

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: Організація ефективних взаємовідносин підприємства з
банківськими установами**

Виконав:

Костюченко Станіслав Вікторович
студент спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»
ОП «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Керівник:

Борисова Вікторія Анатоліївна
професор кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Рецензент:

Вікторія БОЖКОВА
завідувач кафедри
бізнес-економіки та адміністрування
Сумського державного педагогічного
університету імені А.С. Макаренка,
доктор економічних наук, професор

Суми – 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ	10
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПОТЕНЦІЙНОГО ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ	20
2.1 Загальна характеристика ТОВ «Шлях» та його ресурсного забезпечення	20
2.2 Аналіз результативності діяльності ТОВ «ШЛЯХ» та його фінансової стійкості	31
2.3 Оцінка кредитоспроможності ТОВ «ШЛЯХ»	36
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ТОВ «ШЛЯХ» З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ	40
3.1 Напрямки підвищення ефективності управління кредитоспроможністю ТОВ «Шлях» для отримання банківського кредиту	40
3.2 Використання банкомату для цільової реклами продукції ТОВ «Шлях»	45
3.3 Удосконалення процесу розробку фінансової стратегії ТОВ «Шлях» для підвищення ефективності роботи з банком	50
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність дослідження. Спад інвестиційної активності до критичного рівня та хронічне недофінансування виробничих фондів реального сектора економіки призвели до нагромадження на діючих підприємствах значного об'єму знеціненого кризами морально і фізично зношеного обладнання, погіршення його виробничих характеристик, інтенсивного старіння виробничих потужностей і, як наслідок, до різкого зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Спад виробництва, руйнування відтворювального контуру підприємств і майже повна відсутність можливостей до їх самофінансування формують підвищені очікування до наявності зовнішніх (по відношенню до підприємств) інвестиційних банківських ресурсів, які у зв'язку із інертністю реального сектору повинні є достатньо довгостроковими.

Тому в сучасних умовах особливо актуальними стають взаємовідносини підприємств з комерційними банками. Підприємства отримують повний комплекс банківських операцій та послуг, основними з яких є розрахункові і кредитні. Розвинені тривалі відносини між банком і підприємством позитивно впливають на створення додаткової вартості для обох сторін. У підприємства в результаті його стабільної кредитної підтримки банком, у тому числі його інноваційних рішень, вартість збільшується за рахунок збільшення виробничої ефективності та створення нових потужностей та продуктів (залежно від цілі використання кредитних ресурсів), і, як наслідок, вищої оцінки інвесторами його перспектив у капіталізації підприємства. На вартість банку позитивно впливає стійкий кредитний портфель, а також підвищена конвертація відносин у продажах різноманітних банківських продуктів, які сукупно позитивно відображаються в ринкових мультиплікаторів вартості банку. При цьому завжди залишаються шляхи для удосконалення подібних відносин.

Загальні теоретичні та методичні підходи до розгляду проблематики взаємовідносин підприємства з банківськими установами представлені в працях науковців таких як: Владика Ю., Бегченкова А. [3], Коваленко В. В., Радова Н. В.

[7], Людковська Ю., Абдуллаєва А. [10], Пасінович І. І., Дмитрук В. О. [14], Романишин В. О., Уманців В. Г., Сясько І. [18], Руда О.Л. [19], Шпильовий В. А. [20] та інші. Актуальність питання обумовила вибір теми магістерського дослідження, постановку мети і визначення основних завдань для досягнення мети.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичних та методичних основ організації ефективних взаємовідносин підприємства з банківськими установами і обґрунтування напрямків підвищення їх ефективності.

Досягнення мети дослідження є можливим завдяки вирішенню таких завдань:

- розглянути теоретичні та методичні основи організації взаємовідносин підприємств із банками;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «Шлях»;
- проаналізувати фінансові результати діяльності ТОВ «Шлях»;
- оцінити кредитоспроможність ТОВ «Шлях»;
- на підставі проведеного аналізу запропонувати напрямки напрями розвитку та удосконалення роботи підприємства банківською установою ТОВ «Шлях»;

Об'єктом дослідження є теоретичні та методичні аспекти організації та оцінки ефективності взаємовідносин ТОВ «Шлях» із банківськими установами.

Предметом дослідження є взаємовідносини підприємства із банками.

Методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи використовувались: діалектичний метод наукового пізнання, системний підхід та методи логістичного аналізу. У роботі використано структурний аналіз, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз.

Інформаційною базою для проведення дослідження слугували: законодавчі і нормативно-правові акти; фінансова звітність ТОВ «Шлях»; монографії, науково-аналітичні публікації й електронні ресурси з теми дослідження.

Елементами наукової новизни одержаних результатів проведеного дослідження є пропозиція практичних та методичних напрямків удосконалення взаємовідносин торгового підприємства із банківською установою.

Практичне значення одержаних результатів визначається в апробації запропонованих заходів з питання удосконалення взаємовідносин торгового підприємства із банківською установою, що дозволить у майбутньому підвищити ефективність діяльності ТОВ «Шлях».

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи доповідалися автором на двох наукових конференціях:

- 1) Міжнародній науково-практичній конференції «Scientific achievements of contemporary society» (London, United Kingdom, жовтень 10-12, 2024);
- 2) всеукраїнській науково-практичній конференції до дня військового фінансиста в Україні. (м. Суми. 29 жовтня 2024 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 2 наукові праці загальним обсягом 0,1 друкованих аркушів.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 26 найменування, 3 додатків. Основний текст роботи викладено на 58 сторінках комп'ютерного набору. Робота містить 19 таблиць, 11 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Сучасні комерційні банки є частиною банківської системи, яка забезпечує функціонування ринкового механізму економічної системи країни в цілому. Банківська установа є складною економічною структурою, яка здійснює банківські операції для своїх клієнтів. Підприємства вступають у відносини з комерційними банками за останні роки як рівноправні партнери.

Для партнерських відносин між банківською установою та комерційним підприємством властиві певні особливості: добровільність, взаємна заінтересованість, комерційний характер. Кожний клієнт незалежно від територіального його розташування самостійно визначає, послугами якої банківської установи йому слід користуватися. Аналогічні ознаки відносяться і до банку. Заінтересованість партнерів один в одному основана на комерційній основі. Клієнт готовий платити за кредити, за розрахунки та інші послуги, які мають для нього вигоду. Банк готовий продати свій продукт, отримуючи при цьому відповідну винагороду. Банк при цьому працює на клієнта, сприяє безперервності, високій якості, конкурентоспроможності його виробництва, отримання доходу, достатнього для виробництва. Забезпечуючи отримання доходу клієнта, банк реалізує і свій комерційний інтерес, отримуючи винагороду у формі позичкового відсотка чи комісії [2].

Встановлення тісних відносин підприємства із банківськими установами з надання різного роду послуг (рис.1.1) для забезпечення належного функціонування профільної діяльності підприємства є очевидно вигідним підприємству, як і для банківської установи, яка може надати йому підвищені компетенції у своїй галузі, як правило, знизити витрати на відповідні послуги з підвищенням їх якості, що веде до збільшення доходів та прибутку постачальників таких послуг. Таким чином, всі сторони опиняються у виграші.

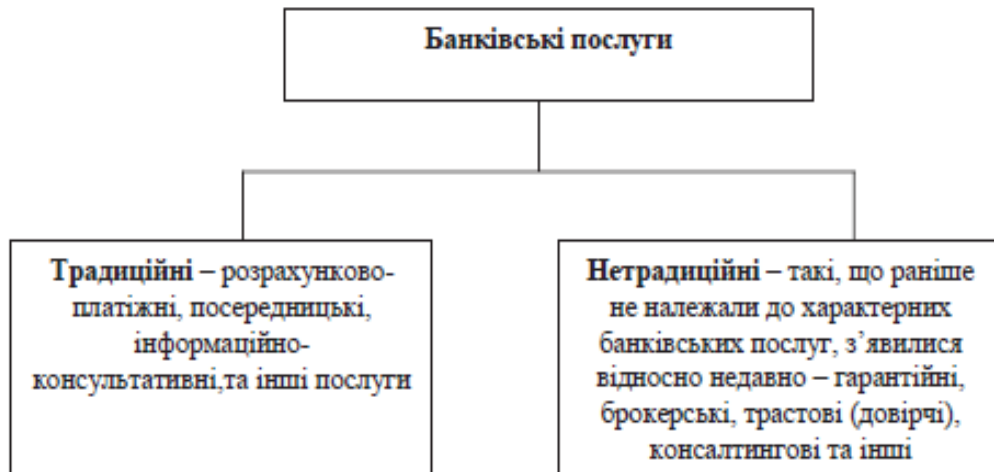


Рисунок 1.1 – Види банківських послуг для підприємств

Джерело: побудовано на основі [19]

Комерційна сутність відносин між банківськими установами та підприємствами відображається найбільше всього у посередницьких послугах банку. Підвищений інтерес до посередницьких послуг в останні роки як з боку банків, так і з боку підприємств пояснюється наступними причинами [11].

По-перше, посередницькі операції базуються на послугах, які раніше надавалися іншими організаціями, тому механізм проведення цих операцій уже реалізовано.

По-друге, ці послуги потребують багато клієнтів банку, тому запровадження додаткових посередницьких операцій дає можливість повністю задовольнити ці потреби, а також залучити нових клієнтів, які ще не користувалися послугами банку.

По-третє, посередницькі операції поєднують у собі цілий комплекс традиційних послуг, що надаються клієнтам, що в кінцевому результаті зумовлює універсальність банківської діяльності та диверсифікацію ризиків.

І, нарешті, посередницькі послуги дозволяє розширити можливості формування прибутковості для банку в цілому. Посередницькі банківські операції включають різні агентські та трастові операції, а також лізинг і факторинг, форфейтинг тощо (рис. 1.2).

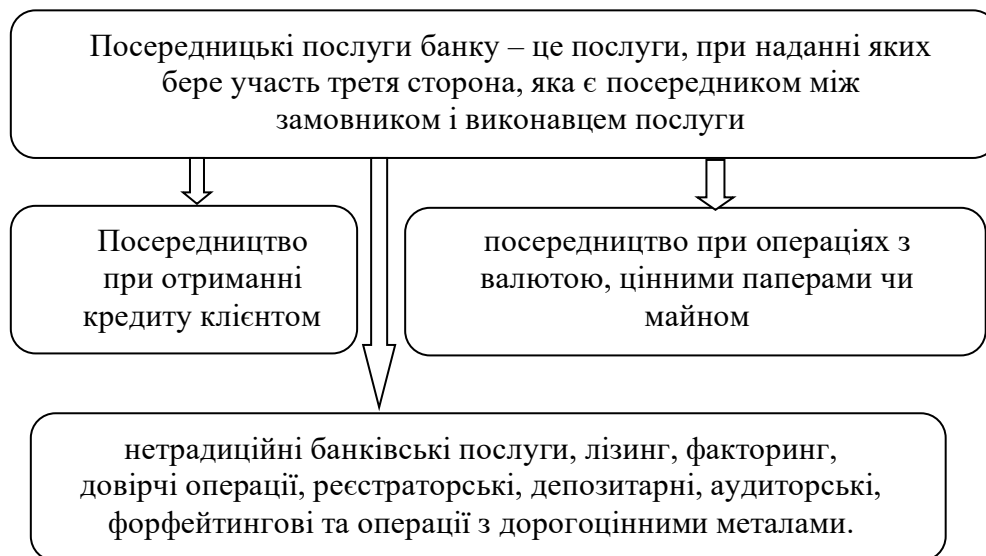


Рисунок 1.2 – Зміст і види посередницьких операцій банківської установи

Джерело: побудовано автором на основі [19]

Лізинг - це форма інвестування в основні засоби підприємства, коли банк купує будь-яке майно і здає його в оренду на термін, обумовлений договором. Об'єктом оренди може бути як рухоме, так і нерухоме майно, яке може бути віднесене до основних засобів і допущене до обігу на вітчизняному ринку. Це може бути обладнання, транспорт, техніка, обладнання, зв'язок.

Під факторингом розуміють вид торговельно-комісійної діяльності, метою якої є вирішення проблеми нестачі у підприємства обігових коштів для виконання зобов'язань з іншими контрагентами. Традиційний факторинг - це комплекс операцій, таких як короткострокове кредитування юридичної особи шляхом викупу боргових зобов'язань покупців або посередників, страхування ризиків, пов'язаних з неплатежами партнерів, організація обліку руху товарів і оплата за них, консультації у сфері реклами та продажів.

До трастових операцій належать банківські операції, пов'язані з управлінням майном в інтересах клієнта та за його дорученням. Обов'язки комерційного банку в довірчих операціях залежать від виду майна, що використовується в операціях, а також від бажання клієнта-підприємства. У

довірчих операціях банк може виконувати дві ролі: повністю і самостійно розпоряджатися майном клієнта в рамках укладеного договору або здійснювати від його імені суворо визначені операції з майном клієнта.

Безсумнівно, що посередницькі операції розширюють функціональні можливості комерційних банків і дозволяють їм надавати клієнтам повний спектр послуг, збільшуючи тим самим їхні доходи.

Найбільш поширеною банківською послугою є обслуговування кредитування. У випадку ефективного використання банківського кредиту позичальник отримує доходи, які повинні перевищувати його витрати у вигляді кредитного відсотка, що повинен бути сплачений до банку (рис. 1.3).

