

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Корпоративні фінанси»

Галузь знань

07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: Очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему “Управління ліквідністю корпоративного підприємства”

здобувача Вівчарик Віталіни Володимирівни

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шуплат Олена Михайлівна

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією
з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

**Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу:
д.е.н., професор О.О. Терещенко**

Київ-2024

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 68 сторінок, 8 таблиць, 3 рисунки, 5 формул, список використаних джерел з 47 найменувань та 1 додаток.

Управління ліквідністю корпоративного підприємства

Об'єктом дослідження є управління та оптимізація ліквідності корпоративного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади управління ліквідністю корпоративного підприємства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – дослідити управління ліквідністю корпоративного підприємства, зокрема проаналізувати теоретичні підходи і практичні аспекти цього процесу на прикладі ТОВ "Сільпо-Фуд".

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- визначити економічну сутність та значення ліквідності для корпоративного підприємства;
- визначити основні цілі та завдання управління ліквідністю корпоративного підприємства;
- розглянути ключові етапи, визначити основні коефіцієнти та показники для аналізу ефективності управління ліквідністю корпоративного підприємства;
- проаналізувати тенденції та фактори, що впливають на ліквідність корпоративних підприємств, а саме, у воєнний період;
- оцінити рівень ліквідності та платоспроможності ТОВ "Сільпо-Фуд" за допомогою відповідних коефіцієнтів на основі фінансових звітів;
- визначити напрями покращення та основні компоненти фінансового механізму управління ліквідністю ТОВ "Сільпо-Фуд";
- дослідити світовий досвід у сфері управління ліквідністю та визначити можливості впровадження світових практик в українських корпоративних підприємствах;

– розробити рекомендації щодо удосконалення управління ліквідністю для корпоративних підприємств в Україні та запропонувати конкретні заходи для підвищення ефективності управління ліквідністю на прикладі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Практичне значення отриманих результатів. На базі розрахунку фінансових коефіцієнтів надана оцінка ефективності управління ліквідністю корпоративного підприємства ТОВ "Сільпо-Фуд". Оцінено перспективи і шляхи покращення управління ліквідністю ТОВ "Сільпо-Фуд". Описана і застосована методика проведення фінансового аналізу може бути використана на практиці під час оцінки діяльності корпоративних підприємств в інших секторах економіки.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи і рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: корпоративне підприємство, фінансовий аналіз, коефіцієнти, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, фінансові результати, конкурентоспроможність.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Суть та види ліквідності корпоративного підприємства.....	7
1.2 Мета та завдання управління ліквідністю корпоративного підприємства.	16
1.3 Методика та етапи аналізу ефективності управління ліквідністю.	20
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»).....	31
2.1 Аналіз рівня ліквідності українських корпоративних підприємств.	31
2.2 Оцінка фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	35
2.3 Методи управління ліквідністю ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	44
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	50
3.1 Політика забезпечення ліквідності корпоративного підприємства: світовий досвід.	50
3.2 Напрями удосконалення управління ліквідністю корпоративних підприємств в Україні.	54
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62
ДОДАТКИ	68

ВСТУП

Актуальність та практичне значення теми. Ліквідність і платоспроможність корпоративного підприємства є одними з найважливіших показників, що характеризують його фінансовий стан. Це обумовлено тим, що в сучасних умовах неможливо ставити конкретні цілі, аналізувати фінансові результати та помічати відхилення від планових показників без управління ліквідністю та платоспроможністю суб'єкта господарювання, більше того розміщення фінансових ресурсів, як правило, необхідно конвертувати у стислі терміни з метою забезпечення безперервного фінансування виробничих процесів.

Ця тема є важливою для практики, оскільки корпоративні підприємства стикаються з проблемами ліквідності, що може призвести до фінансових труднощів та навіть банкрутства. Дослідження цієї теми дозволяє впроваджувати стратегії та інструменти для покращення ліквідності корпоративного підприємства та забезпечення його стабільності на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Щодо ступеня дослідження, варто враховувати, що дана тема має довгу історію досліджень, але з появою нових економічних та фінансових викликів, завдання з аналізу ліквідності постійно модифікуються. Таким чином, вивчення останніх підходів та інновацій у цій галузі є необхідним для ефективного управління фінансами підприємства

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної бакалаврської роботи є дослідити управління ліквідністю корпоративного підприємства, зокрема проаналізувати теоретичні підходи і практичні аспекти цього процесу на прикладі ТОВ "Сільпо-Фуд". Основними завданнями є визначення факторів, що впливають на ліквідність, оцінка поточного стану ліквідності та платоспроможності підприємства, а також розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління ліквідністю для забезпечення фінансової стабільності та зростання прибутковості підприємства.

Завданнями аналізу ліквідності та платоспроможності корпоративного підприємства є:

- визначити економічну сутність та значення ліквідності для корпоративного підприємства;
- визначити основні цілі та завдання управління ліквідністю корпоративного підприємства;
- розглянути ключові етапи, визначити основні коефіцієнти та показники для аналізу ефективності управління ліквідністю корпоративного підприємства;
- проаналізувати тенденції та фактори, що впливають на ліквідність корпоративних підприємств, а саме, у воєнний період;
- оцінити рівень ліквідності та платоспроможності ТОВ "Сільпо-Фуд" за допомогою відповідних коефіцієнтів на основі фінансових звітів;
- визначити напрями покращення та основні компоненти фінансового механізму управління ліквідністю ТОВ "Сільпо-Фуд";
- дослідити світовий досвід у сфері управління ліквідністю та визначити можливості впровадження світових практик в українських корпоративних підприємствах;
- розробити рекомендації щодо удосконалення управління ліквідністю для корпоративних підприємств в Україні та запропонувати конкретні заходи для підвищення ефективності управління ліквідністю на прикладі ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Об'єктом дослідження є управління та оптимізація ліквідності корпоративного підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади управління ліквідністю корпоративного підприємства.

Методи дослідження. У процесі написання використовувалися такі методи дослідження, як аналіз, синтез, групування, порівняння. Використовувалися також термінологічні, статистичні, систематичні, економіко-математичні, розрахунково-конструктивні та інші методи наукового дослідження.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Визначено економічну сутність та значення ліквідності і платоспроможності для корпоративного підприємства, що сприяє глибшому розумінню цих понять у сфері фінансового менеджменту.

Запропоновано методики аналізу тенденцій і факторів, що впливають на ліквідність корпоративних підприємств, зокрема у воєнний період, що дозволяє стандартизувати підходи до аналізу ліквідності в екстремальних умовах.

Проведено оцінку рівня ліквідності та платоспроможності ТОВ "Сільпо-Фуд", що дозволило ідентифікувати конкретні проблеми та напрями для покращення фінансового стану підприємства.

Інформаційна база дослідження. Під час написання дипломної роботи використовувались електронні джерела, фінансові звіти компаній, державні та міжнародні звіти.

Структура роботи. Кваліфікаційна бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі розглядаються теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю корпоративного підприємства. Висвітлюється суть і значення ліквідності та платоспроможності, їхні основні характеристики та відмінності, описуються мета та завдання управління ліквідністю і платоспроможністю, включаючи основні цілі та завдання. Другий розділ присвячений аналізу управління ліквідністю та платоспроможністю ТОВ "Сільпо-Фуд". Аналізується рівень ліквідності ТОВ "Сільпо-Фуд", вплив кредиторської заборгованості та негативні тенденції ліквідності підприємства, надаються рекомендації щодо покращення фінансового стану підприємства. Третій розділ розглядає напрями підвищення ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю корпоративного підприємства. Аналізується світовий досвід фінансового планування та забезпечення ліквідності, включаючи впровадження кращих практик, висвітлюються ключові аспекти управління ліквідністю, розглядається стратегія забезпечення платоспроможності ТОВ "Сільпо-Фуд", що

включає аналіз витрат, оцінку ризиків, урахування змін потреб споживачів та впровадження нових технологій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Суть та види ліквідності корпоративного підприємства.

Сучасна економічна ситуація в Україні характеризується кризою в платіжному секторі, яка впливає на діяльність усіх суб'єктів господарювання. Це проявляється у невиконанні зобов'язань по заробітній платі та платежах постачальникам вчасно і в повному обсязі, погіршенні відносин з партнерами та падінні інвестицій. У такій ситуації, щоб уникнути банкрутства і фінансових проблем, необхідно оцінити перспективи розвитку компанії, спрогнозувати її майбутній фінансовий стан і знайти шляхи запобігання негативним наслідкам. В умовах конкурентного ринку кожному суб'єкту господарювання необхідно володіти достовірною інформацією не тільки про ліквідність та платоспроможність власного підприємства, але й його партнерів.

Фінансова стійкість і конкурентоспроможність бізнесу визначається його здатністю вчасно і в повному обсязі виконувати платежі і термінові зобов'язання, зберігаючи при цьому нормальний ритм роботи. Ці показники допомагають кредиторам оцінити здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями. Дослідження та оцінка власного оборотного капіталу компанії, як в цілому, так і в розрізі окремих підрозділів, дозволяє розрахувати коефіцієнти платоспроможності.

Управління ліквідністю та платоспроможністю є важливим елементом сучасного корпоративного фінансового менеджменту. Основною метою такого управління є забезпечення оптимального рівня ліквідності та платоспроможності для стабілізації та ефективного розвитку бізнесу компанії. Ліквідність і платоспроможність дозволяють оцінити ефективність фінансового менеджменту

компанії та визначити, як і протягом якого часу компанія може виконувати свої грошові зобов'язання перед іншими учасниками ринку.

Аналіз економічної літератури свідчить про різні трактування сутності ліквідності та платоспроможності підприємства, протиріччя в методичних підходах до розрахунку показників, що визначають їх рівень, та загальної оцінки платоспроможності і ліквідності підприємства. Іноді ці поняття вважаються тотожними, але є економісти, які трактують їх по-різному. (табл.1.1)

Таблиця 1.1 — Визначення поняття ліквідності*

Автор	Визначення
Н.М. Давиденко [1]	Ліквідність відображає, як фінансові або матеріальні активи можуть бути перетворені в грошові кошти з метою своєчасного погашення зобов'язань.
А. П. Дорошенко [2]	Ліквідність відображає здатність суб'єкта господарювання погашати свої зобов'язання як за рахунок наявних грошових коштів, так і за рахунок грошових коштів, отриманих від реалізації певних активів підприємства.
Л. А. Лахтіонова [3]	Ліквідність суб'єкта господарювання - це змога і швидкість перетворення оборотних активів у грошові кошти для погашення поточних зобов'язань як у встановлені строки, так і для погашення простроченої заборгованості.
В.М. Вовк [4]	Ліквідність, як здатність активу швидко перетворюватися на грошові кошти, а платоспроможність - як достатність ліквідних активів для погашення всіх короткострокових зобов'язань перед кредиторами в будь-який момент.
М. М. Берест [5]	Ліквідність полягає у здатності активів перетворюватися на грошові кошти. Це проявляється у наявності у підприємства ліквідних активів у вигляді готівки в касі, грошових коштів на банківських рахунках та оборотних активів, які можна легко конвертувати в гроші.
І. В. Журавльова [6]	Ліквідність полягає у здатності активів конвертуватися в готівку. Рівень ліквідності визначається тим, який часовий період потрібний для цієї конверсії; чим коротший цей період, тим вища ліквідність активів.
І. М. Парасій-Вергуненко [7]	Ліквідність полягає в здатності підприємства швидко перетворювати свої активи на готівку без втрати, або з мінімальною втратою, їхньої ринкової вартості з метою вчасної виплати своїх зобов'язань.

Продовження таблиці 1.1

Автор	Визначення
Я. І. Мулик [8]	Ліквідність полягає в наявності таких активів, які підприємство може використати для погашення своїх боргів і виконання фінансових зобов'язань навіть у разі порушення строків, встановлених контрактами. Ці активи можуть бути швидко реалізовані за готівкові або безготівкові кошти, включаючи всі види грошових коштів та короткострокові фінансові інвестиції.
А. В. Кулик [9]	Ліквідність - це здатність активів підприємства перетворюватися на грошові кошти без втрати їхньої ринкової вартості для погашення зобов'язань і здійснення платежів у будь-який час і в будь-яких умовах.
Л. В. Прикіна [10]	Ліквідність організації визначається її здатністю ефективно виконувати фінансові зобов'язання, а також можливістю швидко реалізувати свої активи при необхідності.

**Джерело: розроблено автором на основі [1-10]*

Зважаючи на вищевикладене, автори вважають за необхідне розглядати ліквідність підприємства як здатність і швидкість, з якою оборотні активи можуть бути перетворені в грошові кошти для погашення поточних зобов'язань у встановлені строки та сплати прострочених боргів.

Більшість фахівців розглядають ліквідність як здатність компанії конвертувати свої активи в грошові кошти з метою якнайшвидшого погашення своїх зобов'язань, термін сплати яких настає, тому обидва ці аспекти тісно пов'язані між собою.

Провівши аналіз визначень ліквідності, можна зробити висновок, що ліквідність - це здатність компанії швидко конвертувати свої активи в грошові кошти для виконання своїх короткострокових зобов'язань без істотної втрати їх вартості.

