

Хмельницький національний університет
Факультет економіки і управління
Кафедра фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Управління платоспроможністю підприємства за матеріалами
ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», м.Хмельницький

Рівень вищої освіти магістр

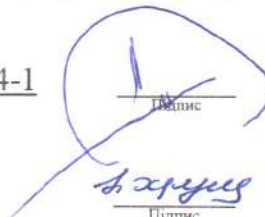
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

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

Освітня програма Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Шифр КвРФБС 024271.01.03.00

Виконав здобувач II курсу, група ФБСМ-24-1



Підпис

Олександр БАУЛА

Керівник д-р екон. наук, професор



Підпис

Ніла ХРУЩ

Нормоконтролер



Підпис

Яна ДОУЄНКО

До захисту допускаю:

Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи, страхування та
фондового ринку



Підпис

Ніла ХРУЩ

17 12 2025

Хмельницький 2025

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління

Кафедра фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

Рівень вищої освіти магістр

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Шифр і найменування

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

Код і найменування

Освітня програма «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Найменування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ФБСС

Ніла ХРУЩ *Ніла Хрущ*

01 09 2025 р.

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Баули Олександра Григоровича

Прізвище, ім'я, по батькові здобувача

1. Тема кваліфікаційної роботи: Управління платоспроможністю підприємства за матеріалами ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», м. Хмельницький

Керівник роботи Хрущ Ніла Анатоліївна, д-р екон. наук, професор

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, учене звання

Затверджено наказом ректора університету від 25.08.2025 р. № 65 (додаток № 17)

2. Термін подання здобувачем роботи на кафедру до 07.12.2025.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи законодавчі та нормативні акти; спеціальна методична та наукова література (вітчизняні та зарубіжні видання); періодичні видання за темою дослідження: фінансова звітність ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», м. Хмельницький

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити)

1 Загальнотеоретичні основи управління платоспроможністю підприємства

2 Аналітико-практичні аспекти управління платоспроможністю підприємства

3 Напрями вдосконалення управління платоспроможністю підприємства за матеріалами ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС»

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень)

1. Підходи до визначення сутності поняття «платоспроможність»;

2. Підходи до класифікації видів платоспроможності;

3. Підходи до визначення сутності поняття «управління платоспроможністю»;

4. Відносні показники рівня платоспроможності підприємства;

5. Динаміка діючих суб'єктів господарювання оптової торгівлі протягом 2020-2024 років;

6. Динаміка чистого прибутку підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках;

7. Показники платоспроможності підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках;

8. Показники діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки;

9. Показники ліквідності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках;

10. Показники платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках;

11. Динаміка інтегрального показника платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

12. Концептуалізація формування системи управління платоспроможністю ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС»

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 1 вересня 2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва розділу кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Примітка
1 Затвердження плану кваліфікаційної роботи	до 10.09.2025	Виконано
2 Аналіз, систематизація економічної літератури, збір та обробка статистичних матеріалів, фінансової звітності за темою кваліфікаційної роботи	до 20.10.2025	Виконано
3 Написання текстової частини кваліфікаційної роботи	до 30.11.2025	Виконано
4 Підготовка ілюстративних матеріалів та оформлення кваліфікаційної роботи	до 7.12.2025	Виконано
5 Попередній захист кваліфікаційної роботи	з 8.12.2025	Виконано
6 Захист кваліфікаційної роботи	з 19.12.2025	Виконано

Здобувач

Олександр БАУЛА
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник кваліфікаційної роботи

Ніла ХРУЩ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Реферат
кваліфікаційної роботи здобувача
Баули Олександра Григоровича

На тему: Управління платоспроможністю підприємства за матеріалами ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», м. Хмельницький

Актуальність теми: Для українських підприємств проблема підтримки платоспроможності є надзвичайно актуальною, адже значна частина з них працює в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів, нестабільного попиту та високої невизначеності. Неefективне управління платоспроможністю призводить до нестачі обігових коштів, накопичення боргів, зростання фінансових ризиків, втрати довіри з боку контрагентів та інвесторів. Як наслідок, управління платоспроможністю стає важливою складовою стратегічного й оперативного фінансового менеджменту, який забезпечує стабільність грошових потоків та підтримання оптимальної структури активів і зобов'язань.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних та методичних засад управління платоспроможністю підприємств та розробці пропозицій щодо їх удосконалення.

Об'єктом дослідження є процеси управління платоспроможністю підприємства.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти процесів управління платоспроможністю підприємства.

Для вирішення поставлених в роботі завдань використані методи та прийоми: теоретичного узагальнення, аналізу, синтезу, діалектичного пізнання, порівняння, групування, графічний, табличний тощо.

Теоретичною базою дослідження були наукові доробки вітчизняних і зарубіжних вчених із проблематики місцевих фінансів, аналітичні огляди, нормативно-правові акти, методичні рекомендації та нормативні документи Верховної Ради України, Кабінету Міністрів тощо, статистичні дані Державної служби статистики України, статистична, фінансова, управлінська звітність та інші матеріали щодо діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 рр., інформація мережі Internet, результати власних досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в теоретичному узагальненні методичних підходів до удосконалення процесів управління платоспроможністю підприємства. Найвагомішими результатами дослідження, які містять наукову новизну, є наступні:

– удосконалено концепцію управління платоспроможністю підприємства шляхом групування управлінських заходів впливу для зростання рівня платоспроможності та імплементації в систему управління платоспроможністю превентивних методів та заходів, сукупне застосування яких забезпечує позитивний результат;

– дістали подальшого розвитку загальнотеоретичні основи управління платоспроможністю підприємства завдяки уточненню сутності платоспроможності через її характерні особливості та доповнення класифікації видів платоспроможності шляхом додавання таких критеріїв як ступінь залежності від зовнішнього середовища, рівень фінансової стійкості джерел покриття зобов'язань та характер ризиків, пов'язаних з виконанням зобов'язань, що дасть змогу більш структуровано підходити до питань розробки та функціонування системи управління платоспроможністю підприємства..

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблені у кваліфікаційній роботі теоретико-методичні підходи, висновки, а також рекомендації поглиблюють концептуальні аспекти управління платоспроможністю підприємства.

Апробація результатів. Основні результати дослідження, висновки і практичні рекомендації доповідались і були схвалені та апробовані на VI Всеукраїнській науково-практичній Інтернет конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Розвиток інноваційного фінансового управління суб'єктами економіки в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії України» (14 листопада 2025 р., м. Хмельницький, Хмельницький національний університет).

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Загальний обсяг магістерської роботи складає 76 сторінок (без додатків) комп'ютерного тексту і містить 27 таблиць, 14 рисунків та 3 додатки. Список використаних джерел налічує 41 найменування та розміщений на 5 сторінках.

ABSTRACT

Baula Olexander Grigorovych

Full Name

Managing an Enterprise Solvency based on the Materials of "Zakhid LiderOptTorg PLUS" LLC, the city of Khmelnytskyi

Topic

Relevance of the topic: In the context of global financial marketisation and political, security, and economic instability, banking institutions are facing an increase in problem loans, with the risks of non-repayment of funds and customers refusing to service their debt obligations becoming a reality. The effective performance of a bank is characterised, not least, by the quality of its loan portfolio, which generates interest income flows. Accordingly, the negative impact of accumulating non-performing loans is reflected in a reduction of this type of income for the bank. The increase in non-performing loan debt also reduces liquidity, leading to the bank's insolvency, especially in terms of returning customer deposits, and potentially threatening the institution with bankruptcy. The emergence of problem assets, commonly referred to as non-performing loans, creates a need for banks to establish appropriate reserves, which in turn reduces liquidity and narrows the range of opportunities for conducting active operations. The management of non-performing debt in bank lending determines the directions for effective counteraction, first and foremost, through the search for innovative practical solutions in working with potential borrowers, based on analysis, monitoring, and the judgments of experts from the credit departments of banks. Managing problem debt is an important factor in ensuring the bank's effectiveness in the market.

The purpose of the thesis is to substantiate the theoretical and methodological foundations of managing the solvency of enterprises and to develop proposals for their improvement.

The realisation of the set goal determined the need to solve the following tasks:

- to identify the essential characteristics of the enterprise's solvency;
- to investigate the conceptual foundations of enterprise solvency management;
- to analyse the current state of wholesale trade enterprises in Ukraine during 2020-2024;
- analyse the financial and economic activities of Zakhid LiderOptTorg PLUS LLC in 2022-2024;
- assess the solvency of Zakhid LiderOptTorg PLUS LLC in 2022-2024;
- develop directions for improving the management of enterprise solvency using the example of Zakhid LiderOptTorg PLUS LLC.

The object of the study is the process of managing an enterprise's solvency.

The subject of the study is the theoretical, methodological, and practical aspects of managing an enterprise's solvency.

Keywords: solvency, liquid assets, financial obligations, bankruptcy.

Зміст

	С.
Вступ	6
1 Загальнотеоретичні основи управління платоспроможністю підприємства	10
1.1 Сутність платоспроможності підприємства	10
1.2 Інструментарій управління платоспроможністю підприємства	19
2 Аналітико-практичні аспекти управління платоспроможністю підприємства	29
2.1 Аналіз стану підприємств оптової торгівлі України протягом 2020-2024 років	29
2.2 Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках	38
3 Напрями вдосконалення управління платоспроможністю підприємства за матеріалами ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС»	55
Висновки	68
Список використаних джерел	72
Додатки	77

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування економіки України питання забезпечення платоспроможності підприємств набуває особливої ваги. Тривалий період макроекономічної та безпекової нестабільності, зменшення купівельної спроможності населення, порушення логістичних ланцюгів, мінливість податкового та регуляторного середовищі істотно впливають на фінансовий стан вітчизняних суб'єктів господарювання. У таких обставинах здатність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання визначає його стійкість, конкурентоспроможність та перспективи розвитку. Платоспроможність виступає ключовим індикатором фінансової стабільності підприємства, оскільки відображає його можливість погашати зобов'язання. Неefективне управління платоспроможністю призводить до нестачі обігових коштів, накопичення боргів, зростання фінансових ризиків, втрати довіри з боку контрагентів та інвесторів. Для українських підприємств ця проблема є надзвичайно актуальною, адже значна частина з них працює в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів, нестабільного попиту та високої невизначеності. Як наслідок, управління платоспроможністю стає важливою складовою стратегічного й оперативного фінансового менеджменту, який забезпечує стабільність грошових потоків та підтримання оптимальної структури активів і зобов'язань.

Сучасні вимоги до прозорості та відповідності звітності міжнародним стандартам актуалізують потребу у вдосконаленні методів управління платоспроможністю, що стає не лише внутрішньою потребою підприємства, а й важливим чинником в залученні інвестицій та розширення співпраці з іноземними партнерами. В умовах інтеграції України до європейського економічного простору значення фінансової дисципліни та стабільності лише зростає. Таким чином, дослідження питань управління платоспроможністю підприємства є важливим в контексті вдосконалення процедур прийняття

управлінських рішень, мінімізації ризиків неплатоспроможності в умовах високої економічної турбулентності.

Процеси управління платоспроможністю підприємств продовжують знаходитись у фокусі досліджень багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема, варто виділити праці західних економістів: Брігхем Є., Ван Хорн Дж., Кейнс Дж. М., Найт Р., Фрідман М. Важливе теоретико-практичне значення мають роботи й українських вчених: Власова Н., Люта О., Мних Є., Нікольчук Ю., Пойда-Носик Н., Старостенко Г., Терен Г.. Проте, не зважаючи на багаторічний дослідницький доробок з теми, автори так і не дійшли єдиної загальновизнаної думки щодо проблеми платоспроможності. Недостатньо глибоко дослідженими є окремі теоретичні, методичні та практичні складові процесів управління платоспроможністю підприємств, що дало б можливість комплексно підійти до цього питання в діяльності підприємств.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних та методичних засад управління платоспроможністю підприємств та розробці пропозицій щодо їх удосконалення.

Відповідно до даної мети у кваліфікаційній роботі поставлено завдання:

- з'ясувати сутнісні характеристики платоспроможності підприємства;
- дослідити концептуальні основи управління платоспроможністю підприємства;
- здійснити аналіз сучасного стану підприємств оптової торгівлі України протягом 2020-2024 років;
- провести аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках;
- здійснити оцінювання стану платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках;
- розробити напрями вдосконалення управління платоспроможністю підприємств за прикладі ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС».

Об'єктом дослідження є процеси управління платоспроможністю підприємств.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти процесів управління платоспроможністю підприємств.