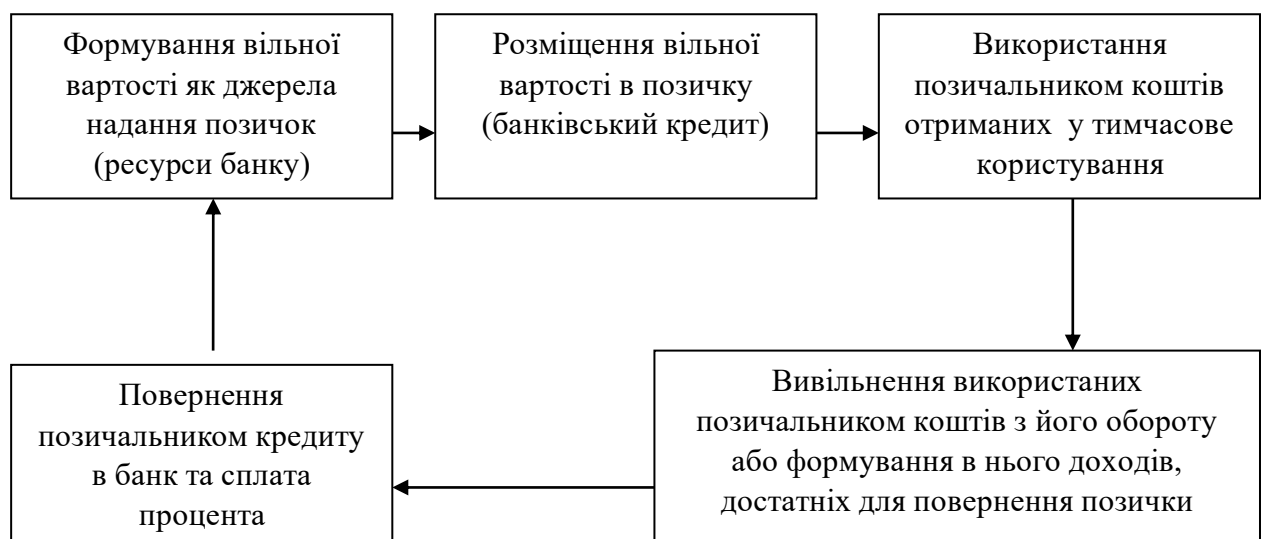


Рисунок 1.3 – Кругообіг банківського кредиту

Джерело: побудовано автором на основі [17]

Налагодження хороших відносин з кредитними організаціями потребує розвиток малого і середнього підприємництва, оскільки потреба цього сектору економіки в позичкових ресурсах є стабільно високою, особливо в умовах фінансово-економічної кризи. Розгляд особливостей підприємницького сектору як суб'єкту кредитування, а також вивчення особливостей здійснення кредитних

операцій необхідні для підтримки хороших відносин підприємств з банкірами. Нині «на них припадає понад 99% усіх зареєстрованих підприємств у країні» [11].

Характерні ознаки малого і середнього підприємництва можна об'єднати в три групи: фінансово-економічні, організаційні і кадрові. Основні характеристики малого і середнього підприємництва знаходяться у фінансово-економічній сфері та зумовили появу організаційних та кадрових особливостей, оскільки управління малими фінансовими ресурсами не потребує складної організаційно-управлінської структури. Фінансово-економічні характеристики малого і середнього підприємництва включають [1, 2]:

- короткий термін планування, як правило, не більше року, через невеликий обсяг ресурсів;

- як правило, суб'єкти малого підприємництва не мають власного майна, оскільки більшість малих підприємств орендують приміщення, які використовують для виробництва та торгівлі. Якщо ж основний засіб з'являється на підприємстві, то в більшості випадків це здійснюється за рахунок власних коштів засновників підприємства і не відображається у складі необоротних активів;

- висока чутливість до зміни рівня постійних витрат через малу кількість ресурсів і обсягів виробництва;

- основною характеристикою малих підприємств є їх висока чутливість до змін економічного середовища. Оскільки характерною рисою ринкової економіки є циклічний розвиток, проблема виживання малого бізнесу полягає в тому, щоб мати резерви, щоб вижити під час спаду та дочекатися зростання ринку. Отже, під час буму підприємство малого бізнесу має накопичити достатню суму доходу, щоб фінансувати свої постійні витрати під час спаду: заробітну плату, оренду, представницькі витрати, податки;

- значна кількість банкрутств – близько 50% малих підприємств закриваються в перші два роки діяльності, лише 15% малих підприємств є успішними;

- характерною рисою суб'єктів малого підприємництва є низький рівень прозорості, що не дозволяє повноцінно аналізувати та оцінювати кредитоспроможність;

- відсутність офіційної фінансової звітності або її зображення в усіченому вигляді;

- більшість операцій з контрагентами здійснюється готівкою, минаючи банківські рахунки.

До організаційних особливостей малого і середнього підприємництва можна віднести таке [8]:

- через невелику чисельність персоналу слабо виражена спеціалізація виконуваних функцій, наприклад, при невеликій кількості співробітників недоцільно створювати відділ кадрів. Значну кількість функцій як оперативного, так і стратегічного управління виконує менеджер – власник підприємства, тому в малому бізнесі, як правило, існує лише один центр прийняття управлінських рішень, що призводить до значного скорочення у часі прийняття управлінського рішення;

- спрощена процедура реєстрації малого підприємництва, окрім позитивних наслідків, має й негативні наслідки, що підвищує ризик взаємодії контрагентів із суб'єктами малого підприємництва, оскільки останні можуть відносно швидко перереєструватися в інший бізнес;

- еволюційний характер зміни малого бізнесу у великий. Тому, маючи справу з малим бізнесом, банк повинен пам'ятати, що він має можливість у майбутньому створити лояльного великого клієнта.

Особливістю малого і середнього підприємництва у кадровій сфері є недостатня увага до системи відбору персоналу, а низький рівень заробітної плати призводить до значної плинності кадрів, що не завжди позитивно позначається на діяльності малого підприємства.

Крім особливостей малого бізнесу, що визначаються його сутністю, необхідно звернути увагу на особливості галузі, які також притаманні малому бізнесу. Більшість малих підприємств (45%) працюють у сферах оптової та

роздрібної торгівлі, ремонту транспортних засобів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Торгівля як галузь економіки відноситься до сфери обігу, що відображається на кругообігу оборотних активів таких підприємств, який складається з двох етапів: перетворення авансованого капіталу в товарні запаси і реалізація товарів покупцям [13].

У зв'язку з переговорами з контрагентами в основному використовується передоплата за відвантажений товар, для забезпечення продовження переміщення торгового капіталу виникає потреба в отриманні позикових коштів для покриття тимчасових потреб у фінансуванні. Тому вважається, що сучасна торгівля є найбільш кредитоемним сектором економіки, де зосереджено понад 80% короткострокових кредитів комерційних банків. Особливості кругообігу капіталу торгових підприємств визначають деталі процесу кредитування, оцінку їх надійності, а також характеристики пропонованих банківською діяльністю продуктів.

Розглянуті вище ознаки малого і середнього підприємництва як потенційних позичальників визначають особливості їхнього кредитування, які можна згрупувати за такими напрямками, як:

- 1) набір етапів процесу кредитування;
- 2) оцінка кредитоспроможності позичальника;
- 3) кредитні продукти (розмір кредиту, процентні ставки, види забезпечення, термін кредиту, об'єкт кредиту тощо).

Кредитний процес, як певна послідовність дій працівників банку, традиційно включає наступні етапи [15]: розгляд заявок та прийняття консультативних рішень щодо кредитування; оформлення кредитної документації; кредитне обслуговування: етап видачі кредиту, етап моніторингу фінансового стану позичальника, етап моніторингу забезпечення кредиту, етап моніторингу сплати відсотків та комісій, етап моніторингу сплати основного боргу; поточний і наступний контроль.

Етапи процесу кредитування малого бізнесу мають кілька особливостей, які відрізняють їх від процесу кредитування великого бізнесу. Наприклад, при роботі

з малим бізнесом на етапі розгляду заявки та прийняття рішення не проводяться попередні переговори з потенційним клієнтом щодо визначення його перспектив для банку, а також його потреб у кредитуванні; попереднього розгляду заявки керівництвом банку немає, заявку розглядає безпосередньо працівник відділу кредитування. Це можливо тому, що при кредитуванні малого бізнесу використовується стандартизований підхід до клієнтів, який не враховує індивідуальні особливості кожного бізнесу окремо. Тому на першому етапі вилучається велика кількість суб'єктів господарювання, які не відповідають загальним критеріям, але при більш детальному аналізі можуть стати клієнтами банку [3]. Тільки після позитивного рішення працівника банку щодо подальшого розгляду заявки проводиться попередня бесіда з клієнтом та запит документів.

У разі ненадання позичальником пакету документів у визначений термін, відмови позичальника від кредиту, негативного висновку служби економічної безпеки банку або явно неприйнятних умов позичальника, заява клієнта знімається з подальшого розгляду. У разі кредитування великого позичальника заявку можуть відправити на доопрацювання.

Ще одна особливість кредитування малого і середнього бізнесу полягає в тому, що увага банку зосереджена не на якості кожного окремого позичальника, а на якості портфеля кредитів, наданих малому бізнесу. На етапі оформлення кредитної документації необхідною умовою для отримання кредиту є відкриття банківського рахунку та проведення через нього всіх платежів для бізнесу. Цей етап кредитування малого бізнесу є відносно коротким, оскільки угоди є звичайними і підписуються працівником, уповноваженим керівництвом, який працює безпосередньо з малим бізнесом. На етапі моніторингу фінансового стану позичальника співробітник банку підтримує тісний контакт з клієнтом і особисто відвідує підприємство. На етапі обслуговування кредиту процедури моніторингу сплати відсотків, комісії та основної суми суміщені, оскільки, як правило, клієнт сплачує основну суму щомісячно рівними частинами одночасно з виплатою відсотків та комісії.

Особливості оцінки кредитоспроможності малого і середнього підприємництва проявляються у введенні ліміту мінімального терміну існування бізнесу, тісному контакті між кредитним експертом і позичальником, оцінці особистого фінансового стану власника бізнесу, використанню звітних даних, зібраних безпосередньо кредитним експертом, для розрахунку коефіцієнтів оцінки, а також з метою спрощення та прискорення процедури кредитної оцінки [18].

Розглядаючи особливості кредитних продуктів для позичальників малого і середнього підприємництва, можна визначити ряд вимог, при виконанні яких можливе отримання кредиту. Ці вимоги стосуються позичальника, параметрів кредитної операції, застави і гарантій. До позичальника висуваються вимоги щодо місцезнаходження підприємства позичальника та застави, а також терміну існування бізнесу. Через те, що малі та середні підприємства не є повністю прозорими та надійними позичальниками, вони часто банки готові надавати кредити лише тим позичальникам, які територіально знаходяться поблизу підрозділів банку. Велика кількість банкрутств новостворених малих підприємств призводить до того, що банки встановлюють мінімальний термін реального існування бізнесу, який вони готові кредитувати.

Умови позики для малого і середнього підприємництва також відображають характеристики цього типу позичальника. Як правило, їм не надаються нецільові кредити, а також беззаставні або недостатньо забезпечені кредити; кошти надаються шляхом зарахування суми на позичковий рахунок у банку, а їх витрачання повинно здійснюватися з поточного рахунка, відкритого у кредитора банку, що полегшує контроль за цільовим використанням заборгованості. На особливу увагу заслуговують такі параметри кредиту, як сума та процентні ставки. Зазвичай мінімальна сума кредиту для позичальників малого і середнього бізнесу обмежена, що пов'язано з не вигідністю кредитних операцій на меншу суму для банку через значні витрати на сам процес кредитування. Однак через розмір бізнесу, невеликий наявний капітал та відсутність застави, яка відповідає вимогам банку щодо такої суми кредиту, таке обмеження мінімальної суми

призводить до того, що банківське кредитування недоступне для багатьох дрібних підприємства. За деякими оцінками, попит на кредити в цьому секторі задовольняється не більш ніж на 10%. Водночас заниження суми кредиту під приводом мінімізації ризиків також не є виправданим, оскільки це може лише збільшити ризики через зрив проєкту на завершальних етапах його реалізації [14]. Як правило, у більшості випадків банки кредитують малий бізнес за вищими ставками, ніж великі, усталені первинні позичальники. Однак, як показує світовий досвід взаємодії банків і малого бізнесу, з точки зору ризик-менеджменту це не продуктивно, оскільки процентні ставки для корпоративних клієнтів відносно високі, а прибутковість малого бізнесу на порядок нижча, ніж прибутковість великих підприємств, що знову ж таки призводить до недоступності банківських кредитів для більшості малих і середніх підприємств [7].

Крім кредитних послуг широкого розповсюдження отримав мобільний банкінг. WAP-банкінг (мобільний банкінг) – отримання банківських послуг за допомогою гаджетів за допомогою бездротового доступу. У його основі лежить протокол WAP – технічний стандарт бездротової передачі. За його допомогою клієнт може вийти в інтернет без додаткового обладнання, використовуючи банківську програму або вбудований браузер. Сюди відносяться послуги, що надаються через SMS: інформація про рахунок, грошові перекази, поповнення мобільного телефону тощо [19].

Перевагою такої системи є свобода доступу, а недоліки пов'язані з незручністю отримання інформації на маленькому дисплеї та низькій якості мобільного зв'язку. Разом із розвитком послуг та можливостей мобільного зв'язку зростає і перелік операцій WAP-банкінгу. Якщо поточні тенденції збережуться, через кілька років клієнти банку зможуть отримувати набагато більше електронних банківських послуг.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ПОТЕНЦІЙНОГО ПОЗИЧАЛЬНИКА БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

2.1 Загальна характеристика ТОВ «Шлях» та його ресурсного забезпечення

Підприємство ТОВ «Шлях» за організаційною формою є товариством з обмеженою відповідальністю «Шлях». За розмірами ТОВ «Шлях» є підприємством малого бізнесу. Територіально ТОВ «Шлях» розташований в селищі Улянівка Білопільського району Сумської області. Підприємство було відкрито у 2003 році. За час свого функціонування підприємством зроблена велика робота з розробки нових назв хлібобулочних виробів високої якості згідно з сучасними технологіями і перевагами споживачів. Сьогодні ТОВ «Шлях» випускає більше 135 назв хлібобулочних і кондитерських виробів.

Види діяльності підприємства представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Види та зміст діяльності ТОВ «Шлях»

№	Вид діяльності	Зміст діяльності
1	Операційна	Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання. Зокрема: хліб змішаної валки хліб з борошна пшеничного збручанський хліб булочні вироби здобно-булочні вироби вироби до пасхальних свят, вироби на замовлення.
2	Фінансова	Не здійснюється
3	Інвестиційна	Не здійснюється

Джерело: побудовано автором на матеріалах підприємства

Основна діяльність підприємства пов'язана із виробництвом хліба та хлібобулочних виробів, виробництвом борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання. Продукція виробництва ТОВ «Шлях»

реалізується на внутрішньому ринку. Про продукцію підприємства знають не тільки в Білопільському районі, але і інших районах Сумської області.