Ліквідність підприємства часто описують як його здатність своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання в залежності від суми боргу та обсягу ліквідних активів. В свою чергу рівень ліквідності підприємства безпосередньо впливає на його платоспроможність. (табл.1.2)

Таблиця 1.2 - Визначення поняття платоспроможності*

Автор	Визначення
В. М. Вовк та О. В. Бугай [4]	Здатність підприємства вчасно і в повному обсязі погашати свої борги за рахунок ресурсів, які є в її розпорядженні.
М. Г. Чумаченко [11], Н. М. Давиденко [1]	Підприємство має достатньо грошових коштів та їх еквівалентів для виконання зобов'язань, які потребують негайного погашення.
М. М. Берест [5]	Здатність та спроможність вчасно та в повному обсязі виконувати свої поточні фінансові зобов'язання перед контрагентами, працівниками, банками, державою й іншими суб'єктами.
Н. В. Тарасенко [12]	Наявність коштів для своєчасного і повного погашення боргових зобов'язань, що виникають за кредитами та іншими грошовими операціями, тобто здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями.
Н. В. Колчина [13]	Підприємство має достатньо грошових коштів та їх еквівалентів для виконання зобов'язань, які потребують негайного погашення.
Е. І. Уткін [15]	Здатність компанії вчасно і в повному обсязі погашати свої довгострокові зобов'язання.
І. М. Парасій- Вергуненко [7]	Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання.

*Джерело: розроблено автором на основі [1;4;5;7;11;12;13;15]

Багато дослідників, таких як М. Г. Чумаченко [11], Н. М. Давиденко [1], Н. В. Колчина [13] та Н. В. Тарасенко [12], розглядають платоспроможність як наявність у підприємства достатньої кількості грошових коштів та їх еквівалентів для розрахунків з кредиторською заборгованістю, які вимагають негайного погашення. Вони підкреслюють важливість ліквідності для швидкого розрахунку за короткостроковими кредитами та необхідність підтримки достатнього рівня ліквідності.

В. М. Вовк та О. В. Бугай [4] розглядають платоспроможність як здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання за рахунок наявних ресурсів. Основною перевагою такого підходу є те, що вона не прив'язана жорстко до грошових коштів, оскільки операція може передбачати обмін іншими ресурсами, окрім грошей, тобто за рахунок бартеру.

Л. А. Лахтіонова [3], О. О. Непочатенко [14], В. М. Мельник [16] підкреслюють, що платоспроможність - це здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Вони наголошують на важливості своєчасності виконання боргових зобов'язань.

М. М. Берест [5] визначає платоспроможність як здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями перед різними особами, а саме банками, партнерами, державою, робітниками тощо.

І. В. Парасій-Вергуненко [7] визначає платоспроможність як здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

На думку І. В. Журавльової [6], платоспроможність - це здатність суб'єкта господарювання своєчасно і в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми і зовнішніми партнерами та державою.

На думку Е. І. Уткіна [15], платоспроможність відображає здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої довгострокові зобов'язання.

Беручи до уваги розглянуті трактування поняття "платоспроможність" різними авторами, можна зазначити, що багатьох з них об'єднує спільне розуміння платоспроможності як достатності грошових коштів для виконання фінансових зобов'язань.

Таким чином, проаналізувавши різні підходи до трактування терміну "платоспроможність", можна зробити висновок, що платоспроможність - це здатність суб'єкта господарювання використовувати власні ресурси для своєчасного і повного розрахунку за своїми поточними борговими зобов'язаннями, забезпечуючи при цьому безперервний рух функціонування головних процесів підприємства.

За своєю економічною сутністю ліквідність характеризує здатність підприємства виконувати свої короткострокові (поточні) зобов'язання за рахунок своїх поточних активів. Компанія вважається ліквідною, якщо її поточні активи

перевищують поточні зобов'язання. Для розрахунку окремих фінансових показників ліквідності короткострокові активи групуються за рівнем ліквідності, що характеризує терміновість підприємства у виконанні поточних зобов'язань.

Ліквідність можна охарактеризувати з двох сторін. По-перше, це зворотній час, необхідний для швидкого продажу активу за певною ціною. По-друге, це сума, яку можна за це отримати. Вони, безперечно, взаємопов'язані: потрібно більше часу, щоб досягти високої ціни за товар (актив) та щоб прискорити процес реалізації, необхідно знизити ціну.

Крім того, існують такі види ліквідності:

- поточна ліквідність — це відповідність між сумою дебіторської заборгованості, грошовими активами підприємства та кредиторською заборгованістю;
- термінова ліквідність — здатність підприємства виконати свої зобов'язання у разі його ліквідації;
- недостатня ліквідність — це нездатність підприємства повністю розрахуватися за боргами навіть при умові надання їм вигідних комерційних можливостей, знижок;
- високий рівень недостатності ліквідності — компанії неможливо погасити поточні борги та зобов'язання, що може призвести до її неплатоспроможності та банкрутства [17].

Ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду часу, протягом якого може бути здійснено це перетворення. Чим коротший період, тим більша ліквідність даного виду активів. Слід зазначити, що до поточних активів належать такі елементи, які можна швидко продати, але, частіш за все, зі значною знижкою в ціні. До таких елементів належать виробничі запаси, від продажу яких компанія отримує 40 відсотків або менше їх балансової вартості.

Для власників бізнесу недостатня ліквідність може свідчити про зниження прибутковості, втрату контролю та часткову або повну втрату капіталовкладень. Якщо власники несуть необмежену відповідальність, їхні збитки можуть навіть перевищити початкові інвестиції.

Для кредиторів недостатня ліквідність боржника може свідчити про затримку виплати відсотків та основної суми боргу. Поточний стан ліквідності підприємства також може впливати на відносини з покупцями (клієнтами) та постачальниками товарів і послуг. Такі зміни можуть призвести до неспроможності компанії виконувати умови контракту та призвести до втрати відносин з постачальниками.

Як було сказано вище, під ліквідністю розуміється здатність цінностей легко перетворюватися в грошові кошти, тобто абсолютно ліквідні активи, а ступінь ліквідності визначається тривалістю періоду часу, протягом якого це перетворення може бути здійснено. Чим коротший період, тим більша ліквідність даного виду активів.

Фінансовий стан кожного підприємства виражається співвідношенням структури його активів і пасивів, тобто активів підприємства та їх джерел [18].

Важливо відзначити, що ліквідність балансу та ліквідність активів — це різні поняття. Однак ліквідність активів впливає на ліквідність балансу. Готівка є найбільш ліквідним активом, за нею слідують короткострокові інвестиції (цінні папери), які можна швидко реалізувати. Дебіторська заборгованість є наступним за рівнем ліквідності активом, але вважається, що дебітори сплатять рахунок найближчим часом. Запаси є найменш ліквідним активом через необхідність їх продажу для отримання грошей. Короткострокові зобов'язання — це борги, які мають бути погашені протягом року. Оцінка ліквідності балансу зводиться до порівняння коштів та активів за їхньою ліквідністю з зобов'язаннями за їхньою строковістю погашення [19].

Ліквідність балансу обумовлена взаємодією різних за ступенем ліквідності активів. Активи підприємства можна класифікувати на наступні групи в залежності від їхньої ліквідності:

Група А1: Високоліквідні засоби, які включають грошові кошти в касі, на розрахунковому рахунку, валютному рахунку, інших рахунках в банку та інші подібні засоби.

Група А2: Сюди входять розрахунки з дебіторами. Суму дебіторської заборгованості слід скоригувати на суму безнадійної заборгованості.

Група А3: Це низьколіквідні засоби, основною частиною яких є запаси. У цій групі можлива класифікація засобів за ступенем ліквідності, наприклад, товари вважаються більш ліквідними, ніж виробничі запаси.

Група А4: Неліквідні активи, до яких входять основні засоби, нематеріальні активи та інші активи, які не є швидко ліквідними.

Пасиви балансу групуються залежно від терміновості їхньої оплати:

Група П1: Негайні пасиви, що включають короткострокову кредиторську заборгованість та поточні зобов'язання за розділом IV пасиву.

Група П2: Короткострокові пасиви, які об'єднують короткострокові кредити та поточні заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, розділ IV пасиву за винятком статей, включених до попередньої групи П1.

Група П3: Довгострокові пасиви, що включають довгострокові кредити та зобов'язання і суми в розділі II пасиву "Забезпечення наступних витрат і платежів".

Група П4: Постійні пасиви, що включають статті розділу I пасиву "Власний капітал", розділ V пасиву "Доходи майбутніх періодів". Загальні суми цієї групи зменшуються на суму іммобілізації оборотних засобів за статтями розділу II активу [20].

Далі розглянемо методичний процес аналізу ліквідності балансу, що включає п'ять етапів, описаних нижче:

Етап I: Групування активів балансу відповідно до рівня ліквідності, що визначається швидкістю їх перетворення в гроші.

Етап II: Групування пасивів балансу з урахуванням терміновості їхньої сплати, тобто строків погашення зобов'язань і забезпечень.

Етап III: Створення розрахункової таблиці, в якій порівнюються величини відповідних груп активів і пасивів (наприклад, А1–П1, А2–П2, А3–П3), щоб визначити надлишки або нестачі платіжних засобів для покриття зобов'язань і забезпечень.

Етап IV: На основі інформації з розрахункової таблиці формуються висновки щодо характеру ліквідності балансу підприємства.

Етап V: Розрахунок загального показника ліквідності для комплексної оцінки динаміки ліквідності балансу [21].

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні умови: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, і $A4 \leq П4$. Якщо хоча б четверта нерівність виконується, то це вказує на дотримання мінімальної умови фінансової стійкості, що означає наявність власного оборотного капіталу на підприємстві. Звісно, бажано, щоб виконувалися всі нерівності.

На відміну від коефіцієнтів ліквідності, коефіцієнт платоспроможності оцінює можливість підприємства виконувати свої загальні фінансові зобов'язання. Коефіцієнт платоспроможності розраховується як відношення чистого прибутку та амортизації до короткострокових і довгострокових зобов'язань компанії. Це показує, чи може чистий дохід компанії покрити її загальні зобов'язання. Загалом, компанія з вищим коефіцієнтом платоспроможності вважається кращим об'єктом для інвестування [17].

Залежність між платоспроможністю та ліквідністю корпоративного підприємства, ліквідністю балансу та ліквідністю активів представлена на рисунку 1.1 нижче.



Рисунок 1.1 - Залежність між платоспроможністю та ліквідністю корпоративного підприємства.

Джерело: розроблено автором на основі [22]

Аналіз ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити рівень ліквідності компанії, її активів та джерел їх формування, а й розробити заходи, націлені на

покращення цих фінансово-економічних показників. Аналіз ліквідності балансу корпоративного підприємства допомагає виявити основні аспекти і слабкі місця в роботі бізнес-одиниці й вказує, де саме слід провести роботу для поліпшення фінансового становища підприємства.

Підсумовуючи, ліквідність корпоративного підприємства розглядається, виходячи з двох аспектів: часу, необхідного для продажу активів, і суми, яку можна за це отримати. Визначаються різні види ліквідності, такі як поточна ліквідність, термінова ліквідність, недостатня ліквідність та високий рівень недостатності ліквідності. Ліквідність активів впливає на ліквідність балансу, де готівка має найвищий рівень ліквідності. Активи підприємства групуються за ступенем ліквідності, а пасиви — за терміновістю сплати. Методичний процес аналізу ліквідності балансу включає п'ять етапів, щоб зрозуміти характер ліквідності корпоративного підприємства. Коефіцієнт платоспроможності оцінює можливість компанії виконувати свої фінансові зобов'язання. У великій мірі, високий коефіцієнт платоспроможності свідчить про фінансову стійкість компанії і робить її більш привабливою для інвесторів.

1.2 Мета та завдання управління ліквідністю корпоративного підприємства.

В контексті ринкових відносин економічні аспекти забезпечення прийнятних умов для функціонування бізнесу є найбільш важливими, оскільки вони безпосередньо пов'язані з життєздатністю бізнесу. Важливою складовою цих передумов є підтримання ліквідності підприємства.

Ліквідність виражається у фінансових відносинах, які виникають у процесі впровадження механізму, що забезпечує фінансову стійкість суб'єкта господарювання. Її вплив на фінансовий стан підприємства досягається за

допомогою відповідних методів та інструментів. Механізм фінансової стійкості корпоративного підприємства включає капітальний та платіжний аспекти.

Аспект капіталу фінансової стійкості підприємства відображає, наскільки потреби у фінансових ресурсах відповідають можливостям їх формування з різних джерел. Це відображає ефективність фінансового забезпечення діяльності компанії і відображається в раціональній структурі її капіталу.

Аспект платежів фінансової стійкості підприємства відображає, наскільки потреби в платіжних ресурсах відповідають можливостям їхнього генерування за рахунок конверсії різних видів оборотних активів. Це відображає ефективність забезпечення підприємством своєї ліквідності і платоспроможності, і виявляється у раціональній структурі його оборотних активів.

Відображення ліквідності у фінансах корпоративного підприємства в платіжному аспекті фінансової стійкості вказує на те, наскільки підприємство здатне ефективно керувати своїми грошовими ресурсами, забезпечуючи вчасне виконання своїх фінансових зобов'язань. Ліквідність відіграє важливу роль у забезпеченні кредитоспроможності, реструктуризації боргів та антикризовому фінансовому управлінні. Управління діяльністю підприємства базується на різних категоріях, включаючи кінцеві цілі, які формуються під впливом різних чинників, таких як місія підприємства та економічне середовище.

Роль управління ліквідністю корпоративного підприємства стала більш важливою через зміни у макроекономічному середовищі та конкурентному тиску, а також з появою жорстких бюджетних обмежень та зменшенням державної підтримки.

При розробці стратегії управління ліквідністю активів корпоративного підприємства важливо враховувати особливості необоротних та оборотних активів. Стратегія управління необоротними активами значною мірою залежить від їхньої ліквідності, причому ліквідними вважаються необоротні активи, які можна продати за ціною не нижче від їхньої придбаної вартості, враховуючи амортизаційні витрати.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства потребує чіткої взаємодії з управлінням поточними пасивами. Це визначається через поняття чистого оборотного капіталу, який відображає різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями. Чим вищий чистий оборотний капітал, тим більший обсяг оборотних активів фінансується на короткостроковій основі, збільшуючи ліквідність активів та зменшуючи ризик неплатоспроможності. З метою ефективного функціонування корпоративного підприємства важливо скоротити час перетворення засобів, що знаходяться у запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості, у грошові кошти на поточному рахунку. Тому при розробці стратегії раціонального управління ліквідністю оборотних активів корпоративного підприємства важливо розглядати комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності різних видів поточних активів, таких як товарно-матеріальні запаси, дебіторська заборгованість та поточні фінансові інвестиції.

