

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему: Управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі

Виконала:

здобувачка спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа, страхування та
фондовий ринок»

ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Банькодуд Вероніка Олександрівна

Керівник:

Маслак Наталія Григорівна

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Рецензент:

Радченко Олег Володимирович

Директор Сумської Філії АТ «Укртелеком»

Суми - 2024

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет	Економіки і менеджменту
Кафедра	Фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»

Затверджую:

Завідувач кафедри

« »

202 р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧІ

Банькодуд Вероніці Олександрівні

1. Тема роботи: Управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі

2. База практичного дослідження:

ТОВ «Магазин №218» м. Суми

керівник роботи Маслак Наталія Григорівна, к.е.н., доцент

затверджена наказом по університету від

«14» листопада 2023 р. № 3486-н

3. Строк подання студентом закінченого проєкту (роботи) «12» грудня 2024 р.

4. Вихідні дані до проєкту (роботи):

нормативно-законодавчі акти України, навчально-методичні посібники, монографії за тематикою дослідження, наукові публікації, статистична інформація, інформація ТОВ «Магазин №218» м. Суми за 2021-2023 роки

5. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

дослідити теоретичні основи управління ліквідністю підприємства;

проаналізувати особливості управління ліквідністю в секторі роздрібної торгівлі;

оцінити сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні;

провести комплексний аналіз ліквідності на прикладі конкретного підприємства роздрібної торгівлі;

виявити ключові фактори, що впливають на ліквідність підприємств роздрібної торгівлі;

розробити модель оптимізації управління ліквідністю для підприємства;

запропонувати практичні рекомендації щодо вдосконалення механізмів управління ліквідністю в роздрібній торгівлі ТОВ «Магазин №218», а саме :

оптимізація структури оборотного капіталу,

покращення процесів управління дебіторською заборгованістю та асортиментною політикою.

6. Дата видачі завдання:

«22» грудня 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Визначення об'єкту, предмету дослідження, формулювання мети та задач кваліфікаційної роботи, складання плану	Листопад-грудень 2023	
2	Підбір та вивчення літературних джерел, законодавчої та нормативної бази	Січень 2024	
3	Узагальнення теоретичного матеріалу з обраної теми дослідження та представлення чорнового варіанту першого розділу кваліфікаційної роботи	Лютий-квітень 2024	
4	Збір та обробка фактичного матеріалу, узагальнення аналізу застосування досліджуваного питання на базі практики (фахове стажування та переддипломна практика)	Червень-Липень 2024	
5	Оформлення теоретичної частини кваліфікаційної роботи, узагальнення аналітичної частини	Серпень 2024	
6	Проектування напрямів вдосконалення досліджуваної проблеми	Вересень 2024	
7	Завершення проектної частини кваліфікаційної роботи та подання попереднього варіанту третього розділу керівнику	Вересень 2024	
8	Оновлення даних за 2023 рік та доопрацювання аналітичного і проектного розділів кваліфікаційної роботи	Жовтень 2024	
9	Оформлення кваліфікаційної роботи, та її подання на попередній захист та рецензування	Листопад 2024	
10	Перевірка кваліфікаційної роботи на автентичність (подання роботи для перевірки на плагіат на кафедру, до відділу якості освіти)	01 грудня 2024	
11	Подання закінченої роботи та документів до неї до деканату	12 грудня 2024	
12	Захист кваліфікаційної роботи	17 грудня 2024	

Здобувачка

(підпис)

Вероніка БАНЬКОДУД

Керівник роботи

(підпис)

Наталія МАСЛАК

Перевірку на автентичність проведено

(підпис)

Надія БАРАНІК

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

(підпис)

Світлана ЛУКАШ

АНОТАЦІЯ

Банькодуд В. О. Управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі.

Кваліфікаційна робота зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» (ОП «Фінанси, банківська справа та страхування»), СНАУ, Суми-2024 р. Рукопис.

Кваліфікаційна робота присвячена розробці теоретичних і практичних підходів до вдосконалення управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі. У роботі розглядаються теоретичні основи та сучасні тенденції управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі.

В роботі проведено дослідження особливостей управління ліквідністю в секторі роздрібної торгівлі. Оцінено сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Проведено комплексний аналіз ліквідності на прикладі конкретного підприємства роздрібної торгівлі ТОВ «Магазин №218»: розраховано показники ліквідності та оцінено ліквідність балансу. Виявлено ключові фактори, що впливають на ліквідність підприємств роздрібної торгівлі, які запропоновано поділити на дві групи: фактори, що визначають розмір і склад оборотних активів та фактори, що визначають розмір і склад короткострокових зобов'язань. Запропоновано практичні рекомендації щодо вдосконалення механізмів управління ліквідністю в роздрібній торгівлі ТОВ «Магазин №218». Особливу увагу пропонується приділити питанням оптимізації структури оборотного капіталу. Ключовою особливістю запропонованого підходу є математична модель, що базується на нормативних показниках ліквідності. Для покращення управління ліквідністю підприємству доцільно приділити більше уваги питанням оптимізації дебіторської заборгованості та товарного асортименту продукції, яка пропонується до реалізації.

Ключові слова: ліквідність, платоспроможність, дебіторська заборгованість, запаси, грошові кошти, поточні зобов'язання.

SUMMARY

Bankodud, V. O. Liquidity management of retail trade enterprises.

Qualification work in the specialty 072 "Finance, Banking, Insurance and Stock Market" (EP "Finance, Banking and Insurance"), SNAU, Sumy-2024. Manuscript.

The qualification work is dedicated to the development of theoretical and practical approaches to improving the organizational structure of an enterprise within the administrative management system. The paper examines the theoretical foundations and current trends in liquidity management of retail enterprises.

The paper studies the features of liquidity management in the retail sector. The current state and development trends of retail enterprises in Ukraine are assessed. A comprehensive liquidity analysis is carried out on the example of a specific retail enterprise, LLC "Shop No. 218": liquidity indicators are calculated and balance sheet liquidity is assessed. Key factors affecting the liquidity of retail enterprises are identified, which are proposed to be divided into two groups: factors that determine the size and composition of current assets and factors that determine the size and composition of short-term liabilities. Practical recommendations are proposed for improving liquidity management mechanisms in retail trade LLC "Shop No.218". Special attention is proposed to be paid to issues of optimizing the structure of working capital. The key feature of the proposed approach is a mathematical model based on regulatory liquidity indicators. To improve liquidity management, it is advisable for an enterprise to pay more attention to the issues of optimizing receivables and the product range of products offered for sale. Assortment policy is extremely important for developing a company's competitive strategy. It allows you to predict possible risks and optimize financial results. It is important to pay special attention to the development of a product policy, as it helps to increase the efficiency of the company's activities, as well as increase market share, profit and improve not only liquidity indicators, but also financial stability, business activity and profitability.

Keywords: liquidity, solvency, accounts receivable, inventories, cash, current liabilities.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	11
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОВ «МАГАЗИН №218»	21
2.1 Аналіз стану роздрібноЇ торгівлі в Україні та організаційно-економічна характеристика товариства	21
2.2 Оцінка та аналіз ефективності управління ліквідністю ТОВ «Магазин №218»	29
2.3 Аналіз впливу факторів та виявлення проблем управління ліквідністю товариства	36
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ТА НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОВ «МАГАЗИН №218»	41
3.1 Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства	41
3.2 Управління дебіторською заборгованістю підприємства в системі управління ліквідністю	47
3.3 Управління асортиментною політикою підприємства	55
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66
ДОДАТКИ	70
Додаток А Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Магазин №218» за період 2019 - 2023 роки	71
Додаток Б Інформація про оборотні активи ТОВ «Магазин №218» за період 2019 - 2023 роки	79
Додаток В Формули для розрахунку оптимального значення дебіторської заборгованості для ТОВ «Магазин №218»	80
Додаток Г Публікації автора за результатами дослідження	81

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних економічних умовах, що характеризуються волатильністю ринків та посиленням конкуренції, питання ефективного управління ліквідністю підприємств роздрібною торгівлі набуває особливої актуальності. Здатність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання та підтримувати оптимальний рівень ліквідності є ключовим фактором його фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Торгівля, як одна з динамічних галузей економіки, стикається з унікальними викликами у сфері управління ліквідністю. Сезонність попиту, швидка зміна споживчих уподобань, необхідність підтримки широкого асортименту товарів та управління значними товарними запасами створюють додаткові ризики для ліквідності підприємств цього сектору. У зв'язку з цим, розробка ефективних механізмів управління ліквідністю, адаптованих до специфіки роздрібною торгівлі, є нагальною потребою як для теорії, так і для практики фінансового менеджменту.

Проблематика управління ліквідністю підприємства привертала увагу багатьох видатних вчених-економістів. Значний внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі зарубіжні та українські науковці, як Герасименко О.О. [4], Давиденко Н.М. [6], Дзюба Т. А. [8], Дорошенко А. П. [9], Захарова Н.Ю. [12], Петренко О.М. [25], Ткаченко А.М. [28]. Їхні праці заклали теоретичний фундамент для розуміння сутності ліквідності та механізмів її управління. Проте, специфіка управління ліквідністю в контексті підприємств роздрібною торгівлі залишається недостатньо вивченою, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку. Однак серед невирішених питань залишаються аспекти управління ліквідністю саме підприємств роздрібною торгівлі.

Їхні праці заклали теоретичний фундамент для розуміння сутності ліквідності та механізмів її управління. Проте, специфіка управління ліквідністю в контексті підприємств роздрібною торгівлі залишається недостатньо вивченою, що зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

Однак серед невирішених питань залишаються аспекти управління ліквідністю саме підприємств роздрібною торгівлі.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є обґрунтування підходів та напрямів удосконалення управління ліквідністю підприємств роздрібною торгівлі, на прикладі ТОВ «Магазин №218» в системі фінансового менеджменту, з урахуванням підходів щодо оптимізації структури активів та асортиментної політики.

Для досягнення зазначеної мети автором були поставлені такі **завдання**:

- дослідити теоретичні основи управління ліквідністю підприємства;
- проаналізувати особливості управління ліквідністю в секторі роздрібною торгівлі;
- оцінити сучасний стан та тенденції розвитку підприємств роздрібною торгівлі в Україні;
- провести комплексний аналіз ліквідності на прикладі конкретного підприємства роздрібною торгівлі;
- виявити ключові фактори, що впливають на ліквідність підприємств роздрібною торгівлі;
- розробити модель оптимізації управління ліквідністю для підприємства;
- запропонувати практичні рекомендації щодо вдосконалення механізмів управління ліквідністю в роздрібній торгівлі ТОВ «Магазин №218», а саме: оптимізація структури оборотного капіталу, покращення процесів управління дебіторською заборгованістю та асортиментною політикою.

Об'єктом дослідження є процес управління ліквідністю підприємства роздрібною торгівлі.

Предметом дослідження є процеси, методи і підходи до удосконалення управління ліквідністю підприємств роздрібною торгівлі.

При написанні роботи використовувались такі **методи дослідження**:

- теоретичні методи: аналіз і синтез (для вивчення існуючих підходів до оцінки ліквідності); абстрагування і моделювання (для створення моделі структури оборотних активів); емпіричні методи: збір і аналіз даних (для оцінки поточного стану фінансової стійкості та ліквідності ТОВ «Магазин №218»); порівняння (для зіставлення активів та пасивів в процесі оцінки ліквідності балансу);

– метод теоретичного узагальнення та порівняння - для уточнення та систематизації підходів до управління ліквідністю; статистичний аналіз - для оцінки тенденцій розвитку роздрібної торгівлі та аналізу показників ліквідності підприємств; економіко-математичне моделювання - для розробки моделі оптимізації управління ліквідністю; факторний аналіз - для виявлення ключових чинників впливу на ліквідність підприємств роздрібної торгівлі; метод експертних оцінок - для визначення пріоритетності заходів з управління ліквідністю.

Робота виконувалась у відповідності до вимог, зазначених у методичних рекомендаціях кафедри фінансів, банківської справи та страхування СНАУ в частині змісту та факультету економіку і менеджменту СНАУ в частині оформлення.

Елементи наукової новизни одержаних результатів роботи є:

отримали подальший розвиток: методика оптимізації структури оборотних активів підприємства, яка, на відміну від існуючих, базується на оптимізації показників ліквідності підприємства роздрібної торгівлі;

удосконалено: запропонована концепція управління дебіторською заборгованістю підприємства роздрібної торгівлі.

Практична значимість одержаних результатів запропоновані рішення щодо покращення управління дебіторською заборгованістю, структурою оборотних активів та формуванням асортименту дозволить покращити показники ліквідності підприємства.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи доповідалися автором на трьох наукових конференціях: всеукраїнській науковій конференції студентів і аспірантів, присвяченій Міжнародному дню студента (м. Суми, 13-17 листопада 2023 р.); науково-практичній конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (м. Суми, 14-16 травня 2024 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми» (м. Полтава, 30 жовтня 2024 р.).

Публікації. Результати наукового дослідження відображене у трьох наукових працях.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 35 найменувань, додатків. Основний текст викладений на 58 сторінках комп'ютерного тексту, робота містить 12 таблиць, 6 рисунків, 4 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У сучасних умовах динамічного розвитку економіки питання ліквідності підприємств є однією з ключових передумов забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності, також впровадження стійкості бізнесу стає першочерговим завданням для підприємців та менеджерів. Одним з ключових факторів, що визначають здатність компанії протистояти зовнішнім викликам та зберігати свою життєздатність, є ліквідність. Ліквідність безпосередньо впливає на здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання та забезпечувати безперервність операційної діяльності [5]. Ефективне управління ліквідністю дозволяє зменшувати ризики, підвищувати фінансову стійкість та створювати основу для сталого розвитку підприємства навіть в умовах непередбачених змін ринкового середовища.

Ліквідність, у широкому розумінні, являє собою здатність активів бути швидко конвертованими у грошові кошти без значних втрат їх вартості. У контексті бізнесу, ліквідність відображає спроможність підприємства вчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед контрагентами, працівниками та державою.

Особливості оцінки ліквідності розглядалися в роботах відомих українських вчених. Так, Соколов М.С. у своїх дослідженнях підкреслює важливість обліку специфіки галузі, в якій працює підприємство, при розробці стратегії управління ліквідністю [27,с.64]. Він наголошує, що для підприємств із тривалим виробничим циклом, наприклад, у важкій промисловості, необхідно мати більше ліквідних коштів для підтримання стабільної діяльності

Черняк О. І. вказує на роль інформаційних технологій у процесі управління ліквідністю [29, с.45]. Він підкреслює, що впровадження автоматизованих систем фінансового обліку та аналізу дозволяє в режимі реального часу отримувати точні

дані про фінансовий стан підприємства, оперативно приймати рішення та аналізувати динаміку ліквідності.

Управління ліквідністю підприємства є критичним аспектом його фінансової діяльності, що вимагає системного підходу та використання сучасних методик. Ігор Бланк у своїх дослідженнях акцентує увагу на важливості контролю за грошовими потоками та збалансованого розподілу активів, що дозволяє забезпечити достатній рівень ліквідності без зайвого резервування коштів. Олександр Шеремет підходить до проблеми ліквідності через фінансовий аналіз, зокрема застосовуючи коефіцієнти поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, що допомагають оцінити можливості підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання. Віктор Василенко підкреслює необхідність стратегічного підходу до управління ліквідністю, пропонуючи прогнозування та моделювання грошових потоків як інструмент для зниження ризиків дефіциту.

Важливо розрізняти два основні аспекти ліквідності:

1. Ліквідність активів - характеризує швидкість, з якою активи можуть бути перетворені на грошові кошти.
2. Ліквідність підприємства - відображає здатність компанії своєчасно погашати свої короткострокові зобов'язання.

Ці два аспекти тісно взаємопов'язані, оскільки ліквідність підприємства значною мірою залежить від ліквідності його активів.

В сучасній економічній літературі фінансового менеджменту виділяють наступні види ліквідності, : загальна, абсолютна та проміжна [5].

Абсолютна ліквідність — наявність грошових коштів або їх еквівалентів для негайного покриття зобов'язань. Проміжна ліквідність — здатність підприємства перетворювати короткострокові активи на грошові ресурси у відносно короткі строки. Загальна ліквідність — співвідношення всіх активів, що можуть бути реалізовані протягом певного періоду, до загальної суми зобов'язань [4]. Таке структурування дає змогу аналітикам глибше оцінити стан підприємства та визначити рівень його готовності до короткострокових викликів.

Ліквідність є одним із найважливіших показників фінансової стійкості підприємства. Її високий рівень гарантує здатність організації підтримувати безперервний цикл виробництва та продажів, уникати дефіциту обігових коштів та своєчасно виконувати фінансові зобов'язання. Достатня ліквідність також зменшує ризик виникнення фінансових труднощів та банкрутства, адже підприємство має змогу швидко реагувати на непередбачувані зміни в попиті, витратах чи доступності фінансування. Підприємства з недостатнім рівнем ліквідності стикаються з труднощами при отриманні кредитів та залученні інвесторів, що знижує їхню стійкість до зовнішніх шоків. Натомість надмірна ліквідність також може мати негативний вплив, оскільки вказує на неефективне використання ресурсів, що могли б бути спрямовані на інвестиції чи інновації [9].

Значення ліквідності для стабільного функціонування та розвитку бізнесу важко переоцінити. Високий рівень ліквідності дозволяє підприємству:

- забезпечувати безперебійність операційної діяльності;
- підтримувати фінансову гнучкість;
- зміцнювати ринкову позицію;
- підвищувати інвестиційну привабливість;
- мінімізувати ризики банкрутства.

Пропоную розглянути детальніше кожен з цих аспектів:

Безперебійність операційної діяльності. Достатній рівень ліквідності дозволяє підприємству вчасно оплачувати рахунки постачальників, виплачувати заробітну плату працівникам та здійснювати інші поточні платежі. Це забезпечує безперервність виробничого процесу та дозволяє уникнути збоїв у роботі, які можуть призвести до втрати клієнтів та погіршення репутації компанії.

Фінансова гнучкість. Високоліквідні активи надають підприємству можливість швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури [10]. Це може включати здатність скористатися вигідними інвестиційними можливостями, які раптово виникають, або швидко адаптуватися до несприятливих змін у бізнес-середовищі. Зміцнення ринкової позиції. Компанії з високим рівнем ліквідності мають більше можливостей для розширення своєї діяльності, впровадження

інновацій та здійснення стратегічних інвестицій. Це дозволяє їм зміцнювати свої конкурентні позиції на ринку та збільшувати ринкову частку.

Підвищення інвестиційної привабливості. Ліквідність є одним з ключових показників, на які звертають увагу потенційні інвестори та кредитори. Підприємства з високим рівнем ліквідності розглядаються як менш ризиковані і, відповідно, мають кращий доступ до зовнішніх джерел фінансування на більш вигідних умовах.

Мінімізація ризиків банкрутства. Достатній запас ліквідності дозволяє підприємству краще протистояти тимчасовим фінансовим труднощам та економічним шокам [10]. Це знижує ймовірність банкрутства та забезпечує довгострокову стійкість бізнесу.

На рівень ліквідності впливає низка внутрішніх і зовнішніх факторів. До внутрішніх факторів належать структура активів, швидкість обороту обігових коштів, політика управління запасами та дебіторською заборгованістю, а також якість управління фінансовими потоками. З-поміж зовнішніх факторів важливу роль відіграють умови ринкового середовища, доступність кредитних ресурсів, рівень інфляції та зміни в регуляторній політиці. Також, макроекономічна нестабільність та непередбачувані зміни на ринку можуть суттєво впливати на здатність підприємства підтримувати необхідний рівень ліквідності.

Ефективне управління ліквідністю передбачає застосування інструментів коротко та довгострокового фінансового планування. Зокрема, підприємства використовують наступні підходи (таблиця 1.1).

Підприємства функціонують у середовищі підвищеної невизначеності, що потребує швидкого реагування на зовнішні виклики. Здатність своєчасно виконувати зобов'язання перед партнерами та кредиторами дозволяє зберегти довіру ринку та підвищує фінансову репутацію організації. Ліквідність також допомагає уникати кризових ситуацій, зокрема дефолтів та втрати партнерських зв'язків.