Асортимент ТОВ «Шлях» формується трьома лініями продукції:

- хліб (72 асортиментні позиції, зокрема: хліб збручанський 0,6, хліб збручанський різаний 0,6 кг, сірий тмін, цільно-зерновий пшеничний подовий), 0,6 кг, бородінський різаний, вівсяний, колосок та ін.);
- здобні хлібобулочні вироби (37 позицій, серед яких булка ванільна, ватрушка, круасан, пиріжок з яблуками, ромова баба та ін.);
- кондитерські вироби (26 позицій, із них заварне ласунка, кекс лимонний, мафіни, рулет асорті тощо).

Хлібобулочні вироби є важливою продукцією, яка значною мірою забезпечує енергетичні потреби населення. Вони повинні мати високу якість і доступну ціну для всіх споживачів [1]. Оскільки хлібобулочні вироби користуються постійним і широким попитом у населення, хлібозаводи мають сприятливі умови для збільшення обсягів виробництва.

Загальною, важливою характеристикою будь-якого виробництва є його ефективність. Основним завданням, яке стоїть перед галуззю, є забезпечення населення хлібобулочними виробами в такій кількості та асортименті, які будуть задовольняти його щоденні потреби. Споживання хлібобулочних виробів залежить від традицій і звичок споживачів, цін, рівня матеріальних доходів населення, співвідношення споживання інших продуктів харчування.

В Україні обсяги виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів, борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання до початку військових дій зменшувались (рис. 2.1).

Науковці, досліджуючи тенденції зміни ринків хлібобулочних виробів, назвали головні фактори, внаслідок яких відбувались зниження виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів, борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання [6]. Це:

- підвищення цін на хліб, хлібобулочні та кондитерські вироби нетривалого зберігання;

- «зміна культури споживання» [6].

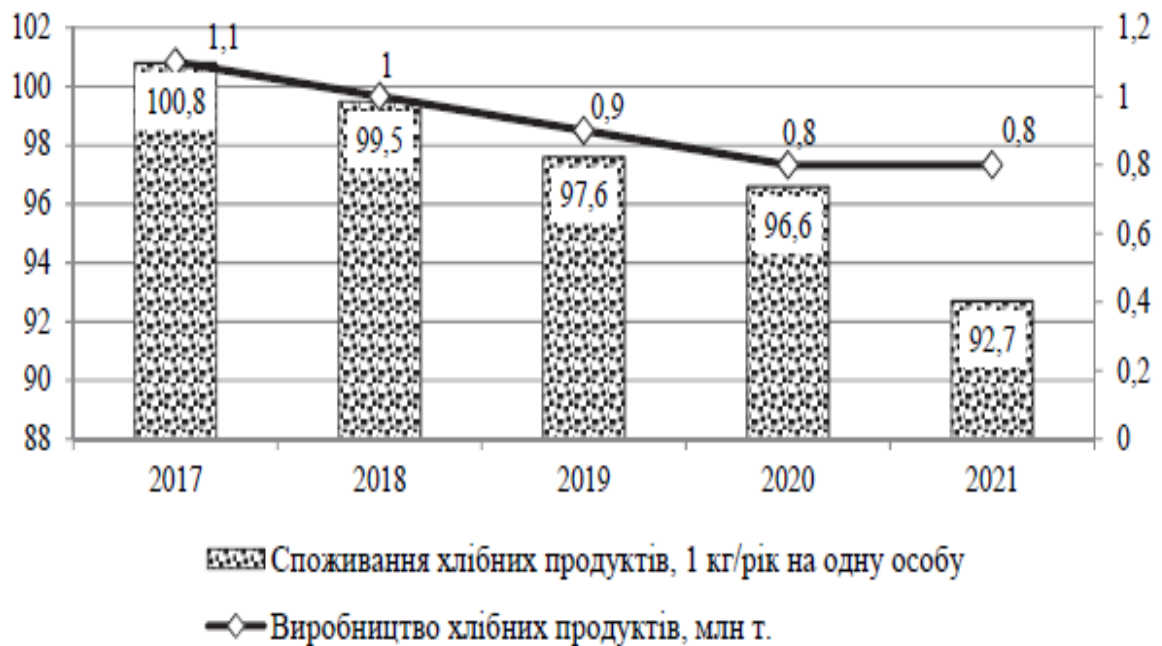


Рисунок 2.1 – Зміни обсягів виробництва та споживання на хліб, хлібобулочні та кондитерські вироби нетривалого зберігання в Україні протягом 2017 - 2021 рр.

Джерело: побудовано на основі [6]

Аналогічна тенденція спостерігається у виробничому процесі ТОВ «Шлях», про що свідчить динаміка показників його виробництва хліба, хлібобулочних та кондитерських виробів нетривалого зберігання (рис. 2.1).

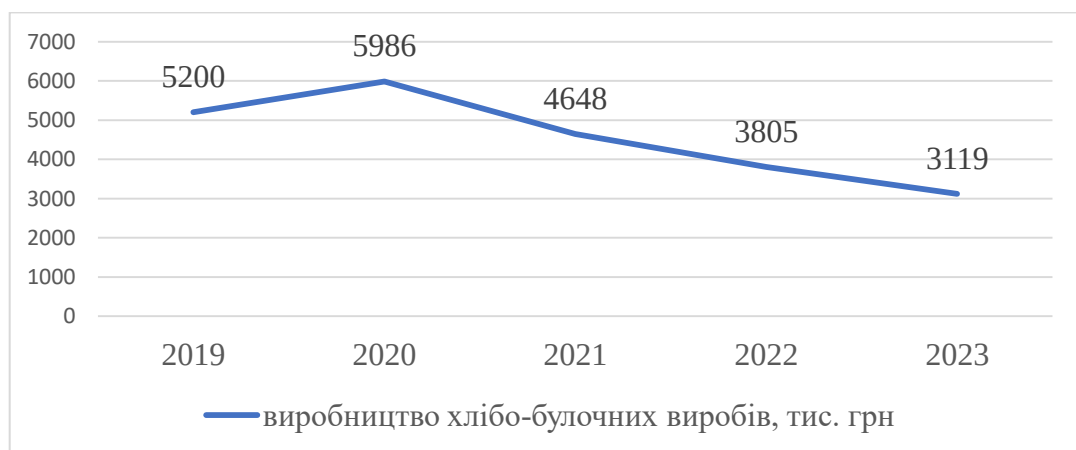


Рисунок 2.2 – Динаміка виробництва ТОВ «Шлях» за 2019-2023 роки

Джерело: побудовано автором на основі звітності підприємства

Виробничі потужності підприємства включають адміністративно-виробничий корпус, хлібний цех, кондитерський цех, булочний цех, склад сировини і матеріалів, технологічні та побутові приміщення, слюсарно-столярну ділянку, транспортне відділення розташоване в спорудах, що стоять окремо.

Ефективність виробничої діяльності – це ефективність менеджменту. Вона показує, з якою кількістю капіталу (ресурсів) було досягнуто кінцевого результату роботи підприємства. Тому доцільним є проаналізувати стан та ефективність матеріальних ресурсів підприємства, задіяних у виробництві хліба та хлібобулочних виробів ТОВ «Шлях».

На рис. 2.3 наведена динаміка структури активів ТОВ «Шлях», які складаються із необоротних та оборотних активів, задіяних у його виробничому процесі.

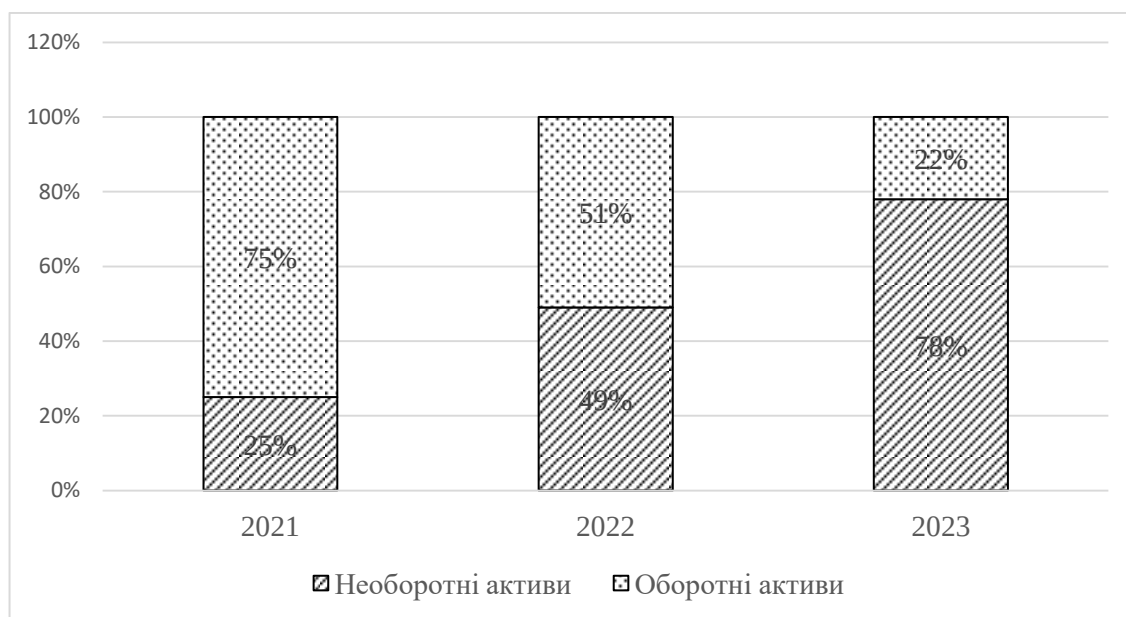


Рисунок 2.3 – Динаміка структури активів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 рр.

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Як бачимо структура активів ТОВ «Шлях» змінювалась з кожним роком протягом 2021 – 2023 рр. у бік росту частки оборотних активів та зменшення частки основних засобів. У 2021 році частка оборотних активів складала 25%, а основних засобів – 75%. До кінця 2023 року у структурі активів ТОВ «Шлях»

частка оборотних активів зросла до 78%, а частка основних засобів зменшилась до 22%.

Розглянемо склад необоротних активів та динаміку його зміни за 2021 – 2023 роки. Розраховані відхилення розмірів статей необоротних активів у динаміці наведені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Склад активів ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки, тис. грн.

№	Статті	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Необоротні активи, разом	252,2	224,7	198,1	-54,1
2	у т.ч. основні засоби	42,0	37,2	33,3	-8,7
3	інші необоротні активи	210,2	187,5	164,8	-54,6
4	Оборотні активи, разом	743,4	234,3	173,3	-570,1
5	у т.ч. запаси	187,9	157,6	157,6	-30,3
6	поточна дебіторська заборгованість	544,3	65,5	14,3	-530,0
7	гроші та їх еквіваленти	11,2	11,2	1,4	-9,8
8	Активи, всього	995,6	459,0	371,4	-624,2

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

В ТОВ «Шлях» за період з 2021 року до 2023 рік всі статті активів підприємства за розмірами скорочувались. У загальному підсумку вони зменшились на 624,2 тис. грн. Найбільш всього зменшились у складі активів його ліквідна частина - оборотні активи на суму 570,1 тис. грн. Відповідно, необоротні активи скоротились у розмірі на величину 54,1 тис. грн.

У складі необоротних активів налічуються основні засоби, сума яких зменшується на 8,7 тис. грн., та необоротні активи, сума яких зменшилась, відповідно, на 54,6 тис. грн. Зменшення на 54,1 тис. грн. у підсумку необоротних активів свідчить, що основні засоби підприємства за 2021 – 2023 роки не оновлювались, а вибували внаслідок їх росту зношення та старіння.

У складі оборотних активів налічуються запаси, сума яких зменшується на 30,3 тис. грн., поточна дебіторська заборгованість, сума якої внаслідок її погашення протягом 2022 та 2023 років у порівнянні із 2021 роком зменшилась на 530 тис. грн. Такі зміни повинні позитивно впливати на фінансовий стан

підприємства. Гроші та еквіваленти також зменшились на 9.8 тис. грн., що в абсолютному розмірі може свідчити про зменшення ліквідності підприємства.

В табл. 2.3 наведені показники структури складових необоротних та оборотних активів, що проаналізувати динаміку зміни часток складових активів досліджуваного підприємства ТОВ «Шлях» за період 2021 – 2023 роки.

Таблиця 2.3 – Структура активів ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Статті	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
	2021	2022	2023	
Необоротні активи				
Основні засоби	17	17	17	0
Інші необоротні активи	83	83	83	0
Оборотні активи				
Запаси	25	67	91	66
Поточна дебіторська заборгованість	73	28	8	-65
Гроші та їх еквіваленти	2	5	1	-1

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

В ТОВ «Шлях» за період з 2021 року до 2023 рік структура складових активів підприємства зазнала змін. Ці зміни стосуються тільки структури оборотних активів, оскільки структура складових необоротних активів протягом 2021 – 2023 років залишалась не змінною. Це означає, що у 2021, 2022 та 2023 роках частка основних засобів у структурі необоротних активів складає 17%, а частка необоротних активів – 83%.

У структурі оборотних активів частка повільно ліквідних оборотних активів зросла із 25% до 91% в результаті зменшення часток поточної дебіторської заборгованості на 65% і грошових активів та їх еквівалентів на 1%. загальному підсумку вони зменшились на 624,2 тис. грн.

Наступним етапом аналізу активів підприємства ТОВ «Шлях» є оцінка ефективності використання оборотних активів (табл. 2.4) та оцінка стану і ефективності використання основних його засобів (Табл. 2.5).

Результати аналізу розрахованих показників ефективності використання оборотних активів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки, наведених в табл. 2.4,

показують зростання значень цих показників. Це означає, що ефективність використання оборотних активів зростає. Зокрема, коефіцієнт оборотності оборотних активів зріс майже на 4 обороти і становить у 2023 році 8,2, а тривалість обороту зменшилась на 38 днів і становить на кінець звітного року 44 дні. Розглянемо детальніше показники ефективності використання окремих складових оборотних активів підприємства за аналогічний період.