В ході проведення дослідження були використані фундаментальні методи наукового пізнання, а саме: логічного узагальнення і синтезу – для визначення сутності платоспроможності, класифікації її видів та факторів, що на неї впливають; економіко-статистичні методи для обробки статистичної інформації та інформації із фінансової звітності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС»; графічні методи – для візуалізації результатів здійсненого аналізу та розрахунків.

Нормативно-інформаційна база дослідження: публікаційний доробок вітчизняних та закордонних вчених – монографії, статті, публікації – за досліджуваною проблематикою, законодавчі та нормативні документи Верховної Ради України, Кабінету Міністрів тощо, статистичні дані Державної служби статистики України, статистична, фінансова, управлінська звітність та інші матеріали щодо діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС».

Наукова новизна одержаних у роботі результатів полягає у наступному:

- удосконалено концепцію управління платоспроможністю підприємства шляхом групування управлінських заходів впливу для зростання рівня платоспроможності та імплементації в систему управління платоспроможністю превентивних методів та заходів, сукупне застосування яких забезпечує позитивний результат;

- дістали подальшого розвитку загальнотеоретичні основи управління платоспроможністю підприємства завдяки уточненню сутності платоспроможності через її характерні особливості та доповнення класифікації видів платоспроможності шляхом додавання таких критеріїв як ступінь залежності від зовнішнього середовища, рівень фінансової стійкості джерел покриття зобов'язань та характер ризиків, пов'язаних з виконанням зобов'язань, що дасть змогу більш структуровано підходити до питань розробки та функціонування системи управління платоспроможністю підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблені у кваліфікаційній роботі теоретико-методичні підходи, висновки а також рекомендації поглиблюють концептуальні аспекти управління платоспроможності підприємства.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Результати дослідження були викладені на VI Всеукраїнській науково-практичній Інтернет конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Розвиток інноваційного фінансового управління суб'єктами економіки в умовах реалізації євроінтеграційної стратегії України» (14 листопада 2025 р., м. Хмельницький, Хмельницький національний університет).

Основні положення кваліфікаційної роботи були оприлюднені та опублікуванні у науковій праці, обсягом 0,23 друк. арк.

Обсяг та структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 76 сторінок (без додатків) комп'ютерного тексту і містить 27 таблиць, 14 рисунків та 3 додатки. Список використаних джерел налічує 41 найменування та розміщений на 5 сторінках.

1 ЗАГАЛЬНОТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність платоспроможності підприємства

Виробничо-збутова діяльність підприємства передбачає здійснення ним значного переліку платежів, зокрема, за матеріальні ресурси постачальникам, за фінансові ресурси кредиторам, розрахунки із покупцями, підзвітними особами, працівниками, розрахунки із державними органами щодо сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів. Розрахункові операції знаходяться у фокусі уваги фінансової служби підприємства, адже своєчасна оплата виставлених рахунків є сигналом нормального функціонування та стабільного фінансового стану суб'єкта господарювання. Будь-які, навіть незначні, відтермінування у виконанні платежів спричиняють репутаційні втрати та занепокоєння контрагентів щодо перспектив подальшої співпраці з таким підприємством.

Зрозуміло, що рух товарів-послуг у сучасних глобалізованих умовах господарювання відірваний від руху грошей, тому наявність як кредиторської, так і дебіторської заборгованостей на балансі підприємства є абсолютно виправданим явищем у тому разі, коли існують чіткі домовленості про дати погашення та платіжний календар влаштовує обидві сторони. В такому випадку платоспроможність підприємства є нормальною. Накопичення ж прострочених платежів призводить до надмірного боргового навантаження та набуття підприємством статусу неплатоспроможного.

Сучасні безпекові виклики та кризовий стан економіки значно ускладнили для підприємств процеси підтримки стабільного функціонування та розвитку, забезпечення вчасного та якісного виконання взятих на себе економічних та фінансових зобов'язань, що може призвести і часто таки

призводить до банкрутства. Визнання підприємства банкрутом відбувається внаслідок втрати ним мінімально-необхідного рівня платоспроможності, який забезпечив би його подальше функціонування. Відповідно, дослідження та оцінка платоспроможності підприємства є першочерговим завданням в контексті забезпечення його виживання, отже, зацікавленими в адекватній оцінці будуть як керівники, так і потенційні партнери.

У таблиці 1.1 систематизовано підходи вчених-економістів до трактування поняття «платоспроможність»,

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення сутності поняття «платоспроможність»

Автор	Визначення, джерело
1	2
Законодавство України	
Кодекс України з процедур банкрутства	«Платоспроможність (ліквідність) - один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності» [8]
Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій	«Платоспроможністю (ліквідністю підприємства) називається його спроможність здійснювати платежі наявними засобами, або такими, котрі безперервно поповнюються за рахунок його діяльності. Платоспроможність (ліквідність) характеризує життєздатність, стійкість підприємства» [33]
Зарубіжні публікації	
Джонсон Дж.	«Платоспроможність фірми оцінюється через те чи залишився в компанії достатній запас власного капіталу після здійснення операції з використанням кредитного левериджу» [39].
Тіроль Ж.	«Платоспроможність стосується здатності підприємства погашати належні борги, а дохід, отриманий підприємством у поточному періоді, повинен спочатку погасити різні борги» [40].

Кінець таблиці 1.1

1	2
Янгер Е. Дж.	«Платоспроможність визначається як здатність установи виконувати свої короткострокові, середньострокові та довгострокові фінансові зобов'язання. Це здатність бізнесу виконувати свої зобов'язання у разі припинення діяльності або ліквідації. Компанія вважається платоспроможною, якщо наявні активи перевищують або дорівнюють загальній сумі зобов'язань» [38].
Вітчизняні публікації	
Базецька Г.І. , Суботовська Л.Г., Ткаченко Ю.В.	«Платоспроможність – це спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності» [26].
Бердар М.М.	«Платоспроможність підприємства це його здатність виконувати свої платіжні зобов'язання» [2].
Непочатенко О.О.	«Платоспроможність – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання» [15].
Сирота В.С.	«Платоспроможність – це можливість підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями без ризику для поточної господарської діяльності та подальшого розвитку» [21].
Терен Г. М.	«Платоспроможність визначається як здатність підприємства забезпечувати регулярне та своєчасне погашення боргових зобов'язань» [23] .
Тютюнник Ю.М.	«Платоспроможність – це спроможність підприємства здійснювати платежі наявними засобами або засобами, які постійно поповнюються за рахунок його діяльності» [25].
Авторське визначення	Платоспроможність – це забезпечена відповідними власними фінансовими ресурсами можливість підприємства вчасно та повністю виконувати свої поточні боргові зобов'язання, не порушуючи при цьому стабільність і безперервність основної діяльності.

Джерело: складено на основі [2, 8, 15, 21, 23, 25, 26, 33, 38, 39, 40]

Також, на нашу думку, платоспроможність доцільно розглядати як властивість підприємства, що відображає його можливість своєчасно та повністю виконувати фінансові зобов'язання перед внутрішніми й зовнішніми партнерами як у короткостроковій, так і в перспективній часовій площині. Отже, узагальнюючи, визначимо, що платоспроможність означає безумовну потребу здійснення розрахунків за зобов'язаннями перед іншими підприємствами, організаціями, установами. Відповідно до Харченко О.С.: «платоспроможність є тією необхідною складовою, яка дає змогу зберігати рівноважний, конкурентоспроможний стан сьогодні та в перспективі, постійно реагуючи на екзогенні та ендогенні чинники в актуальних ринкових умовах та адаптуючись до них» [27].

Аналіз підходів до визначення платоспроможності підприємства дав змогу виокремити такі їх її сутнісні характеристики:

- ключова складова фінансового стану підприємства;
- опосередковується наявними ліквідними активами;
- визначається рухом та узгодженістю грошових потоків;
- впливає на безперервність операційної діяльності;
- безпосередньо детермінує ймовірність банкрутства;
- є чинником ділової репутації та фінансової безпеки.

Зазначені характеристики впливають із важливості платоспроможності в контексті внутрішнього кола функціонування підприємства, а от для зовнішніх стейкхолдерів вона виступає в ролі відображення рівня захищеності інтересів усіх його контрагентів. Отже, для підприємства забезпечення належного рівня платоспроможності пов'язане також із захистом інтересів стейкхолдерів та гарантуванням фінансової безпеки.

Захищеність інтересів різних груп стейкхолдерів за належного рівня платоспроможності полягає в наступному:

- для постачальників – вчасно виконані зобов'язання за поставлені ресурси;

- для кредиторів – вчасне обслуговування та погашення боргових зобов'язань;
- для найманих працівників – вчасне отримання заробітної плати, оплата соціального пакету, винагород та премій тощо;
- для держави – вчасно та в повному обсязі сплачені податки;
- для власників – вчасно отримана частка прибутку (дивіденди), підтримка потенціалу розвитку та функціонування в майбутньому.

Якщо підприємство забезпечує належний рівень платоспроможності, то це формує його конкурентні переваги у сфері залучення інвестицій, банківських кредитів, підборі кваліфікованих кадрів, налагодженні стосунків з постачальниками; у зовнішньому середовищі у такого підприємства немає суперечностей з державою, адже вчасно сплачені податки, збори та соціальні внески є запорукою бездоганної ділової репутації; таке підприємство не має конфліктів із персоналом, власниками, фінансово-кредитними установами, адже вчасно сплачує всі свої зобов'язання.

Основними ознаками платоспроможності за визначенням Власової Н.О. є: «наявність коштів на рахунках підприємства в обсягах, достатніх для здійснення платежів; відсутність простроченої кредиторської заборгованості; – наявність високоліквідних елементів у складі оборотних активів» [4].

Таким чином, платоспроможність підприємства напряму залежить від ліквідності його балансу, структури активів та частки грошових коштів, як найбільш ліквідної групи в активах підприємства. Водночас, наявність грошових коштів на рахунках підприємства залежить від того як його партнери-контрагенти виконують свої зобов'язання перед ним. У процесі обороту грошові кошти то вивільняються, то знову іммобілізуються, формуючі відповідні оборотні та необоротні активи.

Відмітимо, що окрім наявності певних сум грошових коштів на рахунках, також важливою є здатність формувати структуру активів відповідно до структури джерел фінансування діяльності за їх строковістю. Рівень збалансованості активів та зобов'язань за термінами їх строковості багато в

чому визначає платоспроможність підприємства. Фокус уваги управління тут зосереджується саме на гармонізації сум ліквідних активів та дат виникнення зобов'язань і термінів їх погашення. Так, на думку Іванчук Н.В.: «ліквідність підприємства – це його здатність формувати свої активи відповідно до строковості джерел фінансування його діяльності, а платоспроможність – це здатність підприємства наявними коштами своєчасно й повністю розраховуватися за поточними зобов'язаннями» [7].

Наявність класифікації видів платоспроможності за вагомими для процесу прийняття управлінських рішень критеріями є важливою для підтримки належного її рівня (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Підходи до класифікації видів платоспроможності

Автор, джерело	Класифікаційна ознака	Види платоспроможності
1	2	3
Власова Н.О. [4]	За джерелами фінансування	формується за рахунок внутрішніх джерел
		формується за рахунок зовнішніх джерел
	За рівнем стабільності	термінова
		періодична
тривала		
Журавльова Ю.Ю. [6]	За строком виконання зобов'язань	короткострокова
		довгострокова
	За видами господарської діяльності	операційна
		інвестиційна
		фінансова
	Залежно від операційного процесу	споживча
		виробнича
		комерційна
	По відношенню до суб'єктів інвестиційного процесу	платоспроможність інвестора
		платоспроможність підприємства-реципієнта
	За спроможністю здійснювати платежі	постійна
		тимчасова

Кінець таблиці 1.2

1	2	3
Лігоненко Л.О. [11]	За характером інформаційної бази	статична
		динамічна
	За періодом оцінки	фактична
		перспективна
	Вид платіжних засобів	грошова
		розрахункова
		майнова
	Залежно від платоспроможних потреб	боргова (бухгалтерська)
		поточна
		загальна
Шуміло О. С., Курочка А. С. [31]	За часовим підходом	термінова
		перспективна
Яремик Х. Я. [34]	За підходами до оцінки	оперативна (поточна)
		статична
		перспективна
		динамічна
Запропоновано автором	За ступенем залежності від зовнішнього середовища	автономна – підприємство може забезпечувати платежі незалежно від коливань ринку
		Залежна – рівень платоспроможності істотно визначається зовнішніми факторами.
		Вразлива – платоспроможність легко порушується навіть незначними змінами ринку.
	За рівнем фінансової стійкості джерел покриття зобов'язань	Гарантована – забезпечена високоліквідними активами та стабільними джерелами надходжень.
		Ймовірна – підприємство здатне виконувати зобов'язання за нормальних умов діяльності, але існує ризик нестачі ліквідних ресурсів.
	За характером ризиків, пов'язаних з виконанням зобов'язань	Безризикова – виконання платежів не супроводжується фінансовими чи операційними ризиками.
Ризикова – висока ймовірність настання неплатоспроможності при відхиленні діяльності від планових показників.		