Для запобігання проблем неплатежів між підприємствами, які можуть призвести до ризику неплатоспроможності, необхідно вживати наступні заходи: відмова від фінансових операцій, ризик за якими вкрай високий і не відповідає критеріям ефективної фінансової політики підприємства; зменшення частки позичкових фінансових ресурсів у господарському обороті; підвищення рівня ліквідності активів шляхом збільшення частки оборотних активів [22].

Основна мета управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства полягає в забезпеченні оптимального рівня його ліквідності та платоспроможності для стабілізації та подальшого ефективного розвитку суб'єкта господарювання, забезпеченні виконання стратегічних цілей у господарській діяльності шляхом повної та своєчасної оплати своїх зобов'язань перед кредиторами.

Завданнями управління ліквідністю у компанії є аспекти, спрямовані на більш ефективне використання її капіталу, ефективне управління кредиторською та, частково, дебіторською заборгованістю, використання лише ефективних методів розрахунків з контрагентами та підвищення ліквідності її активів.

Завдання управління ліквідністю корпоративного підприємства включають:

- діагностика рівня (стану) ліквідності;
- управління активами після погашення;
- оцінка впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на ліквідність корпоративного підприємства;
- управління витратами коштів, використовуваних для забезпечення ліквідності;
- прогнозування потреби в ліквідних коштах [23].

Для вітчизняних компаній впровадження ефективної системи управління ліквідністю та платоспроможністю є стратегічним завданням для виживання на сучасному ринку. Це дозволить врахувати причинно-наслідкові зв'язки тих чи інших явищ господарської діяльності, які безпосередньо або опосередковано впливають на платоспроможність суб'єкта господарювання.

До факторів, що впливають на збільшення ліквідності корпоративного підприємства належать: отримання довгострокового кредиту, інвестування капіталу, прибуток, амортизаційні відрахування, продаж необоротних активів, повернення позик, що надавались, зменшення дебіторської заборгованості.

Наступними розглянемо фактори, що навпаки впливають на зменшення ліквідності підприємства: інвестування в основні засоби, грошові виплати, збитки, залучення резервних фондів, сплата довгострокових позик, сплата податків на дохід від оцінки активів [24].

Отже, ми розглянули важливість забезпечення прийнятних умов для функціонування бізнесу в контексті ринкових відносин. Основна увага зосереджується на ліквідності корпоративного підприємства, яка відіграє ключову роль у його фінансовому стані та стійкості. Ліквідність визначається через ефективність управління капіталом та платіжними ресурсами.

Зазначимо, що управління ліквідністю має два аспекти: капітальний й платіжний. Аспект капіталу відображає, наскільки ефективно використовуються ресурси для фінансування діяльності корпоративного підприємства. Аспект

платежів відображає, наскільки компанія здатна управляти грошовими ресурсами та вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Управління ліквідністю включає діагностику рівня ліквідності, управління активами, оцінку впливу факторів середовища, управління витратами та прогнозування потреби в грошових коштах.

Крім того, ліквідність корпоративного підприємства визначається рівнем його платоспроможності, здатністю ефективно керувати грошовими ресурсами та вчасно виконувати фінансові зобов'язання. Для збільшення ліквідності підприємства рекомендується вживати заходи, такі як отримання довгострокових кредитів, інвестування капіталу, зменшення дебіторської заборгованості, а також ефективне управління оборотними активами.

Отже, ефективне управління ліквідністю та платоспроможністю є важливим завданням для забезпечення стійкості та розвитку корпоративного підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

1.3 Методика та етапи аналізу ефективності управління ліквідністю.

Ефективне управління ліквідністю є критично важливим компонентом стратегії фінансової стабільності. Його мета полягає в забезпеченні належного рівня ліквідності корпоративного підприємства. Основними аспектами цього управління є:

1. Прогнозування потреби в грошових коштах: розробка системи прогнозування для визначення потреб у грошових коштах на короткостроковий та довгостроковий періоди.
2. Ефективне управління оборотним капіталом: оптимізація рівня запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості для підтримки грошового потоку.

3. Планування ліквідності: розробка стратегій та планів для підтримки адекватного рівня ліквідності у випадках ризику та невизначеності.

4. Моніторинг грошових потоків: регулярний аналіз грошових потоків для виявлення ймовірних проблем та оцінки їхнього впливу.

5. Диверсифікація джерел фінансування: використання різних джерел фінансування для зменшення ризиків та забезпечення стабільності ліквідності.

6. Управління готівкою та еквівалентами готівки: розподіл та ефективне управління готівкою та її еквівалентами для готовності до виплат зобов'язань.

7. Кредитні лінії та запаси: Використання кредитних ліній та резервних фондів для забезпечення ліквідності у непередбачених ситуаціях.

8. Керування кредитами та зобов'язаннями: Збалансоване керування кредитами та зобов'язаннями з метою оптимізації співвідношення між забезпеченням ліквідності та оптимізацією вартості капіталу.

Ефективність управління ліквідністю визначається здатністю підприємства чи організації ефективно маневрувати своїми грошовими активами, щоб забезпечити своєчасну реалізацію фінансових зобов'язань та уникнути фінансових труднощів. Основними показниками та стратегіями, які впливають на ефективність управління ліквідністю, є:

— Рух грошових коштів. Моніторинг та аналіз грошових надходжень, включаючи прогнозування притоку та відтоку грошових коштів, що допомагає запобігти неочікуваним складнощам у фінансовій діяльності.

— Оборотний капітал. Ефективне управління оборотним капіталом, включаючи запаси, дебіторську та кредиторську заборгованість для підвищення ліквідності.

— Резерви. Формування резервних фондів або кредитних ліній для компенсації непередбачуваних витрат або забезпечення ліквідності в умовах кризових ситуацій.

— Прозорість фінансової інформації. Прозорість і точність фінансової звітності, що дозволяє своєчасно виявляти проблеми та розуміти фінансову ситуацію.

- Оптимізація кредитних угод. Використання кредитних угод з банками або фінансовими установами для підтримання ліквідності у разі потреби.

- Стратегії керування запасами. Оптимальне управління рівнями запасів для уникнення зайвих витрат та забезпечення належної оборотності запасів.

- Управління ризиками. Виявлення та управління різними ризиками, які можуть вплинути на ліквідність, такими як кредитний ризик, валютний ризик, ризик ліквідності тощо.

- Автоматизація процесів. Застосування інформаційних технологій для автоматизації процесів управління ліквідністю, що дозволяє швидше реагувати на зміни та оптимізувати операції.

- Стратегії фінансового планування. Розробка та впровадження стратегій фінансового планування для забезпечення адекватного рівня ліквідності за різних сценаріїв розвитку подій [25].

Отже, ефективне управління ліквідністю має важливе значення для фінансової стабільності корпоративного підприємства та її здатності ефективно функціонувати в умовах змін і невизначеності.

Таким чином, управління ліквідністю підприємства можна охарактеризувати як комплекс принципів і заходів щодо розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування корпоративного підприємства через створення оптимального обсягу фінансових ресурсів та активів, а також політику їх залучення та реалізації. Метою управління ліквідністю корпоративного підприємства є досягнення оптимального рівня його ліквідності для стабілізації та наступного ефективного розвитку діяльності самого суб'єкта господарювання.

Етапами процесу управління ліквідністю є: збір та аналіз інформації про стан ліквідності корпоративного підприємства; вибір методу оцінки; визначення рівня ліквідності та результатів оцінки; виявлення напрямів покращення рівня ліквідності корпоративного підприємства; вжиття заходів щодо відновлення втраченої ліквідності підприємства та їх подальший моніторинг [26].

Фінансовий механізм управління ліквідністю корпоративного підприємства розглядається як відповідні дії менеджменту компанії, спрямовані на забезпечення короткострокової та довгострокової платоспроможності компанії, оптимізацію боргового навантаження та більш ефективне використання коштів, отриманих від операційної діяльності компанії та виконання її боргових зобов'язань.

До цього механізму входять такі елементи, як забезпечення, корпоративна політика, інструменти управління ліквідністю та її ризик-менеджмент.

У контексті управління ліквідністю та платоспроможністю корпоративного підприємства, об'єктами є оборотні активи, поточні зобов'язання, а також фінансові та грошові потоки, стан і рух яких визначають явища, що аналізуються. Суб'єктами управління є будь-які особи чи органи, що мають відповідні повноваження або відносяться до об'єктів, що підлягають управлінню.

Оцінка ліквідності та платоспроможності корпоративного підприємства відображає його фінансовий стан і стійкість. Ця оцінка необхідна не лише для внутрішніх користувачів, таких як власники, керівництво та колектив підприємства в цілому, але й для зовнішніх зацікавлених сторін, таких як постачальники, інвестори, кредитори, державні органи та інші контрагенти. Ці суб'єкти, враховуючи свої власні інтереси відносно корпоративного підприємства, також можуть бути визнані суб'єктами оцінки.

Ліквідність корпоративного підприємства, як складне економічне явище, пов'язана з різноманітними ризиками і, в певній мірі, є індикатором ризику втрати платоспроможності. Наприклад, недостатня ліквідність може призвести до ризику зниження забезпеченості товарообороту запасами, зниження обороту та втрати прибутковості, що, у свою чергу, може викликати ризик неплатоспроможності і банкрутства. З іншого боку, надмірна ліквідність може призвести до таких ризиків, як матеріальні втрати від зберігання зайвих запасів, ризик неповернення дебіторської заборгованості, інфляційні втрати грошових активів та втрати прибутковості через недоексплуатацію оборотних активів.

Ефективність процесу оцінки ліквідності та платоспроможності корпоративного підприємства в значній мірі залежить від наявності відповідного інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення - це систематичний процес збору відповідних інформаційних показників, необхідних для проведення аналізу, планування, прогнозування та прийняття ефективних управлінських рішень з різних аспектів діяльності корпоративного підприємства [27]. Щодо оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, як важливих фінансових характеристик, основним джерелом інформації служать бухгалтерська та фінансова звітність, дані управлінського обліку, результати фінансового планування, а також зовнішня інформація.

Показники платоспроможності підприємства можна класифікувати на три основні категорії:

— Показники статичної платоспроможності. Ця категорія вивчається на певний момент часу і вказує на здатність корпоративного підприємства виконувати планові платежі та термінові зобов'язання. Оцінка статичної платоспроможності базується на аналізі грошових потоків підприємства (вхідних та вихідних), що відображаються у бухгалтерському балансі корпоративного підприємства.

— Показники динамічної платоспроможності. Оцінка динамічної платоспроможності здійснюється на основі аналізу грошових оборотів корпоративного підприємства. Вона характеризує платіжні можливості підприємства на певний момент часу або протягом періоду.

— Показники перспективної платоспроможності. Ця категорія визначає потенційні можливості підприємства здійснювати платіжні зобов'язання та витрати в майбутньому. Для підвищення рівня платоспроможності корпоративне підприємство повинне шукати можливості збільшення внутрішніх резервів за рахунок підвищення прибутковості, оптимального використання виробничих потужностей, підвищення конкурентоспроможності продукції та зменшення собівартості товарів, а також ефективного використання фінансових та матеріальних ресурсів [17].

Поміж основних способів оцінки ліквідності балансу варто відзначити використання відносних коефіцієнтів. Ці коефіцієнти дозволяють узагальнити значну кількість фінансових даних, порівнювати результати різних підприємств і визначати їх переваги та недоліки, а також виявляти тенденції розвитку. Для порівняння рівня ліквідності різних економічних суб'єктів існують спеціальні коефіцієнти ліквідності, які можуть враховувати різні види оборотних активів. Однак загальна мета залишається незмінною: порівняння короткострокових пасивів і активів, призначених для їх погашення. При цьому варто зауважити, що частину довгострокових позик, які мають бути погашені протягом найближчих дванадцяти місяців, потрібно включати до розділу короткострокових зобов'язань у балансі підприємства.

Аналіз ліквідності підприємства зазвичай базується на фінансових коефіцієнтах, які визначають його здатність виконати короткострокові зобов'язання.

Показники ліквідності надають інформацію не тільки про платоспроможність підприємства на конкретну дату, а й у випадку надзвичайних обставин. Для оперативного визначення ліквідності підприємства часто використовуються коефіцієнти ліквідності, які можуть мати різні назви, але в основному вони мають однаковий зміст, як на вітчизняних, так і на закордонних ринках [17].

Нижче наведено основні показники, які використовуються для оцінки ліквідності та платоспроможності організації. Один з узагальнюючих показників ліквідності - це коефіцієнт поточної ліквідності (покриття), що визначається відношенням поточних активів до поточних зобов'язань і відображає, наскільки ефективно оборотні активи можуть покрити зобов'язання. Загальний коефіцієнт покриття вказує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. Теоретично оптимальним значенням цього показника вважається інтервал від 1,5 до 2. Даний коефіцієнт розраховується за формулою (1.1).

$$K_{п. л.} = \frac{OA}{KP} \quad (1.1)$$

де *OA* – оборотні активи;

KП – короткострокові пасиви.