Таблиця 2.4 – Показники ефективності використання оборотних активів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +, – 2023 / 2021
	2021	2022	2023	
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	5177,4	1515,7	1664,0	-3513,4
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	1182,7	488,8	203,8	-978,9
Середньорічна вартість запасів, тис. грн.	403,9	172,7	157,6	-246,3
Середньорічна вартість поточної дебіторської заборгованості, тис. грн.	765,2	304,9	39,9	-725,3
Середньорічна вартість грошей та їх еквівалентів, тис. грн.	13,6	11,2	6,3	-7,3
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	4,4	3,1	8,2	3,8
Період одного обороту оборотних активів, днів	82	116	44	-38
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	12,8	8,8	10,6	-2,2
Період одного обороту запасів, днів	28,1	40,9	34,0	5,9
Коефіцієнт оборотності поточної дебіторської заборгованості, обороти	6,8	5,0	41,2	34,4
Період одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	52,9	72	8,7	-44,2
Період одного обороту грошей та їх еквівалентів, днів	380,7	135,3	264,1	-116,6
Коефіцієнт оборотності грошей та їх еквівалентів, обороти	0,9	2,7	1,4	0,5

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

За період 201-2023 роки ТОВ «Шлях» використовувало окремі складові оборотних активів із різною ефективністю. Так, запаси використовувались

підприємством неефективно, про це свідчить зменшення коефіцієнта оборотності та зростання тривалості обороту на 6 днів. У 2023 році вона становить 34 дні. Поточна дебіторська заборгованість використовувалась підприємством ефективно, про це свідчить зростання коефіцієнта оборотності та зменшення тривалості обороту на 44 дні. У 2023 році вона становить 41 день. Грошові кошти та їх еквіваленти використовувались підприємством неефективно, про це свідчить зменшення коефіцієнта оборотності та зростання тривалості обороту на 0,5 днів. У 2023 році вона становить 1 день. Але такий низький період оборотності грошових коштів пов'язаний із зменшенням їх обсягів. Середньорічна вартість грошових коштів у 2023 році становила 6,3 тис. грн.

Таблиця 2.5 – Показники стану та ефективності використання основних засобів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 рр

№ з/п	Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021 +/-
1	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	47,9	39,6	35,2	-12,7
2	Коефіцієнт зносу, %	89,0	90,2	91,3	2,3
3	Рівень придатності, %	11,0	9,8	8,7	-2,3
4	Коефіцієнт фондомісткості	0,03	0,01	0,02	-0,01
5	Коефіцієнт фондоозброєності	2,2	39,6	35,2	33,0
6	Коефіцієнт фондівдачі	34,7	130,7	43,1	8,4

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Результати аналізу розрахованих показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки, наведених в табл. 2.5, показують збільшення значень цих показників. Це означає, що ефективність використання оборотних активів зростає. Зокрема, коефіцієнт фондівдачі основних засобів зріс на 8.4 п. і становить у 2023 році 43,1, коефіцієнт фондоозброєності зріс на 33 п. і становить на кінець звітнього року 35,2 п.

У табл. 2.6 представлені показники, які відображають динаміку джерел фінансування майна ТОВ «Шлях» та їх складових.

У складі пасивів ТОВ «Шлях» сума власного капіталу зменшилась на 778,6 тис. грн. і у 2023 році його величина становила 69,8 тис. грн. Зменшення власного капіталу відбулось внаслідок росту непокритого збитку на аналогічну суму, оскільки капітал підприємства не змінювався і становив 2205,1 тис. грн. Необхідно відзначити зростання поточних зобов'язань на суму 154,4 тис. грн.

Таблиця 2.6 - Склад пасивів ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки, тис. грн.

№	Статті	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Власний капітал, разом	848,4	146,9	69,8	-778,6
2	у т.ч. капітал	2205,1	2205,1	2205,1	0
3	непокритий збиток	1356,7	2058,2	2135,3	778,6
4	Поточні зобов'язання, разом	147,2	312,1	301,6	154,4
5	Всього	995,6	459,0	371,4	-624,2

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Станом на кінець 2023 року сума поточних зобов'язань становила 301,6 тис. грн. В цілому сума пасивів зменшилась на 624,2 тис. грн. Структура пасивів наведена на рис. 2.4.

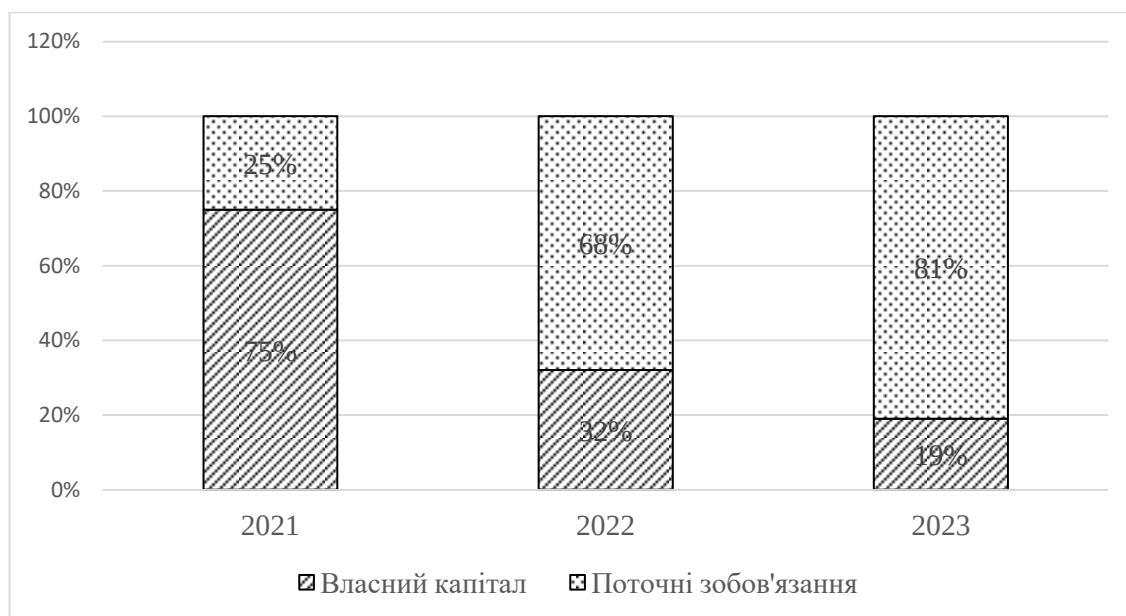


Рисунок 2.4 – Динаміка структури пасивів ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 рр.

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Як бачимо структура пасивів ТОВ «Шлях» змінювалась з кожним роком протягом 2021 – 2023 рр. у бік росту частки поточних зобов'язань та зменшення частки власного капіталу. У 2021 році частка поточних зобов'язань складала 25%, а власного капіталу – 75%. До кінця 2023 року у структурі пасивів ТОВ «Шлях» частка поточних зобов'язань зросла до 81%, а частка власного капіталу зменшилась до 19%.

Розглянемо склад поточних зобов'язань, та динаміку його зміни за 2021 – 2023 роки. Розраховані відхилення розмірів статей поточних зобов'язань у динаміці наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Склад поточної кредиторської заборгованості ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки, тис. грн.

№	Статті	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Поточні зобов'язання, разом	147,2	312,1	301,6	154,4
2	у т.ч. кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	84,3	84,3	126,2	41,9
3	кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	6,8	27,1	-	-6,8
4	кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	1,2	29,9	-	-1,2
5	кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	17,3	-	-	-17,3
6	Кредиторська заборгованість, всього	109,6	141,3	126,2	16,6
7	Інші поточні зобов'язання	37,6	170,8	175,4	137,8

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

В ТОВ «Шлях» за період з 2021 року до 2023 рік всі статті поточних зобов'язань підприємства за розмірами змінювались. У загальному підсумку вони зросли на 154,4 тис. грн. Найбільш всього зросла у складі поточних зобов'язань стаття «Інші поточні зобов'язання» на суму 137,8 тис. грн. Сума кредиторської заборгованості в цілому також зросла на величину 16,6 тис. грн. У складі кредиторської заборгованості зросла заборгованість за товари, роботи, послуги на 41,9 тис. грн. і склала на кінець 2023 року 126,2 тис. грн. А кредиторська заборгованість за розрахунками, навпаки, до кінця 2023 року була погашена в

цілому на суму 25,3 тис. грн. і зокрема за статтями: за розрахунками з бюджетом – на 6,8 тис. грн., за розрахунками зі страхування – на 1.2 тис. грн., за розрахунками з оплати праці – на 17,3 тис. грн.

На рис. 2.5 представлена структура поточних зобов'язань ТОВ «Шлях» у динаміці 2021 – 2023 роки. У структурі поточних зобов'язань у 2021 році переважала кредиторська заборгованість. Вона складала 74%, решту (26%) складали інші поточні зобов'язання. Протягом 2022 та 2023 років ситуація у структурі поточних зобов'язань змінилася у бік росту частки інших поточних зобов'язань та зменшення кредиторської заборгованості. На кінець 2023 року частка кредиторської заборгованості склала 42%, а частка інших поточних зобов'язань, відповідно, 58%.

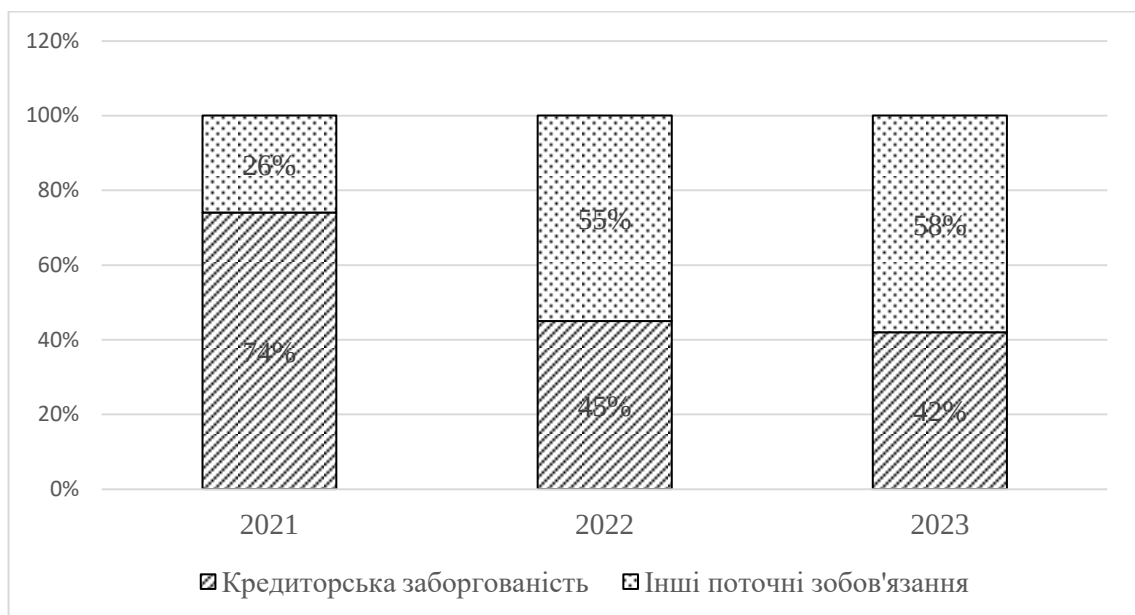


Рисунок 2.5 – Динаміка структури поточних зобов'язань ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 рр.

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Рівень ефективності використання виробничих засобів ТОВ «Шлях» та оптимальна структура джерел фінансування активів підприємства мають вплив на фінансові результати його діяльності та рівень фінансової стійкості.

2.2 Аналіз результативності діяльності ТОВ «ШЛЯХ» та його фінансової стійкості

Формально підприємство функціонує, якщо темпи росту виручки від реалізації за всі роки досліджуваного періоду перевищують 100%. При цьому темпи росту виручки повинні перевищувати темпи росту витрат за всіма роками, що має позитивний вплив на розвиток підприємства. Якщо темпи росту чистого прибутку значно збільшуються по відношенню до минулого року, то це також свідчить про позитивний розвиток підприємства.

Проаналізуємо фінансові результати діяльності ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки на підставі показників, представлених в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Фінансові результати діяльності ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки, тис. грн.

№	Статті	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Чистий дохід від реалізації	5177,4	1515,7	1664,0	-3513,4
2	Інші доходи	0,1	-	-	-0,1
3	Разом доходи	5177,5	1515,7	1664,0	-3513,5
4	Собівартість реалізованої продукції	4247,0	1771,9	1631,9	-2615,1
5	Інші витрати	928,1	175,6	82,6	-845,5
6	Разом витрати	5175,1	1947,5	1714,5	-3460,6
6	Фінансовий результат до оподаткування	2,4	-431,8	-50,5	-52,9
7	Податок на прибуток	0,4	-	-	-0,4
8	Чистий прибуток (збиток)	2,0	-431,8	-50,5	-52,5

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.2

Чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «Шлях» за період 2021 – 2023 роки зменшився на суму 3513, 4 тис. грн. і склав на кінець звітного року 1664 тис. грн. Інші доходи спостерігалися лише у 2021 році на суму 0,1 тис. грн. У 2022 та 2023 році вони були відсутні. Відповідно, це спричинило зростання загальної суми доходів лише у 2021 році до 5177,5 тис. грн. Разом із доходами зменшувались і витрати. Загальна сума їх зменшення склала 3460,6 тис. грн.

Обсяг загальних витрат склав у 2023 році 1714,5 тис. грн. До складу витрат входить собівартість реалізованої продукції та інші витрати. Всі названі складові витрат зменшуються. Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 2615,1 тис. грн. і склала у 2023 році 1631,9 тис. грн. Інші витрати зменшились, у свою чергу, на 845,5 тис. грн. і склали у 2023 році 82,6 тис. грн. Через зменшення доходів і витрат зменшилась величина фінансового результату діяльності ТОВ «Шлях».

У 2021 році доходи перевищували витрати і підприємство отримало прибуток на суму 2,4 тис. грн. Оскільки підприємство знаходиться на загальній системі оподаткування, у 2021 році було сплачено податок на суму 0,4 тис. грн. і в результаті підприємство отримало чистий прибуток на суму 2 тис. грн.