Крім того, важливою є роль ліквідності під час реалізації стратегічних проектів, зокрема розширення бізнесу або виходу на нові ринки [6]. Наявність

ліквідних активів дозволяє підприємству скористатися можливостями для інвестицій у розвиток, забезпечуючи довгострокове зростання та підвищення конкурентних переваг.

Таблиця 1.1 – Інструменти управління ліквідністю

Назва підходу	Характеристика підходу
Бюджетування та планування грошових потоків	створення прогнозу руху коштів на певний період дозволяє завчасно визначити можливі розриви у фінансуванні
Оптимізація оборотного капіталу	управління запасами, скорочення термінів розрахунків із дебіторами та збільшення строків сплати кредиторам
Використання банківських інструментів	залучення короткострокових кредитів, факторинг, овердрафт для забезпечення потреб у ліквідності
Фінансові резерви та страхування ризиків	створення резервів коштів для покриття непередбачених витрат або використання страхування для зменшення впливу ризиків

Джерело: [12]

Отже, ліквідність є ключовою умовою стійкості бізнесу, що забезпечує його здатність ефективно функціонувати та зберігати фінансову стабільність навіть за умов ризиків. Ефективне управління ліквідністю сприяє зменшенню фінансових ризиків, зміцненню довіри інвесторів та партнерів, а також створює основу для довгострокового розвитку підприємства. У сучасних умовах підприємства мають постійно вдосконалювати свої підходи до управління ліквідністю для підтримки стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

У сучасному фінансовому середовищі оцінка рівня ліквідності відіграє ключову роль у забезпеченні стабільності та ефективності функціонування як окремих суб'єктів господарювання, так і фінансової системи в цілому. Ліквідність підприємства є ключовим індикатором його фінансової стійкості та здатності виконувати зобов'язання перед кредиторами та інвесторами у короткостроковій перспективі. Також це поняття, варто розглядати, як здатність активів швидко конвертуватися в грошові кошти без значних втрат їх вартості, є одним з основних показників фінансової стійкості та платоспроможності підприємства чи фінансової установи. Оцінка рівня ліквідності допомагає як внутрішнім управлінцям, так і зовнішнім користувачам інформації (кредиторам, інвесторам) розуміти поточний фінансовий стан підприємства. У фінансовій практиці застосовуються різні

підходи до оцінки ліквідності, які можуть бути умовно поділені на кількісні та якісні.

Найбільш поширені методи оцінки ліквідності: балансова, оцінка на основі фінансових коефіцієнтів, операційний моніторинг ліквідності.

Балансова оцінка ліквідності є одним із найпоширеніших підходів для аналізу фінансового стану підприємства. Її основна ідея полягає в порівнянні активів за рівнем їх ліквідності з пасивами, згрупованими за термінами погашення зобов'язань [7]. Цей метод надає цінну інформацію про спроможність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання і підтримувати стабільність операційної діяльності.

Метод оцінки на основі фінансових коефіцієнтів має свої переваги та недоліки. До переваг належать такі фактори, як використання коефіцієнтів дозволяє швидко отримати об'єктивні показники ліквідності. Також цей підхід застосовується як на внутрішньому, так і на зовнішньому рівні (наприклад, під час аналізу кредитоспроможності підприємства), важливо додати, що можливість порівняння даного методу є часто застосований на практиці, тобто коефіцієнти дозволяють порівнювати компанії у межах галузі або аналізувати динаміку показників у часі. Недоліки методи можна прослідкувати у таких проявах, як відображення ситуації лише на певний момент, не враховуючи змін у динаміці грошових потоків [23]. Окремі компанії можуть маніпулювати фінансовими звітами (наприклад, штучно збільшувати поточні активи наприкінці звітного періоду). Показники не завжди відображають реальну можливість швидкої конвертації активів у грошові кошти (наприклад, прострочена дебіторська заборгованість).

Операційний моніторинг ліквідності є сучасним і гнучким інструментом управління грошовими потоками, що дозволяє в реальному часі контролювати поточний рівень ліквідності та оперативно реагувати на її коливання. Цей підхід особливо актуальний для підприємств у динамічних ринкових умовах, де касові розриви можуть призвести до фінансових труднощів або зупинки операційної діяльності. Основна мета такого моніторингу – забезпечити баланс між

надходженнями і витратами для безперервного функціонування підприємства (рисунок 1.1).

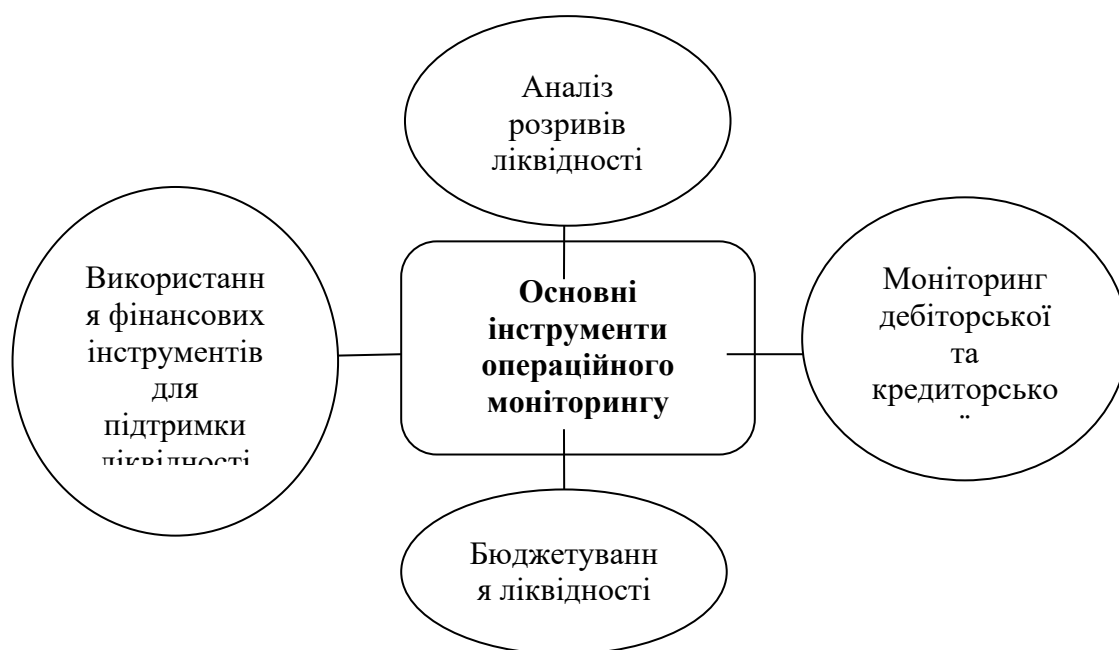


Рисунок 1.1 – Основні інструменти операційного моніторингу ліквідності
Джерело: [22]

Бюджетування ліквідності - це процес складання прогнозного бюджету грошових потоків, що включає очікувані надходження та виплати на певний період (наприклад, тиждень, місяць або квартал). Прогнозування дозволяє визначити можливі касові розриви та підготуватися до них заздалегідь.

Аналіз розривів ліквідності допомагає виявляти невідповідності між термінами надходжень і виплат. Наприклад, якщо підприємство очікує надходження через 30 днів, а виплати мають відбутися через 20 днів, виникає часовий розрив, який може призвести до тимчасового дефіциту ліквідності. Управління такими розривами включає оптимізацію графіка платежів або залучення короткострокового фінансування.

Моніторинг дебіторської та кредиторської заборгованості полягає у систематичному контролі заборгованості, що допомагає уникнути проблем із ліквідністю. Наприклад, своєчасне нагадування клієнтам про необхідність платежів або домовленості з постачальниками про відстрочку платежів можуть суттєво покращити фінансові потоки підприємства.

Використання фінансових інструментів для підтримки ліквідності, для управління короткостроковими розривами підприємства можуть використовувати овердрафти, факторинг або кредити на оборотний капітал. Такі інструменти забезпечують доступ до фінансових ресурсів, коли виникає тимчасовий дефіцит коштів

У сучасних умовах все більше підприємств впроваджують автоматизовані системи управління грошовими потоками. Програмні рішення дозволяють не лише прогнозувати ліквідність, але й здійснювати її моніторинг у реальному часі. Інтеграція даних із банківських рахунків та бухгалтерських систем забезпечує точність прогнозів і своєчасне прийняття управлінських рішень. Системи типу ERP (Enterprise Resource Planning) допомагають автоматизувати процеси збору та аналізу даних, що значно підвищує ефективність управління ліквідністю [11].

Специфіка управління ліквідністю в роздрібній торгівлі обумовлена низкою факторів, які відрізняють цю сферу від інших секторів економіки. По-перше, це висока оборотність товарних запасів, яка, з одного боку, створює постійний грошовий потік, а з іншого – вимагає безперервного реінвестування коштів у поповнення асортименту. По-друге, сезонність продажів, характерна для багатьох категорій товарів, що призводить до нерівномірності грошових надходжень протягом року. По-третє, значна залежність від кредиторської заборгованості перед постачальниками, яка часто використовується як інструмент короткострокового фінансування.

В умовах ринкових змін, які можуть включати коливання валютних курсів, зміни в споживчих перевагах, посилення конкуренції або макроекономічні шоки, управління ліквідністю в роздрібній торгівлі вимагає комплексного підходу. Ключовими аспектами такого підходу є:

1. Оптимізація структури оборотного капіталу. Це передбачає знаходження балансу між забезпеченням достатнього рівня товарних запасів для задоволення попиту та мінімізацією витрат на їх зберігання. Використання методів прогнозування попиту на основі big data та машинного навчання дозволяє більш точно планувати закупівлі та уникати як надлишку, так і дефіциту товарів.

2. Диверсифікація джерел фінансування. В умовах нестабільності фінансових ринків важливо мати доступ до різних інструментів залучення коштів, включаючи банківські кредити, випуск облігацій, факторинг та лізинг. Це дозволяє обирати найбільш вигідні умови фінансування залежно від ринкової кон'юнктури.

3. Впровадження системи раннього попередження фінансових ризиків. Використання сучасних аналітичних інструментів дозволяє своєчасно виявляти потенційні загрози ліквідності та вживати превентивних заходів.

4. Оптимізація політики управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. В роздрібній торгівлі це особливо важливо з огляду на значні обсяги операцій з постачальниками. Використання інструментів торгового фінансування, таких як акредитиви та банківські гарантії, дозволяє оптимізувати грошові потоки та знизити ризики.

5. Впровадження гнучкої цінової політики. В умовах ринкових змін здатність оперативно адаптувати ціни до нових реалій є критично важливою для підтримки необхідного рівня ліквідності. Використання динамічного ціноутворення на основі аналізу великих даних дозволяє максимізувати прибуток та оптимізувати товарні запаси [12].

6. Інтеграція оф-лайн та онлайн каналів продажів не лише розширює можливості для зростання виручки, але й сприяє оптимізації грошових потоків завдяки різній структурі витрат та особливостям оборотності коштів у цих каналах.

7. Впровадження системи управління ліквідністю на основі сценарного планування. Розробка різних сценаріїв розвитку ринкової ситуації та відповідних планів дій дозволяє підвищити адаптивність фінансового менеджменту до змін зовнішнього середовища.

Важливо зазначити, що ефективне управління ліквідністю в роздрібній торгівлі вимагає інтеграції фінансового менеджменту з іншими аспектами управління бізнесом, включаючи маркетинг, логістику та управління персоналом. Тільки комплексний підхід, який враховує взаємозв'язок між різними функціональними областями, може забезпечити стійку фінансову позицію підприємства в умовах динамічних ринкових змін.

Вплив ринкових змін на ліквідність у роздрібній торгівлі проявляються у змінах на ринку, такі як коливання попиту, цінові війни та розвиток електронної комерції, що створюють додаткові виклики для управління ліквідністю [22]. Особливості роздрібною торгівлі полягають у короткому операційному циклі, що вимагає швидкого обігу запасів і гнучкості у фінансовому плануванні. Підприємства мають враховувати такі ризики:

- сезонні коливання попиту (попит на одяг може значно змінюватися залежно від сезону). Недостатні запаси у період пікового попиту можуть призвести до втрати продажів, а надлишкові запаси – до заморожування оборотних коштів;
- конкуренція з електронною комерцією, збільшення продажів через онлайн-канали знижує потребу у великих фізичних запасах, але водночас збільшує витрати на логістику та потребує додаткового контролю за грошовими потоками;
- інфляція та валютні коливання, підвищення цін на імпортовані товари може створювати тиск на ліквідність, особливо якщо підприємства працюють на умовах відстрочки платежів.

Таким чином, управління ліквідністю в підприємствах роздрібною торгівлі в сучасних умовах вимагає не лише глибокого розуміння фінансових аспектів бізнесу, але й здатності до швидкої адаптації та інноваційного мислення. Застосування передових технологій, гнучких управлінських підходів та постійний моніторинг ринкового середовища є ключовими факторами успіху в забезпеченні фінансової стабільності та зростання в довгостроковій перспективі. Управління ліквідністю є критично важливим аспектом діяльності підприємств роздрібною торгівлі, що працюють у мінливих ринкових умовах. Ефективне планування грошових потоків, управління запасами та автоматизація процесів дозволяють підприємствам зберігати фінансову стабільність і мінімізувати ризики [14].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОВ «МАГАЗИН №218»

2.1 Аналіз стану роздрібної торгівлі в Україні та організаційно-економічна характеристика товариства

У загальному сенсі «торгівля – це вид економічної діяльності у сфері обігу та транспортування товарів від виробника до покупця та надання супутніх послуг». Торгівля існує у двох основних формах (оптова та роздрібна) та сприяє задоволенню потреб споживачів у різноманітних товарах, як за характеристиками самого товару, так і за обсягом його покупки.

Оптовики продають товари гуртом тим, хто купує їх для професійного використання чи перепродажу. Значення оптової торгівлі у системі руху товарів важко переоцінити, оскільки вона сприяє об'єднанню територій, забезпечує споживачам доступом до товарів, виробництво яких географічно видалено, дозволяє споживачеві купувати товари дешевше з допомогою придбання великих обсягів.

Роздрібна торгівля займає важливе місце у системі товароруку. Роздрібна торгівля – це торгівля, у якій покупцем є кінцевий споживач, а не торгова компанія чи організація. На відміну від оптової торгівлі, метою покупки в роздріб є задоволення особистих потреб покупця або членів його сім'ї за рахунок споживання придбаного товару.

В Україні торгівля є однією з найперспективніших та найчисленніших галузей економіки. У 2023 році роздрібні продажі склали 1,8 трлн грн., що на 15,4% більше, ніж 2022 року. Роздрібний товарообіг торгових компаній (юридичних осіб) склав 1 226 748,4 млн грн. минулого року. За підсумками 2023 року в Україні налічувалося 18 134 торгові точки, що на 4% більше, ніж у 2022 році.

«АТБ Маркет» залишається лідером роздрібною торгівлі, на частку якого припадає майже 40% загального обсягу продажів усіх компаній. Компанія заробила 181,09 млрд грн і збільшила виторг на 22% порівняно з 2022 роком.

«Сільпо-Фуд» та «Фора» займають друге та третє місця. Їх виручка збільшилася в 1,2 та 1,5 рази відповідно. Усього компанії Fozzi Group досягли виручки у 114,22 млрд грн. За рік «Фора» збільшила чистий прибуток у 5,5 раза.

Серед топ-10 індексу Opendatabot Comfy Trade зафіксувала найбільше зростання продажів – у 1,7 раза. Продаж зріс до 27,63 млрд грн – а чистий прибуток зріс до 40 млн грн, тобто у 20 разів. Однак найбільший чистий прибуток отримала компанія РУШ (мережа супермаркетів «Єва»). Чистий прибуток 2022 року виріс у 2,3 рази до 2,2 млрд грн, а 2023 року виручка збільшилася на третину.

До десятки лідерів потрапила й інша компанія з групи "Ольвія" - "Омега" (супермаркети «Варус»). 2022 року виторг виріс на 20%, до 17,5 млрд грн, а чистий прибуток збільшився в 1,7 раза, майже до 200 млн грн.

Ринок «Вест Петрол» також увійшов до індексу з меншими продажами на 18% (27,69 млрд грн) та майже половиною чистого прибутку (265,89 млн грн).

«Метро Кеш енд Керрі Україна» (українська компанія з головною компанією в Німеччині - Metro Cash & Carry) - оборот +27%, 25,5 млрд грн.

«Розетка» – +38% обороту (25,4 млрд грн) та в десять разів менше чистого прибутку: 12 млн грн. «Foodcom (Retail Group)» – +27% оборот (17,16 млрд грн) та зростання чистого прибутку в 1,4 раза: 310,63 млн грн.

До роздрібного бізнесу входить і наш об'єкт дослідження – товариство з обмеженою відповідальністю «Магазин №218». ТОВ «Магазин №218» — роздрібна компанія, зареєстрована у місті Суми, що спеціалізується на продажу продуктів харчування та товарів повсякденного попиту та має власний відділ кулінарії та борошняних виробів. Ця компанія працює понад 10 років і представлена трьома великими супермаркетами в найбільш густонаселених районах міста Суми.

Середня чисельність робітників підприємства на 30 червня 2024 року становить близько 60 осіб (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка чисельності працівників підприємства 2019-2024 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2024 р. (30.06)
Чисельність персоналу, осіб	75	80	78	69	42	60
Приріст, осіб		5	-2	-9	-27	18
Приріст, %		6,67	-2,50	-11,54	-39,13	42,86

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»
(Додаток А)

Проаналізувавши дані по чисельності працюючих з 2019 року по перше півріччя 2024 року, помітно що кількість змінюється, але залишається середньо-задовільною згідно обсягів підприємства, зміни в кількості пов'язані з початком пандемії COVID у 2019 році та початком повномасштабного вторгнення в Україну у 2022 році. ТОВ «Магазин №218» має усі відповідні дозволи для продажу алкогольних напоїв та тютюнових виробів. Підприємство свою продукцію не експортує, відповідно країн - партнерів (експортерів) немає. Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Магазин №218» за період 2019 - 2023 роки наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Магазин №218» за період 2019 - 2023 роки

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення за період
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	51954,7	60731,5	67896,6	60218,3	78735,1	26780,4
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	39828,5	49076,9	51990,1	44566,9	59481,3	19652,8
Чистий прибуток, тис. грн.	1134,7	1029,3	915,9	757,4	932	-202,7
Оборотні активи, тис. грн.	10070,3	6699,8	7760,5	6244,9	8057,4	-2012,9
Необоротні активи, тис. грн.	26862	28470,1	28457,7	26344,1	25217,3	-1644,7
Власний капітал, тис. грн.	17899,3	20234,1	23550	25807,5	26739,4	8840,1
Поточні зобов'язання, тис. грн.	8045,5	8046,8	10052,2	5159,3	5905,3	-2140,2

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»
(Додаток А)

Маємо дані про основні показники фінансової діяльності підприємства за 2019-2023 роки та відхилення між початковими і фінальними показниками. Проведено детальний аналіз за кожним показником, щоб виявити тенденції та дати рекомендації.

Чистий дохід зростає майже кожного року, з 51954,7 тис. у 2019 році до 78735,1 тис. у 2023 році. Найбільше зростання спостерігалось в 2023 році, що свідчить про збільшення попиту або розширення ринку.

Однак у 2022 році дохід знизився до 60218,3 тис. Причиною зниження доходу у 2022 році є початок повномасштабного вторгнення в Україні, тобто варто розробити стратегії для стабілізації доходів, аби в наступних кризових ситуаціях мати чіткий план дій для підприємства.

Собівартість реалізованої продукції загалом зростає з 39828,5 тис. у 2019 році до 59481,3 тис. у 2023 році, але знижується у 2022 році до 44566,9 тис.

Зростання собівартості може вказувати на підвищення виробничих витрат чи закупівельних цін.

Чистий прибуток має нестабільну динаміку: від 1134,7 тис. у 2019 році до 932,0 тис. у 2023 році, зі зниженням у 2022 році (757,4 тис.). Падіння прибутку може бути пов'язане із зростанням собівартості чи тимчасовими ринковими труднощами у 2022 році. Позитивним є часткове відновлення прибутку у 2023 році. Можливо варто оцінити можливості для підвищення рентабельності за рахунок оптимізації витрат та розширення асортименту.