Джерело: згруповано на основі [4, 6, 11, 31,34]

Таким чином, платоспроможність можна вважати однією з ключових характеристик функціонування підприємств в умовах сучасної економіки, оскільки на сьогодні їхня діяльність істотно ускладнюється наслідками воєнного стану, зменшенням обсягів виробництва та критичною нестачею фінансових ресурсів.

Аналітичне дослідження суті поняття «платоспроможність» не буде повним, якщо не провести аналіз причинно-наслідкових зв'язків, що зумовлюють виникнення цього явища, тобто є потреба виявити фактори впливу на платоспроможність підприємства. Обґрунтування та розмежування на групи факторів впливу на платоспроможність дає можливість її моделювати, впроваджувати комплекс заходів із виявлення внутрішніх резервів задля її забезпечення, збереження та/або підвищення. Пропонуємо таку агреговану класифікацію факторів (рисунок 1.1).

Варто уточнити сутнісні характеристики двох груп факторів, котрі запропоновано виділяти за характером впливу: позитивні – підвищують платоспроможність та негативні – знижують платоспроможність. До позитивних, котрі підвищують рівень платоспроможності, віднесемо: отримання довгострокового кредиту, інвестування капіталу, збільшення прибутку, погашення дебіторської заборгованості, зменшення залишків виробничих запасів, повернення наданих підприємством позик, зокрема товарного кредиту, продаж зайвих необоротних активів тощо. До негативних, котрі знижують рівень платоспроможності, віднесемо: сплата довгострокових позик, грошові виплати, отримання збитків, сплата податків на доходи від дооцінки активів, здійснення інвестицій в основні засоби, зростання сум дебіторської заборгованості, погашення короткострокових кредитів, використання коштів резервних фондів на покриття непередбачуваних витрат. На думку авторів [16] варто виокремити і інші фактори, що чинять амбівалентний вплив: «якісна структура активів за швидкістю їх трансформації в грошові кошти; структура джерел коштів за терміном їх погашення; розмір кінцевого фінансового результату підприємства; швидкість обертання

оборотного капіталу; забезпеченість підприємства оборотних капіталом та окремими їх елементами» [16].

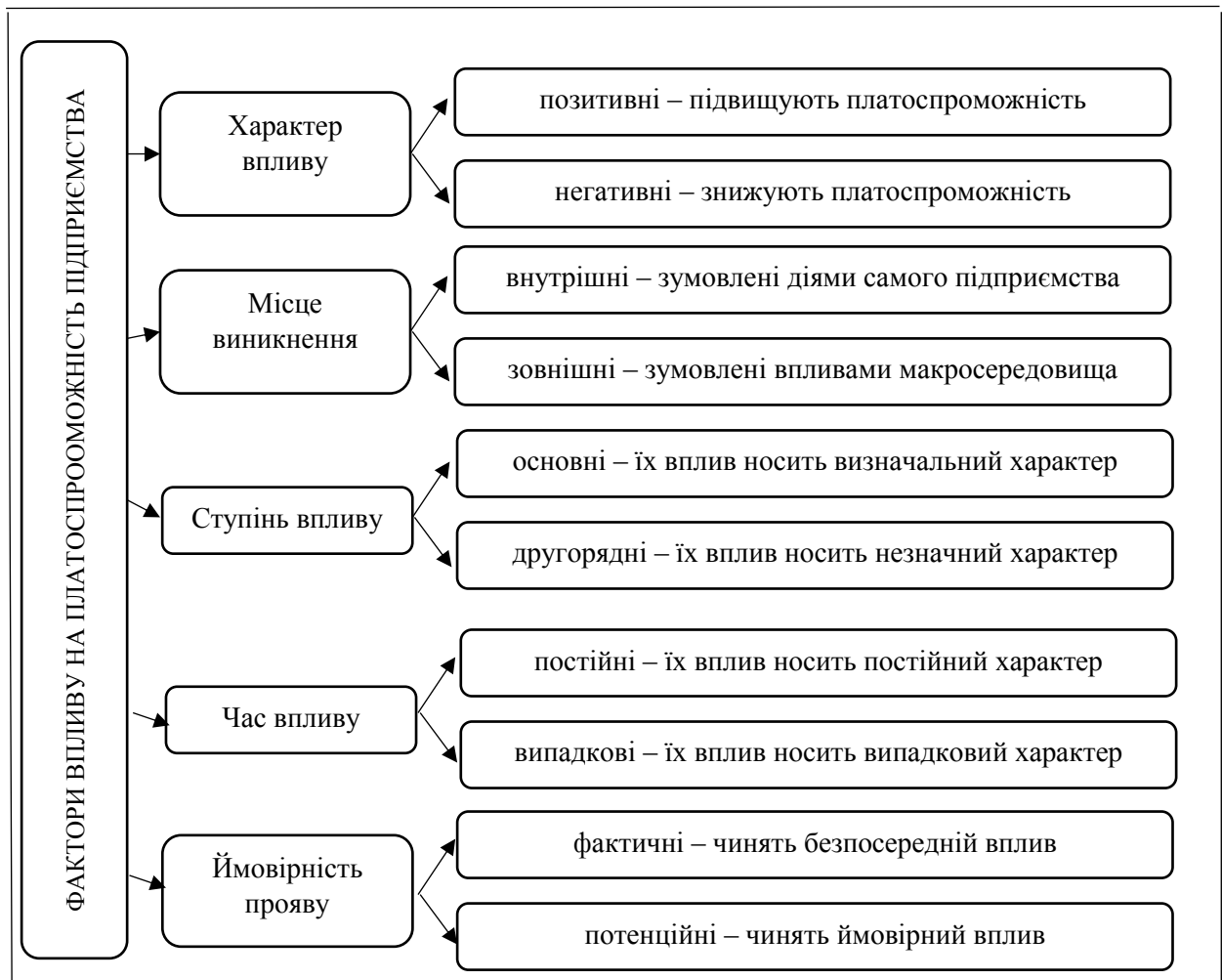


Рисунок 1.1 – Фактори впливу на платоспроможність підприємства (згруповано на основі [7, 11, 16, 37, 38])

Згрупована класифікація факторів впливу на платоспроможність підприємства не є вичерпною, адже мінливе ринкове середовище постійно випробовує суб'єктів господарювання на міцність. Проте саме таке укрупнене групування є найбільш адаптованим для подальшого процесу проведення оцінки рівня платоспроможності та управління процесом її забезпечення.

1.2 Інструментарій управління платоспроможністю підприємства

Фінансове забезпечення безперервності виробничо-збутової діяльності підприємства на пряму залежить від збалансованості вхідних-вихідних грошових потоків, що дає можливість постачати усі необхідні ресурси та своєчасно здійснювати розрахунки із кредиторами, гарантуючи свою платоспроможність.

Метою управління платоспроможністю підприємства на думку Ліснічук О. А. є «забезпечення оптимального рівня його ліквідності та платоспроможності в напрямку стабілізації та подальшого ефективного розвитку діяльності суб'єкта господарювання» [12].

Розглянемо далі типові підходи до трактування управління платоспроможністю підприємства (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Підходи до визначення сутності поняття «управління платоспроможністю»

Автор	Визначення, джерело
1	2
Люта О.В., Пігуль Н.Г Глядько К.	«Управління платоспроможністю – це процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо виконання ним своїх зобов'язань в повному обсязі і у встановлені строки за рахунок наявних платіжних засобів з метою забезпечення стабільного розвитку суб'єкта господарювання як в поточному так і в перспективному періоді» [13].
Пойда-Носик Н. Н., Свадеба В. В.	«Управління платоспроможністю підприємства – це поліфункціональний інтегрований у загальну систему управління процес попередження та нейтралізації ризику неплатоспроможності, захисту фінансових інтересів різних стейкхолдерів, формування економічної безпеки та попередження банкрутства, що ґрунтується на спеціальній системі методів та принципів» [20].

Кінець таблиці 1.3

1	2
Старостенко Г.Г.	«Управління платоспроможністю являє собою складну структурно-функціональну цілісність, складові якої упорядковані таким чином, що здійснюється управлінський вплив керуючої підсистеми на керовану підсистему через механізм превентивного і реактивного антикризового управління» [22].
Цюпа М. П., Рубаха М. В.	«Управління платоспроможністю – це сукупність принципів та заходів з розробки і реалізації управлінських рішень, пов’язаних із забезпеченням ефективного функціонування підприємства, шляхом забезпечення оптимальної кількості фінансових ресурсів та активів, політики щодо їх формування та розподілу» [29].
Щербань О. Д.	«Управління платоспроможністю передбачає виконання низки завдань: здійснення діагностики рівня ліквідності, оцінка впливу дії факторів внутрішнього та зовнішнього; управління активами за термінами погашення; управління вартістю ресурсів; прогнозування потреби в ліквідних коштах» [32].

Джерело: згруповано на основі [13, 20, 22, 29, 32]

Отже, управління платоспроможністю суб’єкта господарювання розглядається авторами у науковій літературі як коло заходів задля прийняття управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування підприємства через формування оптимальної суми фінансових ресурсів та активів задля виконання платіжних зобов’язань перед контрагентами.

Концептуалізуючи базові засади управління платоспроможністю підприємства, доцільно виокремлювати об’єкт управління, мету та завдання управління, функції та принципи, яких необхідно дотримуватись в процесі прийняття управлінських рішень (рисунок 1.2).

Таким чином управління платоспроможністю має за мету як забезпечення оптимальності поточного співвідношення активів та зобов’язань, так і збереження цього стану на перспективу.



Рисунок 1.2 – Базові засади управління платоспроможністю підприємства
(згруповано на основі [13, 27, 31])

Даний процес таргетований на виявлення потенційних загроз, запобігання та нейтралізацію ризиків виникнення неплатоспроможності підприємства. Планування платежів кредиторам необхідно ідентифікувати із врахуванням фінансових інтересів стейкхолдерів, розподіляти платежі за пріоритетами та чергами сплати. Така діяльність формує передумови забезпечення фінансової надійності підприємства, сприяє підвищенню його іміджу контрагента, якому варто довіряти, позитивно впливатиме на стабільний притік фінансових ресурсів для операційної та інвестиційної діяльності.

Базові засади управління відповідають таким принципам, зазначеним на рисунку 1.2, а саме:

– плановість передбачає забезпечення фінансової рівноваги активів та пасивів підприємства завдяки співставленню термінів у відповідному плані;

- гнучкість управління, результатом якої стане така структура активів, котра сприяла би інвестиційному розвитку підприємства;
- варіативність передбачає розгляд альтернатив інвестування коштів з метою реалізації кожного завдання;
- системність передбачає здійснення управління із врахуванням завдань як поточного, так і довгострокового періоду;
- таргетованість реалізує завдання оптимізації грошового обігу шляхом забезпечення ліквідності активів та пошуків оборотності коштів.

Досягнення цілей управління платоспроможністю передбачає вирішення переліку завдань: «1) забезпечення ліквідності активів підприємства, у процесі якого оптимізується обсяг і склад оборотних активів: грошових коштів, поточної дебіторської заборгованості, запасів; 2) оптимізація обсягу та структури поточної кредиторської заборгованості, у процесі якої визначаються джерела її формування відповідно до структури оборотних активів; 3) збалансування грошових потоків підприємства, яке полягає у плануванні джерел надходження та напрямів витрачання грошових коштів, узгодження їх за обсягами; 4) синхронізація грошових потоків, тобто узгодження вхідного та вихідного грошових потоків у часі» [20].

Управління платоспроможністю підприємства є безперервним процесом, що відбувається у певній послідовності етапів, що ми зобразили на рисунку 1.3.

На першому етапі процесу управління платоспроможністю підприємства здійснюється аналіз фінансового положення підприємства в контексті забезпечення його платоспроможності як складової загальної фінансової безпеки підприємства, оскільки невід'ємною характеристикою безпеки є саме платоспроможність. На цьому етапі визначають: обсяги і спрямованість грошових потоків підприємства, структуру оборотних активів та джерела їх фінансування; фактори впливу на платоспроможність. Інформаційною базою зазначеного аналізу є форми фінансової звітності підприємства, в першу чергу баланс та звіт про рух грошових коштів.