У наступних 2022 та 2023 роках, навпаки, витрати перевищували доходи і підприємство отримало збитки, відповідно, на суму 431,8 тис. грн. та 50,5 тис. грн. Позитивним моментом є зменшення збитку підприємства у 2023 році.

У процесі своєї виробничої діяльності ТОВ «Шлях» постійно поповнює запаси товарно-матеріальних цінностей. Для цієї мети використовуються як власні кошти, так і залучені. Аналіз надлишку чи дефіциту коштів для формування запасів і витрат дозволяє визначити абсолютні показники фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість є фактором стабільної платоспроможності підприємства. Основою надійної платоспроможності є збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат, позитивного і від'ємного грошового потоку. Зв'язок між розміром матеріальних оборотних коштів і розміром власних і залучених ресурсів для їх формування характеризує фінансову стійкість. Забезпеченість підприємства резервами та ресурсами для їх утримання становить фінансову стійкість, платоспроможність – її зовнішній прояв.

Загальним абсолютним показником фінансової стійкості є надлишок або нестача джерел коштів для формування резервів і витрат, який визначається як різниця між розміром джерел коштів і величиною резервів. За цих умов розглядається забезпеченість резервів такими ресурсами, як власні оборотні

кошти, довгострокові та короткострокові зобов'язання. Узагальнюючим показником фінансової свободи є надлишок або нестача джерел коштів для формування резервів і витрат.

За видами джерел коштів для формування запасів і витрат використовуються показники, наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «Шлях» та визначення її типу за 2021 – 2023 роки

№	Показники	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Власний оборотний капітал	596,2	-77,8	-128,3	-724,5
2	Наявність власного оборотного капіталу і довгострокових зобов'язань	596,2	-77,8	-128,3	-724,5
3	Загальна величина всіх джерел фінансування запасів	743,4	234,3	173,3	-570,1
4	Величина запасів	187,9	157,6	157,6	-30,3
5	Профіцит (дефіцит) власного оборотного капіталу	408,3	-235,4	-285,9	-694,2
6	Профіцит (дефіцит) власного оборотного капіталу і довгострокових зобов'язань	408,3	-235,4	-285,9	-694,2
7	Профіцит (дефіцит) загальної величини всіх джерел фінансування запасів	555,5	76,7	15,7	-539,8
8	Трифакторний показник	1;1;1	0;0;1	0;0;1	-
9	Тип фінансової стійкості	абсолютний	нестійкий	нестійкий	-

Джерело: побудовано автором

Проаналізувавши показники таблиці 2.9, можна зробити наступні висновки:

1. За 2023 рік зростає дефіцит власних обігових коштів. Сума дефіциту в 2023 році досягла 128,3 тисяч грн. Дефіцит зріс на 724,5 тис. грн. порівняно з 2021 роком, коли у підприємства був в наявності власний оборотний капітал. Зростання дефіциту є негативним явищем для підприємства.

2. Порівнюючи період 2021 - 2023рр., величина загальної суми ресурсів на формування резервів зменшується, а точніше, на 570,1 тис. грн.

3. Власного обігового капіталу через його дефіцит не вистачає для покриття запасів підприємства. Його дефіцит за період 2021 - 2023 роки зріс на суму 694,2

тис. грн. Для фінансування запасів довгострокові зобов'язання підприємством не використовуються.

4. В цілому загальна сума фінансування запасів підприємства зменшується на 539,8 тис. грн. і склала 15,7 тис. грн.

На основі табл. 2.9 можна визначити тип фінансової стійкості за допомогою трифакторної моделі: для 2021 року був характерний абсолютний тип фінансової стійкості. Для 2022 року модель змінилися і для підприємства є характерним нестійкий фінансовий стан. У 2023 році модель не змінюється. Отже, фінансовий стан підприємства станом на кінець 2023 року залишається нестабільним, що свідчить про неефективну виробничу діяльність.

Після розгляду загальної картини фінансової стійкості можна перейти до розрахунку системи показників фінансової стійкості (табл. 2.10)

Таблиця 2.10 - Коефіцієнти фінансової стійкості ТОВ «Шлях» за 2021-2023 рр.

№	Коефіцієнти	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Коефіцієнт автономії	0,85	0,32	0,19	-0,66
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,18	3,12	5,26	4,08
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,60	-0,17	-0,35	-0,95
4	Коефіцієнт покриття запасів	3,17	-0,49	-0,81	-3,98

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Аналіз показників фінансової стійкості в табл. 2.10 показує, що значення коефіцієнта автономії зменшується. Якщо у 2021 році воно перевищувало нормативне значення (в межах 0,4 - 0,6) і свідчило про те, що підприємство використовувало не в повному обсязі його ресурсний потенціал, то у 2023 році значення коефіцієнта автономії було набагато нижче нормативного і свідчить, що підприємству не вистачає власних коштів для погашення його зобов'язань перед своїми контрагентами. Значення коефіцієнта фінансової залежності, навпаки, зростає. Його значення у 2023 році перевищує суттєво нормативне значення (в межах 1,67-2,5), що означає зростання фінансових ризиків. Від'ємне значення

коефіцієнта маневреності власного капіталу підприємства говорить, що у ТОВ «Шлях» спостерігається дефіцит власного капіталу для фінансування його діяльності. Про дефіцит власного оборотного капіталу для покриття запасів свідчить і наступний коефіцієнт покриття запасів, який також у 2023 році має від’ємне значення.

Для діагностики банкрутства підприємства скористуємось «універсальною дискримінантною функцією Терещенка» [5], яка була розроблена для вітчизняних підприємства. Вона має вигляд:

$$Z = 1,5 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6 \quad (2.1)$$

Інформація для діагностики банкрутства ТОВ «Шлях» з використанням цієї методики представлена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Показники для діагностики банкрутства ТОВ «Шлях» за 2023р.

№	Показники	Значення
X1	Чистий грошовий потік / Зобов’язання	-0,17
X2	Валюта балансу / Зобов’язання	1,23
X3	Чистий прибуток (збиток) / Валюта балансу	-0,14
X4	Чистий прибуток (збиток) / Виручка	-0,03
X5	Виробничі запаси / Виручка	0,09
X6	Виручка / Основний капітал	8,44

Джерело: побудовано на основі ф.1, ф.2 звітності підприємства

Підставляючи показники, наведені в табл. 2.11, у формулу 2.2 отримаємо:

$$\begin{aligned} Z &= 1,5 \times (-0,17) + 0,08 \times 1,23 + 10 \times (-0,14) + 5 \times (-0,03) + 0,3 \times 0,09 + 0,1 \times 8,44 = \\ &= -0,255 + 0,098 - 1,4 - 0,15 + 0,027 + 0,844 = -0,836 \end{aligned}$$

За результатами діагностики банкрутства ТОВ «Шлях» можна визнати його напівбанкрутом, оскільки розраховане значення є від’ємним.

2.3 Оцінка кредитоспроможності ТОВ «ШЛЯХ»

Проаналізуємо тепер ліквідність балансу ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 роки. Ліквідність балансу - це ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк трансформації яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань. Він розраховується на підставі групування активів за ступенем їх ліквідності, а пасивів – за терміновістю їх оплати.

Для розрахунку ліквідності балансу ТОВ «Шлях» необхідні показники представлені в табл. 2.12.

Таблиця 2.12 – Ліквідність балансу ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники		Роки		
		2021	2022	2023
А1 Найбільш ліквідні активи (грошові кошти та їх фінансові еквіваленти)		11,2	11,2	1,4
А2 Активи, що швидко реалізуються (дебіторська заборгованість)		73	28	8
А3 Активи, що повільно реалізуються (запаси та інші оборотні активи)		25	67	91
А4 Активи, що важко реалізувати (необоротні активи)		252,2	224,7	198,1
П1 Найбільш строкові зобов'язання (кредиторська заборгованість)		109,6	141,3	126,2
П2 Короткострокові пасиви (короткострокові кредити банків та інші позики)		-	-	-
П3 Довгострокові пасиви (довгострокові зобов'язання)		-	-	-
П4 Постійні пасиви (власний капітал)		848,4	146,9	69,8
А1 ≥ П1	Умова абсолютної ліквідності	А1 < П1	А1 < П1	А1 < П1
А2 ≥ П2		А2 > П2	А2 > П2	А2 > П2
А3 ≥ П3		А3 > П3	А3 > П3	А3 > П3
А4 ≤ П4		А4 < П4	А4 > П4	А4 > П4

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Необхідною умовою абсолютної ліквідності балансу ТОВ «Шлях» є виконання наведеної в табл. 2.12 нерівності, зокрема перших трьох. Четверта нерівність має так званий балансуєчий характер, тобто її виконання свідчить про

наявність в організації власних оборотних коштів. Якщо будь-яка нерівність має знак, протилежний у зафіксованому в оптимальному варіанті, то ліквідність балансу відрізняється від абсолютної.

Показники, представлені в табл. 2.12, свідчать про те, що протягом 2021-2023 років ТОВ «Шлях» не було абсолютно ліквідним. Умови абсолютної ліквідності за кожний рік не виконувались. Найбільш ліквідні активи за обсягами були меншими у порівнянні із обсягами кредиторської заборгованості протягом 2021-2023 років. А активи, що важко реалізуються, були меншими за розмірами постійних пасивів лише у 2021 році.

При цьому умова поточної ліквідності має вигляд: $(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$

У нашому випадку маємо за 2023 рік: $9,4 < 126,2$, що свідчить про відсутність платоспроможності у підприємства на найближчий час.

Умова перспективної ліквідності: $A3 \geq П3$. У нашому випадку ця умова дотримується у 2023 році, що свідчить про довгострокову платоспроможність підприємства.

Однак, треба відзначити, що проведений аналіз за цією методикою є приблизним. Більш детальним є коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності.

Розраховані показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Шлях» протягом 2021-2023 років наведені в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Коефіцієнти ліквідності ТОВ «Шлях» за 2021-2023 роки

№	Коефіцієнти	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Абсолютна ліквідність	0,08	0,04	0,01	-0,07
2	Строкова ліквідність	0,17	0,21	0,30	0,13
3	Поточна ліквідність	5,05	0,57	0,75	-4,3

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

З табл. 2.13 видно, що протягом 2021 - 2023 років коефіцієнт абсолютної ліквідності не має значення, яке б відповідало нормативному значенню (від 0,2 до 0,5). Він суттєво менше нормативного значення. При цьому за аналізований

період коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшувався і становить у 2023 році 0,01, що говорить про відсутність платоспроможності ТОВ «Шлях».

Для коефіцієнта строкової ліквідності нормативним значенням є 1. Значення строкової ліквідності за всі роки досліджуваного періоду спостерігається менше нормативного. Це свідчить про дефіцит ліквідних активів для погашення короткострокової кредиторської заборгованості.

Оскільки значення коефіцієнта поточної ліквідності в 2023 році зменшилось до 0,57, що не відповідає нормативному значенню (від 2 до 3), це свідчить у ТОВ «Шлях» не достатньо активно використовуються оборотні активи і необхідно покращити доступ до короткострокового кредитування.

Таким чином, на підставі аналізу ліквідності ТОВ «Шлях» можна зробити висновки. По-перше, відбувається зниження його ліквідності, відповідно, кредитоспроможності підприємства. По-друге, баланс підприємства не є абсолютно ліквідним. У ТОВ «Шлях» спостерігається зниження власних оборотних коштів і зростання поточних зобов'язань.

Крім ліквідності підприємства важливо оцінити його платоспроможність і можливість її відновити. Для цього розрахуємо коефіцієнти платоспроможності, значення яких наведемо в табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Динаміка коефіцієнтів платоспроможності ТОВ «Шлях» за 2021 – 2023 рр

№	Коефіцієнти	Роки			Відхилення 2023 від 2021, +/-
		2021	2022	2023	
1	Коефіцієнт загальної платоспроможності	6,8	1,5	1,2	-5,6
2	Коефіцієнт покриття всіх зобов'язань чистими активами	5,8	0,3	0,2	-5,6
3	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	5,1	0,5	0,1	-4,0

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Показники платоспроможності ТОВ «Шлях» зменшуються за період 2021 – 2023 роки. Коефіцієнт загальної платоспроможності зменшився на 1,2 п. і

становив у 2023 році 1,2, що менше нормативного значення, яке повинно бути більше чи дорівнювати 2,0. Це свідчить, що підприємство не в змозі в найближчі часи погасити свої зобов'язання власними коштами. Коефіцієнт покриття зобов'язань чистими активами також зменшився і становив у 2023 році 0,2, що менше 1 і свідчить, що підприємство не здатне погасити всі зобов'язання чистими активами. Зменшення коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить, що у 2023 році у ТОВ «Шлях» не достатньо дебіторської заборгованості для погашення його кредиторської заборгованості.

Крім оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства важливо оцінити можливість підприємства відновити його платоспроможність. Для цього розрахуємо коефіцієнт відновлення платоспроможності підприємства в місяцях:

$$(2 - 0,8) \times 12 / (0,8 - 0,6) = 72 \text{ (місяці)}$$

Як показав розрахунок, у ТОВ «Шлях» є можливість відновити платоспроможність через 72 місяці або 6 років.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ ТОВ «ШЛЯХ» З БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

3.1 Напрямки підвищення ефективності управління кредитоспроможністю ТОВ «Шлях» для отримання банківського кредиту

Значний вплив на фінансову стійкість бізнесу мають кошти, залучені на ринку позичкових капіталів. Чим більше коштів може залучити компанія, тим вище її кредитоспроможність, але при цьому зростає фінансовий ризик - чи вчасно компанія розплатиться з кредиторами? У цьому випадку основну роль покликані відіграти резерви, як одна з форм фінансової гарантії платоспроможності бізнесу.

Фінансовий стан бізнесу та залучення позикових коштів за найсприятливіших умов визначаються значною мірою через ефективне управління кредитоспроможністю підприємства. Компанія відповідає за управління кредитоспроможністю переважно в особі керівника фінансово-аналітичного відділу на чолі з фінансовим директором. Для малого бізнесу, як правило, функції фінансового директора виконує сам власник підприємства.

Для прийняття правильного (дійового та ефективного) рішення з управління кредитоспроможністю підприємства на підставі його оцінки та аналізу фінансово-економічних показників підприємства, проведеного у 2 розділі, необхідно вивчити фактори, які мають вплив на кредитоспроможність підприємства.