Оборотні активи значно коливаються: з 10070,3 тис. у 2019 році до 6244,9 тис. у 2022 році, з подальшим зростанням до 8057,4 тис. у 2023 році. Зменшення оборотних активів може свідчити про труднощі з обіговими коштами або скорочення запасів. У 2023 році спостерігається позитивна динаміка відновлення. Підприємству варто підтримувати баланс між достатніми запасами та ліквідністю активів для забезпечення стабільної діяльності.

Вартість необоротних активів поступово знижується з 28470,1 тис. у 2020 році до 25217,3 тис. у 2023 році. Це може свідчити про списання основних засобів або їх амортизацію. Скорочення також може бути частиною стратегії з оптимізації

активів. Варто перевірити, чи не призвела ця оптимізація до зниження виробничих потужностей. За потреби – інвестувати у модернізацію обладнання.

Відхилення між роками - чистий дохід зростає на 26 780,4 тис. грн., що свідчить про покращення ринкових позицій підприємства. Собівартість збільшується на 19 652,8 тис. грн., що говорить про необхідність контролю за витратами. Чистий прибуток, відхилення становить -202,7 тис. грн., що сигналізує про зниження рентабельності. Оборотні активи, зменшення на 2012,9 тис. грн., що може вказувати на труднощі з ліквідністю. Необоротні активи скорочуються на 1644,7 тис. грн, що вимагає оцінки ефективності активів. З метою визначення ефективності використання активів підприємства доцільно розрахувати показники ділової активності для ТОВ «Магазин №218» (таблиця 2.3, рисунок 2.1).

Таблиця 2.3 – Показники ділової активності для ТОВ «Магазин №218»

Показник	2019р	2020 р	2021р	2022 р	2023р	Відхилення
Коефіцієнт оборотності активів	1,60	1,68	1,90	1,75	2,39	0,79
Коефіцієнт оборотності запасів	5,67	7,24	9,38	8,59	11,03	5,36
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,36	3,18	3,10	2,44	3,00	-0,36
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,12	9,45	10,82	9,87	12,56	4,44
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,21	5,89	7,52	7,89	11,25	6,04
Тривалість одного обороту активів	225	214	189	206	151	-74
Тривалість одного обороту власного капіталу	107	113	116	148	120	13
Тривалість одного обороту запасів	63	50	38	42	33	-30
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	69	61	48	46	32	-37
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	44	38	33	36	29	-15
Операційний цикл	107	88	71	78	62	-45
Фінансовий цикл	38	27	23	32	30	-8

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»

(Додаток А)

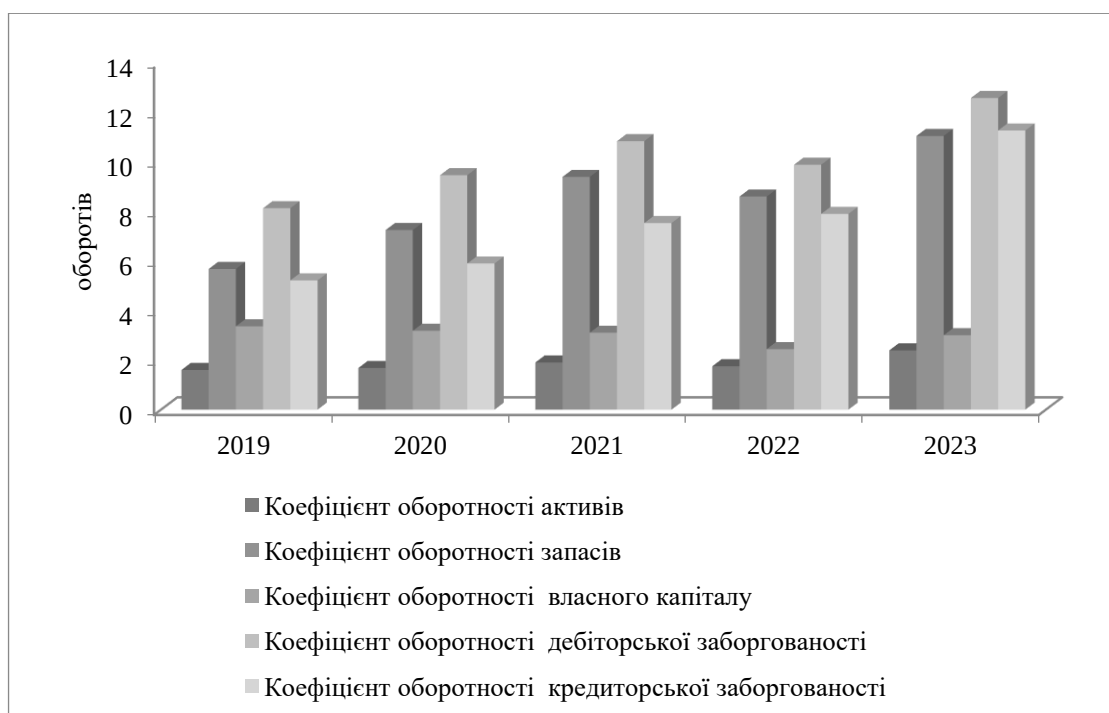


Рисунок 2.1 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «Магазин №218»

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Динаміка основних показників згідно вище представлених розрахунків. Коефіцієнт оборотності активів показує позитивну динаміку, збільшившись з 1.60 у 2019 році до 2.39 у 2023 році. Коефіцієнт оборотності запасів значно покращився: з 5.67 до 11.03. Коефіцієнт оборотності власного капіталу дещо знизився: з 3.36 до 3.00.

Тривалість обороту активів скоротилася з 225 до 151 дня. Тривалість обороту запасів зменшилася з 63 до 33 днів. Тривалість обороту дебіторської заборгованості скоротилася з 44 до 29 днів. Операційний цикл скоротився з 107 до 62 днів. Фінансовий цикл зменшився з 38 до 30 днів.

Отже, після отримання розрахунків показників ділової активності маю такі висновки: загальна тенденція показників ділової активності є позитивною; найбільш помітне покращення спостерігається в оборотності запасів та активів; скорочення тривалості циклів свідчить про підвищення ефективності управління ресурсами; 2023 рік показав найкращі результати за більшістю показників.

Наступним етапом дослідження є вивчення асортименту товарів ТОВ «Магазин №218» (рисунок 2.2).

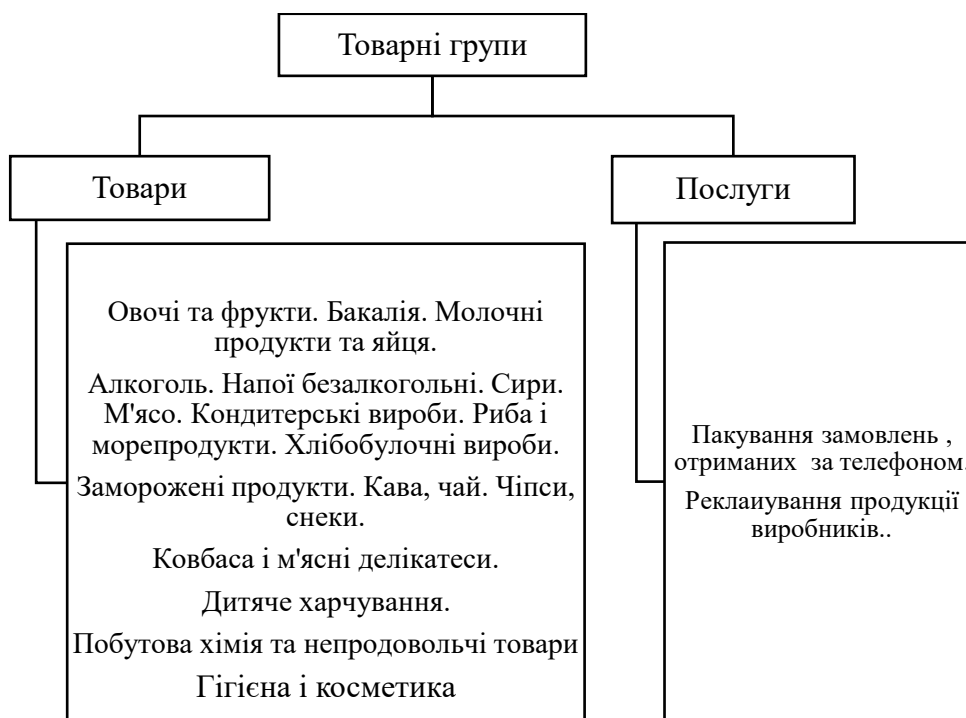


Рисунок 2.2 – Номенклатура товарів та послуг ТОВ «Магазин №218»

Джерело: складено автором на основі форми статистичної звітності ТОВ «Магазин №218»

Таким чином, з рисунку 2.2 видно, що ТОВ «Магазин №218» пропонує своїм клієнтам досить широкий асортимент товарів та послуг. Наступним етапом оцінки фінансового стану підприємства є розрахунок відносних показників фінансової стійкості.

Фінансова стійкість є ключовим аспектом стабільного функціонування підприємства та відображає його здатність своєчасно покривати зобов'язання, уникати кризових ситуацій та забезпечувати довгостроковий розвиток. Для її оцінки використовуються відносні показники, які дозволяють порівнювати фінансовий стан підприємства з попередніми періодами, конкурентами та галузевими стандартами [16].

Аналіз відносних показників надає можливість виявити сильні та слабкі сторони фінансової діяльності та забезпечує основу для ухвалення стратегічних

рішень. Аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Магазин №218» проведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Відносні показники фінансової стійкості підприємства

Показник	2019 р	2020 р	2021 р	2022 р	2023 р	Відхилення
Коефіцієнт автономії	0,48	0,58	0,65	0,82	0,80	0,32
Коефіцієнт фінансування	0,70	0,40	0,43	0,20	0,22	-0,48
Коефіцієнт фінансової стійкості	1,43	2,51	2,34	4,97	4,53	3,10
Коефіцієнт фінансової залежності	2,06	1,74	1,54	1,22	1,25	-0,81
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,50	-0,41	-0,21	-0,02	0,06	0,56
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом	-0,89	-1,23	-0,63	-0,08	0,19	1,08
Коефіцієнт короткострокового залучення позикових коштів	0,70	0,40	0,43	0,20	0,22	-0,48
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,41	0,35	0,29	0,15	0,16	-0,25

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Аналіз показав, що коефіцієнт автономії має стабільне зростання з 0.48 (2019) до 0.80 (2023). З 2020 року перевищує нормативне значення 0.5, що вказує на високий рівень фінансової незалежності та стійкості. Коефіцієнт фінансування зменшився з 0.70 (2019) до 0.22 (2023), увесь період відповідає нормативу (≤ 1.0) та показує зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стійкості суттєво зростає з 1.43 (2019) до 4.53 (2023), що значно перевищує нормативне значення, це свідчить про високу платоспроможність підприємства. Коефіцієнт фінансової залежності, наявне покращення з 2.06 (2019) до 1.25 (2023), з 2020 року відповідає нормативу, що підтверджує зростання фінансової автономії ТОВ «Магазин №218».

Коефіцієнт маневреності власного капіталу, прослідковується позитивна динаміка від -0.50 до 0.06, досягнуто позитивного значення в 2023 році, але потребує подальшого покращення. Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом має значне покращення з -0.89 до 0.19, досягнуто нормативного значення в 2023 році, це вказує на зростання фінансової стійкості. Коефіцієнт короткострокового залучення позикових коштів, показник зменшився з 0.70 до

0.22, у 2023 році відповідає нормативу, що свідчить про зниження залежності від короткострокових позик.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів маємо зменшення з 0.41 до 0.16, з 2022 року відповідає нормативу, також показує оптимізацію структури капіталу підприємства.

Зробивши загальні висновки після розрахунків відносних показників фінансової стійкості підприємства бачу такі позитивні тенденції, як значне покращення всіх показників фінансової стійкості, зниження залежності від позикових коштів та зростання фінансової автономії.

Отже, результати проведених розрахунків дозволяють дійти висновку, що показники майнового стану загалом відповідають нормативним значенням. Аналіз показників ділової активності свідчить про те, що вони перебувають у межах нормативів, хоча деякі з них демонструють тенденцію до погіршення, що може негативно позначитися на діяльності підприємства.

Показники фінансової стійкості також відповідають встановленим стандартам, вказуючи на достатність власних фінансових ресурсів для забезпечення стабільної роботи підприємства. Таким чином, ТОВ «Магазин №218» раціонально використовує свої ресурси, що дозволяє йому залишатися прибутковим протягом усього аналізованого періоду.

2.2. Оцінка та аналіз ефективності управління ліквідністю ТОВ «Магазин №218»

Для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств у сучасних економічних умовах та підвищення їхньої конкурентоспроможності необхідно підтримувати достатній рівень ліквідності та платоспроможності. Аналіз ліквідності ТОВ «Магазин №218» слід проводити як за абсолютними, так і за відносними показниками.

Першим етапом такого аналізу є оцінка ліквідності балансу підприємства, що передбачає розподіл активів і пасивів на окремі групи. У таблиці 2.5 наведено

групування активів ТОВ «Магазин №218» за рівнем ліквідності. Отже, до високоліквідних активів на даному підприємстві належать кошти та їхні еквіваленти, які збільшуються протягом аналізованого періоду на 339,3 тис. грн. та становлять у 2023 році 1576,3 тис. грн.. Швидко ліквідні активи, які включають в себе дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги зменшуються протягом усього періоду на 1572,3 тис. грн. і становлять 308,8 тис. грн.

Таблиця 2.5 – Групування активів ТОВ «Магазин №218» за рівнем ліквідності

Показник	Рік					Відхилення (+/-) 2023р./2019р.
	2019	2020	2021	2022	2023	
A1	1237	639,4	607,3	1071,4	1576,3	339,3
A2	1881,1	1040,1	768,9	173	308,8	-1572,3
A3	6952,2	5020,3	6384,3	5000,5	6172,3	-779,9
A4	26862	28470,1	28457,7	26344,1	25217,3	-1644,7

Джерело: складено автором на основі форми №1 фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Групування пасивів за термінами погашення представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Групування пасивів ТОВ «Магазин №218» за термінами погашення

Показник	Рік					Відхилення (+/-) 2023р./2019р.
	2019	2020	2021	2022	2023	
П1	8045,5	8046,8	10052,2	5159,3	5905,3	-2140,2
П2	0	0	0	0	0	0
П3	10987,5	6889	2616	1622,2	630	-10357,5
П4	17899,3	20234,1	23550	25807,5	26739,4	8840,1

Джерело: складено автором на основі форми №1 фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

До повільно ліквідних активів належать запаси та поточна дебіторська заборгованість, сума яких зменшуються протягом усього періоду на 779,9 тис. грн. Важко ліквідні активи включають в себе необоротні активи, які зменшились протягом 2019-2023 рр. на 1644,7 тис. грн. Таким чином, найбільш термінові пасиви, які включають в себе поточну кредиторську заборгованість зменшилися на 2140,2 тис. грн., у 2023 році і становлять 5905,3 тис. грн. Короткострокові пасиви включають інші поточні зобов'язання, тобто ті, які не увійшли до найбільш

термінових. Протягом 2019-2023 рр. у підприємства не було короткострокових кредитів банків. Довгострокові пасиви містять довгострокові зобов'язання та забезпечення, сума яких зменшилась у 2023 році порівняно із 2019 роком на 10357,5 тис. грн. і становить 496205 тис. грн.

До постійних пасивів належить власний капітал підприємства, який зростає із 17899,3 тис. грн. у 2019 році до 26739,4 тис. грн. у 2023 році.

Проаналізувавши дані групи активів та пасивів за увесь аналізований період, варто зазначити, що протягом 2019-2023 рр. не виконується наступне співвідношення:

$$\begin{aligned} A1 < П1; & \quad A2 > П2 \\ A3 > П3; & \quad A4 < П4, \end{aligned} \quad (2.1)$$

Аналіз співвідношення наведений в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Дослідження співвідношень між активами та пасивами ТОВ «Магазин №218»

Показник	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
1	2	3	4	5	6
A1	1237	639,4	607,3	1071,4	1576,3
П1	8045,5	8046,8	10052,2	5159,3	5905,3
A1-П1	-6808,5	-7407,4	-9444,9	-4087,9	-4329
A2	1881,1	1040,1	768,9	173	308,8
П2	0	0	0	0	0
A2-П2	1881,1	1040,1	768,9	173	308,8
A3	6952,2	5020,3	6384,3	5000,5	6172,3
П3	10987,5	6889	2616	1622,2	630
A3-П3	-4035,3	-1868,7	3768,3	3378,3	5542,3
A4	26862	28470,1	28457,7	26344,1	25217,3
П4	17899,3	20234,1	23550	25807,5	26739,4
A4-П4	8962,7	8236	4907,7	536,6	-1522,1

Джерело: складено автором на основі форми №1 фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Це свідчить про те, що баланс не можна вважати абсолютно ліквідним, адже не виконується третя умова, а саме $A3 > П1$, тобто даний суб'єкт господарювання не в змозі погасити своїми повільно ліквідними пасивами довгострокові

зобов'язання. Комплексна оцінка ліквідності балансу підприємства передбачає розрахунок загального у ліквідності балансу. Інформація, яка необхідна для його визначення наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Вхідна інформація для розрахунку загальної ліквідності балансу ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Показник	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Питома вага активів					
A1	3,35	1,82	1,68	3,29	4,74
A2	5,09	2,96	2,12	0,53	0,93
A3	18,82	14,27	17,63	15,34	18,55
A4	72,73	80,95	78,57	80,84	75,79
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Питома вага пасивів					
П1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
П2	21,78	22,88	27,75	15,83	17,75
П3	29,75	19,59	7,22	4,98	1,89
П4	48,47	57,53	65,02	79,19	80,36
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: складено автором на основі форми №1 фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

На рисунку 2.3 наведено динаміку загального коефіцієнта ліквідності балансу ТОВ «Магазин №218» за 2019-2023 рр.

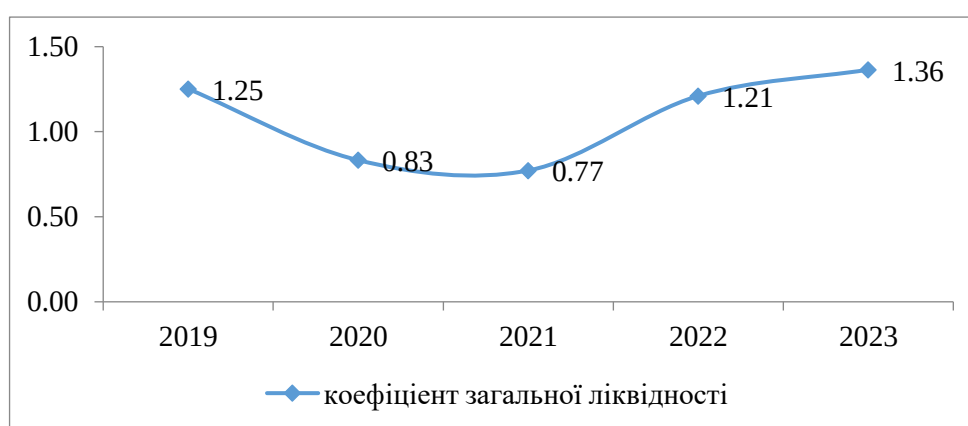


Рисунок 2.3– Динаміка загального коефіцієнта ліквідності балансу ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі форми №1 фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Розраховані дані свідчать про те, що у 2019-2023 рр. відбулося зростання загального коефіцієнту ліквідності балансу із 1,25 у 2019 році до 1,36 у 2023 році, що є позитивним для діяльності даного підприємства.