По своїй суті, аналогічним до показника поточної ліквідності є коефіцієнт швидкої (проміжної, критичної) ліквідності, який враховує можливі надходження від дебіторів у майбутньому і відображає, яку частину поточних зобов'язань корпоративне підприємство може погасити, використовуючи як високоліквідні, так і середньоліквідні оборотні активи (такі як поточна дебіторська заборгованість та інші оборотні активи). Цей показник визначає рівень платоспроможності підприємства протягом середнього періоду обороту поточної дебіторської заборгованості, припускаючи повне і своєчасне її погашення. Нормативне значення для коефіцієнта швидкої ліквідності зазвичай коливається від 0,6 до 0,8. Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується за формулою (1.2).

$$K_{ш. л.} = \frac{OA - BЗ}{KP} \quad (1.2)$$

де, *BЗ* – виробничі запаси.

Найбільш жорстким показником ліквідності є коефіцієнт абсолютної ліквідності, який визначається як співвідношення суми грошових коштів, їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до суми несплачених кредитів і поточних зобов'язань перед кредиторами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується за формулою (1.3).

$$K_{a. л.} = \frac{ГК}{KP} \quad (1.3)$$

де, *ГК* – грошові кошти.

Цей показник вказує на те, яка частина короткострокових зобов'язань може бути негайно погашена за допомогою наявних грошових коштів. Зазвичай

вважається, що коефіцієнт абсолютної ліквідності є достатнім, якщо він перевищує 0,2–0,35. Це означає, що підприємство може погасити 20–30% своїх короткострокових зобов'язань в поточний момент. Тому цей показник також називається коефіцієнтом платоспроможності.

Показник власних оборотних коштів вказує на ту частину власного капіталу корпоративного підприємства, яка може використовуватися для покриття його поточних активів. Він відображає гнучкість та фінансову стійкість підприємства з точки зору забезпечення його поточної діяльності. Даний показник розраховується за такою формулою (1.4):

$$\text{ВОК} = \text{ОА} - \text{КП} \quad (1.4)$$

Наступним показником є мобільність робочого капіталу (оборотних коштів), який характеризує частку повністю ліквідних активів - грошових коштів - в оборотному капіталі. Чим вище значення цього показника, тим вища здатність компанії негайно виконувати свої поточні зобов'язання, а отже, вища ліквідність і платоспроможність компанії в цілому. Зростання коефіцієнта в динаміці вважається позитивною тенденцією [28]. Він розраховується за формулою (1.5).

$$\text{М ф. к.} = \frac{\text{ГК}}{\text{ВОК}} \quad (1.5)$$

Отже, аналіз і оцінка показників ліквідності та платоспроможності відіграють ключову роль у керуванні корпоративним підприємством і є важливим етапом економічного аналізу. Вони також виконують функцію управлінської діяльності [17].

Використання методики аналізу та оцінки ліквідності та платоспроможності дозволить ефективно вивчити платоспроможність організації. Оцінка платоспроможності проводиться за допомогою аналізу ліквідності

поточних активів організації. Це дослідження дозволяє виявити основні проблеми фінансової системи організації та запропонувати оптимальні шляхи її розвитку.

Аналіз платоспроможності є ключовою складовою частиною механізму управління фінансами організації, спрямований на визначення шляхів зниження витрат та забезпечення її ефективного розвитку. Оцінка ліквідності та платоспроможності дозволяє визначити ефективність управління фінансовими ресурсами корпоративного підприємства.

Після проведення аналізу і оцінки ліквідності і платоспроможності корпоративного підприємства необхідно прийняти ряд заходів, спрямованих на поліпшення або підтримання існуючого фінансового становища. Підприємство повинно не лише оцінювати рівень своєї ліквідності, але й керувати нею, досягаючи оптимальної поточної платоспроможності, яка найкращим чином відповідає його потребам у сьогоденні та в майбутньому.

Також можна зробити висновок, що управління ліквідністю та платоспроможністю є ваговою складовою корпоративного фінансового менеджменту. Здійснення ефективного управління ліквідністю та платоспроможністю є базою для забезпечення безперервного розвитку корпоративних підприємств, що, в свою чергу, впливає на їхню інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність.

Аналіз різних підходів до розуміння ліквідності та платоспроможності корпоративного підприємства свідчить про відмінності в їх трактуванні та методології розрахунку. Деякі автори розглядають ці поняття як тотожні, тоді як інші визначають їх окремо. Ліквідність часто визначається як здатність активів швидко перетворюватися на готівку, тоді як платоспроможність описується як здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями, часто за допомогою грошових коштів або інших ресурсів.

Більшість експертів підкреслюють важливість ліквідності для вчасного погашення зобов'язань і підтримки фінансової стабільності, в той час як платоспроможність описується як здатність корпоративного підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання в будь-який час.

Зауважимо, що обидва поняття є важливими для ефективного управління фінансами корпоративного підприємства, оскільки вони впливають на його здатність виконувати фінансові зобов'язання та підтримувати стабільність діяльності. Таким чином, аналіз різних трактувань ліквідності та платоспроможності дозволяє зробити висновок, що ці поняття взаємопов'язані, але мають свої особливості та аспекти, які важливо враховувати при управлінні фінансами підприємства.

Визначили, що ліквідність впливає на фінансовий стан корпоративного підприємства через капітальний та платіжний аспекти, де капітальний аспект відображає ефективність фінансового забезпечення, а платіжний — здатність корпоративного підприємства ефективно керувати своїми грошовими ресурсами для виконання фінансових зобов'язань. Управління ліквідністю оборотних активів корпоративного підприємства є ключовим завданням для забезпечення його стабільності та подальшого розвитку. Розглянуті також фактори, які впливають на збільшення та зменшення ліквідності корпоративного підприємства, відмічено, що реалізація ефективної системи управління ліквідністю та платоспроможністю є стратегічно важливою для успішності на ринку.

Управління ліквідністю виступає як ключовий елемент стратегії фінансової стабільності для будь-якої організації чи підприємства. Його основна мета полягає в забезпеченні необхідного рівня готівкових коштів та ліквідних активів, що дозволяє вчасно виконувати фінансові зобов'язання та уникати фінансових труднощів. Для досягнення цієї мети важливо враховувати основні аспекти управління ліквідністю, такі як прогнозування потреби в грошових коштах, ефективне управління оборотним капіталом, планування ліквідності, моніторинг грошових потоків, диверсифікація джерел фінансування, управління готівкою та еквівалентами готівки, кредитні лінії та запаси, керування кредитами та зобов'язаннями.

Загальна класифікація показників платоспроможності підприємства включає три основні категорії: статичну, динамічну та перспективну платоспроможність.

Аналіз ліквідності корпоративного підприємства можна проводити за допомогою різних відносних коефіцієнтів, таких як коефіцієнт поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, коефіцієнт власних оборотних коштів та мобільність робочого капіталу.

Ці показники відіграють ключову роль у фінансовому аналізі та управлінні корпоративним підприємством, допомагаючи керівництву робити обґрунтовані рішення з покращення фінансової стабільності та ефективності управління ресурсами.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»)

2.1 Аналіз рівня ліквідності українських корпоративних підприємств.

На початку 2024 року, коли українська економіка та самі підприємства перебувають у стані повної невизначеності, питання забезпечення їхньої стійкості, платоспроможності та ліквідності є досить актуальним. Ліквідність корпоративного підприємства визначається здатністю окремих видів його майнових активів досить швидко перетворюватися на грошові кошти. Ця трансформація має відбуватися без втрати поточної вартості, що є важливим для корпоративних підприємств в умовах невизначеності та значного ризику, наприклад такого як війна [29]. Корпоративному підприємству не обійтися без діагностики його рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та впливу їх показників на загальний фінансовий стан. Саме за допомогою такої діагностики фінансовий менеджер зможе більш точно обґрунтувати отримані результати для подальшого визначення руху підприємства в майбутньому. Водночас розрахунок і аналіз показників ліквідності та платоспроможності дають можливість визначити, наскільки стабільним є фінансовий стан корпоративного підприємства, визначити його поточну і майбутню платоспроможність. Це також допоможе виявити зони неефективних грошових потоків та ліквідувати всі існуючі проблеми. Корпоративне підприємство отримає стабільний бізнес і буде привабливим для інвесторів у майбутньому.

У період воєнного стану багато підприємств стикнулися з проблемами ліквідності, що і буде доведено виходячи з аналізу, зокрема, ситуації у ТОВ “Сільпо-Фуд”, див. параграф 2.2. На початку війни підприємства вилучили гроші з обороту, щоб зберегти їх. Це призвело до погіршення показників ліквідності

практично кожного підприємства, а строк погашення короткострокових зобов'язань значно збільшився. Приблизно через три місяці після початку війни, коли більшість бізнесів адаптувалися до умов, активність підприємств частково відновилася, але це суттєво змінило стратегію управління ліквідністю. У зв'язку з платіжними зобов'язаннями, першочерговою стала нагальна потреба у накопиченні коштів для погашення заборгованості перед постачальниками, які забезпечують логістику і, відповідно, неперервні бізнес-процеси. Відсутність товарних кредитів та обмежений доступ до банківських позик змусив створити нові фінансові моделі, які передбачають функціонування бізнесу на власні кошти. У таких умовах показники ліквідності стають найвищими, а ризики неплатоспроможності перед постачальниками мінімізуються. Інший підхід до регулювання ліквідності полягає в пріоритетному розрахунку на виплату заборгованості за заробітною платою з метою збереження трудових ресурсів, що забезпечують виробництво і стабільність підприємства.

З практики видно, що в умовах війни працівники, які не отримують достатньої заробітної плати, мігрують в інші регіони та країни, щоб знайти нові та більші джерела доходу. У зв'язку з відтоком кадрів керівники підприємств розуміють, що зберегти робочу силу можна лише за умови своєчасної виплати зарплати та демонстрації стійкої позиції на ринку та фінансової стабільності.

Досить часто керівники корпоративних підприємств відмовляються від частини прибутку на користь допомоги армії, тому працюють практично на межі беззбитковості. Робота на межі рентабельності є прийнятною в умовах війни за умови збереження штату та забезпечення належного обсягу збуту для покриття обов'язкових зобов'язань. Отже, узагальнимо особливості трактування показників фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану в таблиці 2.1. Основна мета аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах війни – забезпечення фінансової можливості його розвитку в непередбачуваних умовах.

Таблиця 2.1 - Особливості інтерпретації індикаторів фінансової стабільності в умовах війни*

Показник	Нормативне значення	Нормативне значення в умовах війни
Коефіцієнт покриття	>1	>1
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5	>0,8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,7	>1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	>0,7
Оборотність запасів	Відсутнє, позитивне зростання показника в динаміці	Відсутнє, позитивним є значне зростання в порівнянні з довоєнним періодом
Оборотність активів	Відсутнє, позитивне зростання показника в динаміці	Відсутнє, позитивним є незначне зменшення показника оборотності
Рентабельність продукції	Відсутнє, чим вища рентабельність продукції, тим краще	Можлива діяльність на межі нульової рентабельності продукції

*Джерело: розроблено автором на основі [30]

Побудова фінансових моделей повинна ґрунтуватися на чотирьох складових успішної роботи бізнесу в умовах війни.

Створення готівкових резервів призводить до значного зростання показників абсолютної ліквідності. Ці фінансові ресурси дозволяють підприємству уникнути товарних кредитів та вчасно використовувати можливості для придбання товарів (ресурсів) за більш вигідними цінами або інвестувати у подальший розвиток [31].

Ефективна стратегія управління фінансовою стійкістю передбачає активне впровадження інноваційної та інвестиційної політики, що потребує додаткових фінансових витрат. Це підкреслює важливість створення фінансового резерву, який забезпечує підприємство ліквідністю та платоспроможністю, а також дозволяє накопичувати кошти для подальшого розвитку. Розширення додаткових каналів збуту також є доцільним для підприємства [32].

Існує ймовірність того, що підприємство має достатньо вільних коштів для розширення свого бізнесу на нових ринках, які раніше не були насиченими певними товарами або послугами через те, що багато підприємців та бізнесменів змушені були припинити свою діяльність через мобілізацію або еміграцію до інших країн. Це призводить до того, що певні ринки залишаються вільними для використання. Досвід показує, що в умовах війни з'являються нові можливості для розширення частки ринку.

Ще однією проблемою, з якою стикається розвиток підприємництва в умовах війни, є пошук фінансових ресурсів. Важливо відзначити, що звертатися до банківських установ у такий період є недоцільним, оскільки в умовах стрімкого зниження вартості національної валюти на тлі військових дій кредити можуть стати не вигідними. Саме тому для реалізації інвестиційної політики необхідно знаходити альтернативні джерела фінансування. Наприклад, підприємствам може бути корисно співпрацювати з іншими підприємцями або інвесторами, і спільно зібрані кошти використовувати для розвитку нових бізнес-ініціатив.

На сьогоднішній день, держава створює нові умови для розвитку підприємництва та бізнесу будь-якого масштабу. У період воєнних дій уряд вжив ряд заходів, спрямованих на допомогу підприємствам у виживанні та подальшому розвитку. Наприклад, станом на 1 серпня 2022 року компанії мали можливість отримати фінансову підтримку від іноземних держав та міжнародних організацій у розмірі 34 мільярдів доларів США [33]. Ця фінансова допомога надавалася у формі кредитів, кредитних гарантій та грантів, причому найбільш значний обсяг підтримки надійшов від Європейського Союзу та Сполучених Штатів Америки [34].

Крім того, підприємства отримали нові можливості для торгівлі з Європейським Союзом, Канадою та Великою Британією, оскільки ці країни скасували мита та квоти на українські товари. Такі заходи сприяють підвищенню міжнародної конкурентоспроможності та економічному зростанню українських підприємств.

Підсумовуючи, у ситуації, коли зовнішні фінансові ресурси стають недоступними, ліквідність корпоративних підприємств значно зростає, оскільки вони вимушені працювати виключно за рахунок власних коштів. Водночас, корпоративні підприємства без власних ресурсів не зможуть ефективно функціонувати на ринку, де відсутні доступні товарні чи фінансові кредити.