На кредитоспроможність підприємства значною мірою впливають фактори, які можна розділити на зовнішні та внутрішні. Внутрішні безпосередньо залежать від організації роботи самого бізнесу. Зовнішні фактори, які впливають на надійність підприємства, це фактори, які знаходяться за його межами. Зовнішнє середовище, в якому знаходиться підприємство, постійно рухається і піддається

змінам. Здатність підприємства реагувати та справлятися зі змінами зовнішнього середовища є однією з найважливіших частин його успіху.

На рівень можливостей і загроз для діяльності організації можуть впливати різні законодавчі та державні чинники: зміни податкового законодавства, політичної ситуації, відносин між бізнесом і владою, фіскальної політики; державне регулювання, політична ситуація в зарубіжних країнах, розмір державних бюджетів; державні відносини з іншими країнами. Ця група факторів відноситься до політично-правових.

На здатність підприємства залишатися кредитоспроможним безпосередньо впливає загальний стан економіки. Макроекономічний клімат загалом означає рівень здатності підприємства досягати своїх цілей. Аналізуючи зовнішню ситуацію для ТОВ «Шлях», необхідно оцінити низку економічних показників, серед яких: процентна ставка, курс національної валюти, темп економічного зростання, рівень інфляції та деякі інші. В умовах сильного інфляційного процесу підприємства змушені вкладати залишки готівки в валютні резерви. Через інфляцію величина дебіторської заборгованості зменшується. Це обмежує можливість підприємства продавати частину своєї продукції на умовах відстрочки платежу і, таким чином, призводить до зниження обсягу продажів. Перелічені фактори є економічними.

Соціальні та культурні чинники формують стиль діяльності підприємства, рівень споживання та мають комплексний вплив на його кредитоспроможність. Технологічні фактори, такі як технологічні новації та відкриття, наприклад, цифровізація діяльності, використання електронних видів зв'язку та транспорту в повсякденному житті, відкривають великі можливості та створюють серйозні загрози, вплив яких менеджери повинні розуміти та оцінювати.

З точки зору впливу на фінансову стійкість і кредитоспроможність основними внутрішніми факторами є:

- приналежність до галузі організації;
- склад і структура продукції та послуг;
- розмір статутного капіталу підприємства;

- розмір і структура витрат на виробництво, їх динаміка порівняно з грошовими доходами підприємства;
- стан майна та фінансових активів, у тому числі запасів і резервів, їх структуру та склад.

Ступінь їх загального впливу на надійність бізнесу залежить не тільки від співвідношення перерахованих вище факторів, але і від стадії виробничого циклу, на якій в даний момент знаходиться підприємство, і від професіоналізму її менеджерів. Практика показує, що велика кількість організаційних провалів може бути пов'язана саме з некомпетентністю керівників, їх невмінням враховувати зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

У загальному вигляді способи управління кредитоспроможністю ТОВ «Шлях» можна виділити у три блоки:

- 1) способи покращення кредитної історії та історії взаємовідносин із банками;
- 2) способи покращення показників виробничої діяльності підприємства;
- 3) способи покращення фінансового стану підприємства.

В табл. 3.1 представлені потенційні можливості співробітництва підприємства із банківськими установами, які враховуються для оцінки якості кредитної історії підприємства.

Таблиця 3.1 – Параметри характеристики, які мають позитивний вплив на кредитну історію підприємства із банківськими установами

Параметри характеристики	Можливості управління в цілях підвищення кредитоспроможності
1	2
Кількість банківських установ, які обслуговують підприємство	Залежить насамперед від вимог банку. Якщо потенційний банк-кредитор вимагає відмовитися від співпраці з іншими кредитними організаціями, то така відмова буде позитивно впливати на кредитоспроможність. Якщо ж банку важливо, щоб потенційний позичальник обслуговувався в декількох банках, то для підвищення кредитоспроможності може знадобитися відкриття рахунків у кількох банках, проведення «оборотів» за цими рахунками, поділ кредитного портфеля між кількома банками
Поточний кредитний портфель	Для підвищення своєї платоспроможності та кредитоспроможності компанія (група) повинна дотримуватись прийнятного рівня кредитного портфеля, співвідносячи його з виручкою, чистим прибутком, EBITDA. Крім того, слід звертати увагу на структуру

	кредитного портфеля (співвіднесення короткострокових та довгострокових кредитів) та його якість (кредити мають бути надані надійними банками)
--	---

Продовження табл. 3.1

1	2
Погашені кредити	Цей параметр характеристики також може оцінюватися банками по-різному. Так, для одних банків важливий сам факт наявності погашених кредитів, для інших – їхні суми та строки. Якщо банк звертає увагу лише на наявність погашених кредитів, то підвищити кредитоспроможність суб'єкт господарювання може погашенням кількох короткострокових кредитів.
Випадки простроченої заборгованості	Наявність випадків простроченої заборгованості негативно позначається на кредитоспроможності потенційного позичальника. Тому критично важливо не допускати цього
Банківські продукти, що використовуються підприємством	Для деяких банків може бути важливим використання потенційним позичальником великої кількості банківських продуктів: кредити (у тому числі у формі овердрафту), гарантії, кредитно-документарні лінії, депозити тощо.

Джерело: побудовано автором

В табл. 3.2 представлені способи покращення нефінансових показників операційної (виробничої) діяльності.

Таблиця 3.2 – Способи покращення показників виробничої діяльності підприємства для підвищення його кредитоспроможності

Спосіб	Вплив на кредитоспроможність
Пошук альтернативних постачальників і покупців	Дозволяє диверсифікувати постачальників та покупців, мінімізуючи тим самим ризики втрати найбільших з них
Ведення бізнесу в рамках однієї юридичної особи без періодичної перереєстрації	Дозволяє підтвердити тривалий термін ведення бізнесу, стабільність його розвитку. Спосіб постійного переведення бізнесу на нові юридичні особи, що використовується з метою податкової оптимізації, може негативно позначитися на кредитоспроможності позичальника, якщо банк використовує виключно формальний підхід до її оцінки.
Укладання довгострокових договорів із основними постачальниками на вигідних умовах	Довгостроковий договір на постачання сировини, комплектуючих, товарів, надання послуг дозволяють мінімізувати можливі ризики, пов'язані із втратою постачальника або зміною умов постачання. Також позитивно на кредитоспроможність організації впливає можливість платити за поставлену продукцію з розстрочкою
Укладання довгострокових договорів з основними покупцями	Дозволяє мінімізувати можливі ризики втрати покупців. Включення до договору умови повної чи часткової передоплати також є позитивним фактом

Джерело: побудовано автором

В табл. 3.3 наведені способи покращення основних фінансових показників, які враховуються банківськими установами при здійсненні аналізу кредитоспроможності підприємства.

Таблиця 3.3 - Способи покращення фінансових показників, що враховуються банками при аналізі кредитоспроможності підприємства

Показники	Способи покращення
Темп зростання виручки	Збільшення виручки з допомогою удосконалення маркетингової активності над ринком
Коефіцієнт фінансової стійкості	Збільшення власного капіталу за рахунок збільшення накопиченого прибутку, додаткового та резервного капіталу
Рентабельність продажів	Збільшення чистого прибутку за рахунок зниження витрат
Коефіцієнти ліквідності	Зниження заборгованості за поточними фінансовими зобов'язаннями
Коефіцієнт автономії та коефіцієнт залежності	Збільшення частки власного капіталу за рахунок «нагромадження» нерозподіленого прибутку; Збільшення частки власного капіталу за рахунок зниження суми позик та кредитів
Коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу	Зниження величини позикового капіталу; Збільшення суми власного капіталу
Debt/EBITDA	Зниження боргового навантаження Збільшення EBITDA

Джерело: побудовано автором

Таким чином, фінансовий стан бізнесу та залучення позикових коштів на найвигідніших умовах багато в чому визначаються ефективним управлінням кредитоспроможністю підприємства. Серед напрямків підвищення ефективності управління кредитоспроможністю ТОВ «Шлях» є:

- збільшення власного капіталу в структурі балансу підприємства – цей захід дозволяє підвищити фінансову стійкість підприємства, яка оцінюється в більшості методичних підходів оцінювання кредитоспроможності;
- збільшення власного капіталу в обігу - за рахунок зменшення інвестицій в основний капітал і збільшення оборотних активів. Цей захід сприятиме звільненню підприємства від сильної залежності його основної діяльності від залучених коштів;

- зменшення оборотності дебіторської заборгованості – дозволить підприємству швидко конвертувати борг дебіторів у готівку, що позбавить від необхідності використання запозичень у розрахунковому обороті;
- збільшення грошових потоків - збільшення за рахунок збільшення обороту серед наявних клієнтів, розширення асортименту продукції, пошуку нових клієнтів, що призведе до покращення фінансово-економічного стану бізнесу та підвищення кредитної привабливості для кредиторів;
- зменшення поточних фінансових зобов'язань - зменшення тягара зобов'язань збільшить резерв для залучення нових кредитів на вигідних умовах;
- підвищення кредитного рейтингу – шляхом маніпулювання звітністю та фінансово-аналітичними показниками, а також операцій фінансового менеджменту бізнесу;
- підвищення показників рентабельності - зміна структури виробництва і ринків збуту, зниження витрат;
- оперативне управління умовами кредитних зобов'язань - постійний моніторинг загальних і спеціальних умов кредитування від різних кредитних установ;
- формування окремого фінансово-аналітичного відділу, кадрової служби – відділу з висококваліфікованими спеціалістами;
- підвищення кваліфікації фінансового директора бізнесу - найважливіша ланка фінансового менеджменту в бізнесі повинна бути з найсучаснішими методами і способами управління фінансами.

3.2 Використання банкомату для цільової реклами продукції ТОВ «Шлях»

Споживачі продукції ТОВ «Шлях» регулярно контактують із банкоматами, які можуть бути ефективним рекламним каналом. Незважаючи на зростання безготівкових та електронних платежів банкомати є одним із самих популярних способів економічного кредиту. Завдяки банкомату споживачі продукції ТОВ

«Шлях» все ще мають готівку. Але це не просто машина для видачі та прийому готівки. Її можна використовувати для банкоматного маркетингу.

Банкоматний маркетинг – це спосіб просування не тільки для банків, який рекламує послуги серед своїх клієнтів, але і для інших сфер. Можна перелічити декілька переваг банкоматної реклами як для самих банків, так і їх клієнтів (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 - Переваг банкоматної реклами як для банків, так і їх клієнтів

Джерело: побудовано автором

Розглянемо детальніше переваги, наведені на рис. 3.1. По-перше, реклама в банкоматах надає широкі можливості для реклами продукції, робіт, послуг. Наприклад, для таргетингу, реклами в точках продажу. Тим самим відкривається широкий доступ до цільової аудиторії.

По-друге, споживачі при здійсненні грошових операцій через банкомат, очкуючи їх закінчення, пильно стежать за екраном банкомату. Тому рекламу, яка буде висвітлюватися на екрані банкомату навіть на декілька секунд очікування, споживач обов'язково побачить. При цьому реклама не має ефекту дратування, якщо вона не буде збільшувати тривалість самої операції.

В-третьє, вартість розміщення залежить, як правило, від обсягу інформації про користувачів та точності таргетування - чим більша інформаційна база, тим вище вартість розміщення реклами.

Схема взаємодії між елементами процесу реалізації цільової реклами через банкомат представлена на рис. 3.2.

Унікальність схеми полягає в тому, що: елемент 1 (банківська установа) представляє окремий фізичний діловий об'єкт; елемент 2 (підприємство) також представляє окремий фізичний діловий об'єкт; елемент 3 (споживач) представляє деяку кількість споживачів, але в кожній групі контактів модель працює тільки з одним представником групи. У нашому випадку це споживачі хліба та хлібобулочних виробів.

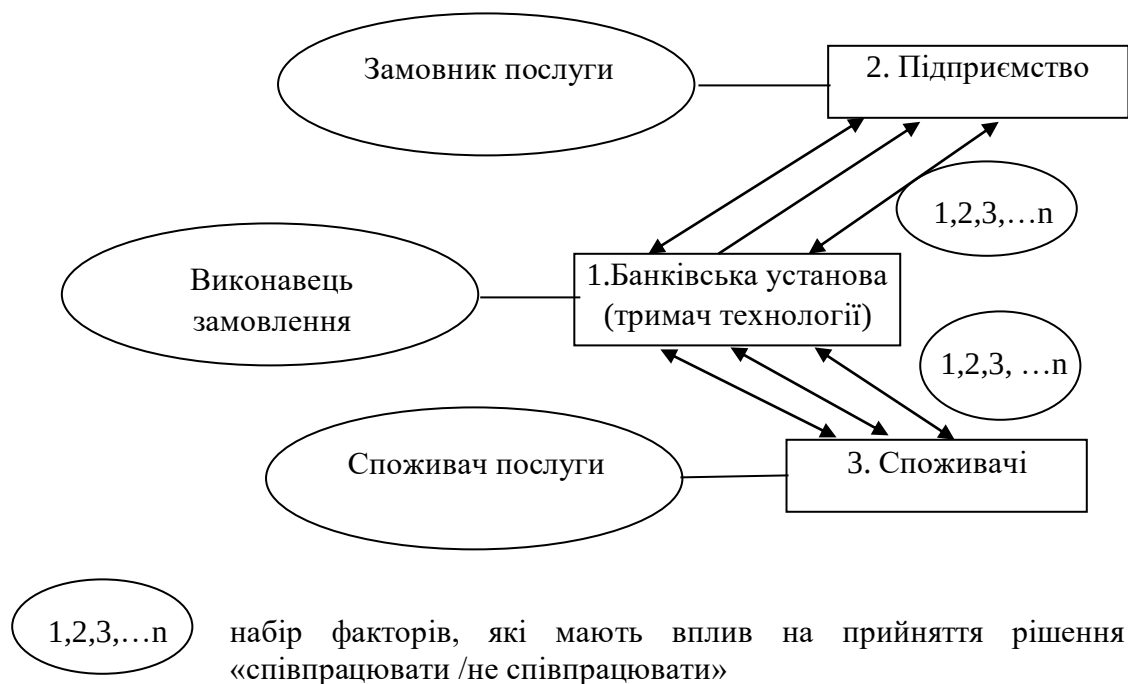


Рисунок 3.2 – Схема взаємодії «Підприємство – Банківська установа - Споживач» для просування товарів цільової реклами у банкоматі

Джерело: побудовано автором

Схема взаємодії виробника та споживача його продукції, яка відбувається завдяки банківській установі через її банкомати, яка представлена на рис. 3.2, працює таким чином.

