

УДК 336.6

Лень І. – ст. гр. БФпс-41

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник к.е.н. Тимошик Н. С.

Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки здійснює свою діяльність з метою одержання прибутку. Його відсутність або недостатні розміри протягом тривалого періоду означають, що підприємство є неконкурентоспроможним і, відповідно, рано чи пізно воно стає банкрутом та підлягає ліквідації. Тому досягнення прибутковості є першочерговим завданням для господарюючого суб'єкта, що здійснює свою діяльність на основі комерційного розрахунку. Підвищення прибутковості відбувається шляхом збільшення обсягів продажу та зниження витрат. В свою чергу збільшення обсягу продажу це:

- стимулювання попиту на продукцію підприємства;
- розширення збутової мережі;
- вихід на нові ринки; комплексні маркетингові дослідження потенційних ринків збуту, вивчення можливостей проведення наступальної маркетингової політики;
- випуск нових конкурентоспроможних видів продукції;

Зменшення витрат виробництва передбачає: пошук постачальників, що пропонують вигідніші умови; зменшення постійних та змінних витрат за рахунок економії; зменшення постійних витрат шляхом скорочення надлишкових виробничих потужностей.

З іншого боку, зароблені та залучені кошти потребують раціонального управління інакше всі зусилля підприємства по досягненню прибутковості будуть марними. Отже, необхідне проведення постійної роботи у таких напрямках:

- визначення оптимального обсягу сировини та матеріалів. Виходячи з потреб виробництва, необхідно визначити оптимальний обсяг закупівлі сировини та матеріалів, адже надмірна їх кількість це не тільки додаткові витрати на доставку, зберігання, але й вилучення з обороту оборотних коштів;
- встановлення відповідності планів виробництва та планів продажу. Збільшення обсягів готової продукції свідчить про те, що підприємство виробляє більше ніж може продати;
- забезпечення безперебійності та ритмічності роботи підприємства;
- управління дебіторською заборгованістю передбачає використання усіх можливих заходів у роботі з дебіторами, починаючи з відмови від укладання угод з дебіторами з високим ризиком і закінчуючи судовими позовами;
- відмова від капітальних вкладень, що перевищують фінансові можливості підприємства.

Таким чином, для покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності, підприємству необхідно, враховуючи специфіку галузі та конкретні умови діяльності, розробити та здійснити комплекс заходів основним серед яких є, безумовно, досягнення прибутковості. Адже можливості оптимізації оборотного капіталу, скорочення капітальних вкладень, збільшення відстрочки платежів та інші рано чи пізно вичерпаються. І лише стабільно зростаючий та достатньо високий рівень рентабельності надає підприємству реальні можливості по зміцненню свого фінансового становища та впевненого розвитку.