Наступним етапом аналізу ліквідності підприємства є визначення величини його оборотного капіталу. Даний показник можна розрахувати за допомогою двох способів (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Динаміка власного оборотного показника ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
І спосіб (ВОК)					
1. Власний капітал, тис. грн.	17899,3	20234,1	23550	25807,5	26739,4
2. Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	10987,5	6889	2616	1622,2	630
3. Необоротні активи, тис. грн.	26862	28470,1	28457,7	26344,1	25217,3
4. Наявність власних оборотних коштів, тис. грн.	2024,8	-1347	-2291,7	1085,6	2152,1
2 спосіб (ЧОК)					
1. Оборотні активи, тис. грн.	10070,3	6699,8	7760,5	6244,9	8057,4
2. Поточні зобов'язання, тис. грн.	8045,5	8046,8	10052,2	5159,3	5905,3
3. Наявність власних оборотних коштів, тис. грн.	2024,8	-1347	-2291,7	1085,6	2152,1
Питома вага власних оборотних коштів у загальній сумі оборотних коштів, %	20,11	-20,11	-29,53	17,38	26,71

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Таким чином, вищенаведені дані свідчать про те, що не протягом усього аналізованого періоду підприємство мало додатне значення власних оборотних коштів, причиною чого є збільшення суми оборотних активів швидшими темпами, ніж збільшення поточних зобов'язань. Так у 2020 та 2021рр. спостерігалось від'ємне значення власного оборотного капіталу.

Також слід зазначити, що питома вага власних оборотних коштів у загальній сумі оборотних коштів протягом аналізованого періоду збільшується із 20,11% у 2019 році до 26,71 % у 2023 році, що є позитивним аспектом діяльності підприємства. Наступним етапом є аналіз відносних показників ліквідності підприємства (таблиця 2.10 та на рис.2.4).

Таблиця 2.10 – Відносні показники ліквідності ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Показник	Рік					Відхилення (+/-) 2023р./2019р
	2019	2020	2021	2022	2023	
Коефіцієнт покриття	1,25	0,83	0,77	1,21	1,36	0,11
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,08	0,06	0,21	0,27	0,11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,39	0,21	0,14	0,24	0,32	-0,07

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»
(Додаток А)

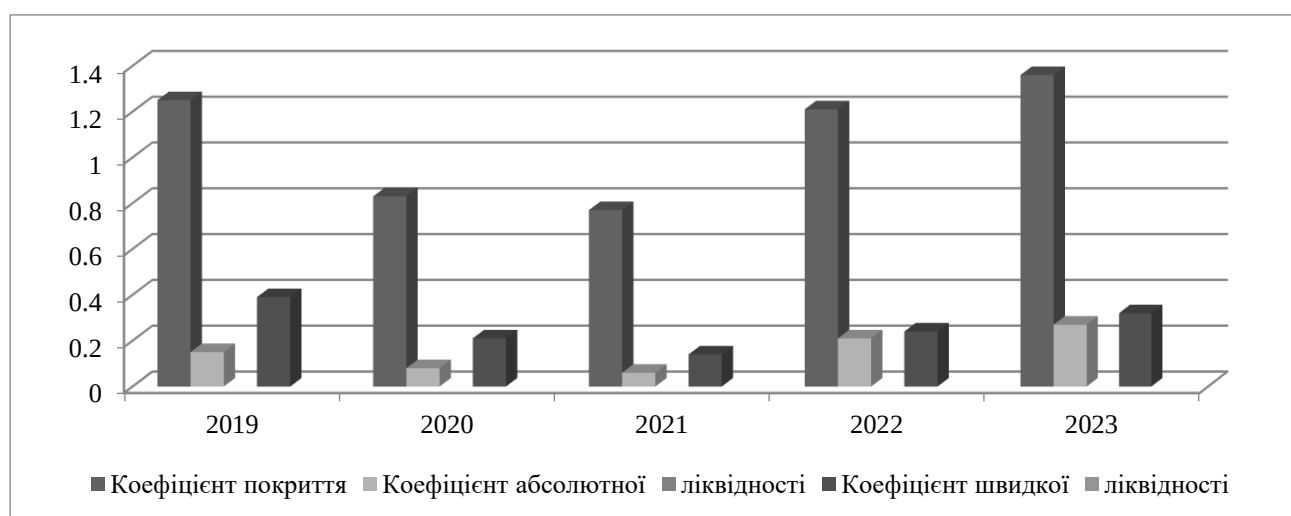


Рисунок 2.4– Динаміка показників ліквідності ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»
(Додаток А)

Таким чином, коефіцієнт покриття дає можливість встановити якою мірою оборотні активи покривають поточні зобов'язання Нормативним значенням даного коефіцієнта є 1,5-2,5. Протягом аналізованого періоду значення даного показника загалом знаходиться в межах норми і лише у 2023 році зростає до 1,36.

Розраховані показники свідчать про те, що у 2023 році на кожну гривню короткострокових зобов'язань припадає 1,36 грн. оборотних активів, а у 2019 році – 1,25 грн. Оскільки на підприємстві значення даного показника є більшим за 1, то

це може свідчити про достатню кількість оборотних активів для розрахунку за поточними зобов'язаннями підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує ту частку короткострокових зобов'язань, яка може бути погашена за рахунок наявних грошових коштів. Даний показник є меншим за норматив (0,2-0,3) протягом 2019-2020рр., а в 2022 зростає до 0,21, та у 2023 році становить 0,27.

Коефіцієнт швидкої ліквідності свідчить про те, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена не тільки за рахунок наявних у підприємства грошових коштів, а також і за рахунок очікуваних надходжень за відвантаженою продукцією. Даний показник протягом аналізованого періоду має стабільну тенденцію до збільшення і у 2023 році становить 0,32, що на 0,07 менше, ніж у 2019 році.

Значення коефіцієнту є меншим за його нормативне значення (0,8-1) протягом усього аналізованого періоду. А тому можна зробити висновок, що протягом 2019-2023 рр. підприємство зможе розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок повернення дебіторської заборгованості.

Отже, можна зробити висновок, що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним протягом 2019-2023 рр., тобто даний суб'єкт господарювання не в змозі погасити своїми повільно ліквідними пасивами довгострокові зобов'язання. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності, який характеризує відношення грошових коштів підприємства та високоліквідних активів до короткострокових зобов'язань має дуже низькі значення в 2020 та 2021рр (відповідно 0,08 та 0,06), але його динаміка покращується, а рівень зростає до 0,21 в 2022р, та до 0,27 в 2023р. Коефіцієнт швидкої ліквідності, який характеризує відношення грошових коштів підприємства, високоліквідних активів та дебіторської заборгованості до короткострокових зобов'язань має дуже низькі значення в 2020 та 2021рр (відповідно 0,21 та 0,14), але його динаміка покращується, а рівень зростає до 0,24 в 2022р, та до 0,32 в 2023р. Коефіцієнт покриття, який характеризує відношення оборотних активів підприємства до короткострокових зобов'язань має дуже низькі

значення в 2020 та 2021рр (відповідно 0,83 та 0,77), але його динаміка покращується, а рівень зростає до 1,21 в 2022р, та до 1,36 в 2023р.

Також варто зазначити, що відносні показники ліквідності за весь аналізований період не відповідають своїм нормативним значенням, а це свідчить про наявність проблем підприємства із можливістю вчасно погасити свої борги, якщо терміново настане час їх сплати. Треба відзначити, що стан показників ліквідності покращився в 2022 та 2023р., але станом на кінець 2023р. коефіцієнт покриття та коефіцієнт абсолютної ліквідності в межах норма, що не можна сказати про коефіцієнт швидкої ліквідності (який менше мінімумам рекомендованого значення -0,6).

2.3 Аналіз впливу факторів та виявлення проблем управління ліквідністю товариства

Платоспроможність ТОВ «Магазин №218» оцінюється за показниками ліквідності оборотних активів. Під ліквідністю ТОВ «Магазин №218» слід розуміти його здатність покривати зобов'язання активами, дата перетворення в готівку яких відповідає даті погашення зобов'язань.

Ліквідність означає безумовну платоспроможність ТОВ «Магазин №218» і передбачає постійну тотожність його активів і пасивів одночасно за загальною сумою, умовами перетворення активів у гроші та строками погашення зобов'язань.

Ліквідність балансу, яка базується на балансі активів і пасивів, є основою (фундаментом) ліквідності і платоспроможності ТОВ «Магазин №218», але в той же час, якщо підприємство має високий імідж і постійно платоспроможне, легше для щоб підтримувати свою ліквідність.

Ліквідність і платоспроможність ТОВ «Магазин №218» визначаються співвідношенням оборотних активів і короткострокових зобов'язань підприємства та їх складом.

На цій підставі запропоновано поділити фактори на дві групи:

– фактори, що визначають розмір і склад оборотних активів;

– фактори, що визначають розмір і склад короткострокових зобов'язань.

Такий підхід до систематизації факторів дозволяє активно впливати на процес управління рівнем ліквідності та платоспроможності торговельних підприємств.

Основними факторами є фактори створення прибутку та його використання. Перевищення прибутку над витратами і створення резервів є ключовим фактором забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Важливою ознакою ліквідності є формальне перевищення (за вартістю) поточних активів над короткостроковими зобов'язаннями. При цьому варто уникати ситуації, коли залишки коштів та інших резервів високоліквідних активів тривалий час залишаються поза процесом торгівлі, що призводить до зниження рентабельності діяльності.

Про погіршення ліквідної здатності підприємства свідчить збільшення іммобілізації власних оборотних коштів та поява неліквідних активів: простроченої дебіторської заборгованості, векселів отриманих, прострочених тощо.

Для стабілізації діяльності ТОВ «Магазин №218» в процесі розробки політики управління фінансовою ліквідністю необхідно враховувати низку факторів, які негативно та позитивно впливають на фінансову ліквідність підприємства (таблиця 2.11).

Тобто, як видно з таблиці 2.11 на збільшення ліквідності впливає залучення коштів, переважно довгострокових, та зменшення відтоку коштів. Для власників бізнесу недостатня ліквідність може означати зниження прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату капіталовкладень. Якщо власники мають необмежену відповідальність, їхні збитки можуть навіть перевищити початкові інвестиції. Для кредиторів недостатня фінансова ліквідність боржника може означати затримку погашення відсотків та основної суми.

Поточний стан фінансової ліквідності підприємства також може впливати на відносини з покупцями (замовниками) та постачальниками товарів і послуг. Такі зміни можуть призвести до неспроможності компанії виконувати умови контракту та призвести до втрати відносин з постачальниками. Такі зміни можуть призвести

до неспроможності підприємства виконати умови контрактів та призвести до втрати зв'язків з постачальниками.

Таблиця 2.11 – Фактори, що впливають на фінансову ліквідність підприємства ТОВ «МАГАЗИН № 218»

Фактори підвищення ліквідності	Фактори зниження ліквідності
отримання довгострокового кредиту	погашення довгострокових кредитів
інвестування капіталу	зняття готівки
прибуток	втрачена вигода
амортизаційні відрахування	податки на доход від дооцінки активів
скорочення дебіторської заборгованості	збільшення дебіторської заборгованості
скорочення запасів	погашення короткострокових кредитів
повернення наданих позик	інвестиції в основні кошти
продаж поза оборотних активів	використання резервних коштів
Інші фактори	
якісна структура активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти	
структура джерел коштів за терміном їх погашення	
розмір кінцевого фінансового результату підприємства	
швидкість обертання оборотного капіталу	
забезпеченість підприємства оборотних капіталом та окремими їх елементами	

Джерело: складено автором на основі [4]

На платоспроможність підприємства позитивно впливають: своєчасне надходження грошових коштів та їх еквівалентів у розпорядження суб'єктів господарювання та їх використання; грошовий потік підприємств у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Тобто, як видно з таблиці 2.12, на платоспроможність підприємства негативно впливають несвоєчасні платежі та невиконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, що призводить до накопичення великої суми боргів.

На платоспроможність підприємства негативно впливають несвоєчасні платежі та невиконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, що призводить до накопичення великої суми боргів. У загальному вигляді можна сказати, що до основних факторів, що впливають на підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства, відносяться залучення довгострокового кредиту, інвестування капіталу, прибуток, списання амортизації, зменшення

дебіторської заборгованості, зменшення запасів, погашення кредитів та продаж основних засобів.

Таблиця 2.12 – Фактори, що впливають на платоспроможність ТОВ «Магазин №218»

Фактори позитивного впливу	Фактори негативного впливу
зниження середнього розміру матеріальних запасів за рахунок найбільш оптимального їх використання	надмірне зростання залишків грошових коштів на рахунках підприємства
скорочення періодів обороту запасів і грошових коштів підприємства	низька ефективність використання основних засобів, яка характеризується зниженням фондівіддачі
використання вексельної форми розрахунків	недосконале управління заборгованістю
скорочення періоду обороту дебіторської заборгованості	заборгованість за поставлену продукцію
зростання виручки від реалізації продукції випереджає темпи зростання дебіторської заборгованості	

Джерело: складено автором на основі [4]

Факторами, що знижують ліквідність і платоспроможність підприємства, є погашення довгострокових позик, зняття готівки, збитки, податки на прибуток від переоцінки активів, інвестиції в основний капітал, збільшення дебіторської заборгованості, погашення короткострокових позик та використання резервних фондів.

Проте ліквідність і платоспроможність відрізняються за своєю економічною сутністю, тому систематизація цих факторів приводить до загального висновку, що відновлення ліквідності підприємства можливе лише за умови раціонального управління структурою його активів з різним ступенем ліквідності в відповідно до ступеня терміновості зобов'язань.

В умовах ринкової економіки одним із ключових факторів, що впливають на прийняття рішення про придбання цінних паперів, підприємств, залучення та надання кредитів, є ліквідність і платоспроможність. Оскільки чинники, що впливають на функціонування підприємства, особливо зовнішнє середовище, досить мінливі, важливо не лише аналізувати економічні процеси та результати, що

вплинули на ліквідність та платоспроможність, а й управляти ліквідністю та платоспроможністю з метою забезпечення її необхідного рівня. рівень.

Таким чином, треба відзначити що баланс підприємства ТОВ «Магазин №218» не є абсолютно ліквідним протягом 2019-2023 рр., тобто даний суб'єкт господарювання не в змозі погасити своїми повільно ліквідними пасивами довгострокові зобов'язання. Відносні показники ліквідності не відповідають своїм нормативним значенням, а це свідчить про наявність проблем підприємства із можливістю вчасно погасити свої борги, якщо терміново настане час їх сплати.

Проблеми управління ліквідністю пов'язані з тим, що підприємство мало уваги приділяє питанням формування структури оборотного капіталу та визначення оптимальних розмірів дебіторської та поточних зобов'язань.

На стан ліквідності значний вплив здійснює асортиментна політика підприємства. Взаємозв'язок асортиментної політики та ліквідності підприємства пояснюється тим, що ліквідність товарного асортименту впливає на формування виручки від реалізації ТОВ «Магазин №218№». В процесі реалізації товарів в торговельному підприємстві зменшаються товарні запаси, а саме товари, та відповідно зростають грошові кошти. Збільшення грошових коштів приводе до покращення показника абсолютної ліквідності підприємства.

Асортиментна політика є вкрай важливою для розробки конкурентної стратегії компанії. Вона дозволяє передбачити можливі ризики та оптимізувати фінансові результати. Розробці товарної політики важливо приділяти особливу увагу, оскільки вона допомагає підвищити ефективність діяльності товариства, а також збільшити частку ринку, прибуток та покращити, не тільки показники ліквідності, а й фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності.

Все це свідчить про низький рівень ефективності управління ліквідністю підприємства. В ТОВ «Магазин № 218» відсутня посада фінансовий менеджер (оскільки магазин не дуже великий). Ці функції виконує директор магазину та головний бухгалтер. ТОВ «Магазин №218» потрібно приділити більше уваги питанням управління ліквідністю підприємства.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ТА НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТОВ «МАГАЗИН №218»

3.1 Оптимізація структури оборотного капіталу підприємства

Стабільне функціонування та фінансова стійкість будь-якого підприємства значною мірою залежить від ефективного управління його ліквідністю. Ліквідність як економічна категорія відображає здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання перед контрагентами, інвесторами та кредиторами, забезпечуючи тим самим безперервність діяльності та зростання фінансових показників. З огляду на нестабільність економічного середовища, коливання ринкових умов та зростаючі вимоги до ефективності використання ресурсів, питання оптимізації управління ліквідністю набуває особливого значення.

Основними завданнями управління ліквідністю є забезпечення належного рівня платоспроможності, збалансування обсягу оборотних активів та зобов'язань, а також підтримка оптимальної структури джерел фінансування.

Успішне вирішення цих завдань дозволяє не лише уникнути ризику дефолту, а й сприяє досягненню високих фінансових результатів, посиленню конкурентних позицій підприємства та підвищенню його інвестиційної привабливості. Оптимізація процесу управління ліквідністю передбачає застосування комплексу інструментів і методів, які спрямовані на забезпечення необхідного рівня ліквідних активів та їх ефективне використання.

У сучасних умовах зростає потреба у використанні новітніх технологій, аналітичних підходів та фінансових інструментів, що дозволяють швидко та ефективно реагувати на зміни ринку та внутрішніх потреб підприємства. Серед основних підходів до оптимізації управління ліквідністю можна виокремити адаптивне планування грошових потоків, систематичний моніторинг показників ліквідності, використання технологій прогнозування та інноваційних моделей

управління активами й пасивами. Кожен з цих підходів має власні переваги та обмеження, однак їхнє комплексне застосування сприяє досягненню балансу між ризиком і прибутковістю, що є основою фінансової стійкості підприємства.

Аналіз загальної фінансово-господарської діяльності та розрахунок показників ліквідності показав, що ТОВ «Магазин №218» стикається з певними труднощами при виконанні своїх поточних та майбутніх зобов'язань.

Для вирішення цієї проблеми на першому етапі проаналізуємо склад, структуру та динаміку зростання поточних активів та поточних зобов'язань підприємства за період 2019-2023 рр.

Аналізуючи дані додатку Б, варто зазначити, що наявна частка у загальній структурі оборотних активів підприємства протягом усього періоду є дебіторська заборгованість за товари. Відповідно меншу частку становлять гроші та їх еквіваленти за проаналізовані роки. Загальна сума оборотних активів протягом усього представленого періоду зменшилась на 2012,9 тис. грн.

Також за даними цього додатку, прослідковується тенденція, що найбільшу частку у структурі поточних зобов'язань становить кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, яка протягом усього аналізованого періоду знаходиться в межах 60%. Найменшу частку серед поточних зобов'язань займає кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування – 0,22% у середньому за всі проаналізовані роки. Загальна сума поточних зобов'язань протягом усього представленого періоду зменшується на 6590,2 тис. грн., що свідчить про позитивну динаміку погашення фінансових зобов'язань підприємства.

Доцільним є також визначення середньорічного темпу зростання чистого доходу від реалізації підприємства, розрахунок наведено в таблиці 3.1.

Отже, беручи до уваги розраховані дані таблиці 3.1, можна зробити висновок, що середньорічний темп зростання чистого доходу від реалізації є більшим, ніж середньорічний темп зростання дебіторської заборгованості. Дані показники свідчать про те, що значна частина продукції оплачується одразу, не в борг, тобто підприємство не надає комерційні кредити, що в умовах сучасної нестабільної економічної ситуації є досить правильним рішенням, оскільки воно саме не страждає

від цього, а навпаки немає браку фінансових ресурсів для виконання своїх поточних зобов'язань.

Таблиця 3.1 – Розрахунок середньорічного темпу зростання чистого доходу від реалізації ТОВ «Магазин №218»

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	51954,70	60731,50	67896,60	60218,30	78735,10
Темп зростання чистого доходу від реалізації, %	-	116,9	111,8	88,7	130,7
Середньорічний темп зростання чистого доходу від реалізації, %	110,9				
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	1204,7	1040,1	767,4	171,7	301,4
Темп зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, %	-	86,3	73,8	22,4	175,5
Середньорічний темп зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, %	70,7				

Джерело: розробка автора на основі форм фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Далі для оцінки та оптимізації структури оборотних активів ТОВ «Магазин №218» застосовано інноваційну методологію, запропоновану науковцями Гросул В.А. та Филипенко О.М. Ключовою особливістю цього підходу є математична модель, що базується на нормативних показниках ліквідності як основних обмежувальних критеріях. Застосування цієї методології дозволяє генерувати різні варіанти розподілу оборотних активів та виявити серед них найефективніший.