1. Насамперед, укладається договір щодо надання банківської послуги між банківською установою і підприємством. У цьому договорі в обов'язковому порядку повинні бути обумовлені строки розміщення реклами, перелік банкоматів

із адресами, через які буде посуватися реклама підприємства, цільова аудиторія, форми звітності, вартість послуг тощо.

2. На наступному етапі розробляється макет рекламного повідомлення для банкомату підприємством або банківською установою з обов'язковим узгодженням його між сторонами угоди.

3. Далі банківська установа розміщує рекламу в банкоматі.

4. Надання звітності, оговореної у договорі, банківською установою підприємству.

5. Підведення результатів проєкту, підписання угоди про надання цієї банківської послуги.

Результатом ефективності взаємодії «Підприємство – Банківська установа - Споживач» для просування товарів цільової реклами у банкоматі є рівень у відсотковому відношенні задоволених клієнтів.

До чинників, які мають вплив на результат прийняття рішення «співпрацювати чи не співпрацювати» з тією чи іншою банківською установою з питання розміщення цільової реклами через його банкомати, можна віднести такі групи.

1) З боку банківської установи, яка є власником банкоматів. По-перше, банківська установа, яка має в наявності відповідну технологію просування реклами підприємства через банкомати, повинна співпрацювати із підприємством, яке хоче скористатися цим видом банківських послуг. По-друге, це мотиваційні фактори. Іншими словами, це причини, за якими самій банківській установі вигідно мати таку технологію. Такими причинами є:

- вхід до корпоративних клієнтів;
- зростання комісійних доходів;
- реалізація соціальної відповідальності банківської установи, зокрема в контексті рекламування можливостей благодійних внесків на визначні потреби.

Але треба враховувати не плюси від реалізації цієї послуги для банку, але і мінуси. Негативними сторонами для банку можуть бути:

- дохідний ризик. Банк повинен отримувати додатковий дохід від обслуговування кожного клієнта, який повинен включати як прямі доходи від цільової реклами, так і потенційні доходи від роботи з цим банківським клієнтом за іншими видами послуг;

- несприйняття реклами через банкомат споживачами. Банк не повинен отримувати від його клієнтів, негативної реакції від користування його банкоматами, яка може зменшити його доходи від основної діяльності.

2) З боку підприємства – замовника реклами. Просування продукції таким способом особливо є актуальним для підприємств малого бізнесу, до яких відноситься і досліджуване нами в роботі підприємство ТОВ «Шлях». Вони заінтересовані в цільовій рекламі через банкомат через ряд причин. По-перше, це збільшення продажів, оскільки банкомати розміщені в різних місцях, де відсутня торгові точки ТОВ «Шлях», що збільшує кількість потенційних покупців продукції підприємства.

По-друге, це скорочення витрат. Для малого підприємства організація збору інформації про потенційних споживачів його продукції, купівля і встановлення спеціального програмного забезпечення, закупівля відповідного обладнання, налагодження зворотного зв'язку із споживачами є дуже затратним.

В-третьє, це полегшення контролю за ефективністю вкладених коштів. Про результати співпраці з банком щодо використання цієї банківської послуги буде свідчити збільшення кількості клієнтів ТОВ «Шлях», внаслідок обсягів продажу та доходів.

До негативних факторів для підприємства використання цієї банківської послуги можна віднести:

- велика ціна за банківську послугу;
- оперативність розміщення реклами;
- вимоги до форми реклами і контроль за нею з боку банку.

3) З боку потенційних споживачів цільової реклами через банкомат позитивним фактором є отримання нової інформації, а негативним фактором є обмеженість у часі для перегляду реклами.

Таким чином, пропозиція ТОВ «Шлях» скористатись цільовою рекламою своєї продукції через банкомат свого банку вирішить питання гарантованості контакту із споживачами, розширення клієнтської бази, збільшення продажів і, відповідно, отримання прибутку. Постійне отримання прибутку підприємством ТОВ «Шлях» дозволить йому вийти із кризового стану і отримувати кредити від банку, що у свою чергу, збільшить заінтересованість банку у цьому підприємстві.

3.3 Удосконалення процесу розробку фінансової стратегії ТОВ «ШЛЯХ» для підвищення ефективності роботи з банком

Ефективність управління фінансовою результативністю (у нашому випадку збитком) діяльності ТОВ «Шлях» є його важливою поточною економічною характеристикою, а також оцінкою його майбутнього потенціалу. Для запобігання збитків підприємство повинно мати добре продуману фінансову стратегію. Розробка фінансової стратегії є необхідною умовою для успішного розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі. Це трудомістка процедура. Однак важливість цього процесу для бізнесу набагато перевищує витрати на його впровадження. Процес розробки фінансової стратегії повинен відповідати певним вимогам:

1. Послідовність розробки. Фінансова стратегія не повинна бути випадковою сумою окремих рішень.
2. Постійний розвиток. Стратегія – це елемент, який розвивається разом із системою.
3. Дотримання загальної стратегії. Фінансова стратегія повинна відповідати загальній стратегії підприємства і бути адекватною їй.
4. Відповідність зовнішньому та внутрішньому середовищу. Стратегічні рішення повинні прийматися на основі порівняння наявних ресурсів бізнесу, його потенціалу зростання з можливостями та загрозами середовища.

Процес розробки фінансової стратегії підприємства здійснюється в наступні етапи (рис. 3.3).



Рисунок 3.3 – Етапи розробки фінансової стратегії ТОВ «Шлях»

Джерело: побудовано автором

Першим етапом є визначення загального періоду розробки фінансової стратегії. Цей період залежить від кількох умов. Головною умовою для його визначення є період часу, прийнятий для розробки загальної стратегії розвитку бізнесу - оскільки фінансова стратегія під ним, вона не може перевищувати цей період (менший період для фінансового розвитку прийнятний підхід).

Важливою умовою визначення періоду розробки фінансової стратегії підприємства є передбачуваність розвитку економіки в цілому та кон'юнктури тих сегментів фінансового ринку, на яких відбуватиметься майбутня діяльність у сфері фінансів бізнесу. В умовах нинішнього нестабільного (і в деяких аспектах непередбачуваного) економічного розвитку країни цей період не може бути надто довгим і зазвичай має визначатися в межах 3 років. Умовами для визначення періоду розробки фінансової стратегії є також галузь бізнесу, його розмір, стадія

життєвого циклу тощо. Тому для ТОВ «Шлях» рекомендуємо визначити період реалізації фінансової стратегії на 3 роки.

Другим етапом є вивчення факторів зовнішнього фінансового середовища та кон'юнктури фінансового ринку. Таке дослідження зумовлює вивчення економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та їх можливі зміни в найближчий період. Крім того, на цьому етапі розробки фінансової стратегії аналізується ситуація на фінансовому ринку, зокрема його банківському сегменті, та її визначальні фактори, а також розробляється прогноз ситуації в розрізі цих окремих сегментів ринку, пов'язаних з майбутньою фінансовою діяльністю підприємства.

Третім етапом є формулювання стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства. Основною метою цієї діяльності є підвищення рівня добробуту власників бізнесу та максимізація його вартості на ринку. Водночас ця головна мета потребує конкретизації з урахуванням завдань та особливостей майбутнього фінансового розвитку бізнесу. Система стратегічних цілей має забезпечувати розвиток достатнього обсягу власних фінансових ресурсів і вигідне використання власного капіталу; оптимізація структури активів і використаний капітал; прийнятність рівня фінансових ризиків у процесі ведення майбутньої господарської діяльності тощо.

Четвертим етапом є конкретизація цільових показників фінансової стратегії за періодами її реалізації. У цьому процесі специфікації забезпечується динамічне представлення системою цільових стратегічних критеріїв фінансової діяльності, а також їх зовнішня і внутрішня синхронізація в часі. Зовнішня синхронізація передбачає своєчасне узгодження виконання розроблених показників фінансової стратегії з показниками загальної стратегії розвитку бізнесу, а також з прогнозованими змінами кон'юнктури фінансового ринку. Внутрішня синхронізація забезпечує часове узгодження всіх цільових стратегічних нормативів фінансової діяльності між собою.

П'ятим етапом є розробка фінансової політики щодо окремих аспектів фінансової діяльності. Цей етап розробки фінансової стратегії є найбільш

критичним. Фінансова політика є формою реалізації фінансової ідеології та фінансової стратегії підприємства в розрізі найважливіших аспектів фінансової діяльності на окремих етапах її реалізації. На відміну від фінансової стратегії в цілому, політика в утворюються фінанси. лише в окремих сферах фінансової діяльності підприємства, які вимагають забезпечення максимально ефективного управління для досягнення основної стратегічної мети цієї діяльності. Розробка фінансової політики за окремими аспектами фінансової діяльності підприємства може бути багаторівневою. . Наприклад, у рамках політики управління активами підприємства може бути розроблена політика управління оборотними та необоротними активами. З іншого боку, це може містити політику управління наявними активами як самостійні блоки, правила управління їх окремими видами тощо.

Шостим етапом є розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації фінансової стратегії. Ця система заходів передбачає формування різного роду «центрів відповідальності» в бізнесі; визначення прав, обов'язків та мір відповідальності їх керівників за результати фінансової діяльності; розроблення системи стимулювання працівників за внесок у підвищення ефективності фінансової діяльності тощо.

Сьомий етап є завершальним етапом розробки фінансової стратегії бізнесу, який передбачає оцінку ефективності розробленої фінансової стратегії. Він здійснюється за такими основними параметрами:

- узгодженість фінансової стратегії бізнесу із загальною стратегією його розвитку. У процесі такої оцінки виявляється рівень узгодженості цілей, напрямів і етапів реалізації цих стратегій;

- узгодженість фінансової стратегії підприємства з очікуваними змінами зовнішнього фінансового середовища. У цьому процесі оцінки визначається, наскільки розроблена фінансова стратегія відповідає очікуваному розвитку економіки країни та змінам кон'юнктури фінансового ринку в розрізі окремих його сегментів;

- внутрішня збалансованість фінансової стратегії. При проведенні такої оцінки визначається, наскільки узгоджені між собою індивідуальні цілі та цільові стратегічні нормативи майбутньої фінансової діяльності; наскільки ці цілі та нормативи відповідають змісту грошово-кредитної політики в окремих аспектах фінансової діяльності; наскільки вони послідовні у напрямках і термінах здійснення заходів щодо забезпечення його виконання. - доцільність фінансової стратегії. У процесі такої оцінки в першу чергу розглядаються потенційні можливості бізнесу щодо формування власних фінансових ресурсів. Крім того, оцінюється рівень кваліфікації фінансових менеджерів та їхня технічна оснащеність з точки зору завдань реалізації фінансової стратегії;

- прийнятний рівень ризиків, пов'язаних з реалізацією фінансової стратегії. У процесі такої оцінки необхідно визначити, наскільки рівень прогнозованих фінансових ризиків, пов'язаних з господарською діяльністю, забезпечує достатню фінансову збалансованість у процесі її розвитку та відповідає фінансовому менталітету її власників і відповідальних осіб. фінансові менеджери. Крім того, необхідно оцінити, наскільки рівень цих ризиків є прийнятним для фінансової діяльності даного підприємства з точки зору можливого розміру фінансових втрат і розвитку загрози цих втрат;

- ефективність розробленої фінансової стратегії. Оцінку ефективності фінансової стратегії можна оцінити, насамперед, на основі прогнозних розрахунків розглянутої раніше системи основних фінансових коефіцієнтів. При цьому також можна оцінити нефінансові результати реалізації розробленої стратегії;

- зростання ділової репутації бізнесу; підвищення рівня управління фінансовою діяльністю структурних його (при створенні «центрів відповідальності»); підвищення рівня матеріальної та соціальної задоволеності фінансових менеджерів (за рахунок ефективної системи їх матеріального стимулювання за результатами фінансової діяльності; вищого рівня технічної оснащеності своїх робочих місць тощо).

Розробка фінансової стратегії та фінансової політики в найважливіших аспектах фінансової діяльності дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з фінансовим розвитком бізнесу.

Аналіз діяльності ТОВ «Шлях», проведений нами у 2 розділі, дозволяє зробити деякі висновки:

- ТОВ «Шлях» має дефіцит ліквідності, який малому підприємству важко покрити, оскільки розмір дефіциту досягає великих розмірів;

- найкращим способом заповнення дефіциту є лише внесок коштів засновників. Проте протягом останніх трьох років цього не було зроблено, а зменшення розміру основних фондів свідчить про те, що засновники вирішили готувати підприємство до ліквідації;

- використання позикових ресурсів у цих умовах несе високий ризик, оскільки погашення можливе лише за рахунок інших позикових ресурсів;

- за останні три роки ТОВ «Шлях» мало збитки.

За цих умов найкраща рекомендація на сьогодні щодо користування банківськими кредитами – не користуватись банківськими кредитами. Основним джерелом фінансування має бути збільшення кредиторської заборгованості, тобто кредити постачальників. Суть збільшення кредиторської заборгованості замість позик - поширеного методу управління фінансами - полягає в тому, щоб підвищити закупівельну ціну, і з'являться постачальники, які дадуть більше товарів у комерційний кредит. Сума боргів може бути зменшена на суму кредиторської заборгованості.

Основним завданням при управлінні кредиторською заборгованістю є визначення оптимального терміну погашення боргу. При цьому кредит має бути безкоштовним або його вартість має бути мінімальною; збереження боргу не повинно шкодити репутації бізнесу; прагнення максимізувати суму кредиторської заборгованості не означає, що для цього підприємство може порушувати закони або умови операцій. Виходячи з наведених умов складається бюджет кредиторської заборгованості. Він базується на результатах аналізу стану та динаміки кредиторської заборгованості, а метою складання такого бюджету є

пошук можливостей збільшення розміру частини заборгованості або можливості продовження строку її погашення, а також отже, зменшує поточні фінансові потреби бізнесу. Бюджет кредиторської заборгованості може бути частиною платіжного календаря ТОВ «Шлях».