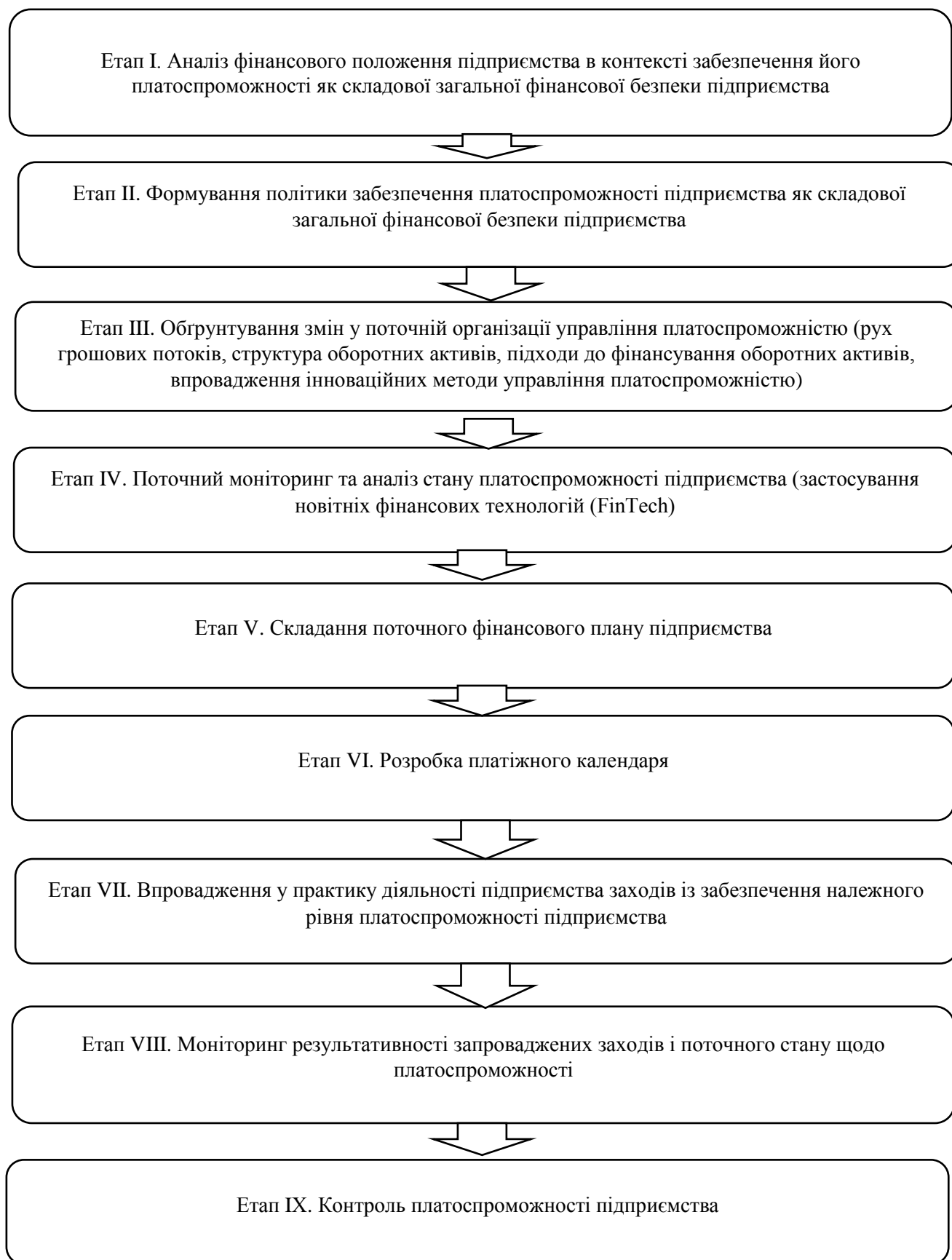


Рисунок 1.3 – Послідовність етапів управління платоспроможністю підприємства(згруповано на основі [14, 18, 20, 38, 40])

Фінансовий аналіз балансу полягає у проведенні горизонтального та вертикального аналізу показників, наявність фінансової рівноваги балансу демонструє, чи здатне підприємство виконувати свої зобов'язання у визначені терміни, шляхом швидкої реалізації відповідних груп активів. Якщо така здатність відсутня, то платежі припиняються та виникає загроза банкрутства. Відповідно, аналіз фінансової рівноваги та оцінка ризику настання кризи неплатежів знаходяться у фокусі уваги на даному етапі.

Для оцінки рівня платоспроможності використовується перелік показників, які комплексно відображають як наявність та склад ліквідних активів, так і їх співвідношення із взятими на себе підприємством зобов'язаннями. Наявність та склад ліквідних активів оцінюється через проведення аналізу ліквідності балансу, тобто через оцінку «ступеню покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення платіжних зобов'язань» [24].

Активи групуються за ступенем ліквідності (A1, A2, A3, A4), а пасиви – за термінами погашення зобов'язань (П1, П 2, П 3, П 4); порівняння груп визначає стан ліквідності балансу (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4 – Визначення стану ліквідності балансу підприємства

Стан ліквідності балансу	Умови співвідношення груп активів та пасивів
Абсолютна ліквідність	$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$
Поточна ліквідність	$A1 \geq P1; A2 \geq P2$
Перспективна ліквідність	$A3 \geq P3$

Джерело: згруповано на основі [24]

До групи відносних ж показників, за якими можна оцінити рівень платоспроможності та ліквідності, належать наступні (таблиця 1.5).

На другому етапі здійснюється формування політики забезпечення платоспроможності підприємства як складової загальної фінансової безпеки

підприємства, відбувається ідентифікація інтересів стейкхолдерів та обґрунтовуються цільові показники платоспроможності, формуються параметри співвідношення рівнів ліквідності груп активів та спроможністю погашення кредиторської заборгованості.

Таблиця 1.5 – Відносні показники рівня платоспроможності підприємства

Показник	Формула	Рекомендоване значення
Основні		
Коефіцієнт платоспроможності	$K_{пл} = \frac{ГК}{П1 + П2}$	0,1-0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = \frac{А2}{П1 + П2}$	0,2-0,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл} = \frac{А1 + А2}{П1 + П2}$	> 1
Коефіцієнт покриття	$K_{п} = \frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2}$	> 2
Обсяг сальдового грошового потоку	Сальдо грошового потоку = Загальний притік коштів - Загальний відтік коштів.	Позитивний потік
Коефіцієнт синхронності грошових потоків (кореляції вхідного, вихідного грошового потоку)	$K_{кор.} = \frac{\sum((x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}))}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 (y_i - \bar{y})^2}}$	Високий ступінь узгодженості в часі (наближення до 1)
Коефіцієнт достатності коштів	$K_{п} = \frac{ГК}{ПЗ + ДЗ}$	Достатність коштів для погашення боргу протягом терміну його дії
Уточнюючі		
Період обігу товарних запасів; Період обігу дебіторської заборгованості; Тривалість операційного циклу; Період погашення кредиторської заборгованості; Тривалість фінансового циклу; Індекс ліквідності обігових активів.		
Синхронність надходження та видатків; Коефіцієнт рівномірності надходжень; Коефіцієнт рівномірності видатків; Частота виникнення дефіциту коштів		

Джерело: згруповано на основі [24, 28]

Відповідно до визначених цілей на третьому етапі здійснюється обґрунтування змін у поточній організації управління платоспроможністю (рух грошових потоків, структура оборотних активів, підходи до фінансування оборотних активів, впровадження інноваційних методи управління платоспроможністю). До інноваційних методів на думку Пилипенко О. В. належать: «використання фінансових деривативів для хеджування ризиків: фінансові деривативи, такі як ф'ючерси, опціони та свопи, дозволяють знизити ризики, пов'язані з валютними коливаннями та зміною процентних ставок» [18].

Наприклад, ф'ючерси дозволяють зафіксувати ціни на ресурси, знижуючи ризики коливань цін; опціони також корисні убезпечення від коливань цін, адже дозволяють виграти від сприятливих змін та захиститись від негативних; використання свопів зменшує ризик зміни валютних курсів та процентних ставок на ринку. Отже, загалом, застосування фінансових деривативів сприяє захисту від несприятливих коливань ринку задля збереження стабільності грошових потоків, що є важливим для забезпечення належного рівня платоспроможності.

На четвертому етапі здійснюється поточний моніторинг та аналіз стану платоспроможності підприємства, в процесі чого уточнюються фактори впливу та виявляються резерви підвищення платоспроможності. Тут варто окремо наголосити на можливостях використання новітніх фінансових технологій (FinTech) з метою забезпечення належного рівня платоспроможності, а саме:

- сучасні технології моніторингу дозволяють оперативніше відстежувати та реагувати на зміни; платформи управління грошовими потоками в реальному часі дозволяють оперативніше реагувати на зміни;

- «рішення на основі штучного інтелекту (AI) можуть прогнозувати фінансові показники, аналізувати ризики та пропонувати оптимальні стратегії управління ліквідністю» [37];

– «блокчейн технології забезпечують прозорість та безпеку фінансових операцій, знижуючи ризики шахрайства та покращуючи довіру між учасниками ринку [36].

Отже, інноваційні фінансові технології значно вдосконалюють управління платоспроможністю.

На п'ятому етапі складається поточний фінансовий план підприємства, котрий містить «план доходів та витрат за всіма видами діяльності; плановий баланс ліквідності (який, на відміну від балансового плану, передбачає групування активів за рівнем ліквідності та пасивів за строковістю погашення); план надходження та витрачання грошових коштів; план формування запасів грошових коштів та короткострокового фінансового інвестування; план нейтралізації фінансових ризиків та систему КРІ забезпечення платоспроможності підприємства» [9].

На шостому етапі складається платіжний календар, котрий узгоджує усі платежі за термінами погашення та адресністю.

На наступних трьох етапах – сьомому, восьмому та дев'ятому – здійснюється впровадження заходів із забезпечення належного рівня платоспроможності підприємства, проводиться моніторинг результативності заходів та контроль за рівнем платоспроможності підприємства.

Процес управління платоспроможністю у відповідності із послідовністю перелічених етапів забезпечуватиме превентивний характер політики управління з метою попередження виникнення кризових явищ в контексті забезпечення належного рівня платоспроможності.

Отже, платоспроможність підприємства можна визначити як його можливість своєчасно та повністю погашати фінансові зобов'язання, використовуючи наявні кошти та інші активи, водночас забезпечуючи безперервність фінансово-господарської діяльності. Вона виступає ключовим показником фінансової безпеки підприємства, адже пов'язана із захистом економічних інтересів різних груп стейкхолдерів і стабільним функціонуванням операційних процесів. Втрата здатності підтримувати платоспроможність може

негативно позначитися на ринковій вартості підприємства та його інвестиційній привабливості.

Тому формування дієвої системи управління платоспроможністю є одним із стратегічних завдань менеджменту, що створює передумови для сталого розвитку в довгостроковій перспективі. Процес управління платоспроможністю повинен бути структурованим та охоплювати стратегічний, поточний і оперативний компоненти. Його доцільно реалізувати у вигляді дев'яти послідовних етапів – від аналізу стратегічних позицій підприємства щодо платоспроможності до постійного моніторингу та контролю результатів.

2 АНАЛІТИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Аналіз стану підприємств оптової торгівлі України протягом 2020-2024 років

Оптова торгівля – це діяльність, пов’язана з придбанням та певною переробкою товарів з метою їх перепродажу в подальшому операторам роздрібною торгівлі, але ще не кінцевому споживачу. Даний вид торгівлі є складовою внутрішньої торгівлі в країні, а класифікаційною ознакою виступає саме реалізація товару у великих обсягах з метою перепродажу. Отже, в умовах оптової торгівлі продавцем виступає виробник, а покупцем буде посередник, який продає придбану партію товару та продукцію із маржею (націнкою), аби забезпечити собі економічну вигоду. Таким чином, оптова торгівля опосередковує товарообмін між виробниками та роздрібною торгівлею. В плані організації оптова торгівля – це «сукупність торговельно-гуртових, посередницьких організацій і підприємств, відмінних за масштабами обороту, організаційно-правовими формами та формою власності» [5].

У сучасному світі оптова торгівля виступає комплексним поєднанням багатоаспектних характеристик, сферою національної економіки, способом організації внутрішнього ринку і дієвим актором товарообігу. Відповідно до «КВЕД: 2010» розділ 46 «Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами» розподіляється на підрозділи у відповідності із спеціалізованими групами товарів. Зокрема, продукти харчування, сільськогосподарська сировина та товари, споживчі товари для господарювання, комунікаційне устаткування, а також інші види спеціалізованої оптової торгівлі. Наприклад, до оптової торгівля товарами

господарського призначення входить і КВЕД 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення.