Ця ситуація призводить до зміни підходів до забезпечення платоспроможності, зокрема шляхом використання вільних готівкових коштів для термінового погашення заборгованості та здійснення оперативних інвестицій у розвиток. Таким чином, вимоги до платоспроможності корпоративного підприємства збільшуються. У той же час, вимоги до рентабельності та оборотності знижуються, оскільки в умовах війни вважається прийнятним, що підприємство може функціонувати навіть з незначним збитком, за умови збереження чисельності працівників і платоспроможності.

2.2 Оцінка фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

1) Ми вибрали та проаналізували підприємство ТОВ «Сільпо-Фуд». Для аналізу використано балансову та фінансову звітності підприємства [35].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд» (далі – «Товариство») було створене у 2016 році. Контроль над Товариством здійснює компанія ПАТ «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Рітейл Капітал» (далі - ПАТ «Рітейл Капітал»), яка знаходиться у власності ТОВ «Фоззі Груп» («Кінцеве материнське підприємство»). Основним напрямом діяльності Товариства є роздрібна торгівля продовольчими та непродовольчими товарами. Торгівельна мережа «Сільпо» одна з найбільших національних мереж продовольчих супермаркетів. Станом на 31 грудня 2022 року загальна кількість торгівельних об'єктів складала 301 супермаркетів у 64 містах України, у тому числі 4 делікатес-маркети «LE SILPO»

з преміальним асортиментом продуктів харчування та непродовольчих товарів. Крім того Товариство має в своїй структурі об'єкти логістики (автопарк, СТО, склади розподільчих центрів класу А), а також ресторан «Positano» та Сільпо Restro – фудкорти у торгових мережах. Стратегічними напрямками компанії є власний імпорт, а також розвиток власних торгівельних марок. Юридична адреса Товариства: Україна, м. Київ, вул. Бутлерова,1, індекс 02090.

Отже, проаналізуємо баланс ТОВ «Сільпо-Фуд» на предмет його ліквідності на основі даних фінансової звітності за період 2020-2022 рр.

Аналіз ліквідності балансу включає в себе порівняння ліквідних активів, розташованих в порядку зменшення їхньої ліквідності, зі зобов'язаннями по пасиву, впорядкованими за термінами погашення і розташованими в порядку зростання цих термінів.

Сформували таблицю для легших розрахунків та швидшого знаходження інформації, а саме ранжування груп активів та пасивів та їх розрахунок на основі балансу корпоративного підприємства (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2. — Ранжування груп активів та пасивів та їх розрахунок*

Група активів та пасивів	
Активи балансу за ознакою ліквідності	
Високоліквідні активи (A1)	p.1160 + p.1165
Швидколіквідні активи (A2)	p.1103 + p.1104+ p.1120 — p.1155
Повільноліквідні активи (A3)	p.1110 + p.1101+ p.1102+p.1170+p.1190 + p.1200
Важколіквідні активи (A4)	p.1095
Пасиви балансу за терміновістю їхньої оплати	
Найтерміновіші зобов'язання (П1)	p.1605+ p.1615 — p.1660+p.1690
Короткострокові пасиви (П2)	p.1600 + p.1610
Довгострокові пасиви (П3)	p.1595 + p.1665+ p.1700
Постійні пасиви (П4)	p.1495

*Джерело: розроблено автором на основі [36]

Далі, представлено результати досліджуваного корпоративного підприємства (таблиця 2.3):

Таблиця 2.3 - Аналіз ліквідності балансу підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2020-2022 рр.*

Актив	на 31 грудня 2020	на 31 грудня 2021	на 31 грудня 2022	Пасив	на 31 грудня 2020	на 31 грудня 2021	на 31 грудня 2022
A1	2 398 496	1 798 948	1 066 300	П1	15 423 729	19 958 619	17 795 544
A2	6 669 893	6 609 851	4 213 070	П2	2 340 588	2 373 923	3 274 126
A3	5 742 780	6 599 171	6 174 733	П3	12 285 676	13 611 910	15 998 056
A4	22 214 755	23 652 373	15 409 290	П4	-1 148 535	-3 057 324	-10 689 056
Баланс	37 025 924	38 660 343	26 863 393	Баланс	28 901 458	32 887 128	26 378 670
Платіжний НАДЛИШОК або НЕСТАЧА							
на 31 грудня 2020			на 31 грудня 2021		на 31 грудня 2022		
-13 025 233			-18 159 671		-16 729 244		
4 329 305			4 235 928		938 944		
-6 542 896			-7 012 739		-9 823 323		
23 363 290			26 709 697		26 098 346		

*Джерело: розроблено автором на основі [37]

Для визначення ліквідності балансу підприємства необхідно зіставити розрахунки за групами активів і пасивів (таблиця 2.4). Баланс буде вважатися ліквідним за умови дотримання таких співвідношень між групами активів і пасивів: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Таблиця 2.4 — Співставлення за типами ліквідності балансу ТОВ «Сільпо-Фуд»*

Умова абсолютної ліквідності балансу	на 31 грудня 2020	на 31 грудня 2021	на 31 грудня 2022
$A1 \geq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$	$A3 \leq П3$
$A4 \leq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$

*Джерело: розроблено автором на основі таблиці 2.3

Враховуючи проведені розрахунки, можна зазначити, що протягом періоду з 2020 по 2022 роки ліквідність балансу ТОВ "Сільпо-Фуд" відхиляється від нормативного рівня, за винятком показника $A2 \geq П2$ протягом того ж періоду.

За результатами аналізу таблиці 2.3 можна зазначити, що грошові кошти є найбільш ліквідним показником, хоча вони зменшувалися як у 2021, так і в 2022 році, ймовірно, через збільшення кредиторської заборгованості та росту забезпечення зобов'язань (П1). Збільшення цього показника у від'ємному напрямку може свідчити про неліквідність підприємства, тобто його неспроможність швидко реалізувати активи та одержати кошти для вчасного погашення зобов'язань. Швидкоореалізуючий актив такий наприклад, як дебіторська заборгованість, зменшилась протягом розглянутого періоду, що може свідчити про те, що підприємство можливо отримало оплату від клієнтів, покупців, замовників підприємства на дату формування балансу, але разом із тим короткострокові позики зросли, вказуючи на збільшення кількості позичальників, які не повертають позичені кошти. Загальною тенденцією є невелике погіршення показників забезпечень за П2, що показує не надто негативні результати.

До активів, що реалізуються повільно, відносяться запаси, які протягом останніх трьох років демонстрували як зростання, так і зменшення. Кінець 2022 року позначив зменшення цього показника порівняно з 2021 роком. Довгострокові позики, надані на термін понад 12 місяців для потреб технічного переозброєння, реконструкції та модернізації підприємства, за досліджуваний період збільшилися з 12 млн. грн. до практично 16 млн. грн. Важкоореалізуючі активи, як основні засоби, показували тенденцію спочатку до зростання, а потім різкого спаду, що вказує на економічний спад і свідчить про зменшення активної частини основних засобів.

Додатково, видно різке та від'ємне зменшення власного капіталу з кожним роком. Від'ємне значення власного капіталу свідчить про те, що на підприємстві немає достатньо власного капіталу, і весь майновий обсяг створений за рахунок позичених коштів. Ця ситуація вказує на те, що позичковий капітал перевищує активи підприємства, що підвищує ризик банкрутства. Загальна картина фінансового стану підприємства, виокремлена аналізом балансу ліквідності, вказує на його нестабільний фінансовий стан, низьку спроможність швидко виконати грошові зобов'язання, відсутність достатньої платоспроможності та

відсутність привабливості як надійного ділового партнера. З іншого боку, можливість подальшої фінансової діяльності підприємства може бути спрямована на досягнення оптимальних обсягів виробничих запасів, координацію планів виробництва та забезпечення безперебійності роботи підприємства.

Наступний етап аналізу ліквідності включає в себе оцінку ліквідності корпоративного підприємства [38]. Ліквідність корпоративного підприємства визначається його готовністю оперативно знаходити резерви платіжних коштів для виплати боргів за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Це також передбачає здатність утримувати рівновагу між обсягами та термінами конвертації активів у грошові кошти та обсягами та термінами погашення зобов'язань у будь-який момент часу.

Отже, ліквідність корпоративного підприємства гарантує його безумовну платоспроможність і вимагає постійної відповідності між активами та зобов'язаннями за загальною сумою, а також термінами конвертації активів та термінами погашення зобов'язань.

Аналіз ліквідності корпоративного підприємства базується на використанні відносних та абсолютних показників. Один з ключових абсолютних показників ліквідності корпоративного підприємства - це робочий капітал (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 — Динаміка відносних та абсолютних показників ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд»*

Назва показника	на 31.12.2020	на 31.12.2021	на 31.12.2022
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $КАЛ = A1 / (П1 + П2)$	0,14	0,08	0,05
Коефіцієнт термінової ліквідності $КТЛ = (A1 + A2) / ((П1 + П2))$	0,41	0,40	0,25

Продовження таблиці 2.5

Назва показника	на 31.12.2020	на 31.12.2021	на 31.12.2022
Коефіцієнт поточної ліквідності $KПЛ = (A1 + A2 + A3) / ((П1 + П2))$	0,66	0,71	0,54
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості $K К/Д = (П1 + П2) / A2$	2,66	3,38	5,00
Робочий капітал (тис. грн.) $РК = ф.1 (р. 1195 + р. 1200) - (1695 + 1700)$	-4272149,00	-13097787,00	-16905755,00
Маневреність робочого капіталу $К МРК = ф.1 (р. 1165 + р. 1160) / РК$	-0,56	-0,14	-0,06

*Джерело: розроблено автором на основі [37]

Зробимо відповідні висновки щодо динаміки кожного показника розрахованого в таблиці 2.5.

Слід зазначити, що у 2022 р. у порівнянні з 2020 - 2021 рр. деякі показники ліквідності демонструють позитивну динаміку, а деякі - негативну:

— коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може бути погашена негайно на дату складання звітності. Його значення не відповідає нормативному (0,2 - 0,3, а в деяких джерелах 0,4) протягом всього аналізованого періоду. Низькі значення показника свідчать про те, що грошова платоспроможність підприємства у 2020 р. забезпечена лише на 14%, у 2021 ще менше і становить 8%, та у 2022 р. – 5%.

— значення коефіцієнта термінової ліквідності протягом 2020 - 2022 рр. не дотягує до його нормативного значення 0,6 - 0,8. У 2022 р. цей показник зменшився: по відношенню до 2021 р. - на 0,15, а у 2021 р. - на 0,01, по відношенню до 2020 р. Такий результат свідчить про нездатність підприємства погашати свою короткострокову заборгованість за рахунок найбільш ліквідної частини оборотних активів: готівки та очікуваних надходжень від дебіторів, тобто розрахункова платоспроможність підприємства не забезпечена протягом вказаного періоду.

— коефіцієнт поточної ліквідності характеризує потенційну платоспроможність підприємства у відносно довгостроковій перспективі і показує скільки гривень оборотних активів припадає на кожну гривню поточних зобов'язань і забезпечень. Якщо цей показник менше 1,0, то баланс вважається неліквідним, а підприємство неплатоспроможним. Протягом аналізованого періоду вказаний показник приймає значення менше за 1,0, а саме 0,66 у 2020 році, 0,71 та 0,54 у 2021-2022 рр. відповідно.

— коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості показує, який розмір кредиторської заборгованості припадає на 1 грн. дебіторської заборгованості. У 2020 р. підприємство на 1 грн. дебіторської заборгованості залучало 2,66 грн. кредиторської заборгованості; у 2021 р. - 3,38 грн.; у 2022 р. - 5,00 грн. Розраховані значення цього показника більші за оптимальне значення, що дорівнює 1,0. Перевищення коефіцієнта нормативу може свідчити про правильну кредитну політику підприємства стосовно покупців та їхню платоспроможність. Але в нашому випадку значення коефіцієнта співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості свідчить про можливість погашення підприємством своєї кредиторської заборгованості за рахунок дебіторської заборгованості і тим самим можливість підвищити свою платоспроможність.

— робочий капітал підприємства з 2020 по 2022 рр. має від'ємне значення, але позитивну динаміку зростання. Робочий капітал має цінність лише тоді, коли він може перетворюватися на грошові кошти. Від'ємне значення робочого капіталу означає, що вся вартість оборотних активів і, навіть частина необоротних активів, фінансується за рахунок поточних зобов'язань, отже підприємство порушує правила фінансування, йому загрожує неплатоспроможність, і, як наслідок – банкрутство.

— коефіцієнт маневреності робочого капіталу показує частку абсолютно ліквідних активів у робочому капіталі, що забезпечує свободу фінансового маневру, так як робочий капітал у нас має від'ємне значення, то і ця частка теж приймає від'ємне значення.

Отже, за допомогою оцінки використаних показників, можна зробити висновок, що по підприємству в цілому прослідковується негативна динаміка.

Для підвищення якості проведеного аналізу ліквідності і платоспроможності корпоративного підприємства використовуються індикатори платоспроможності (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 - Індикатори платоспроможності ТОВ «Сільпо-Фуд»*

Назва показника	на 31.12.2020 р	на 31.12.2021 р	на 31.12.2022 р
Коефіцієнт платоспроможності $KП = ВК / ((П1 + П2 + П3))$	-0,47	-0,45	-0,64
Коефіцієнт перспективної платоспроможності $KПП = ПЗ / A3$	2,14	2,06	2,59
Коефіцієнт загальної платоспроможності $KЗП = (П2 + П3) / (A3 + A4)$	0,52	0,53	0,89
Коефіцієнт заборгованості $KЗ = ПЗ / (A1 + A2 + A3 + A4)$	0,33	0,35	0,60
Коефіцієнт «ціни» ліквідації $KЦЛ = (A1 + A2 + A3 + A4) / (П1 + П2 + П3)$	1,03	1,04	0,72

*Джерело: розроблено автором на основі [37]

Зробимо висновки, які слідують з розрахунків, наданих в таблиці 2.6:

- коефіцієнт платоспроможності показує частку власного капіталу у загальних зобов'язаннях. Чим він вищий, тим більша частка власного капіталу у загальних фінансових коштах підприємства. У 2020 р. значення коефіцієнта дорівнювало (-0,47), що менше: на 0,2 ніж у 2021 р., але у 2022 коефіцієнт знов став нижчим і складав (-0,64). Так як власний капітал підприємства від'ємний, то і його частка у загальних фінансових коштах підприємства від'ємна. Відповідно від'ємне значення власного капіталу показує, що на підприємстві немає власного капіталу і весь обсяг майна створений за рахунок позичених коштів.