Бюджет кредиторської заборгованості складається таким чином, щоб забезпечити підприємство інформацією про:

- терміни виникнення зобов'язань (поява кредиторської заборгованості);
- строки сплати зобов'язань (перерахування коштів кредиторам);
- кредиторська заборгованість за періодом обігу - в цілому та за видами;
- відсутність простроченої заборгованості та способи уникнення можливості її виникнення.

Кредиторська заборгованість продовжує залишатися дешевим джерелом фінансування, Тому використовуючи різницю між вартістю кредиту і кредиторською заборгованістю для нарощення кредиторської заборгованості і підвищення рівня платоспроможності підприємства можна отримати певний ефект для діяльності підприємства к вигляді отримання додаткових коштів (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Економічний ефект від збільшення розміру кредиторської заборгованості основних постачальників ТОВ «Шлях»

Показники	Сума, тис. грн.
1. Вихідні дані	
1.1 Розмір кредиторської заборгованості постачальникам	126,2
1.2 Розмір договірної кредиторської заборгованості	109,8
1.3 Середній строк обороту кредиторської заборгованості, дні	48,2
1.4 Середня кредитна ставка за новими кредитами у 2024 році, %	19,9
1.5 Середня вартість кредиторської заборгованості постачальникам з врахуванням сплачених штрафних санкцій, %	4,9
1.6 Маржинальна доходність, %	1,9
1,7 Прогноз збільшення ціни поставок основних кредиторів, %	2
1.8 Прогноз росту обсягів поставок, %	12
2 Економічний ефект	
2.1 Доходи від збільшення поставок сировини і матеріалів, тис. грн. (p.1.2 × p.1.6 × p.1.8)	25
2.2 Витрати за рахунок роста ціни покупки, тис. грн. (p.1.2 × p.1.7)	0,4
2.3 Валовий економічний ефект, тис. грн. (p.2.1 – p. 2.2)	24,6
2.4 Податок на прибуток, тис. грн. (p. 2.3 × 0,18)	4,4
2.5 Чистий економічний ефект, тис. грн. (p.2.3 – p. 2.4)	20.2

Джерело: розраховано автором

З табл. 3.4 бачимо, що із зростанням величини кредиторської заборгованості за умови незміни маржинальної доходності 1,9%, зростають фінансові результати підприємства. В основі цього зростання лежить ефект росту заборгованості за рахунок збільшення цін поставок на 2%. Якщо вдається домовитися із постачальниками на збільшення розміру поставок на 12%, то це дорівнює практично збільшенню фінансуванню за ставкою 4,9 %. Валовий економічний ефект у цьому випадку буде складати 24,6 тис. грн., а чистий ефект – 20,2 тис. грн.

На подальшу перспективу для збільшення прибутковості діяльності ТОВ «Шлях» рекомендується замінити обладнання на більш сучасне на умовах банківського лізингу, яке як з'ясувалось є більш ефективним для підприємства (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Порівняльна оцінка лізингової операції і кредитування, грн

Показник	Лізинг	Кредит
Вартість придбаного обладнання	1976807	1976807
Комісійна винагорода 5%	98840	-
Податок на майно	52715	131787
Кредитна ставка 13% річних	278737	278737
Податок на прибуток	-	395361
Всього	2407099	2782692

Джерело: розраховано автором

З табл. 3.5 можна зробити висновок про економію фінансових ресурсів з використанням лізингової схеми замість кредиту:

$$(2\,782\,692 - 2\,407\,099) / 2\,782\,692 = 13,5\%.$$

Представлені розрахунки доводять ефективність лізингу для ТОВ «Шлях» при придбанні нового обладнання.

ВИСНОВКИ

Підприємства вступають у відносини з комерційними банками як рівноправні партнери. Для партнерських відносин між банківською установою та комерційним підприємством властиві певні особливості: добровільність, взаємна заінтересованість, комерційний характер. Кожний клієнт незалежно від територіального його розташування самостійно визначає, послугами якої банківської установи йому слід користуватися. Аналогічні ознаки відносяться і до банку.

ТОВ «Шлях» за розмірами є підприємством малого бізнесу, яке було зареєстровано у 20023 році. За час свого функціонування підприємством зроблена велика робота з розробки нових назв хлібобулочних виробів високої якості згідно із сучасними технологіями і перевагами споживачів. В Україні обсяги виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів, борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання до початку військових дій зменшувались. Аналогічна тенденція спостерігається у виробничому процесі ТОВ «Шлях».

В ТОВ «Шлях» за період 2021-2023 рр. всі статті активів за розмірами скорочувались. Найбільш всього зменшилась у складі активів його ліквідна частина - оборотні активи на суму 570,1 тис. грн., а необоротні активи скоротились на 54,1 тис. грн. Не дивлячись на зменшення оборотних і основних засобів, що пов'язано із зменшеннями обсягів виробництва, виробничі засоби використовувались за останні три роки ефективно.

У складі джерел фінансування діяльності підприємства за 2021-2023 рр. налічуються власний капітал і поточні зобов'язання. До 2023 р. частка власного капіталу зменшилась на 56% і складає 19%. Таким чином, погашення зобов'язань підприємства в основному відбувається за рахунок поточних зобов'язань. Рівень ефективності використання виробничих засобів ТОВ «Шлях» та оптимальна структура джерел фінансування активів підприємства мають вплив на фінансові результати його діяльності та рівень фінансової стійкості.

Через зменшення доходів і витрат зменшилась величина фінансового результату діяльності ТОВ «Шлях». У 2021 році доходи перевищували витрати і підприємство отримало прибуток на суму 2,4 тис. грн. Оскільки підприємство знаходиться на загальній системі оподаткування, у 2021 році було сплачено податок на суму 0,4 тис. грн. і в результаті підприємство отримало чистий прибуток на суму 2 тис. грн. У наступних 2022 та 2023 роках, навпаки, витрати перевищували доходи і підприємство отримало збитки, відповідно, на суму 431,8 тис. грн. та 50,5 тис. грн. Позитивним моментом є зменшення збитку підприємства у 2023 році.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що для 2021 року був характерний абсолютний тип фінансової стійкості. 2022 – 2023 роки для підприємства був характерним нестійкий фінансовий стан. За результатами діагностики банкрутства, ТОВ «Шлях» можна визнати напівбанкрутом.

Оцінка кредитоспроможності підприємства показала, що у товариства, по-перше, відбувається зниження ліквідності, відповідно, кредитоспроможності. По-друге, баланс підприємства не є абсолютно ліквідним. У ТОВ «Шлях» спостерігається зниження власних оборотних коштів і зростання поточних зобов'язань. Аналіз коефіцієнтів платоспроможності свідчить, що підприємство не в змозі в найближчі часи погасити свої зобов'язання власними коштами. Розрахунки показали, що у ТОВ «Шлях» є можливість власними силами відновити платоспроможність через 6 років.

У загальному вигляді способи управління кредитоспроможністю ТОВ «Шлях» можна виділити у три блоки: 1) способи покращення кредитної історії та історії взаємовідносин із банками; 2) способи покращення показників виробничої діяльності підприємства; 3) способи покращення фінансового стану підприємства. З точки зору впливу на фінансову стійкість і кредитоспроможність основними внутрішніми факторами є: приналежність до галузі організації; склад і структура продукції та послуг; розмір статутного капіталу підприємства; розмір і структура витрат на виробництво, їх динаміка порівняно з грошовими доходами

підприємства; стан майна та фінансових активів, у тому числі запасів і резервів, їх структуру та склад.

Споживачі продукції ТОВ «Шлях» регулярно контактують із банкоматами, які можуть бути ефективним рекламним каналом. Пропозиція ТОВ «Шлях» скористатись цільовою рекламою своєї продукції через банкомат свого банку вирішить питання гарантованості контакту із споживачами, розширення клієнтської бази, збільшення продажів і, відповідно, отримання прибутку. Постійне отримання прибутку підприємством ТОВ «Шлях» дозволить йому вийти із кризового стану і отримувати кредити від банку, що у свою чергу, збільшить заінтересованість банку у цьому підприємстві

Для запобігання збитків підприємство повинно мати добре продуману фінансову стратегію. Розробка фінансової стратегії є необхідною умовою для успішного розвитку бізнесу в довгостроковій перспективі. Це трудомістка процедура. Однак важливість цього процесу для бізнесу набагато перевищує витрати на його впровадження.

За умов, в яких працює сьогодні ТОВ «Шлях», найкраща рекомендація щодо користування банківськими кредитами – не користуватись банківськими кредитами. Основним джерелом фінансування має бути збільшення кредиторської заборгованості, тобто кредити постачальників. Суть збільшення кредиторської заборгованості замість позик - поширеного методу управління фінансами - полягає в тому, щоб підвищити закупівельну ціну, і з'являться постачальники, які дадуть більше товарів у комерційний кредит. Сума боргів може бути зменшена на суму кредиторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість продовжує залишатися дешевим джерелом фінансування, Тому використовуючи різницю між вартістю кредиту і кредиторською заборгованістю для нарощення кредиторської заборгованості і підвищення рівня платоспроможності підприємства можна отримати певний ефект для діяльності підприємства к вигляді отримання додаткових коштів. Якщо вдається домовитися із постачальниками на збільшення розміру поставок на 12%, то це дорівнює практично збільшенню фінансуванню за ставкою 4,9 %.

Валовий економічний ефект у цьому випадку буде складати 24,6 тис. грн., а чистий ефект – 20,2 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бортнік С. Функціонування малого і середнього підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 36. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-36-46>
2. Василець Н. М. Наукові підходи до розвитку малого бізнесу в умовах війни. *Науковоосвітній інноваційний центр суспільних трансформацій: колективна монографія*. 2022. С. 110-121. DOI: <https://doi.org/10.54929/monograph-02-2022-01-08>
3. Владика Ю., Бегченкова А. Кредитні операції банків та кредитна лінія. *Економіка та суспільство*. 2023. №49. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-24>
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Редакція від 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 15.03.2023).
5. Іванова Н.С., Рикун С.С. Оцінка ймовірності банкрутства в системі антикризового менеджменту підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. №34 DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-63>
6. Кійко В., Мельник О., Гавриленко О. Хлібопекарська галузь України в умовах воєнного часу. *Товари і ринки*. 2023. №1. С. 27-40. DOI: [https://doi.org/10.31617/2.2023\(45\)03](https://doi.org/10.31617/2.2023(45)03)
7. Коваленко В. В., Радова Н. В. Банківський кредит у формуванні фінансово-інвестиційного механізму розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 22. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-3>
8. Костюченко С.В. Роль банківського кредитування в розвитку аграрного бізнесу. *Актуальні питання фінансового забезпечення аграрного бізнесу в умовах дії воєнного стану*. Матеріали І всеукраїнської науково-

практичної конференції до дня військового фінансиста в Україні. (м. Суми 29 жовтня 2024 р.).

9. Костюченко С.В. Кредитні відносини банківських установ і підприємств. *Scientific achievements of contemporary society: The 3rd International scientific and practical conference (October 10-12, 2024)* Cognum Publishing House, London, United Kingdom. 2024. Р. 602-605.

10. Людковська Ю., Абдуллаєва А. Оцінка сучасних тенденцій банківського кредитування в Україні протягом 2018-2023 років. *Економіка та суспільство*. 2023. №56. DOI:<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-109>

11. Лойко В.В., Александров Б.В. Підтримка та розвиток малого і середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. №1(11). DOI: <http://doi.org/10.32750/2023-0119>

12. Люта О. В., Пігуль Н. Г., Глядько К. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. № 4. 2019. С. 14–23. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76919>

13. Мазур Д., Мазур О., Мазур Г. Формування та використання оборотних коштів в системі управління фінансовим станом підприємства. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. 2023. №322(5). С. 181-185. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-322-5-30>

14. Пасінович І. І., Дмитрук В. О. Кредитування реального сектору економіки регіону: стан, проблеми, перспективи. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 3. С. 42–49. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20193\(137\)/sep20193\(137\)_042_PasinovychII,DmytrukVO.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20193(137)/sep20193(137)_042_PasinovychII,DmytrukVO.pdf) (дата звернення 11.06.2024)

15. Петрушко Я.Р. Кредитна діяльність бану та основні етапи її організації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20. Ч.2.

URL: [/http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/37.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_2_2018ua/37.pdf) (дата звернення 12.05.2024)

16. Про банки і банківську діяльність. Закон України №2121-III. Редакція від 05.02.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text> (дата звернення: 15.08.2024)

17. Про розвиток та державу підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Закон України № № 4618-VI від 22 березня 2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#top> (дата звернення 12.05.2024)

18. Романишин В. О., Уманців В. Г., Сясько І. В. Активізація кредитування малого та середнього підприємництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 70–77.

19. Руда О.Л. Дистанційне обслуговування в банківській системі. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 39. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure39-58>

20. Шпильовий В. А. Підходи до класифікації банківських послуг. *Економіка та держава*. 2016. № 1. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2016/7.pdf (дата звернення 12.05.2024)

21. Янчева Л.М., Кащенко Н.Б., Чміль Г.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика : монографія. Харків: ХДУХТ, 2016. 537 с.

22. Arnold Glen. Corporate Financial Management. *Financial Times, Prentice Hall*, 1998. Р. 543. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=J4HmCi08kjoC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата звернення 13.05.2023)

23. Bender R., Ward K. Corporate Financial Strategy. London: Routledge. 2002. 320 р. DOI: <https://doi.org/10.4324/9780080490816> (дата звернення 12.10.2022)

24. Bhattarai Y.R. Effect of credit risk on the performance of Nepalese commercial banks. *NRB Economic Review*. 2016. № 28(1). Р. 41-64.

25. Cong, L. W., Gao, H., Ponticelli, J., Yang, X. Credit allocation under economic stimulus: evidence from China. *Review of Financial Studies*. 2019. Vol. 32, Issue 9, pp. 3412-3460. DOI: 10.1093/rfs/hhz008.

26. Saeed M. S., Zahid N. The impact of credit risk on profitability of the commercial banks. *Journal of Business and Financial Affairs*. 2016. № 5(2). P. 1–8.