До цього класу входить: «оптова торгівля виробами з деревини, корка, бондарними виробами, плетеними виробами; оптова торгівля господарсько-побутовими металевими виробами; оптова торгівля велосипедами, деталями та приладдям до них; оптова торгівля канцелярським приладдям, книгами, журналами та газетами; оптова торгівля шкіряними та дорожніми виробами; оптова торгівля музичними інструментами; оптова торгівля іграми та іграшками; оптова торгівля спортивними товарами; оптова торгівля іншими товарами господарського призначення» [3].

Оптове торговельне підприємство – це «підприємство, яке належить до галузі оптової торгівлі, в якому є економічні, організаційні та юридичні ознаки суб'єкта господарської діяльності, за свій рахунок та від свого імені виконує всі операції та спеціалізується на введенні оптового торгу» [1].

Досліджені попередні п'ять років, протягом яких наша країна потерпає від шоків макроекономічного, безпекового та демографічного характеру, повномасштабне вторгнення РФ завдало економіці України потужного удару. Уся бізнес-система країни націлена на адаптацію та виживання в надскладних умовах. Розглянемо стан та результати діяльності підприємств оптової торгівлі. Розподіл за розмірами підприємств оптової торгівлі України протягом 2020-2024 наведено в таблиці 2.1

З даних таблиці бачимо тенденцію поступового скорочення кількості підприємств оптової торгівлі за п'ятирічний період, із незначним сплеском зростання у 2023-му. Аналогічна тенденція і у підприємств оптової торгівлі іншими товарами господарського призначення, кількість котрих становить трохи більше 4% всіх підприємств оптової торгівлі в Україні. Це пояснюється тим, що продукція даного КВЕД не є спеціалізованою, але необхідна для забезпечення господарських, офісних, виробничих чи побутових потреб суб'єктів господарювання.

Таблиця 2.1 – Розподіл підприємств оптової торгівлі України за розмірами у 2020 – 2024 роках

Роки	Кількість підприємств		У тому числі							
			Великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%	од.	%
КВЕД 46 «Оптова торгівля»										
2020	76253	100	93	0,1	2053	2,7	74107	97,2	66102	86,7
2021	73715	100	98	0,1	2161	2,9	71456	97,0	63255	85,8
2022	51289	100	82	0,2	1759	3,4	49448	96,4	42567	83,0
2023	61132	100	84	0,1	1785	2,9	59263	97,0	52673	86,2
2024	53960	100	89	0,2	1815	3,3	52056	96,5	45712	84,7
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»										
2020	3059	100	–	–	63	2,1	2996	97,9	2677	87,5
2021	2989	100	–	–	70	2,3	2919	97,7	2579	86,3
2022	2145	100	1	0,1	45	2,1	2099	97,9	1807	84,2
2023	2473	100	1	0,1	42	1,7	2430	98,3	2183	88,3
2024	2237	100	1	0,1	45	2,0	2191	97,9	1962	87,7

Джерело: розраховано на основі [17]

На рисунку 2.1 наведена динаміка діючих суб'єктів господарювання за КВЕД 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення у 2020-2024 роках.

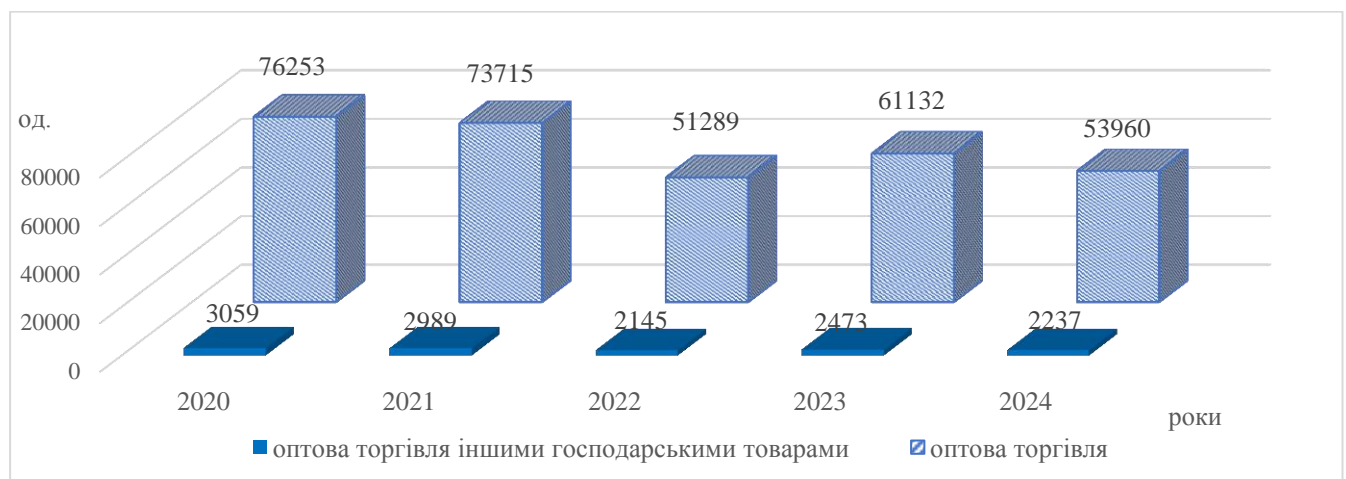


Рисунок 2.1 – Динаміка діючих суб'єктів господарювання оптової торгівлі протягом 2020-2024 років (складено на основі [17])

Бачимо поступове скорочення кількості підприємств оптової торгівлі, особливо значним було падіння у кризовому 2022 році як в цілому за оптовою торгівлею, так і за КВЕД 46.49.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників діяльності підприємств оптової торгівлі України у 2020–2024 роках

Роки	Кількість зайнятих працівників, осіб		Обсяг реалізованої продукції		Індекс реалізованої продукції, %	Капітальні інвестиції		Індекс капітальних інвестицій, %
	од.	%	млн грн	%		млн грн	%	
КВЕД 46 «Оптова торгівля»								
2020	533131	100	2949027	100	100,4	16585	100	50,4
2021	547004	100	3994414	100	135,4	22527	100	135,8
2022	454122	100	3144146	100	78,7	16839	100	74,8
2023	433322	100	3972271	100	126,3	24469	100	145,3
2024	431137	100	4594937	100	115,7	31480	100	128,7
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»								
2020	17570	3,3	52606	1,8	114,9	253	1,5	143,4
2021	18352	3,4	55816	1,4	106,1	283	1,3	112,0
2022	15435	3,4	48147	1,5	86,3	261	1,6	92,4
2023	13981	3,2	67715	1,7	140,6	661	2,7	253,0
2024	13169	3,1	72997	1,6	107,8	691	2,2	104,5

Джерело: розраховано на основі [17]

Відповідно до скорочення протягом дослідженого періоду кількості суб'єктів господарювання, скоротилась і кількість зайнятих у оптовій торгівлі робітників. В абсолютному вимірі скорочення склало близько 102 тис. осіб, або ж 19,1%. За КВЕД 46.49 скорочення склало близько 4,4 тис. осіб, або ж 25%.

Частка реалізованої продукції підприємств за КВЕД 46.49 у оптовій торгівлі становить менше 2%. Відмітимо логічне падіння обсягів реалізованої продукції у 2022 році, про що свідчать індекси менші 100%, проте в подальшому відбулось відновлення. В абсолютному вимірі по оптовій торгівлі

загалом приріст склав 1645909 млн грн, або ж 41,2%; за КВЕД 46.49 – приріст склав 20391млн грн, або ж 36,5%.

Капітальні інвестиції класу за КВЕД 46. 49 становлять лише 1-2,7% від усіх капітальних інвестицій галузі оптової торгівлі. Тенденції їх зміни волатильні та демонструють спад у кризовому 2022 році, далі поступове відновлення та зростання.

Оскільки, логічною метою функціонування підприємства є отримання прибутку, то розглянемо динаміку фінансових результатів до оподаткування підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Динаміка фінансових результатів до оподаткування підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках

Роки	Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості	фінансовий результат, млн грн
КВЕД 46 «Оптова торгівля»					
2020	33904	74,7	84174	25,3	50270
2021	107286	78,0	136947	22,0	29661
2022	36959	70,6	122956	29,4	85997
2023	127263	75,8	174388	24,2	47125
2024	133912	76,0	181605	24,0	47692
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»					
2020	1779	77,4	2258	22,6	480
2021	2272	79,0	2541	21,0	269
2022	2108	73,2	3174	26,8	1066
2023	2631	77,8	3525	22,2	894
2024	3370	77,7	3784	22,3	415

Джерело: розраховано на основі [17]

Незважаючи на те, що близько четвертої частини, із коливаннями більше, підприємств були збитковими у дослідженому періоді, сукупний

фінансовий результат галузі до оподаткування був позитивним протягом 2020-2024 років. За галуззю як оптової торгівлі, так і за КВЕД 46.49, пік обсягу фінансового результату до оподаткування припав саме на 2024 рік (рисунок 2.2).

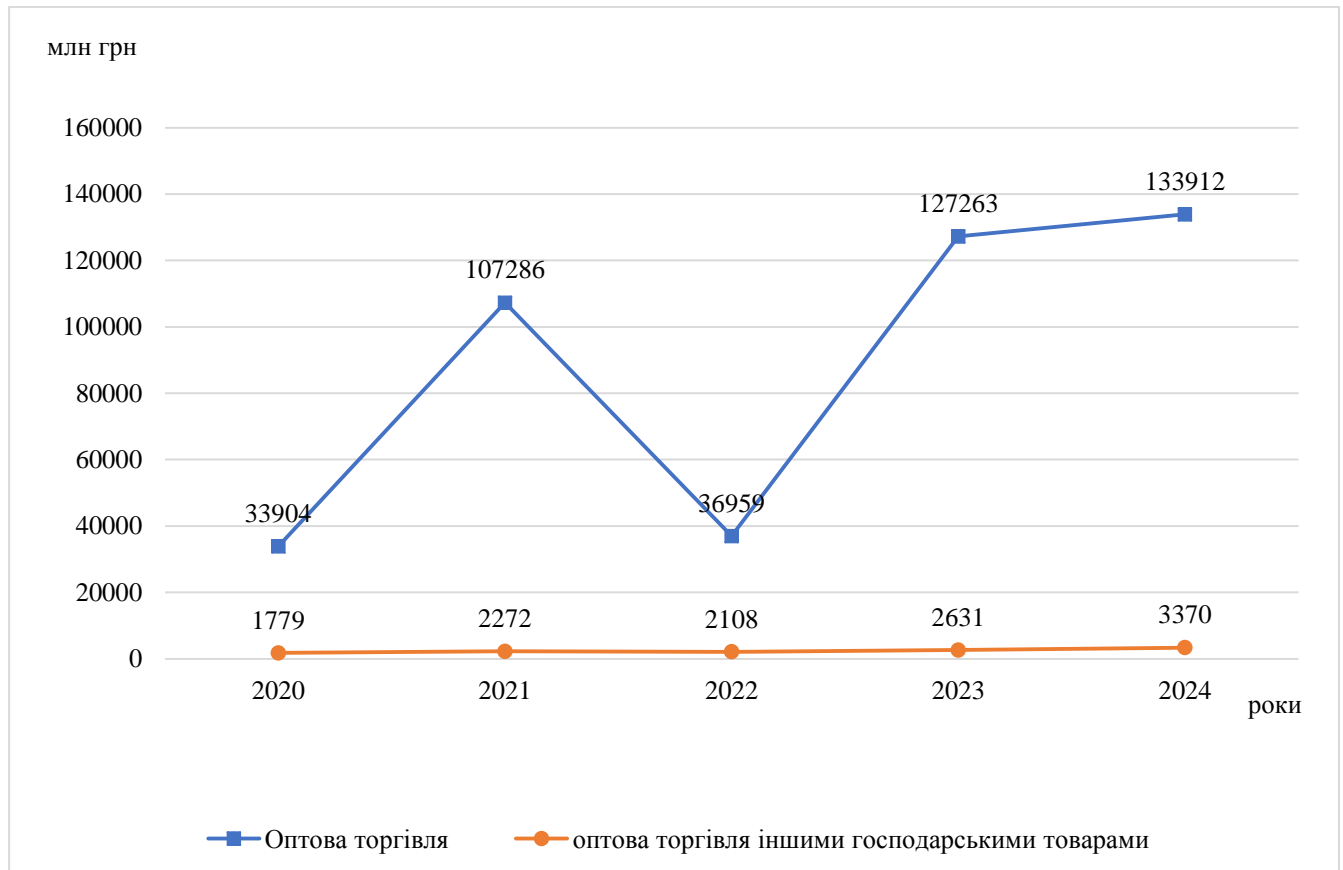


Рисунок 2.2 – Динаміка фінансового результату до оподаткування підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках (побудовано на основі [17])

Відмітимо, що прибуток до оподаткування підприємств за КВЕД 46.49 демонстрував менш різкі коливання, хоча динаміку в цілому віддзеркалював.