Аналітична база моделі спирається на три ключові індикатори ліквідності підприємства:

- коефіцієнт поточної ліквідності (покриття);
- коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

При розробці оптимальної структури оборотних активів необхідно враховувати нормативні вимоги до показників платоспроможності:

- коефіцієнт швидкої ліквідності має перевищувати 0,7,
- коефіцієнт абсолютної ліквідності - не бути меншим за 0,2.

Для досягнення оптимального розподілу активів потрібно розв'язати таку систему рівнянь, що враховує ці нормативні обмеження:

$$\{K_{\text{п}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ПЗ}}, \quad \frac{\text{ДЗ} + \text{ГК}}{\text{ПЗ}} = 0.7, \quad \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}} = 0.2, \quad d\text{ДЗ} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ОА}}, \quad d\text{ГК} = \frac{\text{ГК}}{\text{ОА}}. \quad (3.1)$$

де $K_{\text{п}}$ – коефіцієнт покриття;

ОА – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ГК – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції;

$d\text{ДЗ}$ – питома вага дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів;

$d\text{ГК}$ – питома вага грошових коштів та короткострокових фінансових інвестицій у загальній сумі оборотних активів.

В ході перетворень система (3.1) матиме вигляд (3.2):

$$\{PЗ = \frac{\text{ОА}}{K_{\text{п}}}; \quad \frac{\text{ДЗ} + \text{ГК}}{\text{ПЗ}} = 0.7; \quad \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}} = 0.2; \quad \text{ДЗ} = d\text{ДЗ} \times \text{ОА}; \quad \text{ГК} = d\text{ГК} \times \text{ОА}. \quad (3.2)$$

Оскільки: $\text{ДЗ} = d\text{ДЗ} \times \text{ОА},$

$$\text{ГК} = d\text{ГК} \times \text{ОА}, \text{ а } \text{ПЗ} = \frac{\text{ОА}}{K_{\text{п}}},$$

то після підстановок система буде виглядати наступним чином:

$$\left\{ \frac{d\text{ДЗ} \times \text{ОА} + d\text{ГК} \times \text{ОА}}{\left(\frac{\text{ОА}}{K_{\text{п}}}\right)} = 0.7, \quad \frac{d\text{ГК} \times \text{ОА}}{\left(\frac{\text{ОА}}{K_{\text{п}}}\right)} = 0.2 \right. \quad (3.3)$$

Вирішивши систему рівнянь та виконавши необхідні перетворення, отримано наступний результат:

$$\{d\text{ДЗ} = \frac{0.5}{K_{\text{п}}}, \quad d\text{ГК} = \frac{0.2}{K_{\text{п}}} \quad (3.4)$$

Таким чином, структура оборотних активів має наступний вигляд:

$$dЗ + dГК + dДЗ = 100\% \quad (3.5)$$

$$dЗ = 100\% - dДЗ - dГК \quad (3.6)$$

де $dЗ$ – питома вага запасів у загальній сумі оборотних активів.

Нормативне значення коефіцієнта покриття знаходиться в межах від 1 до 3.

Таким чином, доцільно розрахувати оптимальну структуру оборотних активів підприємства для таких значень коефіцієнта покриття, як:

$$Kп=1; Kп=1,5; Kп=2; Kп=2,5; Kп=3.$$

Формування структури оборотних активів для різних нормативних значень коефіцієнта покриття наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Формування структури оборотних активів для різних нормативних значень коефіцієнта покриття

Показник	Значення коефіцієнта покриття (Кп)						
	1	1,36	1,5	2	2,5	3	1
Частка запасів у структурі оборотних активів, %	30,00	48,53	53,33	65,00	72,00	76,67	30,00
Частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів, %	50,00	36,76	33,33	25,00	20,00	16,67	50,00
Частка високоліквідних активів у структурі оборотних активів, %	20,00	14,71	13,33	10,00	8,00	6,67	20,00

Джерело: розробка автора

Таким чином, проаналізувавши структуру оборотних активів для різних нормативних значень коефіцієнта покриття, можна зробити наступні висновки

– при зростанні коефіцієнта покриття, частка запасів збільшується, що є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про більш ефективне управління запасами підприємства;

- при зростанні коефіцієнта покриття, зменшується частка дебіторської заборгованості та високоліквідних активів, що покращує загальну ліквідність;
- для фактичного значення $K_p=1,36$ в 2023р. найкращими показники структури оборотних активів з точки зору ліквідності підприємства є: дебіторська заборгованість – 36,73%, запаси – 48,53%, грошові кошти – 14,71%.

З метою визначення оптимального варіанту структури оборотних активів для ТОВ «Магазин №218», пропонується розрахувати вартісні показники в розрізі статей оборотних активів та визначено показники ліквідності за кожної варіації їх частки в загальній структурі оборотних активів (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 – Залежність складу та структури оборотних активів ТОВ «Магазин №218» від коефіцієнта покриття

Показник	Значення коефіцієнта покриття (K_p)					
	1	1,36	1,5	2	2,5	3
Запаси	2417,22	3910,21	4297,28	5237,31	5801,33	6177,34
Дебіторська заборгованість	4028,70	2962,28	2685,80	2014,35	1611,48	1342,90
Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	1611,48	1184,91	1074,32	805,74	644,59	537,16
Сума оборотних активів	8057,40	8057,40	8057,40	8057,40	8057,40	8057,40
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	9,77	9,77	9,77	9,77	9,77	9,77
Період оборотності оборотних активів	37,35	37,35	37,35	37,35	37,35	37,35
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	19,54	26,58	29,32	39,09	48,86	58,63
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	32,57	20,14	18,32	15,03	13,57	12,75
Період оборотності дебіторської заборгованості	18,68	13,73	12,45	9,34	7,47	6,23
Період оборотності запасів	11,21	18,13	19,92	24,28	26,89	28,64
Період оборотності кредиторської заборгованості	13,98	13,98	13,98	13,98	13,98	13,98
Операційний цикл	29,88	31,86	32,37	33,62	34,36	34,86
Фінансовий цикл	15,90	17,88	18,39	19,63	20,38	20,88
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,09	1,16	1,18	1,23	1,26	1,27
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,27	0,20	0,18	0,14	0,11	0,09

Джерело: складено автором на основі форм фінансової звітності ТОВ «Магазин №218»

Отже, аналізуючи структури оборотних активів у вище представлений таблиці 3.3, можна відзначити, що значне збільшення запасів, може свідчити про

надмірне накопичення товарно-матеріальних цінностей та необхідність оптимізації управління запасами. Зменшення дебіторської заборгованості є позитивною тенденцією і говорить про покращення платіжної дисципліни клієнтів та ефективну роботу з дебіторами. Зростання грошових коштів та поточних фінансових інвестицій, свідчить про стабільне забезпечення ліквідними активами та незначне коливання в межах норми. Дослідивши склад та структуру оборотних активів ТОВ «Магазин №218» було визначено, що у 2023 р. питома вага дебіторської заборгованості серед оборотних активів дорівнювала 19,12%. Отже, для оптимізації розміру дебіторської заборгованості підприємство може збільшити її частину.

3.2 Управління дебіторською заборгованістю підприємства в системі управління ліквідністю

При здійсненні поточної діяльності у ТОВ «Магазин №218» виникають розрахункові відношення, що виражаються у взаємних зобов'язаннях, які пов'язані з реалізацією продукцією, виконанням робіт або наданням послуг.

В процесі реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг іншим учасникам господарських відносин та при розрахунках з ними утворюються короткострокові або довгострокові зобов'язання, які являють собою дебіторську заборгованість. При придбанні ТОВ «Магазин №218» продукції, товарів, робіт чи послуг у сторонніх організацій, юридичних або фізичних і при розрахунках з цими суб'єктами можуть виникати зобов'язання, які представляють собою кредиторську заборгованість.

Заборгованість виникає відразу після того, як кредитор виконує свої зобов'язання, або з дати, зазначеної в договорі. Дебіторська та кредиторська заборгованість є одними з головних джерел формування фінансових потоків.

Для запобігання негативним явищам у фінансовому житті організації, які можуть бути обумовлені несвоєчасністю розрахунків за зобов'язаннями,

безграмотною кредитною політикою, слід особливу увагу приділяти питанням управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Ступінь дебіторської заборгованості безпосередньо залежить від виробленого продукту, обсягів ринку та затверджені політики розрахунків із клієнтами. Ліквідність та платоспроможність організації є важливими показниками грамотного управління дебіторською заборгованістю, тому що знижується обсяг дебіторської заборгованості, зменшується кількість несприятливих боргів і знижується тривалість циклу обігу грошей, тим самим швидше виконуються обов'язки. Таким чином, метою управління дебіторською заборгованістю є зниження тривалості платежів від клієнтів компанії, зменшення сумнівних боргів, організація ефективної політики продажу та просування на ринку. Визначимо прогнозні значення дебіторської заборгованості підприємства на наступні три роки, використавши для цього метод екстраполяції, представлено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Рівень дебіторської заборгованості ТОВ «Магазин №218» за період 2019-2023 рр.

Порядковий номер року (t)	Розмір дебіторської заборгованості, тис. грн. (y)	Ланцюговий абсолютний приріст, тис. грн. (Δy)
2019	1204,7	-
2020	1040,1	-164,6
2021	767,4	-272,7
2022	171,7	-595,7
2023	301,4	129,7
Всього	3485,3	-903,3

Джерело: складено автором на основі форми фінансової звітності ТОВ «Магазин №218» (Додаток А)

Аналіз динаміки щодо рівня дебіторської заборгованості. У 2020-2022 роках спостерігається стабільне зменшення дебіторської заборгованості. Найбільше зменшення відбулося у 2022 році (-595,7 тис. грн.). У 2023 році відбулося зростання показника на 129,7 тис. грн. Загальна тенденція за 5 років - зменшення дебіторської заборгованості з 1204,7 до 301,4 тис. грн.

Така динаміка свідчить про покращення платіжної дисципліни дебіторів у 2020-2022 роках, ефективну роботу з повернення заборгованості та певне погіршення ситуації у 2023 році, що потребує додаткової уваги

На основі даних таблиці 3.4 визначимо середнє зростання дебіторської заборгованості підприємства:

$$\Delta y = (-903,3) \div 4 = -225,825 \text{ тис. грн.}$$

Отже, розраховане значення, свідчить про те, що кожного року сума дебіторської заборгованості в середньому буде зменшуватися. Спрогнозуємо значення дебіторської заборгованості на 2024-2026 рр.:

$$\Delta y_{2024} = 301,4 + (-225,825) = 75,57 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta y_{2025} = 301,4 + (-225,825) + (-225,825) = -150,25 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta y_{2026} = 301,4 + (-225,825) + (-225,825) + (-225,825) = -376,07 \text{ тис. грн.}$$

Зважаючи на отримані розрахунки, необхідно розрахувати оптимальне значення дебіторської заборгованості для даного підприємства, скориставшись для цього формулами, які наведені в додатку Г.

На початку необхідно визначити коефіцієнт пропорційності (k):

$$k = \frac{301,4 - 171,7}{171,7 - 767,4} = -0,217$$

Можливі фінансові надходження від дебіторської заборгованості розрахуємо за наступною формулою:

$$p_2 = \frac{319536,2 \times 236,55}{301,4} = 250783,9$$

Наступним кроком є визначення коефіцієнту витрат, який залежить від дебіторської заборгованості:

$$k_T = \frac{-0,217 + \sqrt{(-0,217)^2 - 4 \times 1 \times 0,365}}{2 \times 1} = 0,613$$

$$k_{\text{ДЗТОВ}} = 0,613 - (-0,217) = 0,83$$

Оптимальний розмір дебіторської заборгованості розраховуємо наступним чином:

$$D(t_{opt}) = 301,4 \times \left(1 - \sqrt{\frac{0,613 \times (-0,217)}{301,4 \times \left(\frac{250783,9}{8057,4} \times 0,83 \right)}} \right) =$$

$$= 301,4 \times 0,63528 = 191,47 \text{ тис.грн}$$

Отже, наведені розрахунки свідчать про те, що оптимальний рівень дебіторської заборгованості становить 191,47 тис. грн., що на 109,93 тис. грн. що є менше ніж фактичне значення. Таким чином, варто звернути увагу на можливі шляхи зменшення дебіторської заборгованості даного підприємства з метою підвищення рівня ліквідності та фінансової стійкості.

Важливим елементом управління дебіторською заборгованістю є вдосконалення системи обліку та контролю. Впровадження сучасних інформаційних систем дозволяє в реальному часі отримувати дані про стан заборгованості, аналізувати динаміку платежів, а також визначати проблемні зони. Це дає можливість своєчасно реагувати на порушення платіжної дисципліни та коригувати стратегію управління дебіторською заборгованістю.

Отже, зменшення дебіторської заборгованості вимагає комплексного підходу, який охоплює всі аспекти фінансової політики підприємства. Оптимізація дебіторської заборгованості сприяє підвищенню ліквідності та фінансової стійкості, забезпечуючи стабільність грошових потоків та знижуючи ризик виникнення фінансових проблем. Використання вищезазначених заходів дозволяє підприємствам мінімізувати втрати через неоплачені рахунки, знижувати фінансові ризики та забезпечувати стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Будь-якій організації необхідно своєчасно виявляти та погашати кредиторську заборгованість, при тому, що в більшості випадків її виникнення не впливає на поточні витрати, інколи ж навіть може представляти певну вигоду для організації. Саме тому важливу роль відіграє якісне управління кредиторською

заборгованістю з використанням сучасних методів, розрахунків та фінансові інструменти.

Ключове значення в системі управління дебіторською та кредиторською заборгованостями є правильність їх оцінки та відповідність нормативно-законодавчим положенням та умовам укладених договорів.

Оцінка зобов'язань може проводитися по одному з можливих варіантів, а саме: за поточною вартості (собівартості); за поточною ринковою вартістю (ціні реалізації); за дисконтованою вартістю [4].

У процесі управління дебіторською та кредиторською заборгованостями доцільно контролювати обґрунтованість та правильність оцінки наявних в організації зобов'язань та фіксації обраної оцінки в договорах. Крім того, в процесі контролю правильності оцінки дебіторської заборгованості слід оцінювати обґрунтованість розрахунку сум резерву сумнівних боргів та порядку його формування.

Ситуація істотного перевищення боргів дебіторів може створити ситуацію, що призведе до зниження фінансової стійкості організації, забезпечить необхідністю залучення позикових джерел фінансування для розрахунку за кредиторською заборгованістю

З метою організації ефективної системи управління зобов'язаннями організації, дебіторська та кредиторська заборгованість мають бути класифіковані залежно від цілей та розв'язуваних завдань на кожній ділянці управління:

- за термінами погашення (довгострокові-поточні),
- об'єктам обліку (з покупцями, з постачальниками, з бюджетом, з працівниками та інша),
- за термінами оплати – у відповідності до термінів, відображених в договорах.

Представлені класифікаційні групи дозволяють зосереджувати увагу менеджменту на відповідній групі зобов'язань. Управління дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями забезпечує формування правильної кредитної політики організації, а це у свою чергу вимагає ранжування покупців та

замовників за ступенем надійності, що впливає з виконання ними своїх зобов'язань у термін, що обумовлений договором.

При складанні кредитної політики необхідно встановити максимально допустиму суму дебіторську заборгованість як для підприємства загалом, так і для кожного контрагента (кредитний ліміт). При розрахунку цих показників компанія керується насамперед власною стратегією, оскільки розширення частки ринку потребує більшого кредитного ліміту, ніж підтримка частки ринку та накопичення вільної ліквідності. При цьому необхідно підтримувати достатню ліквідність компанії та враховувати кредитний ризик.

При цьому для кожної компанії важливо:

- не допускати необґрунтованого збільшення числа боржників та суми їх заборгованості;
- уникати претензії із високим рівнем ризику;
- своєчасно виставляти рахунки на оплату та контролювати строки їх оплати;
- вживати своєчасних заходів щодо повернення простроченої дебіторської заборгованості.

У той же час видається необхідним уважно стежити за розрахунками з кредиторами для своєчасного погашення зобов'язань.

А якщо ні, то компанія може втратити довіру своїх постачальників, банків та інших кредиторів, а також бути приречена платити штрафи за розрахунки з контрагентами.

Етапи формування системи управління дебіторською заборгованістю суб'єкта господарювання представлені на рисунку 3.1.

Управління дебіторською заборгованістю також включає контроль платоспроможності покупців і замовників.

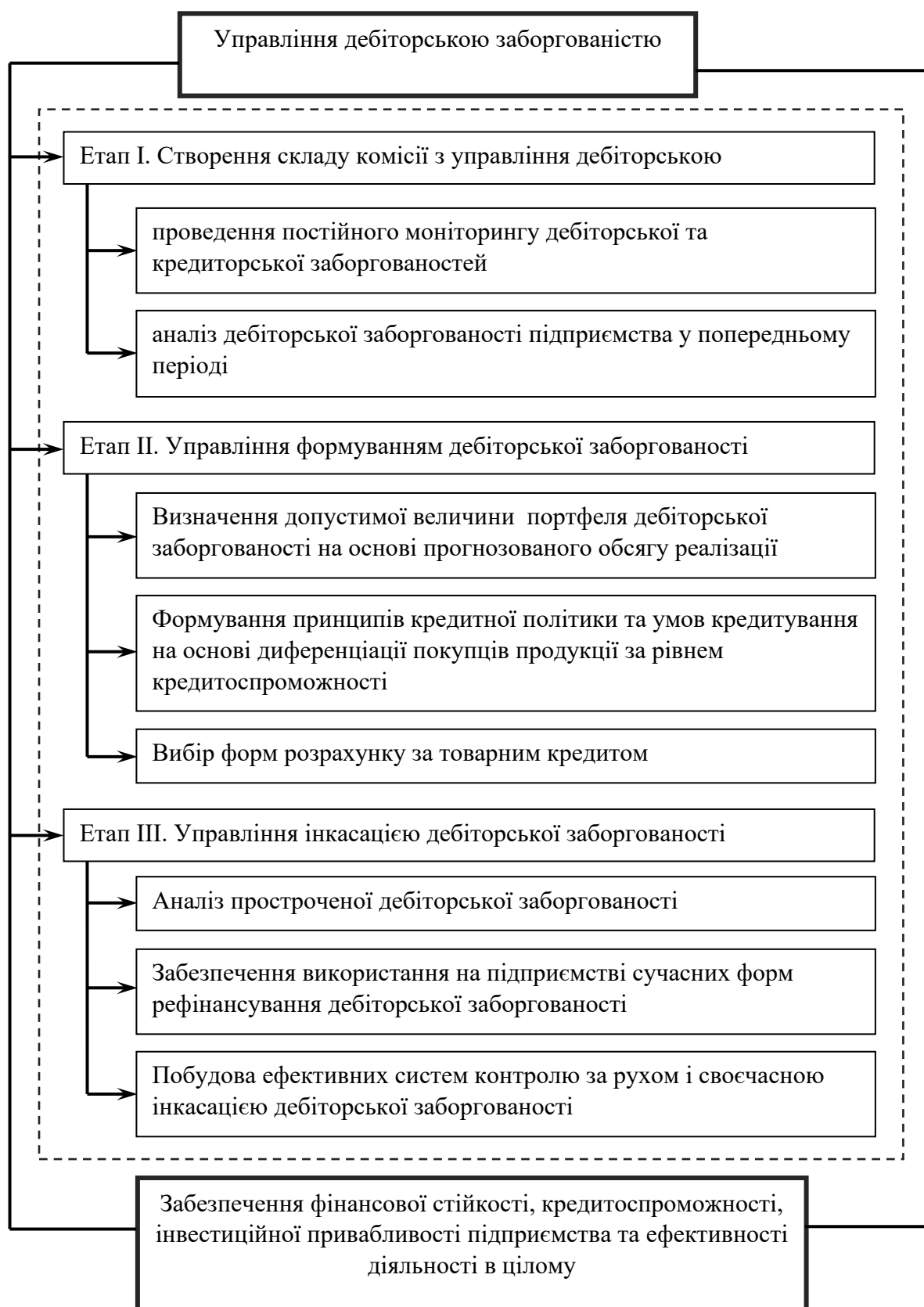


Рисунок 3.1 – Послідовність формування системи управління дебіторською заборгованістю для забезпечення ефективної роботи ТОВ «Магазин №218»

Джерело: розробка автора

На першому етапі очікується всебічний аналіз претензій. Основними параметрами, що характеризують стан дебіторської заборгованості, є її середньорічна сума, середній термін та її частка у структурі доходів від операційної діяльності.