- коефіцієнт перспективної платоспроможності визначає прогноз платоспроможності підприємства на основі співставлення майбутніх платежів і майбутніх надходжень, тобто на скільки виробничі запаси покривають довгострокові зобов'язання. У 2022 р. значення коефіцієнта дорівнює 2,59, що на

0,53 більше ніж у 2021 р. та на 0,45 - у 2020 р. Перспективна платоспроможність характеризується нерівністю $A3 \geq ПЗ$. Ця нерівність не відповідає нашим попереднім розрахункам, тобто, прогноз відносно платоспроможності підприємства в майбутньому є негативним.

- коефіцієнт загальної платоспроможності визначає скільки довгострокових і короткострокових кредитів і позичок припадає на 1 грн., вкладену в основні засоби та інші необоротні активи, запаси і витрати. У 2020 р. на 1 грн. вкладену в основні засоби та інші необоротні активи, запаси і витрати припадало 0,52 грн. довгострокових і короткострокових кредитів і позичок; в 2021 р. - 0,53 грн., в 2022 р. - 0,89 грн.

- коефіцієнт заборгованості ($Kз$) визначає, яка частина активів підприємства в разі потреби, знадобиться для покриття його довгострокових зобов'язань. В 2022 р. значення цього показника дорівнювало 0,60, що на 0,25 більше ніж у 2021 р. та на 0,27 більше ніж у 2020 р. Оптимальне значення: $Kз < 0,38$. Чим нижче $Kз$, тим менше потрібно коштів для погашення довгострокових зобов'язань. В цьому випадку від 33% до 60% протягом 2020-2022 рр. активів в разі потреби знадобиться для покриття довгострокових зобов'язань ТОВ «Сільпо-Фуд».

- коефіцієнт «ціни» ліквідації визначає, якою мірою будуть покриті всі зовнішні зобов'язання підприємства в результаті його ліквідації та продажу майна. У 2020-2021 рр. цей показник був майже однаковий і становив 1,03-1,04, а у 2022 році впав до 0,72. Значення коефіцієнта повинні бути більше 1,0. Для ТОВ «Сільпо-Фуд» значення коефіцієнта у 2020 - 2021 рр. більші за 1,0, тобто всі зовнішні зобов'язання підприємства будуть покриті в результаті його ліквідації та продажу майна, що не можна сказати про 2022 рік.

Таким чином, ускладнення з товарними кредитами і обсягами продаж, обмежений доступ до банківських позик і воєнний стан в країні - сприяли погіршенню показників.

2.3 Методи управління ліквідністю ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».

Низька ліквідність та часткова неплатоспроможність підприємств становлять головні виклики у формуванні інвестиційної привабливості та фінансової стійкості. Головним завданням для підвищення ліквідності є розробка стратегій для зниження дебіторської заборгованості, що є важливим фактором для формування грошових резервів. Дослідження показують, що платоспроможність та ліквідність підприємства тісно пов'язані та взаємозалежні.

Платоспроможність корпоративного підприємства в довгостроковому періоді визначається співвідношенням власного і позикового капіталу, тоді як у короткостроковому періоді - рівнем ліквідності балансу. Ліквідність є ключовим показником у стратегічному плануванні, а платоспроможність відображає поточний стан підприємства [39].

Основними завданнями аналізу платоспроможності є загальна оцінка платоспроможності підприємства та факторів, що на неї впливають, оцінка співвідношення позикового і власного капіталу та визначення їх частки в загальній сумі капіталу. З метою підвищення ефективності використання фінансових ресурсів необхідно впроваджувати заходи, які призведуть до оптимізації структури капіталу корпоративного підприємства, зниження вартості матеріальних активів і дебіторської заборгованості та до збільшення прибутку.

Оптимізація ліквідності корпоративного підприємства здійснюється шляхом впровадження оперативних механізмів фінансової стабілізації, які спрямовані на зменшення фінансових зобов'язань та збільшення грошових активів, які їх покривають. Підприємство може зменшити фінансові зобов'язання шляхом зменшення постійних витрат, умовно-змінних витрат та продовження строків кредиторської заборгованості.

Збільшення суми грошових активів можливе шляхом наступних заходів:

- Прискорення оборотності дебіторської заборгованості;
- Реінвестування дебіторської заборгованості;

- Оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей;
- Зменшення розміру страхових, гарантійних та сезонних запасів під час фінансової кризи корпоративного підприємства.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що підвищення фінансової стійкості та ліквідності підприємства, яке розглядається, і збільшення наявності власних коштів є реальними і можливими завдяки подальшому зростанню обсягів продажу продукції, підвищенню рентабельності та збільшенню рівня прибутку.

Далі представлено напрями покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 — Напрями управлінського впливу щодо покращення ліквідності та фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Джерело: розроблено автором самостійно.

Наступними розглянемо положення про управління ліквідністю ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 — Основні компоненти фінансового механізму управління ліквідністю корпоративного підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» [40].

Джерело: розроблено автором самостійно.

На початковому етапі використовуються інтегральний фінансовий аналіз і кореляційний аналіз. Другий етап включає в себе визначення стратегічних інтересів зацікавлених сторін, обговорення стратегічних цілей та цільових показників ліквідності, які використовуються для покращення грошових потоків, що відбувається на третьому етапі. Четвертий етап описується оперативним аналізом ліквідності підприємства. Використовуються різні методи, такі як горизонтальний, вертикальний, факторний аналіз та балансовий метод. Від п'ятого до сьомого етапу відбувається реалізація заходів для підвищення рівня ліквідності, контроль ситуації та моніторинг рівня ліквідності.

Отже, для поліпшення ліквідності та фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» потрібно впроваджувати якісне та ефективне планування грошових потоків, щоб мати можливість розраховуватися своєчасно та повністю за своїми зобов'язаннями; оптимізувати структуру капіталу корпоративного підприємства; систематично проводити аналіз для виявлення факторів, що негативно впливають на діяльність корпоративного підприємства; забезпечувати ефективне управління корпоративним підприємством; користуватися актуальною інформацією для проведення аналізу фінансового стану; забезпечувати координацію між підрозділами корпоративного підприємства з метою поліпшення операційної та фінансової діяльності; впроваджувати інноваційні технології та доцільно використовувати ресурси; співпрацювати з міжнародними компаніями та вчасно погашати заборгованість.

В розділі 2 досліджено ефективну стратегію управління фінансовою стійкістю, яка передбачає активне впровадження інноваційної та інвестиційної політики. Зазначено важливість створення фінансового резерву для забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства, а також для накопичення коштів з метою подальшого розвитку. Додатково, рекомендується розширити додаткові канали збуту.

Проаналізовано роль держави в створенні нових умов для розвитку підприємництва, включаючи надання фінансової підтримки підприємствам, зокрема під час воєнних дій.

Аналіз ліквідності балансу показав, що в 2020 - 2022 рр. ліквідність балансу ТОВ "Сільпо-Фуд" відхиляється від стандартного рівня, за винятком показника A2P2 протягом того ж періоду. За результатами аналізу можна зауважити, що грошові кошти є найбільш ліквідним показником, хоча їхнє зменшення відбулося як у 2021 р., так і в 2022 році, ймовірно, через збільшення кредиторської заборгованості та зростання обсягів забезпечення зобов'язань (П1). Підвищення цього показника в негативному напрямку може вказувати на неліквідність підприємства, тобто його неспроможність швидко реалізувати активи та одержати кошти для вчасного погашення зобов'язань. Швидкоореалізований актив, такий як дебіторська заборгованість, зменшився протягом розглянутого періоду, що може свідчити про отримання підприємством оплати від клієнтів, покупців та замовників на дату формування балансу. Однак, разом з цим короткострокові позики зросли, що свідчить про збільшення кількості позичальників, які не повертають позичені кошти. Загальною тенденцією є погіршення показників забезпечень за П2, що свідчить про негативні результати.

Ліквідність підприємства оцінюється за допомогою абсолютних і відносних показників ліквідності, які зафіксовані протягом зазначеного періоду і відображають від'ємну динаміку. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який визначає грошову платоспроможність, показує низький рівень, зменшившись з 14% в 2020 році до 5% в 2022 році. Коефіцієнт термінової ліквідності також зменшився в 2022 році, вказуючи на нездатність підприємства погашати короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт поточної ліквідності вказує на неліквідність балансу, спостерігаючи зменшення з 0,66 у 2020 році до 0,54 у 2022 році.

Аналіз платоспроможності підприємства вказує на його низький рівень, що свідчить про недостатню кількість абсолютно ліквідних активів. За аналізом фінансових показників ТОВ "Сільпо-Фуд" можна визначити наступні тенденції: коефіцієнт платоспроможності має від'ємне значення, зменшуючись з (-0,47) у 2020 році до (-0,64) у 2022 році. Це вказує на відсутність власного капіталу і підприємство залучає кошти виключно за рахунок позичених. Коефіцієнт

перспективної платоспроможності зростає з 2,14 у 2020 році до 2,59 у 2022 році. Однак негативна нерівність вказує на погіршення прогнозу щодо платоспроможності в майбутньому. Коефіцієнт загальної платоспроможності збільшується з 0,52 у 2020 році до 0,89 у 2022 році на одиницю вкладених коштів. Це може вказувати на збільшення ризику та нестабільність фінансового стану підприємства. Коефіцієнт заборгованості показує зростання з 0,35 у 2020 році до 0,60 у 2022 році, що свідчить про збільшення потреб у коштах для погашення довгострокових зобов'язань. Коефіцієнт "ціни" ліквідації падає з 1,03-1,04 у 2020-2021 роках до 0,72 у 2022 році, що може вказувати на зменшення здатності покриття зовнішніх зобов'язань підприємства у разі ліквідації та продажу майна. Загалом, підприємство демонструє нестабільний фінансовий стан і погіршення платоспроможності протягом аналізованого періоду, що, скоріш за все, спричинено впливом воєнного стану в країні.

Результати аналізу балансу ліквідності підтверджують нестабільний фінансовий стан підприємства та його високий ризик банкрутства через переважання позичкового капіталу над власним.

У контексті цих висновків для поліпшення ліквідності та фінансового стану рекомендується впровадження ефективного планування грошових потоків, оптимізація структури капіталу, систематичний аналіз факторів, що впливають на діяльність підприємства.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Політика забезпечення ліквідності корпоративного підприємства: світовий досвід.

У контексті ринкової економіки, основною метою суб'єктів господарювання є збільшення прибутку, яке можна досягти шляхом оптимізації та вдосконалення фінансового планування. Аналіз світового досвіду у цій галузі дозволяє порівняти схожі та відмінні характеристики цього процесу у провідних країнах та в Україні з метою знаходження шляхів для удосконалення вітчизняної практики. Це сприятиме кращому розумінню можливостей та напрямів впровадження світового досвіду в українську практику, враховуючи специфіку умов господарювання в Україні, а саме воєнний стан в країні.

У глобальній практиці фінансового планування існують різноманітні підходи, проте особливу увагу заслуговують досвід Німеччини, США, Японії та Великобританії, які є лідерами у цій сфері.

Великі німецькі підприємства надзвичайно досвідчені у корпоративному плануванні в умовах соціальних обмежень та гострої міжнародної конкуренції. Підхід Німеччини до фінансового планування відрізняється високою деталізацією та ретельністю у всіх процедурах планування й контролю. Особлива увага зосереджується на забезпеченні ліквідності, розвитку бізнесу та стратегічних аспектах. Для німецьких компаній важливо мати прибутковість і ліквідність як критерії короткострокового виживання, але основною довгостроковою метою є збільшення вартості капіталу [41]. Короткостроковий прибуток розглядається як джерело фінансування стратегічного розвитку. У німецьких підприємствах працівники активно залучені до управління корпораціями через участь у

наглядних та виробничих радах. У фінансових планах німецьких корпорацій окремі бізнес-напрями включаються до загального стратегічного планування для забезпечення балансу між можливостями суб'єктів господарювання та вимогами мінливого ринку. Фінансові операції, що плануються центральним фінансовим відділом, спрямовані на усунення дефіциту грошових коштів, що виникає в окремих бізнес-напрямах. Якщо дефіцит фінансування не може бути покритий у короткостроковому та середньостроковому періодах, використання коштів, запланованих для інших сфер діяльності, обмежується, наприклад, збільшенням термінів інвестування у короткостроковому періоді або корекцією стратегічних планів на середньо- та довгостроковий періоди. Крім того, центральний фінансовий відділ розробляє спеціальні короткострокові фінансові розрахунки, пов'язані зі специфічними надходженнями та виплатами грошових коштів [42]. Таким способом, утворюються три етапи фінансового планування, за винятком деяких планів фінансування проектів. Фінансовий план у Німеччині здебільшого формується з розділів, таких як план фінансування, план прибутків або збитків, план руху грошових коштів та баланс. Процес фінансового планування у суб'єктів господарювання Німеччини орієнтований на внутрішніх користувачів інформації, які приймають управлінські рішення. Бюджетний процес суворо регламентований, і коригування залежать від довгострокових бюджетів, які можуть бути змінені лише у наступному господарському циклі. Тому процес фінансового планування не є гнучким.