Аналогічні тенденції спостерігались і щодо формування чистого прибутку (таблиця 2.4): приблизно 3/4 з усіх підприємств були прибутковими, загальна сума отриманого ними прибутку переважила суму збитків збиткових підприємств, тому протягом дослідженого періоду галузь є прибутковою.

Відповідно, підприємствами-оптовиками було спрямовано до бюджету податку на прибуток у сумах: у 2020 р. 13,6 млрд грн, у 2021 р. 20,2 млрд грн, у 2022 р. 17,7 млрд грн, у 2023 р. 27,6 млрд грн, у 2024 р. 30,8 млрд грн.

Таблиця 2.4 – Динаміка чистого прибутку підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках

Роки	Чистий прибуток (збиток), млн грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		Податок на прибуток, млн грн
		у % до загальної кількості	фінансовий результат, млн грн	у % до загальної кількості	фінансовий результат, млн грн	
КВЕД 46 «Оптова торгівля»						
2020	20349	74,4	70491	25,6	50142	13555
2021	87047	77,8	116819	22,2	29772	20239
2022	19229	70,3	102833	29,7	83604	17730
2023	99953	75,5	147393	24,5	47440	27310
2024	103068	75,7	150919	24,3	47851	30845
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»						
2020	1424	76,9	1907	23,1	483	355
2021	1898	78,8	2169	21,2	272	375
2022	1579	73,0	2653	27,0	1074	529
2023	2226	77,4	3007	22,6	782	405
2024	2705	77,5	3125	22,5	420	665

Джерело: розраховано на основі [17]

Підприємствами за КВЕД 46.49 було спрямовано до бюджету податку на прибуток у сумах: у 2020 р. 355 млн грн, у 2021 р. 375 млн грн, у 2022 р. 529 млн грн, у 2023 р. 405 млн грн, у 2024 р. 665 млн грн. Динаміка чистого прибутку підприємств оптової торгівлі у 2020-2022 роках подана на рисунку 2.3.

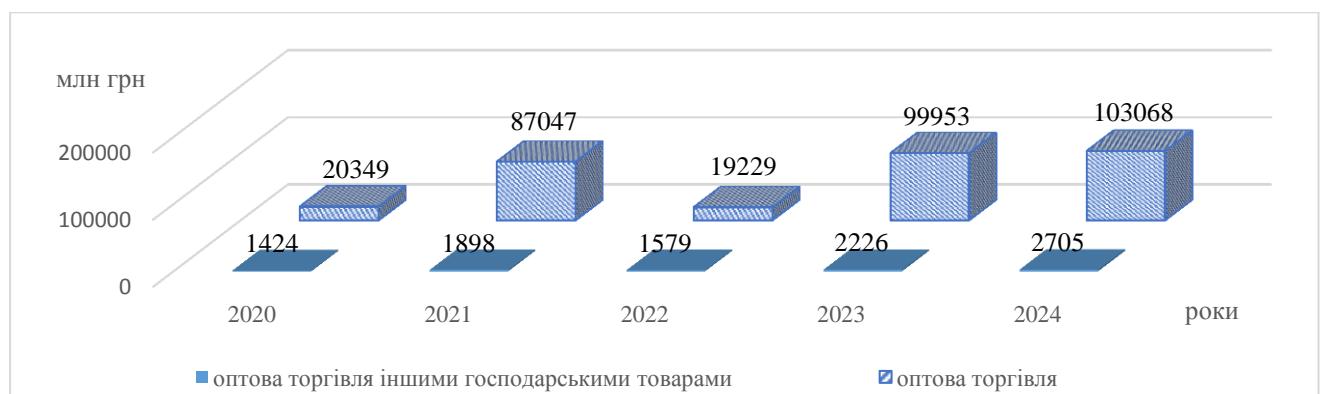


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого прибутку підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках (побудовано на основі [17])

Відносний показник для його оцінки ефективності діяльності – рентабельність – розраховується відповідно до отриманого галуззю прибутку (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5 – Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках

Роки	Рентабельність операційної діяльності					Рентабельність всієї діяльності				
	всього	у тому числі				всього	у тому числі			
		великі	середні	малі	з них мікро		великі	середні	малі	з них мікро
КВЕД 46 «Оптова торгівля»										
2020	17,5	24,9	17,2	12,2	7,2	4,3	7,4	4,2	2,1	-3,3
2021	17,3	35,4	7,0	28,3	17,3	16,3	21,4	14,3	16,9	9,5
2022	18,0	27,2	18,5	10,1	-5,5	3,3	0,5	6,9	0,2	-12,9
2023	35,0	38,5	40,5	24,1	22,9	17,2	17,5	20,5	11,9	8,9
2024	31,5	34,5	34,4	24,6	8,1	15,5	13,0	18,6	12,8	1,0
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»										
2020	23,2	-	28,3	18,4	8,2	15,4	-	19,3	12,1	7,8
2021	26,9	-	28,0	25,9	17,9	20,6	-	20,9	20,3	14,2
2022	24,7	71,8	22,1	15,4	7,2	14,7	48,7	12,9	8,4	3,1
2023	35,7	12,5	32,1	43,0	39,5	19,6	-36,1	23,1	31,4	26,2
2024	34,7	14,8	39,3	35,4	28,7	22,2	10,9	24,8	22,3	16,7

Джерело: розраховано на основі [17]

За даними таблиці 2.5 можна побачити, що незважаючи на загальну прибутковість оптової торгівлі, саме її мікропідприємства в окремі кризові роки – 2020 та 2022 – демонстрували негативні показники, тобто демонстрували збитковість. Щодо оптової торгівлі іншими товарами господарського призначення, то збитковість всієї діяльності продемонстрували за весь період лише великі підприємства у 2023 році.

У відповідності із обраною тематикою кваліфікаційної роботи розрахуємо показники платоспроможності підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Показники платоспроможності підприємств оптової торгівлі у 2020-2024 роках

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, (+/-)			
	2020	2021	2022	2023	2024	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023
КВЕД 46 «Оптова торгівля»									
Коефіцієнт миттєвої платоспроможності (не менше 0,2)	0,07	0,07	0,08	0,10	0,10	0	+0,01	+0,02	0
Коефіцієнт швидкої платоспроможності (не менше 1)	0,76	0,74	0,73	0,76	0,81	-0,02	-0,01	+0,03	+0,05
Загальний коефіцієнт платоспроможності (не нижче 2)	1,05	1,07	1,08	1,12	1,17	+0,02	+0,01	+0,04	+0,05
у т.ч. КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення»									
Коефіцієнт миттєвої платоспроможності (не менше 0,2)	0,09	0,06	0,12	0,13	0,15	-0,03	+0,06	+0,01	+0,02
Коефіцієнт швидкої платоспроможності (не менше 1)	0,77	0,74	0,76	0,75	0,71	-0,03	+0,02	-0,01	-0,04
Загальний коефіцієнт платоспроможності (не нижче 2)	1,17	1,15	1,21	1,27	1,30	-0,02	+0,06	+0,06	+0,03

Джерело: розраховано на основі [17]

Як бачимо з проведених розрахунків платоспроможність підприємств галузі в цілому залишається на низькому рівні, адже протягом дослідженого періоду жоден із сигнальних коефіцієнтів не досягає рекомендованого порогового значення.

Таким чином, проведений аналіз сучасного стану оптової торгівлі загалом та в розрізі КВЕД 46.49 «Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення» демонструє тенденції, що віддзеркалюють поточні складні умови господарювання, як-от: зменшення кількості суб'єктів господарювання та кількості зайнятих осіб в галузі, у кризовому 2022 році – стрімке падіння

більшості сигнальних параметрів ефективності діяльності, проте в наступні два роки спостерігається поступове відновлення на фоні стабільного є наповнення бюджету держави податками. Однак, низькою залишається платоспроможність підприємств галузі, що свідчить про кризу неплатежів в економіці.

2.2 Загальна характеристика діяльності та аналіз фінансового стану ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Проведемо аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», яке було засновано у 2021 року у формі господарського товариства, котре відповідає за своїми зобов'язаннями лише майном товариства та веде свою комерційну діяльність на ринку оптової торгівлі.

За основним КВЕД 46.90 «Неспеціалізована оптова торгівля» ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» займається постачанням та торгівлею господарськими товарами. Додаткові види діяльності включають: «46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення; 46.66 Оптова торгівля іншими офісними машинами й устаткуванням; 47.19 Інші види роздрібною торгівлі в неспеціалізованих магазинах; 47.62 Роздрібна торгівля газетами та канцелярськими товарами в спеціалізованих магазинах; 95.11 Ремонт комп'ютерів і периферійного устаткування» [41]. Статутний (зареєстрований) капітал товариства становить 100 тис.грн, і 100% якого знаходиться у володінні кінцевого бенефіціарного власника – директора підприємства. ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» є платником податків на загальних підставах, платником ПДВ та єдиного внеску, включеним до відповідного Реєстру страхувальників.

Грунтуючись на інформації з фінансової звітності підприємства за 2022-2024 роки, що наведена в Додатках А, Б та В, проведемо розрахунок основних

показників господарської та фінансової діяльності підприємства ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» та зведемо їх до таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Показники	Роки			Відхилення (+; -)			
	2022	2023	2024	абсолютне		відносне	
				2023/ 2022	2024/ 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
Вартість майна, тис.грн	790,5	851,2	1087,9	+60,7	+236,7	+7,7	+27,8
Власний капітал, тис.грн	23,0	116,3	252,1	+93,3	+135,8	+405,7	+116,8
Основні засоби залишкова вартість, тис.грн	120,0	95,0	250,0	-25,0	+155,0	-20,8	+163,2
первісна вартість, тис.грн	130,0	110,0	270,0	-20,0	+160,0	-15,4	+145,5
знос, тис.грн	10,0	15,0	20,0	+5,0	+5,0	+50,0	+33,3
Дебіторська заборгованість, тис.грн	241,2	273,3	255,6	+32,1	-17,7	+13,3	-6,5
Кредиторська заборгованість, тис.грн	275,9	336,2	515,6	+60,3	+179,4	+21,9	+53,4
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, %	1,1	1,2	2,0	+0,1	+0,8	+7,5	+64,0
Чисельність працюючих, чол.	6	10	17	+4,0	+7,0	+66,7	+70,0
ФОП, тис. грн	1 087	1 900	3 050	+813,0	+1150,0	+74,8	+60,5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	1589,0	3125,0	6006,4	+1536,0	+2881,4	+96,7	+92,2
Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), тис.грн	1378,0	2442,0	5605,4	+1064,0	+3163,4	+77,2	+129,5
Співвідношення собівартості і чистої виручки від реалізації, %	86,7	78,1	93,3	-8,6	+15,2	-9,9	+19,4
Чистий прибуток (збиток), тис.грн	(77,0)	93,3	135,8	+170,3	+42,5	-221,2	+45,6
Рентабельність (збитковість) продажу, %	(3,54)	2,34	1,97	+5,87	-0,37	-166,1	-15,8
Рентабельність (збитковість) продукції (робіт, послуг),%	(5,59)	3,82	2,42	+9,41	-1,40	-168,4	-36,6
Рентабельність операційної діяльності, %	(2,1)	0,3	0,3	+2,4	+0,1	-112,3	+32,4
Рентабельність (збитковість) діяльності, %	(4,30)	2,89	2,22	+7,19	-0,66	-167,1	-23,0

Джерело: розраховано автором

За класифікацією підприємств ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» відповідно до чисельності працівників та обсягами річного доходу належить до категорії малих підприємств.

Отже, вартість майна підприємства зростала протягом всього періоду і зросла в цілому на 297,4 тис.грн або ж на 37,6%. Також постійно зростав і обсяг власного капіталу підприємства: у 2023 р. на 93,3 тис.грн або на 405,7%, у 2024 р. на 135,8 тис.грн або 116,8%, в основному за рахунок капіталізації чистого прибутку. В цілому зростання склало 229,1 тис.грн або 996,1%. Вартість основних засобів коливалась: зменшувалась під впливом з одного боку зносу, а з іншого – зростала через взяття на баланс нових основних засобів. Вартість в цілому за період зросла на 130 тис.грн або ж на 108,3%.