Необхідно проаналізувати кількісний та якісний склад заборгованості, коефіцієнти оборотності, співвідношення заборгованості за сумою та строками оплати, а також їх вплив на фінансові результати підприємства.

З другого етапу визначається тип кредитної політики, який характеризує важливі підходи до її реалізації з погляду співвідношення прибутковості та ризику кредитної діяльності підприємства.

Існує три типи кредитної політики компанії по відношенню до покупців продукції: консервативна (мінімізація кредитного ризику), помірна (орієнтація на середній кредитний ризик при реалізації продукції з відстроченням платежу) та агресивна (збільшення належного додаткового прибутку, розширити обсяг реалізації продукції кредит, незважаючи на високий кредитний ризик). В залежності від обраного типу кредитної політики формуються відповідні параметри:

- сума кредитного ліміту як верхня межа суми вимоги;
- термін стягнення боргів;
- стандартна таблиця рентабельності для формування договірної ціни на товари та послуги;
- шкала знижок при розрахунках з покупцями на умовах передоплати та при скороченні терміну погашення дебіторської заборгованості.

На третьому етапі розробляється комплекс заходів щодо погашення простроченої заборгованості. Передбачається забезпечити використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють переведення оборотних активів у грошову форму: факторинг; розрахунок векселів, виставлених покупцями продукції; позбавлення права

Управління торгової кредиторської заборгованістю включає постійний контроль за термінами оплати та пунктуальністю відповідних видів кредиторської

заборгованості, складання платіжного календаря та контроль його дотримання, а також прогнозування збільшення сум кредиторської заборгованості загалом та за окремими видами [21].

Підсумовуючи, дебіторська заборгованість практично є частиною формування власних коштів організації, а зобов'язання – частиною позикових коштів. Однак на фінансове становище організації в основному впливають розмір та якість боргу. За рахунок грамотного управління боргом у системі фінансової безпеки організації можна звести до мінімуму економічні ризики та знизити фінансову стійкість організації.

3.3 Управління асортиментною політикою підприємства

Головне завдання всіх ТОВ «Магазин №218» - підібрати асортимент, який повністю задовольнить споживачів і принесе підприємству максимальний прибуток. Для досягнення бажаного результату керівництву підприємства необхідно проводити ефективну асортиментну політику.

Основною метою асортиментної політики є досягнення прибутку і забезпечення високої ефективності роботи ТОВ «Магазин №218» шляхом пристосування структури і розміру асортименту до попиту споживачів.

Формування асортименту ТОВ «Магазин №218» досить складний процес, на який впливає багато факторів. Ігноруючи ці фактори, підприємство не зможе створити збалансований асортимент продукції.

Одним з найважливіших факторів, що впливають на асортимент продукції, є споживчий попит. Щоб бути успішним на ринку, необхідно забезпечити конкурентоспроможність товару. Конкурентоспроможний товар повинен на більш високому рівні задовольняти потреби покупця (потенційного споживача) і більшою мірою відповідати його перевагам, ніж товари конкурентів.

Ступінь задоволення потреб покупців залежить від ряду факторів: економічних, соціально-демографічних, технічних і національних.

До економічних факторів відносяться доходи населення і їх поділ на окремі групи, рівень роздрібних цін і їх співвідношення між окремими групами товарів, ступінь забезпеченості населення товарами тривалого користування.

До соціально-демографічних факторів відносяться соціальна і професійна структура населення, рівень освіти і культурного розвитку, статеві-віковий склад населення.

Технічні фактори характеризують технічний рівень і якість продукції. Технічний рівень — це технічна досконалість виробу, ступінь впровадження в нього новітніх науково-технічних досягнень.

Якість визначається параметрами, що відповідають певним властивостям продукції (довговічність, швидкість, естетичні властивості, безпека, функціональність тощо). До національних факторів належать національний склад населення, звичаї.

Серед інструментів комерційної діяльності торговельного підприємства особливе місце займає асортиментна політика.

Асортимент постійно змінюється, оскільки залежить від різних факторів, що відбуваються на ринку збуту. Ці фактори поділяються на загальні, що не залежать від конкретних умов діяльності конкретного торговельного підприємства, і специфічні, що відображають конкретні умови діяльності даного підприємства.

Основними загальними факторами, що впливають на формування асортименту, є споживчий попит і виробництво товарів (рисунки 3.2).

Асортимент торгових підприємств формується під впливом промислового асортименту, оскільки виробничі можливості виробника визначають склад пропозиції. Однак існує також зворотній зв'язок, коли споживчий попит діє як стимул для виробництва нових товарів.

Формування асортименту ТОВ «Магазин №218» — це процес відбору груп, видів, різновидів і різновидів продукції відповідно до попиту споживача з метою його як найповнішого задоволення.



Рисунок 3.2 – Загальні фактори, що впливають на розвиток асортименту
Джерело: складено автором на основі [25]

Споживчий попит є одним із найважливіших факторів, що впливають на формування асортименту і спрямований на максимальне задоволення попиту, а тому активно впливає на попит з метою його збільшення.

Споживчий попит і розвиток асортименту взаємопов'язані. Значні зміни попиту повинні супроводжуватися застосуванням у формуванні асортименту. Слід враховувати, що попит на продовольчі товари характеризується високим ступенем стабільності.

Крім того, при формуванні асортименту слід враховувати наступні фактори:

- 1) ціна: часто ціна відіграє вирішальну роль у виборі товару;
- 2) якість: споживачі хочуть купувати не тільки дешеві, але й якісні товари;
- 3) зовнішній вигляд: визначає ставлення до товарів при їх купівлі;
- 4) виробник: споживачі обирають виробника, який зарекомендував себе на ринку, має ім'я та якому вони довіряють;
- 5) упаковка - це зовнішній вигляд товару, перше, що бачить покупець. Його привабливість має особливе значення;
- 6) умови зберігання: спосіб зберігання продукту забезпечує його якість при подальшому використанні;
- 7) місце продажу: компанії повинні стежити за своїм іміджем як «перевіреного складу».

Головна мета кожного ТОВ «Магазин №218» досягнення оптимальної рентабельності. Шляхи досягнення цієї мети - задоволення попиту споживачів і підвищення конкурентоспроможності. При цьому дуже важливу роль відіграють специфічні фактори (рисунок 3.3).

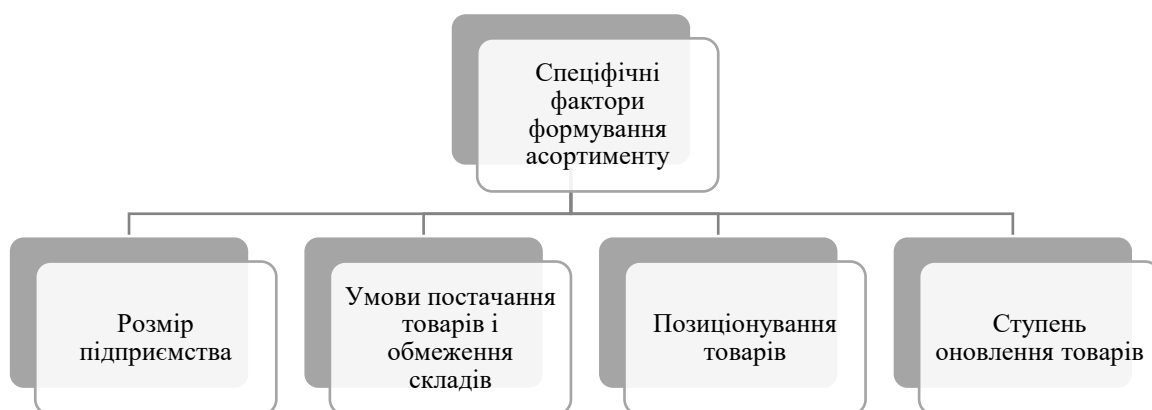


Рисунок 3.3 – Основні специфічні фактори, що впливають на формування асортименту

Джерело: складено автором на основі [25]

Для підвищення ефективності управління асортиментом продукції пропонуємо скористатися якісним ABC- та XYZ-аналізом. Першим, ключовим етапом ABC аналізу є визначення мети аналізу. Мета ABC аналізу для ТОВ «Магазин №218» – поділ товарів по кожній асортиментній групі на частини для формування більш виваженої політики управління ними. Для ТОВ «Магазин №218» сформуємо вхідні данні (таблиця 3.5).

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для оптимізації асортименту товарів на основі ABC аналізу

№ в базі	Найменування товарів	Вартість реалізованих товарів, тис. грн
1	2	3
1	Овочі	34
2	Хлібобулочні вироби	18
3	Кулінарні вироби	9
4	Макаронні вироби	42
5	Бальзами	103
6	М'ясні вироби	26
7	Енергетики	59

Продовження таблиці 3.5

1	2	3
8	Консерви	6
9	Газовані напої	15
10	Соки	2
11	Морепродукти	32
12	Вино	145
13	Вино кріплене	113
14	Продовольчі товари	10
15	Вермут	152
16	Пиво	86
17	Пиво вага	61
18	Сухо-фрукти	5
19	Кондитерські вироби	40
20	Молочні вироби	20
21	Борошно	50
22	Фрукти	40
23	Напівфабрикати	13
24	Інше	1
25	Тютюнові вироби	182
	Всього	1264

Джерело: складено автором на основі даних управлінського обліку ТОВ «Магазин №218»

Емпіричний метод полягає в розділенні об'єктів на групи на основі усереднених результатів раніше проведених досліджень. Найбільш поширений варіант припускає наступні межі: А – 80% і В – 95%. Потім знаходяться відповідні значення ЧОА та ЧОВ (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6 – Емпіричний метод для виділення груп А, В та С

№ в базі	Найменування товару	Обсяг закупок, тис. грн.	ЧО, %	ВР, %	НВР, %	Група
1	2	3	4	5	6	7
24	Тютюнові вироби	182	4	14,40	14,40	А
6	Вермут	152	4	12,03	26,42	
22	Вино	145	4	11,47	37,90	
1	Вино кріплене	113	4	8,94	46,84	
5	Бальзами	103	4	8,15	54,98	
20	Пиво	86	4	6,80	61,79	
2	Пиво вага	61	4	4,83	66,61	
17	Енергетики	59	4	4,67	71,28	В
3	Борошно	50	4	3,96	75,24	

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6	7
13	Макаронні вироби	42	4	3,32	78,56	
23	Фрукти	40	4	3,16	81,72	
8	Кондитерські вироби	40	4	3,16	84,89	
25	Овочі	34	4	2,69	87,58	
19	Морепродукти	32	4	2,53	90,11	
16	М'ясні вироби	26	4	2,06	92,17	
14	Молочні вироби	20	4	1,58	93,75	
12	Хлібобулочні вироби	18	4	1,42	95,17	
21	Газовані напої	15	4	1,19	96,36	С
18	Напівфабрикати	13	4	1,03	97,39	
11	Продовольчі товари	10	4	0,79	98,18	
15	Кулінарні вироби	9	4	0,71	98,89	
7	Консерви	6	4	0,47	99,37	
9	Сухо-фрукти	5	4	0,40	99,76	
4	Соки	2	4	0,16	99,92	
10	Інше	1	4	0,08	100,00	
	Всього		100	100	100	

Джерело: розраховано автором

У нашому розрахунку межа груп А і В має значення:

Група А – $HBP \leq 78,56\%$,

Група В – $78,56 < HBP \leq 95,17\%$,

Група В – $HBP > 95,17\%$,

Асортиментні групи товарів з найбільшою часткою віднесено до групи А, із середньою – до групи В, із низькою – до групи С.

У межах цих груп виділимо стратегічно важливі товари (група Х), сезонні товари (група У), товари з незначним обсягом реалізації (група Z).

В основі виділення груп, в XYZ аналізі знаходить коефіцієнт варіації:

$$v = \frac{\sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}} \cdot 100\% \quad (3.4)$$

Результати розрахунку наведені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Результати ранжування товарів за коефіцієнтом варіації

№ в базі	Найменування дебіторів	Обсяг реалізації товарів, тис.грн.			Середня ДЗ	Кв	Група
		жовтень	листопад	грудень			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Овочі	32	38	32	34	14,41	Група Y
2	Хлібобулочні вироби	22	19	13	18	36,00	Група Z
3	Кулінарні вироби	5	15	7	9	83,15	Група Z
4	Макаронні вироби	34	58	34	42	46,66	Група Z
5	Бальзами	103	108	98	103	6,87	Група X
6	М'ясні вироби	12	28	38	26	71,34	Група Z
7	Енергетики	0	65	112	59	134,81	Група Z
8	Консерви	5	8	5	6	40,82	Група Z
9	Газовані напої	12	5	28	15	111,16	Група Z
10	Соки	1	5	0	2	187,08	Група Z
11	Морепродукти	35	38	23	32	35,08	Група Z
12	Вино	142	145	148	145	2,93	Група X
13	Вино кріплене	108	114	117	113	5,74	Група X
14	Продовольчі товари	8	5	17	10	88,32	Група Z
15	Вермут	140	158	158	152	9,67	Група X
16	Пиво	82	85	91	86	7,54	Група X
17	Пиво вага	55	68	60	61	15,20	Група Y
18	Сухо-фрукти	3	6	6	5	48,99	Група Z
19	Кондитерські вироби	40	40	40	40	0,00	Група X
20	Молочні вироби	10	15	35	20	93,54	Група Z
21	Борошно	55	45	50	50	14,14	Група Y
22	Фрукти	40	40	40	40	0,00	Група X
23	Напівфабрикати	5	12	22	13	92,95	Група Z
24	Інше	1	0	2	1	141,42	Група Z
25	Табачні вироби	192	188	166	182	10,88	Група Y
	Всього	1142	1308	1342	1264	0	

Джерело: розраховано автором

Найважливішими для торгівлі є товари із груп AX, AY та BX, оскільки саме вони мають високу вартість та реалізацію більшості з них можна очікувати з високою ймовірністю. Для груп AZ, BY і CX – можлива реалізація двох напрямів покращення результатів діяльності. Перший — шукати шляхи підвищення

доходності продукції (можливості збільшення цін, пошук більш вигідних постачальників). Другий - пошук напрямів зростання продаж продукції визначеної товарної групи. При цьому група AZ є, завдяки високій вартості, хоч вона і характеризується стохастичним споживанням.

Об'єднанням результатів ABC- та XYZ-аналізу виокремлено дев'ять груп, які наведено у матриці (таблиця 3.8).

Таблиця 3.8 - Матриця об'єднання результатів ABC- і XYZ-аналізу асортименту

Ступінь важливості клієнта / товарної групи	Найвища	Помірна	Найменша
Вагомість по товарній групі:			
Найбільша	AX	AY	AZ
Помірна	BX	BY	BZ
Найменша	CX	CY	CZ

Джерело: складено автором на основі [7]

Таким чином, удосконалення управління ліквідністю ТОВ «Магазин»218» пропонується шляхом створення дієвої системи управління дебіторською заборгованістю підприємства. На показники ліквідності підприємства здійснює вплив структура оборотного капіталу. Пропонується визначати оптимальну структур капіталу за критерієм коефіцієнта покриття. Особливу увагу пропонуємо приділити питанням формування асортименту продукції, яка реалізується підприємством. Оптимізація асортименту може бути здійснена на основі інтеграції ABC та XYZ аналізу які домовляють поділити реалізовану продукції на групи.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження теоретичних та науково-методичних основ управління ліквідністю підприємств роздрібної торгівлі, яке було проведено на базі ТОВ «Магазин №218», були зроблені такі висновки:

1. Управління ліквідністю є одним із ключових аспектів фінансового менеджменту підприємства, що дозволяє підтримувати його фінансову стійкість та здатність своєчасно виконувати зобов'язання. Ліквідність визначає можливість підприємства швидко конвертувати активи в грошові кошти для покриття поточних боргів, що вимагає ефективного управління оборотним капіталом, раціонального використання ресурсів та стратегічного планування. Управління ліквідністю на підприємстві є багатовимірним процесом, що охоплює аналіз поточного стану грошових коштів, планування та прогнозування грошових потоків, врахування галузевих особливостей і використання сучасних інформаційних технологій. Розглянувши роботи науковців у розробці інструментів і методів управління ліквідністю, розуміємо, що ці напрацювання дозволяють підприємствам ефективно адаптуватися до змін ринкового середовища та забезпечувати фінансову стабільність. Було визначено сутність, ролі, види та фактори які впливають на значення показників ліквідності, також методи оцінки та механізм управління ліквідністю суб'єкта господарювання.

2. ТОВ «Магазин №218» це підприємство роздрібної торгівлі в місті Суми, що спеціалізується на продажу продуктів харчування та товарів повсякденного попиту, також має свій відділ кулінарії та виробів з борошна.

3. Загальні показники фінансово-господарської діяльності підприємства, свідчать про ріст показника чистого доходу на 26780,4 тис. грн., що свідчить про покращення ринкових позицій підприємства. Собівартість збільшується на 19652,8 тис. грн., що говорить про необхідність контролю за витратами. Чистий прибуток, відхилення становить -202,7 тис. грн., що сигналізує про зниження рентабельності. Оборотні активи, зменшення на 2012,9 тис. грн., що може вказувати на труднощі з ліквідністю. Необоротні активи скорочуються на 1644,7 тис. грн, що вимагає

оцінки ефективності активів. Підприємству варто підтримувати баланс між достатніми запасами та ліквідністю активів для забезпечення стабільної діяльності. Показники майнового стану загалом відповідають своїм нормативним значенням. Аналіз показників ділової активності свідчить про те, що всі вони знаходяться у межах своїх нормативних значень, але деякі з них погіршуються, що часом негативно впливає на діяльність підприємства.

4. ТОВ «Магазин №218» ефективно використовує свої ресурси, в результаті чого його діяльність є прибутковою протягом усього розглянутого періоду.

5. Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Магазин №218» за допомогою абсолютних, так і відносних показників дав змогу визначити, що високоліквідні активи на даному підприємстві зменшуються протягом періоду на 5323 тис. грн., дебіторська заборгованість зростає протягом усього періоду на 531916 тис. грн. Запаси та поточна дебіторська заборгованість, зросли у 2020 році на 472982 тис. грн., необоротні активи, збільшилися протягом періоду, обраного для дослідження, на 1614863 тис. грн. Розрахувавши загальний коефіцієнт ліквідності балансу, відбулося значне зниження показників з 1,25 у 2016 році до 0,67 у 2020 році, що є негативним для діяльності даного підприємства.

6. Загальні пасиви залишаються відносно стабільними, коливаючись у межах від 28280,9 тис. грн у 2020 році до 33602,2 тис. грн у 2021 році. Загалом, структура пасивів зміщується в бік власного капіталу, що вказує на підвищення фінансової стабільності підприємства. Ліквідність покращилася у 2022–2023 роках, підприємство досягло рівня ліквідності, при якому оборотні активи повністю покривають поточні зобов'язання (коефіцієнт покриття > 1).

7. Середньорічний темп зростання чистого доходу від реалізації є більшим, ніж середньорічний темп зростання дебіторської заборгованості. Дані показники свідчать про те, що значна частина продукції оплачується одразу, не в борг, тобто підприємство не надає комерційні кредити, що в умовах сучасної нестабільної економічної ситуації є досить правильним рішенням, оскільки воно саме не страждає від цього, а навпаки немає браку фінансових ресурсів для виконання своїх поточних зобов'язань.

8. Аналіз динаміки щодо рівня дебіторської заборгованості. У 2020-2022 роках спостерігається стабільне зменшення дебіторської заборгованості. Найбільше зменшення відбулося у 2022 році (-595,7 тис. грн.). У 2023 році відбулося зростання показника на 129,7 тис. грн. Загальна тенденція за 5 років - зменшення дебіторської заборгованості з 1204,7 до 301,4 тис. грн. Така динаміка свідчить про покращення платіжної дисципліни дебіторів у 2020-2022 роках, ефективну роботу з повернення заборгованості та певне погіршення ситуації у 2023 році, що потребує додаткової уваги.