У США фінансове планування орієнтоване на потреби зовнішніх зацікавлених сторін, а саме інвесторів, акціонерів, кредиторів, а також урядових регуляторів та податкових служб. На відміну від країн Європи, де оподаткування має велике значення, податкове планування не є пріоритетом у цьому процесі. Американські підприємства в США надають перевагу створенню планів та звітів для зовнішнього використання. Планування фінансів у США характеризується великою гнучкістю, основні показники можуть бути змінені в будь-який момент в разі необхідності. Здебільшого американські компанії використовують два основних типи планування: стратегічне та щорічне фінансове планування.

Американські компанії збільшують гнучкість свого планування, скорочуючи запланований період, прогножуючи та плануючи завдання на гнучкій основі, скорочуючи час виконання замовлення та підтримуючи тісніший зв'язок з клієнтами. Першим кроком у цьому процесі є збір даних, який включає фінансові показники, такі як доходи, витрати та запаси, а також нефінансові дані, наприклад, розміри партій, відсоток браку та час обслуговування клієнтів. Крім того, важливо мати інформацію про клієнтів, таку як частоту повторних покупок та набір товарів, які замовляють певні типи клієнтів, а також про співробітників, наприклад, рівень освіти та відсоток відсутності на робочому місці. Багато компаній використовують системи корпоративного управління, такі як "Balanced Scorecard", для автоматизації цього процесу [43].

Наступним кроком є вибір цільових фінансових показників і параметрів, які часто визначаються під час переговорів між функціональними керівниками та менеджерами напрямків. Однак багато менеджерів вважають, що на планування впливає політика компанії більше, ніж її стратегія.

Кінцевою метою є прив'язання винагороди менеджерів до планових показників, але багато американських компаній не пов'язують винагороду з планом або пов'язують її з чинниками, які не контролюються менеджерами.

Також розглянуто підхід до стратегічного фінансового планування в японських компаніях. Японські компанії роблять сильний акцент на плануванні, що означає, що вся діяльність бізнес-одиниць здійснюється в рамках певного плану. Особлива увага приділяється різним типам планів, у тому числі стратегічним планам для досягнення основних цілей і довгострокового розвитку [44].

В Японії майже всі великі компанії мають відділи планування, а процес планування здійснюється централізовано зверху вниз. Як правило, період планування становить п'ять років, а період прогнозування - п'ятнадцять років.

Процес стратегічного економічного планування складається з чотирьох етапів: визначення умов, виявлення проблем, розробка довгострокової стратегії та

середньо- і короткострокових планів. Важливо зазначити, що в Японії існує національна система прогнозування, також відома як індикативне планування.

В японських компаніях Центральний відділ планування відіграє більш важливу роль, ніж в американських компаніях. Загалом, плановий відділ готує плани за допомогою відділів лінійного планування та відділу кадрів. Комітет з управління розглядає підготовлений план, а остаточне рішення приймається ним і Президентом, який є генеральним директором.

Для того щоб поліпшити ефективність фінансового планування українських підприємств, ми вважаємо за доцільне вивчити практику британських компаній. Більшість з них розробляють бізнес-стратегії, які враховують зовнішні фактори, впливаючи на їх конкурентоспроможність, передбачають перспективний розвиток компаній у довгостроковому плані, визначають цільові ринки, необхідні ресурси для досягнення конкурентних позицій та інструменти, що допомагають їм працювати ефективніше, ніж конкуренти на ринку.

Однак важливо врахувати, що адаптація досвіду фінансового планування до умов української економіки має свої особливості. Наприклад, високий рівень деталізації планових процедур може зробити процес менш гнучким, що може негативно вплинути на ефективність фінансового планування в умовах нестабільної ринкової ситуації в Україні. Постійні зміни в економічному середовищі ускладнюють точне передбачення майбутньої прибутковості діяльності українських підприємств через такі фактори, як військові конфлікти, непостійність законодавства, різкі зміни валютних курсів, високий рівень інфляції та податкова політика.

3.2 Напрями удосконалення управління ліквідністю корпоративних підприємств в Україні.

У світлі складностей економічного оточення, компанії по всьому світу прагнуть підвищити свою ефективність. Управління ліквідністю не є винятком. Постійний моніторинг грошових потоків є ключовою передумовою для надійного управління ліквідністю, відображаючи фінансовий стан компанії та включаючи грошові потоки з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також чисту зміну грошових коштів. Зазвичай оптимізація управління ліквідністю вимагає перегляду грошових потоків раз на місяць, але під час кризових ситуацій цей процес потребує щотижневого виконання. Порівняння прогнозу з фактичними даними допомагає визначити розходження та підвищити точність. Аналіз грошових потоків допомагає корпоративним підприємствам вчасно виконувати фінансові зобов'язання та достатньо інвестувати у розвиток бізнесу [45].

Оптимізація структури активів та пасивів корпоративного підприємства є ключовим процесом для досягнення ефективного фінансового управління.

Для того, щоб покращити управління групою активів, важливо збалансувати рівень запасів відповідно до реальних потреб та уникнути затоварення. Також важливо вдосконалити систему контролю. Перерозподіл активів важливий для підвищення активності та їх ефективного використання.

Що стосується покращення управління групою пасивів, то рекомендується переглянути структуру пасиву для забезпечення належного балансу між короткостроковими та довгостроковими джерелами фінансування.

Покращення показників ліквідності корпоративного підприємства має важливе значення для забезпечення її фінансової стабільності та здатності вчасно виконувати свої поточні фінансові зобов'язання. Для поліпшення ліквідності корпоративне підприємство повинне дотримуватися збалансованого підходу до управління грошовими коштами, ринковими цінними паперами та іншими короткостроковими активами. Це може включати вдосконалене управління

оборотним капіталом, наприклад, управління запасами, відрахування дебіторської заборгованості та управління кредиторською заборгованістю.

Крім того, корпоративні підприємства можуть використовувати кредитні лінії та інші джерела фінансування для тимчасового покриття розривів ліквідності. Міцні зв'язки з фінансовими установами дозволяють отримати доступ до кредитних ліній та інших джерел короткострокового фінансування у разі нестачі готівки.

Щоб вдосконалити управління дебіторською заборгованістю, можна використовувати наступні підходи [46]:

- ✓ Узгодження продажів з фінансами. Це включає визначення умов оплати як для клієнтів, так і для корпоративного підприємства та узгодження їх з основними даними клієнтів.

- ✓ Ефективний процес виставлення рахунків. Автоматизація процесу виставлення рахунків, яка включає затвердження, виправлення помилок та своєчасну відправку рахунків. Однак цей процес потребує постійного моніторингу.

- ✓ Розробка стратегії збору платежів. Важливо мати механізм для відстеження того, які платежі відповідають дедлайнам і які незабаром будуть прострочені.

Використання цих стратегій допоможе оптимізувати управління дебіторською заборгованістю та покращити фінансову стійкість корпоративного підприємства.

Кредиторська заборгованість корпоративного підприємства залежить від платежів та умов, що діють з боку постачальників. Щоб покращити управління цим аспектом, можна вжити наступні заходи:

- ✓ Обговорення умов оплати заздалегідь. Зазвичай угоди стосовно цін здійснюються перед покупкою, але умови оплати залишаються непогодженими. Краще всього обговорити та узгодити їх заздалегідь і закріпити це у контракті.

- ✓ Отримання видимості даних щодо закупівель. Важливо мати систему, яка дозволяє координувати всі замовлення на закупівлю з відповідними

рахунками-фактурами. Графічний аналіз даних щодо закупівель допомагає швидко виявляти можливі проблеми.

✓ Оптимізація термінів платежів. Підприємство повинно дотримуватися встановлених термінів платежів, проте не слід скасовувати можливість авансових платежів. Якщо є надлишки готівки, дострокові платежі можуть призвести до отримання знижок у майбутньому.

Компанії, які володіють запасами, повинні не лише інвестувати у фізичний простір для зберігання товарів, а також у активи. Це можна зробити ефективно за допомогою наступних стратегій:

✓ Мінімізація запасів. Корпоративні підприємства уникатимуть переповнення або недостатку товарів на своїх складах. З використанням технологій, що передбачають попит, корпоративне підприємство може керувати своїми запасами та забезпечувати достатню ліквідність.

✓ Контроль за попитом. Слід уважно відстежувати зміни в попиті щотижня, щомісяця, або під час сезонів свят.

✓ Фактична кількість запасів. Певні системи дають можливість отримати уявлення в реальному часі про запаси та їх розташування на складах [46].

Щоб підвищити коефіцієнт поточної ліквідності, важливо збільшувати обсяг оборотних активів та зменшувати обсяг поточних зобов'язань.

Для підвищення абсолютної ліквідності, підприємство може залучати кредитні кошти або реалізувати деякі надмірні активи для збільшення обсягу найбільш ліквідних активів.

Ретельний аналіз минулого, ефективне вивчення теперішнього стану та мудре планування майбутнього є основою для успішного управління ліквідністю та досягнення фінансових цілей підприємства.

Менеджерам ТОВ "Сільпо-Фуд" у прийнятті стратегії діяльності необхідно врахувати та оцінити різноманітні умови майбутнього функціонування в умовах ринку [47].

1. Провести аналіз загальних витрат підприємства та ідентифікувати можливості для зниження як змінних, так і постійних витрат.
2. Проаналізувати всі можливі ризики, пов'язані з діяльністю підприємства у довгостроковій перспективі, включаючи втрати та неотримання очікуваного прибутку.
3. Передбачити можливі зміни у конкурентів та їх стратегіях, оскільки це може вплинути на частку ринку, доступну для компанії.
4. Урахувати зміни в потребах споживачів у продукції, оскільки їх попит визначає стратегічні напрями діяльності підприємства.
5. Передбачити витрати на розробку та впровадження нових технологічних рішень та придбання сучасного обладнання для зменшення витрат виробництва та зайняття перших позицій на ринку.
6. Створювати нові програми перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників для підвищення їх продуктивності та стимулювання впровадження прогресивних змін у виробництві та реалізації продукції, фінансово-економічних відносинах та ділових зв'язках.

Отже, стратегія забезпечення платоспроможності корпоративного підприємства, що передбачає максимізацію короткострокового прибутку за рахунок оптимізації витрат, включаючи рекламні кампанії, наукові розробки, масштаби інвестицій та інші виробничі та невиробничі витрати, спрямована на збільшення оборотності активів та притоку та відтоку коштів. Ця стратегія має на меті забезпечити зростання вартості корпоративного підприємства, частки ринку, впровадження інновацій та реалізацію інвестиційних планів, проте ці бажані результати можуть бути досягнуті лише у довгостроковій перспективі.

Для досягнення цих цілей необхідно вжити заходів щодо збільшення обсягів діяльності та освоєння нових ринків збуту продукції. Ці заходи повинні бути застосовані згідно із відповідними функціональними стратегіями корпоративної фінансово-господарської діяльності та мають бути втілені в реальній діяльності компанії. Метою таких заходів є досягнення беззбитковості діяльності та підвищення довгострокових фінансових показників, що дозволить

генерувати достатні грошові потоки для здійснення розрахунків із кредиторами у заплановані терміни та загалом призведе до зростання вартості корпоративного підприємства.

У контексті ринкової економіки, ефективне фінансове планування стає ключовим чинником для забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання. Аналіз світового досвіду показує, що різні країни мають власні особливості у цій сфері. Наприклад, у Німеччині високий рівень деталізації та ретельний контроль у фінансовому плануванні сприяють досягненню стратегічних цілей та збільшенню вартості капіталу. У США фінансове планування спрямоване на потреби зовнішніх зацікавлених сторін, зокрема інвесторів та регулюючих органів, що забезпечує гнучкість у плануванні. У Японії централізований підхід до планування сприяє врахуванню різних аспектів у довгостроковій перспективі. Україна також стикається з унікальними викликами у фінансовому плануванні, такими як нестабільне економічне середовище. Вивчення досвіду різних країн може допомогти впровадженню кращих практик у вітчизняну практику, з урахуванням специфіки умов господарювання в Україні.

У світлі складностей економічного оточення, ефективне управління ліквідністю стає важливим завданням для компаній у всьому світі. Постійний моніторинг грошових потоків, оптимізація структури активів та пасивів, а також вдосконалення процесів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є ключовими складовими для забезпечення фінансової стабільності та ефективного виконання фінансових зобов'язань підприємства. Оптимізація управління ліквідністю вимагає регулярного аналізу грошових потоків, встановлення стратегій збалансованої структури активів та пасивів, а також удосконалення процесів управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Ретельний аналіз минулого, поточного стану та мудре планування майбутнього є важливими елементами успішного управління ліквідністю та досягнення фінансових цілей підприємства.

Управління ТОВ "Сільпо-Фуд" повинно бути спрямоване на врахування різноманітних умов майбутнього функціонування на ринку. Це включає аналіз

витрат, оцінку ризиків, аналіз конкурентів, урахування змін в потребах споживачів, впровадження нових технологій та програми перепідготовки працівників. Стратегія забезпечення платоспроможності ТОВ "Сільпо-Фуд" спрямована на оптимізацію витрат з метою збільшення оборотності активів та притоку коштів. Для досягнення цілей ці заходи мають бути втілені в реальну діяльність компанії згідно з функціональними стратегіями та сприяти беззбитковості та підвищенню довгострокових фінансових показників.

ВИСНОВКИ

Аналіз різних підходів до ліквідності та платоспроможності корпоративних підприємств показує, що ці поняття, хоча і пов'язані, мають відмінності у своєму трактуванні та методології розрахунку. Ліквідність акцентується на швидкості перетворення активів у готівку, тоді як платоспроможність описує здатність підприємства вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Обидва поняття важливі для ефективного управління фінансами підприємства, впливаючи на його стабільність та здатність виконувати фінансові зобов'язання.