Протягом 2022-2024 рр. на балансі підприємства була і дебіторська, і кредиторська заборгованість. Відмітимо, що співвідношення їх було на користь кредиторської заборгованості, тобто підприємство залучало в 1,2-2 рази більше ресурсів від контрагентів, ніж надавало послуг із відстроченням платежу. Суми дебіторської заборгованості підприємства залишалась на приблизно одному і тому ж рівні, а от кредиторська зросла на 239,7 тис.грн або на 86,9%, тобто підприємство все більше використовує даний вид зобов'язань для фінансування поточної діяльності. Чисельність працюючих та, відповідно, фонд оплати праці зростали і в цілому за період практично потроїлись.

Чистий дохід ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» зростав протягом дослідженого періоду: на 1536,0 тис.грн або на 96,7% у 2023 р. та на 2881,4 тис.грн або на 92,2% у 2024 р. В цілому за період приріст чистого доходу склав 4417 тис.грн або 278%. Відповідними темпами зростала також собівартість реалізації продукції: на 1064,0 тис.грн або 77,2% у 2023 р. та на 3163,4 тис.грн або 129,5% у 2024 р.

У 2024 році, на кінець періоду, збільшилось співвідношення собівартості та чистого доходу з 86,7% у 2022 р. до 93,3% у 2024 р., що підкреслює негативну тенденцію щодо формування прибутку підприємства, оскільки витрати підприємства зростають більшими темпами ніж доходи. Проте відмітимо той факт, що у 2023-24 роках на відміну від 2022 року, фінансовий результат діяльності був позитивний – прибуток і він зростав.

Далі проведемо аналіз складу та динаміки активів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз динаміки та структур активів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Показники	Роки						Відхилення			
	2022		2023		2024		2023/2022		2024/2023	
	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	суми, тис.грн	частки, %	суми, тис.грн	частки, %
I. Необоротні активи:	120	15,72	95	11,73	250	24,75	-25	-3,99	+155	+13,03
Основні засоби:	120	15,72	95	11,73	250	24,75	-25	-3,99	+155	+13,03
первісна вартість	130	17,03	110	13,58	270	26,74	-20	-3,45	+160	+13,16
знос	10	1,31	15	1,85	20	1,98	+5	+0,54	+5	+0,13
Інші необоротні активи	27,0	3,42	41,0	4,82	78,0	7,17	+14,0	+1,40	+37,00	+2,35
II. Оборотні активи	643,5	81,40	715,2	84,02	759,9	69,85	+71,7	+2,62	+44,70	-14,17
Запаси	306,3	38,75	288,9	33,94	391,3	35,97	-17,4	-4,81	+102,40	+2,03
Товари	306,3	38,75	288,9	33,94	391,3	35,97	-17,4	-4,81	+102,40	+2,03
ДЗ за продукцію	201,8	25,53	214,3	25,18	178,6	16,42	+12,5	-0,35	-35,70	-8,76
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	33,0	4,17	50,0	5,87	45,0	4,14	+17,0	+1,70	-5,00	-1,74
Інша поточна дебіторська заборгованість	6,4	0,81	9,0	1,06	32,0	2,94	+2,6	+0,25	+23,00	+1,88
Грошові кошти та їх еквіваленти	96,0	12,14	153,0	17,97	113,0	10,39	+57,0	+5,83	-40,00	-7,59
Баланс	790,5	100	851,2	100	1087,9	100	+60,7	0	+236,70	0

Джерело: розраховано автором

ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» займається оптовою торгівлею господарськими товарами, тобто діяльність його має здебільшого невиробничий характер, тобто не потребує значних вкладень у основні засоби, технологічні верстати тощо, проте передбачає використання певних складських приміщень, офісної техніки та програмних продуктів для бухгалтерського та управлінського обліку. Відповідно до зазначеної специфіки діяльності підприємства спостерігається переважання оборотних активів, однак із поступовим нарощенням частки необоротних, саме за рахунок розбудови матеріальної бази підприємства за роки функціонування (рисунок 2.4).

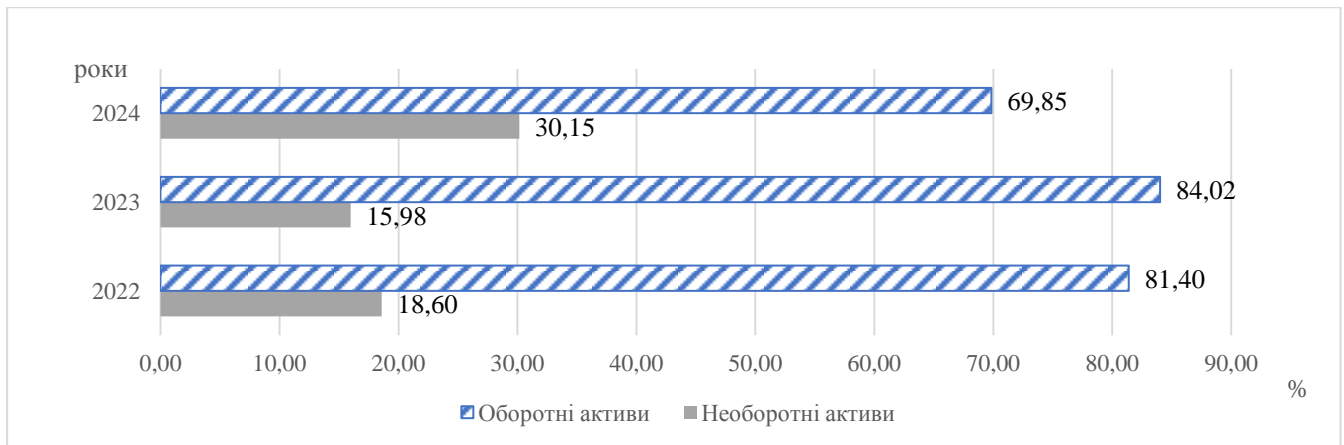


Рисунок 2.4 – Динаміка співвідношення груп активів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Необоротні активи підприємства майже повністю складаються з основних засобів, вартість яких в цілому за період зросла вдвічі, відмітимо, що саме у 2024 році з'явилися достатні можливості для придбання і введення нових основних засобів, і вперше за період їх частка в активах склала майже $\frac{1}{4}$ вартості майна. Інші необоротні активи представлені інвентарною тарою та іншими малоцінними необоротними матеріальними активами (МНМА), частка яких поступово зростає за період, проте не перевищує 8%. Найбільшу частку у структурі оборотних активів протягом усього періоду займали запаси товарів: 38,75% вартості майна у 2022 р., 33,94% вартості майна у 2023 р., 35,97% вартості майна у 2024 р. Поступово за період скоротилась дебіторська заборгованість за продукцію: 25,53% вартості майна у 2022 р., 25,18% вартості майна у 2023 р. та 16,42% вартості майна у 2024 р., і це вже є позитивною тенденцією щодо оборотності оборотних активів, адже на кінець дослідженого періоду все менша частка їх іммобілізується у активи із низькою оборотністю. Зазначимо суттєве зростання частки статті «Грошові кошти та їх еквіваленти» у 2023 році до 17,97%, проте вже у 2024-му частка впала до 10,39%, що навіть менше ніж у 2022 р., коли частка становила 12,14% вартості майна. Що свідчить про прагнення зберігати достатній рівень ліквідності оборотних активів підприємства. Далі проведемо аналіз складу та динаміки пасивів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роки (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз динаміки та структур пасивів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Показники	Роки						Відхилення			
	2022		2023		2024		2023/2022		2024/2023	
	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	сума, тис.грн	частка, %	суми, тис.грн	частки, %	суми, тис.грн	частки, %
I. Власний капітал:	23	2,9	116,3	13,7	252,1	23,2	+93,3	+10,8	+135,8	+9,5
Зареєстрований (пайовий) капітал	100	12,7	100	11,7	100	9,2	0	-0,9	0	-2,6
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-77	-9,7	16,3	1,9	152,1	14,0	+93,3	+11,7	+135,8	+12,1
II. Довгострокові зобов'язання	100	12,7	100	11,7	100	9,2	0	-0,9	0	-2,6
III. Поточні зобов'язання	667,50	84,4	634,90	74,6	735,80	67,6	-32,6	-9,9	+100,9	-7,0
Короткострокові кредити банків	152	19,2	175	20,6	175	16,1	+23	+1,4	0	-4,5
Поточна кредиторська заборгованість за:										
товари, роботи, послуги	130	16,4	264,2	31,0	307,6	28,3	+134,2	+14,6	+43,4	-2,8
розрахунками зі страхування	17	2,2	11	1,3	31	2,8	-6	-0,9	+20	+1,6
розрахунками з оплати праці	39	4,9	27	3,2	58	5,3	-12	-1,8	+31	+2,2
одержаними авансами	89,9	11,4	34	4,0	119	10,9	-55,9	-7,4	+85	+6,9
Поточні забезпечення	21,00	2,7	12	1,4	30,00	2,8	-9	-1,2	+18	+1,3
Інші поточні зобов'язання	218,6	27,7	111,7	13,1	15,2	1,4	-106,9	-14,5	-96,5	-11,7
Баланс	790,5	100	851,2	100	1087,9	100	+60,7	0	+236,7	0

Джерело: розраховано автором

Структура пасивів підприємства представлена власним капіталом і зобов'язаннями: як довгостроковими, так і поточними (короткостроковими) (рисунок 2.5).

Відмітимо зростання власного капіталу ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» як у вартісному вимірі, так частки його у структурі пасивів підприємства протягом усього дослідженого періоду: 23 тис.грн або 2,9% всіх пасивів у 2022 р., 116,3 тис.грн або 13,7% всіх пасивів у 2023 р., 252,1 тис.грн або 23,2% всіх пасивів у 2024 р. У вартісному вимірі за період він зріс практично у 11 разів, зокрема, абсолютний приріст склав 229,1 тис.грн або ж 996% у відносному вимірі.

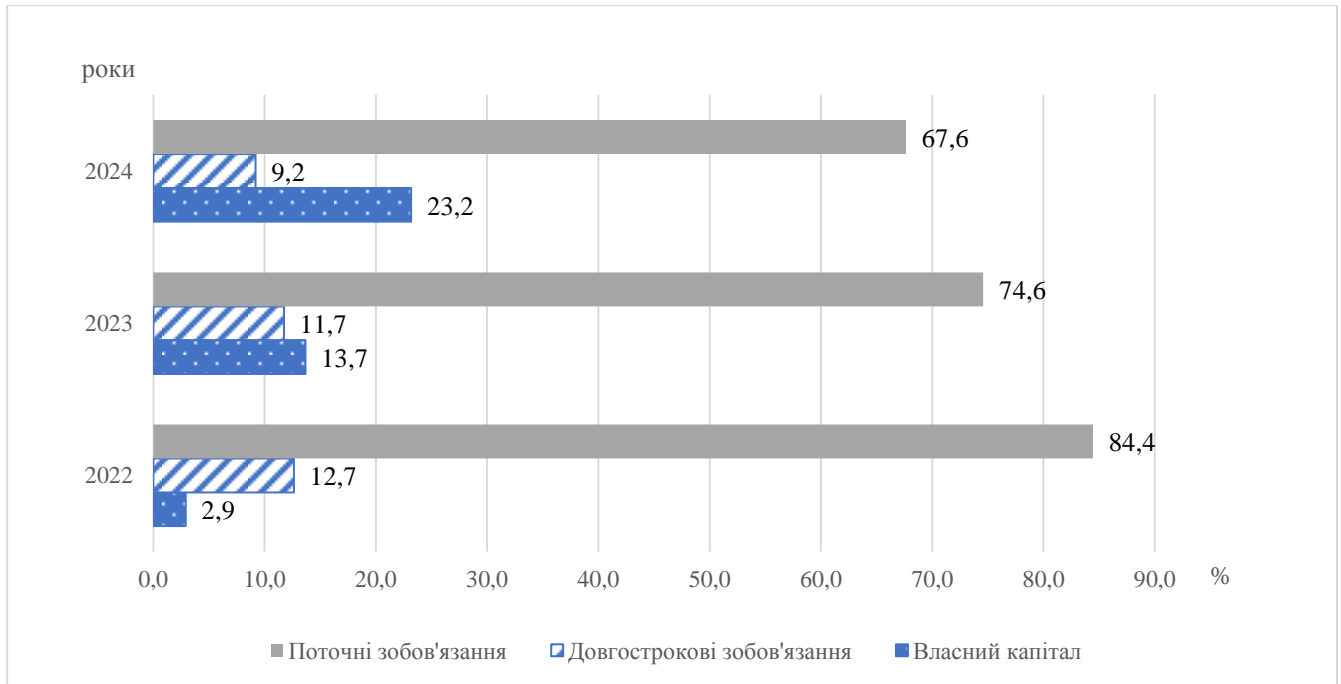


Рисунок 2.5 – Динаміка співвідношення груп пасивів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Відмітимо, що зареєстрований капітал залишався незмінним – 100 тис.грн; інших складових капіталу, окрім нерозподіленого прибутку, на балансі підприємства не відмічається. Стрімке зростання власного капіталу ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» відбувалось за рахунок капіталізації чистого прибутку у 2023-2024 роках. Приріст нерозподіленого прибутку у 2024 році склав 135,8 тис.грн або 12,1%.