9. Головне завдання всіх ТОВ «Магазин №218» - підібрати асортимент, який повністю задовольнить споживачів і принесе підприємству максимальний прибуток. Для досягнення бажаного результату керівництву підприємства необхідно проводити ефективну асортиментну політику.

10. Основною метою асортиментної політики є досягнення прибутку і забезпечення високої ефективності роботи ТОВ «Магазин №218» шляхом пристосування структури і розміру асортименту до попиту споживачів.

11. Удосконалення управління ліквідністю ТОВ «Магазин»218» пропонується шляхом створення дієвої системи управління дебіторською заборгованістю підприємства. На показники ліквідності підприємства здійснює вплив структура оборотного капіталу. Пропонується визначати оптимальну структур капіталу за критерієм коефіцієнта покриття. Особливу увагу пропонуємо приділити питанням формування асортименту продукції, яка реалізується підприємством. Оптимізація асортименту може бути здійснена на основі інтеграції ABC та XYZ аналізу які домовляють поділити реалізовану продукції на групи. Підприємство може оптимізувати асортимент, за рахунок виведення цих товарів, які користуються малим попитом, та, відповідно малими обсягами реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банькодуд В. О. Теоретичні аспекти управління ліквідністю підприємств роздрібною торгівлі. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції студентів і аспірантів, присвяченої Міжнародному дню студента. (13-17 листопада 2023 р.). Суми, 2023. 700 с. С. 283.
2. Банькодуд В. О. Фінансові аспекти управління ліквідністю та платоспроможність малого та середнього бізнесу в умовах війни. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (14-16 травня 2024 р.). Суми, 2024. 724 с. С. 376.
3. Банькодуд В. О., Маслак Н. Г. Стан та проблеми ліквідності торговельних підприємств під час війни. *Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 жовтня 2024 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2024. 71 с. С. 31-33.
4. Герасименко О. О. Ліквідність як фактор стабільності фінансового ринку. *Фінанси України*. 2016. №5. С. 25–32.
5. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Фінанси, облік і аудит*. 2015. Вип. 1. С. 45-53.
6. Давиденко Н.М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №2. С. 36– 40.
7. Джога Р. Т. Управління дебіторською заборгованістю підприємств: сучасні підходи. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 31. С. 61-63.
8. Дзюба Т. А. Аналіз ліквідності підприємств машинобудування. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. №2. С. 105–110.

9. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 2. С.229-237.
10. Дробишева О. О., Чикулов Д. В. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. *Інфраструктура ринку*. 2017. №3. С. 89–92.
11. Захаркін О. О. Роль інновацій у нарощенні вартості українських підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №3. С. 90–101.
12. Захарова Н.Ю. Платоспроможність та ліквідність підприємств: сутність, оцінка та умови забезпечення. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету ім. Д. Моторного (економічні науки)*. 2019. №2(40). С. 182-189.
13. Зятковський І. П. Факторинг як метод управління дебіторською заборгованістю. *Фінанси України*. 2020. № 5. С. 18-19.
14. Ковальчук Н. О. Оцінка ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 24, № 2. С. 80-88.
15. Ковальчук Н. О., Руснак Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №11. С. 368–371.
16. Ковальчук, Н. О., & Руснак, Т. В. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств як передумова їх стабільного функціонування. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2023. 21, 325-330.
17. Кондратюк О. І. Оптимізація управління дебіторською заборгованістю підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 7(49). С. 121-125.
18. Крейдич І. М., Наконечна О. С., Харченко О. С. Умови забезпечення платоспроможності підприємств в контексті їх фінансової безпеки. *Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"*. 2015. № 12. С. 190-198.

19. Крилова О. В. Грошові потоки в системі забезпечення платоспроможності підприємства. *Економіка та держава*. 2019. № 7. С. 30–33.
20. Литвин І. С., Іващенко А. І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. №2. С. 51–56.
21. Літюк Д. С. Структурно-функціональне моделювання процесу управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Молодіжний економічний вісник ХНЕУ ім. С. Кузнеця*. 2020. URL: <https://www.hneu.edu.ua/naukovi-vidannya/arhiv-vydan-molodizhnyj-visnyk/>.
22. Майборода О. Є., Косарева І. П., Каранда О. М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. №3. С. 793–797.
23. Майборода О. Є., Косарева І. П., Лесняк А. О. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С.256–260.
24. Остап'юк Н. А. Управління дебіторською заборгованістю в системі забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 5. С. 101-105.
25. Петренко, О. М. Сучасні методи управління ліквідністю підприємства. *Економічний аналіз*. 2019. № 4(30). С. 42-47.
26. Петрушевська В. В. Фінансова політика в системі управління економікою держави. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2023. 1(46), 23-24.
27. Соколов М. С. Управління фінансовою стійкістю підприємства. Київ: Кондор, 2021. 208 с.
28. Ткаченко, А. М. Методи оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств. *Економіка і управління*. 2022. № 3. С. 59-61.
29. Черняк О. І. Фінансова стабільність і ризик-менеджмент підприємств. Львів: Вид. Львів. нац. ун-ту, 2020. 298 с.
30. Basel Committee on Banking Supervision. A Framework for Measuring and Managing Liquidity, 2018. 40 p.

31. Brigham E. F., Ehrhardt M. C. Financial Management: Theory and Practice. Boston: Cengage Learning, 2021. 864 p.
32. Chaliuk Y.O., Dovhanyk N.M. Social partnership of Ukraine with the EU within the European regions and cross-border clusters. *Науковий вісник Полісся*. 2018. № 4 (16). С. 33–38.
33. Fabozzi F. J., Peterson P. P. Financial Management and Analysis. Hoboken: Wiley, 2012. 736 p.
34. Rudan V. Y. Liquidity of the banking system of Ukraine: modern state and strategic reference points of management. *Ekonomichni analiz*. 2017. Т. 27, № 4. С. 39–51.
35. Schilling T. Liquidity Risk Management in Banks: Economic and Regulatory Issues. Berlin: Springer, 2017. 280 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТОВ «МАГАЗИН №218» ЗА ПЕРІОД 2019 - 2023 РОКИ

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу 1)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "МАГАЗИН №218"	Дата (рік, місяць, число)	за СДР/ПОУ	Код
Територія	СУМСЬКА		за КОАТУУ	2021 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю		за КОПФГ	23290986
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами		за КВЕД	5910100000
Середня кількість працівників, осіб	80			240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком			47.11
Адреса, телефон	вулиця СКД, буд. 48, м. СУМИ, СУМСЬКА обл., 46000			
				635052

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
	Код рядка	На початок звітного року		На кінець звітного періоду
1	2	3		4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-		-
первісна вартість	1001	-		-
накопичена амортизація	1002	(-)		(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-		66,7
Основні засоби :	1010	26 862,0		28 403,4
первісна вартість	1011	31 730,3		34 553,1
знос	1012	(4 868,3)		(6 149,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-		-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-		-
Інші необоротні активи	1090	-		-
Усього за розділом I	1095	26 862,0		28 470,1
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	6 952,2		5 020,3
у тому числі готова продукція	1103	6 442,4		4 562,3
Поточні біологічні активи	1110	-		-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 204,7		1 040,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	676,4		-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-		-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-		-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-		-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 237,0		639,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-		-
Інші оборотні активи	1190	-		-
Усього за розділом II	1195	10 070,3		6 699,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-		-
Баланс	1300	36 932,3		35 169,9

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	11 000,0	12 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 199,3	8 234,1
Неоплачений капітал	1425	(300,0)	(-)
Усього за розділом I	1495	17 899,3	20 234,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	10 987,3	6 889,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 917,0	7 745,8
розрахунками з бюджетом	1620	63,8	203,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	63,8	61,3
розрахунками зі страхування	1625	-	10,1
розрахунками з оплати праці	1630	64,7	87,1
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	8 045,5	8 046,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	36 932,3	35 169,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	60 731,5	51 954,7
Інші операційні доходи	2120	-	325,1
Інші доходи	2240	2 572,8	11,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	63 304,3	52 290,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(- - - - 49 076,9)	(- - - 39 828,5 -)
Інші операційні витрати	2180	(- 11 973,1)	(- 10 026,4)
Інші витрати	2270	(- 999,0)	(- 1 052,2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(- 62 049,0)	(- 50 907,1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1 255,3	1 383,8
Податок на прибуток	2300	(- 226,0)	(- 249,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1 029,3	1 134,7

Керівник

(підпис)

Пономаренко Ірина Вячеславівна

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Тютченко Валентина Іванівна

(ініціали, прізвище)

Продовження Додатку А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2022	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "МАГАЗИН №218"	за ЄДРПОУ	23290986		
Територія СУМСЬКА	за КАТОТТГ	0459000270010036034		
Організаційно-правова форма господарювання приватна	за КОПФГ	20		
Вид економічної діяльності Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	47.11		
Середня кількість працівників, осіб 78				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця СКД, буд. 48, м. СУМИ, СУМСЬКА обл., 40000		635052		

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив		Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи		1000	-	-
Первісна вартість		1001	-	-
Накопичена амортизація		1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції		1005	66,7	66,7
Основні засоби :		1010	28 403,4	28 391,0
первісна вартість		1011	34 553,1	36 265,0
знос		1012	(6 149,7)	(7 874,0)
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції		1030	-	-
Інші необоротні активи		1090	-	-
Усього за розділом I		1095	28 470,1	28 457,7
II. Оборотні активи				
Запаси :		1100	5 020,3	6 384,3
у тому числі готова продукція		1103	4 562,3	5 900,9
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125	1 040,1	767,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом		1135	-	1,5
у тому числі з податку на прибуток		1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти		1165	639,4	607,3
Витрати майбутніх періодів		1170	-	-
Інші оборотні активи		1190	-	-
Усього за розділом II		1195	6 699,8	7 760,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		1200	-	-
Баланс		1300	35 169,9	36 218,2

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	12 000,0	14 400,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 234,1	9 150,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	20 234,1	23 550,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	6 889,0	2 616,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	7 745,8	9 738,5
розрахунками з бюджетом	1620	203,8	177,8
у тому числі з податку на прибуток	1621	61,3	82,1
розрахунками зі страхування	1625	10,1	74,5
розрахунками з оплати праці	1630	87,1	111,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	8 046,8	10 052,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	35 169,9	36 218,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	67 896,6	60 731,5
Інші операційні доходи	2120	14,2	-
Інші доходи	2240	1 454,8	2 572,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	69 365,6	63 304,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(51 990,1)	(49 076,9)
Інші операційні витрати	2180	(14 503,3)	(11 973,1)
Інші витрати	2270	(1 755,3)	(999,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(68 248,7)	(62 049,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 116,9	1 255,3
Податок на прибуток	2300	(201,0)	(226,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	915,9	1 029,3

Керівник

(підпис)

Пономаренко Ірина Вячеславівна

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Тютченко Валентина Іванівна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Продовження Додатку А

Додаток 1

до Національного виключення стандарту з бухгалтерського обліку 25 "Система фінансової звітності"
(пункт 4 розділу І)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "МАГАЗИН №218"

, дата (рік, місяць, число)

за Є. (РНОД

Територія СУМСЬКА

за КАТОТТГ

Організаційно-правова форма господарювання приватна

за КВЕД

Вид економічної діяльності

Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Середня кількість працівників, осіб

69

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця СКД, буд. 48, м. СУМИ, СУМСЬКА обл., 40000

Код		
2023	01	01
23290986		
1459100270010036034		
20		
47.11		

635052

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	66,7	66,7
Основні засоби	1010	28 391,0	26 277,4
первісна вартість	1011	36 265,0	36 604,9
знос	1012	(7 874,0)	(10 327,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	28 457,7	26 344,1
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	6 384,3	5 000,5
у тому числі готова продукція	1103	5 900,9	4 609,7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	767,4	171,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1,5	1,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	607,3	1 071,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	7 760,5	6 244,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	36 218,2	32 589,0

Продовження Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	14 400,0	15 900,0 *
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 150,0	9 907,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	23 550,0	25 807,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	2 616,0	1 622,2
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9 748,5	5 002,4
розрахунками з бюджетом	1620	177,8	63,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	82,1	17,7
розрахунками зі страхування	1625	24,5	1,0
розрахунками з оплати праці	1630	111,4	92,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	10 052,2	5 159,3 ..
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	36 218,2	32 589,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	60 218,3	67 896,6	
Інші операційні доходи	2120	0,4	14,2	
Інші доходи	2240	617,9	1 454,8	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	60 836,6	69 365,6	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(44 566,9)	(51 990,1)	
Інші операційні витрати	2180	(2 453,5)	(14 503,3)	
Інші витрати	2270	(12 892,5)	(1 755,3)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(59 912,9)	(68 248,7)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	923,7	1 116,9	
Податок на прибуток	2300	(166,3)	(201,0)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	757,4	915,9	

Керівник

(підпис)

Пономаренко Ірина Віталіївна

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Григоренко Валентина Іванівна

(підпис, прізвище)

* Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Продовження Додатку А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "МАГАЗИН №213"	Дата (рік, місяць, число)	2024	07	01
Територія	СУМСЬКА	за ЄДРПОУ	23290986		
Організаційно-правова форма господарювання	приватна	за КАТОТТГ	1		1150000170010032631
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КОПФГ	20		
Середня кількість працівників, осіб	60	за КВЕД	47.11		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця СКД, буд. 48, м. СУМІ, СУМСЬКА обл., 40000				635052

І. Баланс на 30 червня 2024 р.

Актив	Форма № І-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	311,5	-
Основні засоби :	1010	24 905,8	24 577,2
первісна вартість	1011	37 167,4	38 064,7
знос	1012	(12 261,6)	(13 487,5)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	25 217,3	24 577,2
II. Оборотні активи			
Зпаси :	1100	6 172,3	6 139,7
у тому числі готова продукція	1103	5 539,8	5 247,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	301,4	413,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 576,3	1 155,3
Витрати майбутніх періодів	1170	7,4	6,0
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	8 057,4	7 714,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	33 274,7	32 291,8

Закінчення Додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	15 900,0	15 900,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10 839,4	11 222,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	26 739,4	27 122,4
II. Довгострокові зобов'язання, фінансове фінансування та забезпечення	1595	630,0	300,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 630,2	4 503,1
розрахунками з бюджетом	1620	181,4	206,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	115,2	74,5
розрахунками зі страхування	1625	5,5	27,5
розрахунками з оплати праці	1630	88,2	132,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	1695	5 905,3	4 869,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	33 274,7	32 291,8

2. Звіт про фінансові результати
за 1 Півріччя 2024 р.

Стаття		Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	36 612,5	
Інші операційні доходи	2120	35 742,8	-	
Інші доходи	2240	5 995,0	122,0	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	41 737,8	36 734,5	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(30 705,3)	(27 814,2)	
Інші операційні витрати	2180	(9 255,9)	(1 232,0)	
Інші витрати	2270	(1 250,2)	(7 296,9)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(41 211,4)	(36 343,1)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	526,4	391,4	
Податок на прибуток	2300	(143,5)	(70,5)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	382,9	320,9	

Керівник

(підпис)

Пономаренко Ірина Вячеславівна

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Тютченко Валентина Іванівна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

ДОДАТОК Б
ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОБОРОТНІ АКТИВИ ТОВ «МАГАЗИН №218» ЗА
ПЕРІОД 2019 - 2023 РОКИ

Таблиця Б.1 - Інформація про оборотні активи ТОВ «Магазин №218» за період
 2019 - 2023 роки

Показник	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн.	1 204,7	1 040,1	767,4	171,7	301,4
Поточні зобов'язання	12 495,50	8 046, 8	10 052, 2	5 195, 3	5 905,30
Оборотні активи	10 070,30	6 699,80	7 760,5	6 244,9	8 057,40
Грошові кошти та поточні інвестиції	1 237,00	639,40	607,30	1 071,40	1 576,30

ДОДАТОК В

ФОРМУЛИ ДЛЯ РОЗРАХУНКУ ОПТИМАЛЬНОГО ЗНАЧЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЛЯ ТОВ «МАГАЗИН №218»

1. Коефіцієнт пропорційності (k)

Коефіцієнт пропорційності показує, як зміни в одному періоді пов'язані зі змінами в іншому. Його можна розрахувати за такою формулою:

$$k = \frac{\text{Дебіторська заборгованість на поточний період} - \text{Дебіторська заборгованість на попередній період}}{\text{Дебіторська заборгованість на попередній період} - \text{Дебіторська заборгованість за два періоди до поточного}}$$

Приклад розрахунку:

$$k = \frac{2910521 - 2241285}{2241285 - 5399212} = -0.2119$$

2. Можливі фінансові надходження від дебіторської заборгованості (p_2)

Цей показник визначає, який дохід можна очікувати від дебіторської заборгованості, виходячи з наявних фінансових показників. Формула виглядає так:

$$p_2 = \frac{\text{Обсяг продажів} \times \text{Середній обсяг дебіторської заборгованості}}{\text{Дебіторська заборгованість на поточний період}}$$

3. Коефіцієнт витрат, що залежить від дебіторської заборгованості (k_T)

Коефіцієнт витрат показує ефективність управління дебіторською заборгованістю, зважаючи на можливий ризик. Він обчислюється так:

$$k_T = \frac{-k + \sqrt{k^2 - 4 \times a \times b}}{2 \times a}$$

де:

- k — коефіцієнт пропорційності,
- a і b — постійні, які задаються залежно від моделі та специфіки підприємства.

4. Оптимальний коефіцієнт дебіторської заборгованості товарів ($k_{\text{ДЗТОВ}}$)

Коефіцієнт оптимального рівня дебіторської заборгованості можна отримати, скоригувавши значення коефіцієнта витрат:

$$k_{\text{ДЗТОВ}} = k_T - (-k) = k_T + |k|$$

Приклад розрахунку:

$$k_{\text{ДЗТОВ}} = 0.9777 - (-0.2119) = 1.1896$$

5. Оптимальний розмір дебіторської заборгованості

Оптимальний розмір дебіторської заборгованості визначається як такий, що мінімізує фінансові витрати і покращує оборотність дебіторської заборгованості. Формула може бути специфічною для кожної моделі, але зазвичай враховує отримані значення коефіцієнтів.

Загальний підхід до розрахунку оптимального розміру може виглядати так:

$$\text{Оптимальний розмір дебіторської заборгованості} = p_2 \times k_{\text{ДЗТОВ}}$$

ДОДАТОК І

ПУБЛІКАЦІЇ АВТОРА ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ДОСЛІДЖЕННЯ

1. Банькодуд В. О. Теоретичні аспекти управління ліквідністю підприємств роздрібно́ї торгівлі. Матеріали Всеукраїнської наукової конференції студентів і аспірантів, присвяченої Міжнародному дню студента. (13-17 листопада 2023 р.). Суми, 2023. 700 с. С. 283.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МАТЕРІАЛИ
ВСЕУКРАЇНСЬКОЇ НАУКОВОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ СТУДЕНТІВ
ТА АСПІРАНТІВ, ПРИСВЯЧЕНОЇ
МІЖНАРОДНОМУ ДНЮ СТУДЕНТА

(13 - 17 листопада 2023 р., м. Суми)

Сторінка

Матеріали Міжнародного наукового конференції студентів та аспірантів, присвяченої Міжнародному дню студента (13-17 листопада 2023 р.)