У першому розділі кваліфікаційної бакалаврської роботи визначили, що управління ліквідністю та платоспроможністю корпоративного підприємства є стратегічно важливим для успішності на ринку. Враховуючи капітальні та платіжні аспекти, управління ліквідністю спрямоване на забезпечення необхідного рівня готівкових коштів для вчасного виконання фінансових зобов'язань. Це вимагає ефективного управління оборотним капіталом, грошовими потоками та іншими ресурсами.

Аналіз ліквідності та платоспроможності здійснюється за допомогою різних показників, які відіграють ключову роль у фінансовому аналізі та управлінні підприємством. Ці показники допомагають у керуванні ресурсами та прийнятті обґрунтованих рішень для покращення фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства.

Розділ 2 досліджує стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства. Рекомендується активне впровадження інноваційної та інвестиційної політики, а також створення фінансового резерву для забезпечення ліквідності та платоспроможності. Додатково, розширення каналів збуту є важливим аспектом стратегії.

Аналіз ліквідності показав, що баланс ТОВ "Сільпо-Фуд" відхиляється від стандартного рівня, а саме в 2020-2022 роках. Хоча грошові кошти є найбільш

ліквідним активом, їхнє зменшення може бути наслідком збільшення кредиторської заборгованості. Загалом, негативна тенденція в ліквідності свідчить про нестабільність фінансового стану корпоративного підприємства.

Платоспроможність підприємства також погіршилася протягом аналізованого періоду. Зменшення кількості абсолютно ліквідних активів та збільшення позичкового капіталу вказують на ризик банкрутства. Для поліпшення фінансового стану підприємства рекомендується планування грошових потоків, оптимізація структури капіталу та систематичний аналіз факторів, що впливають на його діяльність.

В розділі 3 зазначається, що у контексті сучасної ринкової економіки ефективне фінансове планування є ключовим фактором для забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання. Різні країни мають власні особливості у цій сфері, що визначаються їхніми стратегічними цілями та умовами господарювання. Для успішного фінансового планування важливо вивчати досвід різних країн та впроваджувати кращі практики з урахуванням специфіки вітчизняних умов.

Управління ліквідністю є ключовим завданням для корпоративних підприємств у всьому світі, особливо у складних економічних умовах. Постійний моніторинг грошових потоків, оптимізація структури активів та пасивів, а також удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю є ключовими аспектами забезпечення фінансової стабільності та ефективного виконання фінансових зобов'язань корпоративного підприємства.

Управління ТОВ "Сільпо-Фуд" повинно бути спрямоване на врахування різноманітних умов майбутнього функціонування на ринку. Це включає аналіз витрат, оцінку ризиків, урахування змін в потребах споживачів та впровадження нових технологій. Стратегія забезпечення платоспроможності повинна сприяти оптимізації витрат з метою збільшення оборотності активів та притоку коштів, що сприятиме досягненню фінансових цілей компанії та підвищенню її стійкості на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2015. №2. С. 36–40.
2. Дорошенко А. П. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті діагностики загального фінансового стану підприємства. Ефективна економіка. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_37 (дата звернення 10.04.2024).
3. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 378 с.
4. Вовк В., Бугай О. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 3(32). С. 169–173.
5. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2017. 164 с. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/18549> (дата звернення 10.04.2024).
6. Журавльова І. В. Фінансова стратегія : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 183 с. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/25293> (дата звернення 10.04.2024).
7. Парасій-Вергуненко І. М. Статистичний і динамічний підхід до аналізу ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання. Фінанси України. 2017. №2. С. 81–95.
8. Мулик Я. І. Ліквідність підприємств як елемент управління фінансовою безпекою: методичне та інформаційне забезпечення. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 4. С. 42–52.
9. Кулик А. В. Проблеми організації та методики аналізу ліквідності і платоспроможності підприємств. Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. 2009. Вип. 14. С. 300–332.

10. Прикіна Л. В. Економічний аналіз підприємства: навч. посібник. ЮНІТИ-ДАНА, 2002. 360 с.
11. Економічний аналіз: навч. посіб. Болюх М. А. та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2008. 412 с. URL: <https://salolj/47BeEe8> (дата звернення 12.04.2024).
12. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : навч. посіб. 2. вид., стер. Київ : Алерта, 2003. 486 с.
13. Колчина Н. В. Фінанси організацій: навч. посібник.: ЮНІТИ-ДАНА, 2007. 383 с
14. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ : «Центр учбової літ», 2013. 504 с.
15. Уткін Е. І. Фінансовий менеджмент : навч. посібник.: Дзеркало, 1998. 320 с.
16. Мельник В. М. Основи економічного аналізу : навч. посіб. Ірпінь : 2001. 182 с.
17. Водолажченко М. "Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств машинобудівної галузі." (2021). URL: <http://surl.lj/tqioz> (дата звернення 22.04.2024).
18. Семенова К. Д. "Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку." *Науковий вісник Одеського національного економічного університету* 5-6 (2021): С. 77-82. URL: <https://salolj/A36c160> (дата звернення 01.05.2024).
19. Воробей Д. С. "Застосування фінансового аудиту підприємства на прикладі прат «ВФ Україна».", 2022. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89363> (дата звернення 05.05.2024).
20. Лопатовська О., Пономарьова О. Сучасна методика аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*, 2022. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?p=14430> (дата звернення 05.05.2024).

21. Пономарьова К. В. Аналіз ліквідності балансу вітчизняних підприємств в умовах дії воєнного стану. Організаційний комітет голова оргкомітету, 2023. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/11/2022-310-36.pdf> (дата звернення 10.05.2024).

22. Старостенко Г. Г. Управління ліквідністю малого підприємства: теоретичний аспект. *Причорноморські економічні студії*. - 2017. - Вип. 16. - С. 98-104. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/b ses_2017_16_23 (дата звернення 10.05.2024).

23. Щербань О. Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. Економічний аналіз. 2016. Т 23. No 2. С. 206–212. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/download/1088/866> (дата звернення 10.05.2024).

24. Нікольчук Ю. М., Лопатовська О. О., Пономарьова К. В. "Архітектоніка механізму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства." *Трансформаційна економіка* 2 (02) (2023): С. 38-44. URL: <https://www.transformations.in.ua/index.php/journal/article/view/19/19> (дата звернення 10.05.2024).

25. Макогон В. В., Тимчук В. Б. "Стратегії управління ліквідністю підприємства в контенті забезпечення його фінансової стійкості." (2023). URL: <http://surl.li/trxwu> (дата звернення 10.05.2024).

26. Пойда-Носик Н. Н., Свадеба В. В. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип.2 (48). С. 208 – 215.

27. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту: навчальний курс. Київ. Ніка-Центр, 1999. 592 с.

28. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2017. 164 с. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/18549> (дата звернення 10.05.2024).

29. Халатур Світлана Миколаївна, Кузьменко Ю. М.. "Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства." Дніпровський державний аграрно-економічний університет, 2020. URL: <https://salolii.com/EC1b48E> (дата звернення 10.05.2024).

30. Коваленко т. Е.; соляник л. Г. Фінансова стійкість вітчизняних підприємств в умовах воєнного стану. In: *The XXIII International Scientific and Practical Conference «Scientific trends, solutions, theories and methods of development»*, June 12–14, Bilbao, Spain. 316 p. p. 75. URL: [<https://salolii.com/5154B35>] (дата звернення 10.05.2024).

31. Гріщенко І. В. Оцінка показників фінансової стійкості підприємства. Перспективи розвитку фінансово-економічного простору України : зб. наук. праць. Вінниця, 2020. С. 208–211.

32. Самойлюк М. Фінансова допомога від міжнародних партнерів: скільки Україна отримала на 1 серпня. *epravda.com.ua*, 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/2/689933> (дата звернення 10.05.2024).

33. Зануда А. Бізнес під час війни: яку підтримку запропонував уряд та як виживає бізнес. BBC. 2022. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-60757453> (дата звернення 10.05.2024).

34. Самойлюк М. Фінансова допомога від міжнародних партнерів: скільки Україна отримала на 1 серпня. *epravda.com.ua*, 2022. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/2/689933> (дата звернення 11.05.2024)

35. Звітність ТОВ "Сільпо-Фуд". URL: <https://silpo.ua/reports> (дата звернення 11.05.2024).

36. Воробей Д. С. "Застосування фінансового аудиту підприємства на прикладі ПРАТ «ВФ Україна».", 2022. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89363> (дата звернення 11.05.2024).

37. Лопатовська О.О., Гаєвська О.С. Ліквідність та платоспроможність в контексті фінансового управління діяльністю підприємства, Вісник Хмельницького національного університету, 2022, С. 118-123. URL:

<http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/2022-en-1-19.pdf> (дата звернення 11.05.2024).

38. Загребельна В.М. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства як один із методів аудиту, *Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ*, 2023, 153 с. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb14_169.pdf (дата звернення 11.05.2024).

39. Сліпак І.Р. Шляхи підвищення ліквідності та платоспроможності»/ кваліф. робота випускника освітн. рівня магістр: спец. 072 – фінанси, банківська справа та страхування. НАУ. – Київ, 2020. – 202 с. URL: <https://er.nau.edu.ua/handle/NAU/46968> (дата звернення 11.05.2024).

40. Нікольчук Ю. М., Лопатовська О. О., Пономарьова К. В. "архітектоніка механізму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства." *Трансформаційна економіка* 2 (02) (2023): С. 38-44. URL: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2023-2-7> (дата звернення 11.05.2024).

41. Кульомза Д. Р., Портна О. В. Світовий досвід фінансового управління компаніями: стейкхолдери підвищення його ефективності. *Бізнес Інформ*. 2019. №12. С. 403–408.

42. Кучин Антон Борисович. "Зарубіжний досвід фінансового планування підприємств." *The 4 th International scientific and practical conference “Modern problems of science, education and society” (June 19-21, 2023) SPC “Sci-conf. com. ua”, Kyiv, Ukraine. 2023. 1281 p.*

43. Заборовець О. П. Зарубіжний досвід вдосконалення фінансового планування підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2016. № 17. С. 200-205. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/66665> (дата звернення 11.05.2024).

44. Makarchuk I., Khudolii V., Rasyuk M. The concept, essence and stages of financial planning and budgeting at the enterprise. *University Economic Bulletin*. 2021. № (51). PP. 112-121.

45. Григорук Т., Ніколаєва А. Ефективне управління ліквідністю та платоспроможністю як фактор стабільної діяльності підприємства. Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства: матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. Луцьк: ВНУ ім. Лесі Українки, 2020. С. 505-506.

46. Нагорна, В. О. Управління ліквідністю підприємства. MS thesis. Сумський державний університет, 2023. URL: <https://salol.i/89324EA> (дата звернення 11.05.2024).

47. Оліх А. О. "Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення." 2023. URL: <https://salol.i/17F6e71> (дата звернення 11.05.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність ТОВ “Сільпо-Фуд” за 2020-2022 рр [35].

АКТИВИ	31 грудня 2022	31 грудня 2021	31 грудня 2020
Необоротні активи			
Основні засоби	17 226 900	16 813 770	10 768 202
Нематеріальні активи	3 097 800	4 258 050	4 121 238
Інвестиційна нерухомість	289 880	0	0
Інвестиції в дочірні компанії	252 234	272 809	0
Інвестиції в асоційовані компанії	1 036 487	0	0
Фінансові інвестиції	0	1 400 396	0
Відстрочені податкові активи	0	196 279	116 311
Передплати за основні засоби	310 626	711 069	403 539
Дебіторська заборгованість по суборенд	828	0	0
Всього необоротних активів	22 214 755	23 652 373	15 409 290
Оборотні активи			
Запаси	5 973 577	6 461 622	5 622 330
Торгова та інша поточна дебіторська заборгованість	2 673 739	5 553 425	5 379 752
Фінансові інвестиції	1 546 379	1 711 169	1 307 484
Дебіторська заборгованість за розрахунками бюджетом	46 403	51 945	19 883
Гроші та їх еквіваленти	1 066 361	1 163 048	1 091 012
Інші оборотні активи	201 156	137 550	120 450
Всього оборотних активів	11 507 619	15 078 769	14 811 169
Всього активів	33 669 415	38 657 493	30 220 459

Продовження Таблиці

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	31 грудня 2022	31 грудня 2021	31 грудня 2020
Власний капітал			
Статутний капітал	13 047 703	13 047 703	13 047 703
Нерозподілений прибуток/(непокритий збиток)	-23 736 759	-16 105 027	-14 196 238
Всього власний капітал	-10 689 056	-3 057 324	-1 148 535
Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Банківські кредити	1 397 278	1 464 696	2 752 810
Непоточні зобов'язання з оренди	12 088 615	9 583 891	6 101 569
Інші фінансові зобов'язання	2 499 178	2 498 761	3 397 890
Інші зобов'язання	12 985	64 562	33 407
Всього непоточні зобов'язання та забезпечення	15 998 056	13 611 910	12 285 676
Поточні зобов'язання і забезпечення			
Поточні забезпечення	1 481 551	409 449	304 681
Банківські кредити	3 274 126	2 373 923	774 588
Поточні зобов'язання з оренди	2 017 474	1 604 645	1 438 015
Інші фінансові зобов'язання	880 061	522 902	294 163
Торгова та інша поточна кредиторська заборгованість	19 001 625	22 559 067	15 513 661
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1 114 449	259 915	189 213
Зобов'язання за одержаними авансами	520 536	279 727	558 718
Інші зобов'язання	70 036	96 129	10 279
Всього поточні зобов'язання та забезпечення	28 359 858	28 105 757	19 083 318
Всього зобов'язань	44 357 914	41 717 667	31 368 994
Всього власного капіталу та зобов'язань	33 668 858	38 660 343	30 220 459