Зименко О. Д. ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗДОРОВ'Я У КОН'ЯРСТВІ	267
Бігун Д. Ю. МОНИТОРИНГ ІНТЕКТОКАРИЦИДНИХ ПРЕПАРАТІВ НА РИНКУ УКРАЇНИ	268
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ	
Козлов С.М. ЩОДО РОЛІ АДМІНІСТРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СОНЯШНИКА	269
Лободін С. О. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЗМІСТ, ПОСЛІДОВІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ	270
Дігачев В.І. МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ПРОДУКТИВНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	271
Аруш І.В. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ РОЗПОДІЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	272
Желазний Т.Д. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ПЛАНУВАННЯ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	273
Вангородська О. А. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ	274
Лаврені М.М. РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	275
Стрілець А.М. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ	276
Макаренко А.Р. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	277
Петухова М. В. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА	278
Філіппова Н. Ю. ВПЛИВ ЕФЕКТИВНОГО АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	279
Клименко А.І. МОТИВАЦІЯ ЯК ФАКТОР СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ	280
Мартинюк М. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	281
Харченко Ю.В. ІНСТРУМЕНТИ ПЛАНУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	282
Банькодуд В.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	283
Басенкова Т. НАПРЯМКИ БІЗНЕС-ПРОЄКТУВАННЯ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ПОШУКИ ДЖЕРЕЛ ЇХ ФІНАНСУВАННЯ В УМОВАХ ВІЙНИ	284
Ворожко К.М. СУЧАСНІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ	285
Клишова Я.С. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	286
Малько С. О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ ВІЙНИ	287
Піддич Я. І. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	288

Сторінка

Матеріали Міжнародного наукового конференції студентів та аспірантів, присвяченої Міжнародному дню студента (13-17 листопада 2023 р.)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Банькодуд В.О., студ. 1м курсу ФЕМ
Науковий керівник: доцент Н.Г. Маслак
Сумський НАУ

Дослідження підкріплює науковців до визначення ліквідності з точки зору фінансової категорії, дозволяють зробити висновок, що її розглядати з трьох позицій: підприємства, акція та балансу. При цьому, ліквідність підприємства означає його здатність швидко продавати активи та отримувати кошти для своєчасного та повного погашення боргових зобов'язань. З точки зору розрахункового показника ліквідності підприємства, то він визначається як співвідношення вартості активів певного виду (за ступенем ліквідності) до відповідних зобов'язань (за терміном їх виконання та погашення).

Ліквідність активу означає його здатність швидко конвертуватися у валюту, а ліквідність балансу означає, наскільки добре за рахунок базових груп активів балансу покриваються фінансові зобов'язання. Управління ліквідністю дає можливість суб'єкту господарювання своєчасно та адекватно виконувати свої фінансові зобов'язання та дозволяє говорити про фінансовий стан суб'єкта господарювання та можливості для його покращення.

Узагальнюючи думки науковців, які проводили дослідження у сфері управління ліквідністю підприємств роздрібно́ї торгівлі, можна виокремити причини вадливості управління ліквідністю для підприємств даного напрямку діяльності:

- осоромність та зменшення попиту. Підприємства роздрібно́ї торгівлі часто стикаються зі сезонними коливаннями в попиті на товари. Управління ліквідністю допомагає забезпечити, що підприємство завжди має достатньо грошей, щоб опиратися зі змінами в попиті і сезонними піками.
- управління запасами. Злишкові запаси товарів може викликати в зобов'язанні кошти і зменшувати ліквідність. Водночас, нестача товарів може призвести до втрати прибутку та клієнтів. Ефективне управління запасами є важливою частиною управління ліквідністю.
- кредитні угоди та зобов'язання. Багато підприємств роздрібно́ї торгівлі мають кредитні угоди з постачальниками, а також зобов'язання перед кредиторами та банками. Ефективне управління ліквідністю допомагає вчасно виконувати на фінансові зобов'язання та уникати штрафних санкцій.
- потреби в розвитку і інвестиції. Управління ліквідністю дозволяє підприємству виділяти ресурси на розвиток, впровадження нових технологій та розширення бізнесу.
- неспроможність на ринку. Ринки роздрібно́ї торгівлі може бути надзвичайно конкурентним і змінюватися швидко. В умовах неспроможності підприємство повинно мати достатньо грошей, щоб реагувати на нові можливості та виклики.
- управління ризиками. Надмірна заборгованість, нестача грошей або неспроможність управління ліквідністю може впливати на фінансову стабільність і навіть банкрутство. Відповідне управління ліквідністю допомагає зменшити ризики.

Отже, управління ліквідністю для підприємств роздрібно́ї торгівлі допомагає забезпечити фінансову стійкість, адаптуватися до змін на ринку та впроваджувати стратегічні ініціати.

З практичної точки зору управління ліквідністю підприємств, а тому чітко і роздрібно́ї торгівлі, повинно розглядатися з позиції побудови механізму управління, під яким розуміється система фінансових і організаційних інструментів і процедур, які використовуються підприємством для ефективного управління своєю ліквідністю. Ліквідність в цьому контексті відноситься до здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання без затримок і втрат.

Серед основних елементів механізму управління ліквідністю підприємств роздрібно́ї торгівлі можна виділити такі:

- прогнозування ліквідності. Цей елемент полягає в оцінці майбутніх потоків грошових коштів, включночи доходи та витрати.
- оптимізація активів і зобов'язань. Цей елемент включає управління розподілом активів за ступенем ліквідності і зобов'язань за термінами їх погашення.
- оптимізація може здійснюватися через управління робочим капіталом (різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями) та/або через управління грошовими потоками. Управління робочим капіталом допомагає мінімізувати надмірні зобов'язання та оптимізувати поточні активи, а управління грошовими потоками включає не тільки управління поточними потоками, а й передбачає вибір оптимального часу для сплати зобов'язань та інвестування ліквідних активів.
- пошуку резервів оптимізації ліквідності.

Даний механізм містить загальноприйнятні елементи та послідовність дій, проте враховує специфіку кожного підприємства з урахуванням мети управління. Крім того, на кожний елемент механізму має визначені індикатори для розрахунку та оцінки ступеня досконалості. При цьому функції фінансового менеджменту також включають планування, організацію, контроль та регулювання.

Виконані питання, щодо побудови механізму управління ліквідністю підприємств роздрібно́ї торгівлі лежать в основі подальших досліджень.

Продовження Додатку Г

2. Банькодуд В. О. Фінансові аспекти управління ліквідністю та платоспроможністю малого та середнього бізнесу в умовах війни. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (14-16 травня 2024 р.). Суми, 2024. 724 с. С. 376.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МАТЕРІАЛИ

науково-практичної конференції
викладачів, аспірантів та студентів
Сумського НАУ
(14-16 травня 2024 р.)

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ	
Банькодуд В. О. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ	376
Басенкова Т.Г. ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У РЕАЛІЯХ ВІЙНИ	377
Грибач Г. ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА РИЗИК МЕНЕДЖМЕНТУ У КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ: ОЦІНКА КОРПОРАТИВНИХ РИЗИКІВ ЗА МЕТОДОЛОГІЮ VALUE-AT-RISK	378
Гриб С. КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ЗАПОБУГАННЯ РИЗИКАМ СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	379
Дмитренко О.С. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	380
Долгого В. А. СТРАТЕГІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ	381
Жидек В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ ЯКОСТІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ	382
Жирко С.С. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ВІЙНИ НА РІЗНІ СЕКТОРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	383
Зінченко Б.О. ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	384
Зінок Д. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ФІНАНСОВІЙ СФЕРІ	385
Клишкова Я. С. ВПЛИВ ВІЙНИ В УКРАЇНІ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	386
Корольов А.В. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКА ПІД ЧАС ВІЙНИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	387
Кушнір М. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В БАНКАХ УКРАЇНИ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	388
Лебедєвський Д. О. РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВОЄННИХ РИЗИКІВ	389
Маслак Н.Г. СЕКТРИЗОВАНІСТЬ ФОРМ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	390
Мірошніченко О.М. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	391
Надольченко А.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	392
Пав Г.Р. ЗАПРОВАННЯ ОЦІНКИ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КЕРІВНИКІВ ЛЮБОВНОГО ЗАКЛАДУ	393
Педан Я.С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	394
Пеленко А.Ю. АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	395
Полонка А. Р. ОЦІНКА СТАНУ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ В ПЕРІОД ВІЙНИ	396
Попельнюк М. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ДЕРЕВОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ	397
Рудавка Б.І. НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	398
Рукон С.С. ВИКОРИСТАННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ	399
Сарук В.А. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	400
Семіренко В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	401
Ситник К. А. «ЗЕЛЕНІ ФІНАНСИ»: СУТНІСТЬ, МЕХАНІЗМ ТА ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ДОСЯГНЕННЯ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	402
Скоп С.О. ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ	403
Степаненко І. Ю. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ, ВПЛИВ ВІЙНИ ТА ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА МАЙБУТНЬОГО РОЗВИТКУ	404
Сосновська І.О. ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА БАНКІВСЬКУ СФЕРУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ	405
Тимофієв Б. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ	406
Шумський І. МЕХАНІЗМ ПОПІЛНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	407
Балич Н.В. ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНОЇ РЕГЛАМЕНТАЦІЇ ОБЛІКОВОГО ПРОЦЕСУ РОЗРАХУНКІВ З ПРАЦІВНИКАМИ ІЗ ОПЛАТИ ПРАЦІ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ	408
Захаря О.М. ПРОБЛЕМИ ТА АЛЬТЕРНАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ МАСШТАБНОЇ ВОЄННОЇ АГРЕСІЇ	409
Король А.О. ПОРЯДОК ЄСВ-КОНТРОЛЮ ПІД ЧАС ВИПАТІ ЗАРІБІТНОЇ ПЛАТИ	410
Лавука Е.О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ КЛАСИФІКАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОВІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	411
Мірошніченко Д.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ЛІПОВИНО-МАСТИЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ У КНП «СУМСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ЦЕНТР ЕКСТРЕНОЇ МЕДИЧНОЇ ДОМОГОЇ ТА МЕДИЦИНИ КАТАСТРОФ»	412
Самойленко Н.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	413

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ	
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙНИ	
Банькодуд В.О., студ. 1м курсу ФЕІМ Науковий керівник: доц. Н. Г. Маслак Сумський НАУ	
Для малого та середнього бізнесу ліквідність має вирішальне значення для успішної діяльності. Залежно від ліквідності готівку можна розділити на чотири категорії. До першої відносять грошові кошти, які легко і швидко можна конвертувати в будь-який інший актив. Друга категорія включає дебіторську заборгованість до 12 місяців, а третя включає запаси, ГДВ і незавершене виробництво. Необоротні кошти складають четверту категорію. Загальна ліквідність підприємства визначається вартістю кожного виду наявних активів. Дебіторська та кредиторська заборгованість є важливими складовими грошового потоку підприємства, причому дебіторська заборгованість - це додаткові кошти, а кредиторська - зобов'язання перед партнерами. Під час воєнного стану багато підприємств зіпнулися з проблемами ліквідності через те, що керівники вилучали кошти для їх збереження. Це призвело до погіршення показників ліквідності та збільшення строків погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Через три місяці після початку повномасштабного вторгнення ділова активність частково відновилася, але політика управління ліквідністю змінилася. Фінансова політика спрямована на накопичення коштів для погашення кредиторської заборгованості перед постачальниками, забезпечення логістики та безперервності бізнес-процесів. Відсутність доступних позик від банківських установ створили нові фінансові моделі, що призводить до ведення бізнесу за рахунок власних коштів. У таких умовах показники ліквідності стають найвищими та мінімують ризики неплатоспроможності перед постачальниками. Під час кризи малі та середні підприємства (МСП) стикаються з проблемою підтримки платоспроможності через брак ліквідних коштів. Це пов'язано зі зникненням попиту на товари та послуги, затримками платежів, загальним скороченням фінансування. Фінансове планування та управління ризиками також мають вирішальне значення для аналізу фінансових можливостей підприємства, визначення пріоритетних напрямів діяльності, скорочення витрат та раціоналізації бізнес-процесів. Для утримання працівників також важливо своєчасна оплата праці та демонстрація стабільного становища на ринку та платоспроможності. Для забезпечення стабільності малих підприємств під час воєнного стану важливо управляти фінансовими ресурсами та контролювати рух коштів. Допомогти можуть альтернативні джерела фінансування, такі як цільові державні програми чи додаткові кредити. Проте в умовах скорочення обсягів кредитування банківськими установами та зростання відсоткових ставок державна підтримка є пріоритетним способом підтримки платоспроможності малого та середнього підприємництва. У рамках реалізації стратегії підтримки платоспроможності суб'єктів господарювання можна виділити наступні програми підтримки бізнесу:	
1.	На час надзвичайного стану продовжено державну програму «Доступні кредити 5-7-9%», яка надає можливість малому та середньому бізнесу отримати доступ до кредитних ресурсів до 60 млн грн з державною компенсацією відсотків. Програма зменшує суму відсотків, яку малий бізнес повинен сплачувати під час війни, до 0% і вимагає лише 50% від суми основного боргу, як забезпечення кредиту. Решта кредиту підлягає державній гарантії, що формує механізм компенсації процентних платежів.
2.	На державному рівні та в окремих регіонах реалізовано програму підтримки зайнятості внутрішньо переміщених осіб. Суб'єкти малого та середнього підприємництва, які наймають цих громадян, мають право на компенсаційні виплати, які виключаються виходячи з частки витрат на оплату праці та фінансуються з державного бюджету за рахунок коштів резервного фонду.
3.	Державна програма підтримує переміщення бізнесу з зон конфлікту в безпечніші регіони на заході України. Програма забезпечує організаційну підтримку для вибору нових місць, персоналу та сприяє переміщенню співробітників.
4.	Урядова програма безповоротних грантів є частиною державної програми цифровізації та доступна підприємцям для створення та розвитку власного бізнесу. Розмір гранту залежить від виду економічної діяльності і становить від 250 тис. до 8 млн. грн.
5.	У період воєнного стану уряд реалізовував різноманітні програми зі спрощення оподаткування та здефінитивації бізнесу для малих і середніх підприємств. Ці програми спрямовані на підтримку бізнесу шляхом скасування фіскальних переваг та забезпечення загального спрощення розрахунків бізнесу за сплатою податків та інших обов'язкових платежів.
Така регулярна підтримка сприяє стабілізації діяльності малих і середніх підприємств, що позитивно впливає на їх платоспроможність. Суб'єктам малого та середнього бізнесу в умовах воєнного стану необхідно зосереджуватися на вдосконаленні внутрішніх виробничих процесів та здійснювати постійну оптимізацію своїх витрат для забезпечення власної платоспроможності.	

Закінчення Додатку Г

3. Банькодуд В. О., Маслак Н. Г. Стан та проблеми ліквідності торговельних підприємств під час війни. *Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми*: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 жовтня 2024 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2024. 71 с. С. 31-33.

ЦЕНТР
ФІНАНСОВО-
ЕКОНОМІЧНИХ
НАУКОВИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ

МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE

СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ, ФІНАНСІВ,
ОБЛІКУ І ПРАВА ТА ЇХ ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

CURRENT STATE OF THE ECONOMICS, FINANCE,
ACCOUNTING AND LAW AND THEIR MAIN PROBLEMS

Збірник тез доповідей
Book of abstracts

30 жовтня 2024 р.
October 30, 2024

м. Полтава, Україна
Poltava, Ukraine

Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
"Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми"

Скорикова Ю. Б., Крижов О. О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО БІЗНЕСУ.....

27

СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
SECTION 6. FINANCE, BANKING, INSURANCE.....

31

Банькодуд В. О., Маслак Н. Г.
СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ПІД
ЧАС ВІЙНИ.....

31

Понорченко А. С.
СУТІСНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ.....

34

СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В
ЕКОНОМІЦІ
SECTION 7. MATHEMATICAL METHODS, MODELS, AND INFORMATIONAL
TECHNOLOGIES IN ECONOMICS.....

36

Гадельца З. М., Мороз В. Г.
АВТОМАТИЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ
УКРАЇНИ.....

36

Лавренко Л. В.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ МОНТЕ-КАРЛО В ЕКОНОМІЧНИХ НАУКОВИХ
ДОСЛІДЖЕННЯХ.....

37

Санофалова М. О.
КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ.....

38

Льомченко А. Ю.
ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТОБІГ В УКРАЇНІ: ЙОГО ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ.....

41

СЕКЦІЯ 8. МАРКЕТИНГ
SECTION 8. MARKETING.....

43

Миронова С. О.
МАРКЕТИНГОВА КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ
КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА.....

43

Попова А. В.
СУТЬ ТА РОЛЬ БРЕНДИНГУ В СУЧАСНИХ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ.....

45

Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
"Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми"

СЕКЦІЯ 6
SECTION 6

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
FINANCE, BANKING, INSURANCE

Банькодуд В. О.
магістрантка кафедри
Фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський національний аграрний університет,
Маслак Н. Г.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри Фінансів, банківської справи та страхування,
Сумський національний аграрний університет

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ЛІКВІДНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ
ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

З початком повномасштабного вторгнення 24 лютого 2022 року російська влада націлилася на руйнування економічної і фінансової стабільності України. Створилася ситуація невизначеності й кризи у фінансовій сфері. Війна докорінно змінила звичні бізнес-процеси в українському підприємстві, особливо у сфері торгівлі.

Багато компаній стикнулися з проблемами логістики, падінням платоспроможності споживачів, зростанням вартості своїх товарів і послуг та іншими труднощами. Це негативно вплинуло не лише на їхню прибутковість, але й посилило розриви між часом надходження та виплати коштів, що призвело до погіршення платоспроможності компаній.

Таким чином, проблеми з ліквідністю і платоспроможністю в роздрібній торгівлі стали настільки ж серйозними, як і падіння їхніх доходів і прибутків [1].

Категорія	Вартість (млрд. доларів)
Втрати державного бюджету	47
Втрати інвестицій	50
Втрати банку	82
Втрати населення	112
Втрати ВВП за підсумком 2022р.	91
Руйнування інфраструктури	120

Рис. 1. Обсяги втрат українського бізнесу у 2022 р. через військову агресію (млрд.доларів) [2]

Війна завдала значних збитків бізнесу й організаціям – близько 82 мільярдів доларів, вплинула на прями інвестиції, які зменшилися на 50 мільярдів доларів, і призвела до втрат державного бюджету, що становили 47 мільярдів доларів. Кожна з

Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
"Сучасний стан економіки, фінансів, обліку і права та їх основні проблеми"

Дефіцит капіталу лишився актуальним питанням, зокрема в першій половині періоду, з максимумом у 51,2% у вересні 2022 та поступовим спадом до 37,5% у червні 2023. Зростання переходило з боку фіскальних органів (з 18,0% до 32,0%) та високі податки (27,3% до 25,1%) також посилили фінансовий тиск.

Зокрема, відсутність платоспроможних клієнтів зберігалася як головна проблема, яка поступово зменшувалася з вересня 2022 року (64%) до більш стабільних значень у 2023 році (близько 46%), що може вказувати на часткове адаптування бізнесів до нових умов або ж незначне покращення економічної ситуації.

Непередбачуваність внутрішньої ринкової ситуації постійно зростала з 37,7% до 49,7% у квітні 2023 року, що підкреслює несприятливий клімат для довгострокового планування, особливо для малих та середніх підприємств, які найбільше залежать від ринкової стабільності.

Негативний вплив непередбачуваних урядових рішень зріс, досягнувши 42,8% у червні 2023 року. Це свідчить про зростання регуляторного тиску, що може негативно впливати на підприємницьку активність, а також про потребу в послідовній економічній політиці для підтримки бізнес-середовища.

Нестача капіталу та обмежений доступ до кредитів і грантових програм залишалися серед основних перешкод, зокрема дефіцит капіталу зменшився лише незначно (51,2% у вересні 2022 до 37,5% у червні 2023), що свідчить про структурні проблеми у фінансуванні бізнесу. Ситуація з ліквідністю в українських торговельних підприємствах залишається складною через нестачу капіталу, зниження купівельної спроможності та непередбачуваність ринкової ситуації. Проблеми з фінансовими ресурсами підсилюються обмеженням доступом до кредитування, високими податками, а також перешкодами з боку регуляторних органів.

Збереження та покращення ліквідності торговельних підприємств під час війни можливе завдяки злагодженим діям з боку держави та оптимізації діяльності самих підприємств. Забезпечення доступу до фінансових ресурсів, активне використання сучасних технологій і гнучка бізнес-модель допоможуть підприємствам подолати виклики та стабілізувати свою діяльність у складних умовах.

Список літератури

- Більовська О., Майстро Р. Особливості підприємницької діяльності в умовах воєнного стану в Україні. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Економічні науки. 2023. № 2. С. 50–54. <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2023.2.50>.
- Як починається бізнес під час війни. URL: <https://suspline.media/252189-ak-pocuvuetsa-biznes-pid-casvijni-rozpovidae-ekonomichnij-ekspert/>
- Дослідження стану бізнесу в Україні (червень 2023 р.). URL: <https://drive.google.com/file/d/1X4e53R9UZs7UxwAyPyXrrAhhN5rktL/view>.