Довгострокові зобов'язання протягом періоду у вартісному вимірі залишались незмінними – 100 тис.грн, а от частка їх скоротилась з 12,7% у 2022 р. до 11,7% у 2023 р. та до 9,2% у 2024 р.

Питома вага поточних зобов'язань в цілому за період скоротилась з 84,4% до 67,6%, хоча в абсолютному вимірі даний вид зобов'язань зріс на 68,3 тис.грн чи на 10,2%. Представлені поточні зобов'язання як короткостроковими банківськими кредитами, частка яких скоротилась з 19,2% до 16,1%, хоча в абсолютному вимірі напроти зросла їх сума на 23 тис.грн; так і кредиторською заборгованістю (за видами) та іншими поточними зобов'язаннями.

В складі кредиторської заборгованості найбільший обсяг становить заборгованість за товари, роботи, послуги, і відбувається наростання даного виду кредиторської заборгованості з 16,4% у 2022 р. до 31,0% у 2023 р. та скорочення до 28,3% у 2024 р., тобто в цілому за період даний вид зобов'язань зріс на 177,6 тис.грн або на 136,6%.

Оцінимо ліквідність балансу ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 рр., а для цього згрупуємо активи підприємства за ліквідністю (таблиця 2.10), а пасиви – за строковістю (таблиця 2.11).

Таблиця 2.10 – Активи ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки, класифіковані за ліквідністю

У тисячах гривень

Роки	Групи активів			
	A1	A2	A3	A4
2022	96,0	241,2	333,3	120,0
2023	153,0	273,3	329,9	95,0
2024	113,0	255,6	469,3	250,0

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2.11 – Пасиви ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки, класифіковані за строковістю

У тисячах гривень

Роки	Групи пасивів			
	П1	П2	П3	П4
2022	515,5	152,0	100,0	23,0
2023	459,9	175,0	100,0	116,3
2024	560,8	175,0	100,0	252,1

Джерело: розраховано автором

З метою оцінки рівня ліквідності балансу необхідно порівняти зведені у попередніх таблицях данні класифікованих активів та пасивів.

Баланс буде вважатися абсолютно ліквідним, якщо має місце наступна ситуація:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

Складемо систему нерівності за даними таблиць 2. та 2. :

за 2022 рік:	за 2023 рік:	за 2024 рік:
$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 > П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Отже, баланс ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» не відповідав умовам абсолютної ліквідності протягом усього періоду, що означало, що підприємство відчувало нестачу грошових коштів, тобто найліквідніших активів, для покриття найкороткотермінових зобов'язань.

Далі здійснимо оцінку фінансового стану ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за відносними показниками ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. Відносні показники ліквідності зведемо до таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Показники ліквідності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Нормативне значення	Роки			Відхилення (+,-)	
		2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 - 0,35	0,14	0,24	0,15	+0,10	-0,09
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,7-1	0,51	0,67	0,50	+0,17	-0,17
Коефіцієнт загальної ліквідності	Більше 1	0,96	0,96	1,13	0	+0,16

Джерело: розраховано автором

Відносні показники ліквідності підтверджують висновок, зроблений з аналізу абсолютної ліквідності балансу: протягом усього дослідженого періоду практично всі показники ліквідності підприємства були нижчими від нормативних значень. Лише у 2023-му показник абсолютної ліквідності та у 2024-му показник загальної ліквідності незначно перевищили порогові значення.

Таблиця 2.13 – Показники платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Нормативне значення	Роки			Відхилення (+,-)	
		2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023
Коефіцієнт миттєвої платоспроможності	не менше 0,2	0,14	0,24	0,15	+0,10	-0,09
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	не менше 1	0,46	0,59	0,44	+0,14	-0,15
Загальний коефіцієнт платоспроможності	не нижче 2	0,96	1,13	1,03	+0,16	-0,09

Джерело: розраховано автором

Показники платоспроможності також є нижчими за рекомендовані, за єдиним виключенням, коли у 2023 році коефіцієнт миттєвої платоспроможності склав 0,24, тобто перевищив порогове значення. Отже, спостерігаємо суттєві проблеми із забезпеченням платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» на належному рівні.

Проаналізуємо стан фінансової стійкості підприємства за допомогою розрахунку спочатку абсолютних показників фінансової стійкості (таблиця 2.14).

Розрахунки таблиці 2.14 свідчать, що у дослідженому періоді підприємство знаходиться у нестійкому, тобто передкризовому, стані, що означає, що для фінансування запасів та витрат залучаються усі загальні джерела коштів:

$M_1 = (0; 0; 1)$, тобто $\Delta\text{ВОК} < 0$; $\Delta\text{ВД} < 0$; $\Delta\text{ЗДФ} > 0$.

Таблиця 2.14 – Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+,-) тис. грн	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Власний капітал	23	116	252	+93	+136
Необоротні активи	147	136	328	-11	+192
Власні оборотні кошти (ВОК)	-124	-20	-76	+104	-56
Довгострокові зобов'язання	100	100	100	0	0
Власні і довгострокові джерела формування запасів і витрат (ВД)	-24	80	24	+104	-56
Поточні зобов'язання	668	635	736	-33	+101
Загальна величина формування запасів і витрат (ЗДФ)	644	715	760	+72	+45
Запаси і витрати (ЗВ)	306	289	391	-17	+102
Надлишок (нестача) $\Delta\text{ВОК}$	-430	-309	-467	+122	-159
Надлишок (нестача) $\Delta\text{ВД}$	-330	-209	-367	+122	-159
Надлишок (нестача) $\Delta\text{ЗДФ}$	337	426	369	+89	-58

Джерело: розраховано автором

Відмітимо також від'ємний характер показника «власні оборотні кошти», що свідчить про наростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування своїх поточних активів.

Також від'ємним у 2022 році був і показник «власні і довгострокові джерела формування запасів і витрат», проте вже у наступних роках ситуація виправилась, що є позитивним фактом.

Доповнимо даний аналіз розрахунком відносних показників фінансової стійкості (таблиця 2.15).

Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» підтверджують висновок про нестійкий фінансовий стан підприємства,

зроблений вище, оскільки коефіцієнти фінансової незалежності, маневреності власного капіталу, концентрації залученого капіталу знаходяться поза межами рекомендованих нормативних значень.

Таблиця 2.15 – Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (-,+)	
	2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023
Коефіцієнт фінансової незалежності (більше 0,5)	0,03	0,14	0,23	+0,11	+0,10
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (більше 0,2)	-5,39	-0,17	-0,30	+5,22	-0,13
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	33,37	6,32	3,32	-27,05	-3,00
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу (менше 0,5)	0,97	0,86	0,77	-0,11	-0,10
Коефіцієнт фінансової залежності (1,5-2,5)	34,37	7,32	4,32	-27,05	-3,00

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт фінансової залежності суттєво вищий рекомендованої межі у 2,5 пункти, хоча і зменшується наближаючись до 4, тобто це означає, що власники скорочують частку запозичень у ресурсах підприємства. Що і підтверджує скорочення рівня коефіцієнта концентрації залученого капіталу, який все одно вищий за рекомендовані 0,5 пункти.

Далі розрахуємо показники ділової активності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» та зведемо їх до таблиці 2.16.

У дослідженому періоді зростали як обсяги чистого доходу, так і вартість майна (активів) підприємства, проте, вартість активів зростала більшими темпами, тому показники оборотності зросли: тривалість обороту активів скоротилась з 146 днів у 2022 р. до 95 днів у 2023 р. та до 58 днів у 2024 р. на кінець періоду.

Таблиця 2.16 – Показники ділової активності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (-,+)		Відносне відхилення (-,+)	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
Коеф. завантаженості активів	0,41	0,26	0,16	-0,14	-0,10	-35,3	-38,5
Коеф. оборотності всіх активів	2,5	3,8	6,2	+1,3	+2,4	+54,6	+62,7
Тривалість обороту всіх активів, дні	146	95	58	-52	-36	-35,3	-38,5
Коеф. оборотності оборотних активів	3,1	4,6	8,1	+1,5	+3,5	+49,9	+77,0
Тривалість обороту оборотних активів, дні	117	78	44	-39	-34	-33,3	-43,5
Коеф. оборотності ДЗ	7,4	12,1	22,7	+4,7	+10,6	+63,4	+87,0
Тривалість обороту ДЗ, дні	48	30	16	-19	-14	-38,8	-46,5
Коеф. оборотності КЗ	5,3	8,0	13,2	+2,7	+5,2	+50,5	+64,9
Тривалість обороту КЗ, дні	68	45	27	-23	-18	-33,6	-39,4
Коеф. оборотності матеріальних запасів	5,7	8,2	16,5	+2,5	+8,3	+43,7	+100,9
Тривалість обороту, дні	63	44	22	-19	-22	-30,4	-50,2
Фондовіддача	14,8	29,1	34,8	+14,3	+5,7	+96,7	+19,8
Операційний цикл, дні	112	74	38	-38	-36	-34,1	-48,7
Фінансовий цикл, дні	44	28	10	-15	-18	-34,9	-63,6

Джерело: розраховано автором

Відповідно зменшився коефіцієнт завантаженості активів на 0,24 в цілому за період. Отже, для здійснення повного обороту усіх активів на кінець періоду потрібно трохи менше двох місяців, тоді як на початку періоду цей процес займав майже п'ять місяців. Оборотність оборотних активів також в цілому за період суттєво зросла: загальне скорочення за період склало 73 дні, а отже тепер потрібно трохи більше місяця, щоб оборотні кошти здійснили один повний оборот. Тоді як на початку періоду цей оборот потребував більше майже 4 місяці. Відповідно до загального тренду зростали і коефіцієнти оборотності як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей, на 15,3 (+205,6%) та 7,9 (+148,3%) відповідно. Аналогічно зросла і оборотність матеріальних запасів на 10,8 (+188,7). Тривалість обороту зазначених трьох

груп на кінець періоду становить менше одного місяця, що є дуже позитивним фактом. За весь період тривалість обороту дебіторської заборгованості була меншою, ніж кредиторської, і на кінець періоду тривалість обороту дебіторської становила 16 днів, а тривалість обороту кредиторської – 27 днів. Це є свідченням того, що підприємство в середньому отримує від покупців платежі раніше, ніж здійснює перерахунок коштів своїм кредиторам. Фондовіддача зросла на 20 (+135,6), тобто основні фонди приносять все більший ефект від їх використання у господарському процесі підприємства. За досліджений період суттєво скоротилась тривалість як операційного, так і фінансового циклу підприємства. Отже, в цілому показники ділової активності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» демонструють її поживлення та позитивну динаміку.

У таблиці 2.17 наведені розраховані на основі чистого прибутку показники рентабельності за 2023-24 рр., а за 2022 рік – показники збитковості, оскільки фінансовий результат був від'ємним.

Таблиця 2.17 – Показники рентабельності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

У відсотках

Показники	Роки			Абсолютне відхилення (-,+)	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Рентабельність (збитковість) продажу	(3,54)	2,34	1,97	+5,87	-0,37
Рентабельність (збитковість) продукції	(4,30)	2,89	2,22	+7,19	-0,66
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності	(2,11)	0,26	0,34	+2,37	+0,08
Рентабельність (збитковість) всієї діяльності	(3,41)	2,41	2,02	+5,83	-0,40
Рентабельність (збитковість) активів	(11,93)	11,37	14,01	+23,30	+2,64
Рентабельність (збитковість) власного капіталу	(125,20)	133,96	73,72	+259,16	-60,23
Рентабельність (збитковість) необоротних активів	(60,39)	65,94	58,53	+126,33	-7,40
Рентабельність (збитковість) оборотних активів	(14,87)	13,73	18,41	+28,61	+4,68

Джерело: розраховано автором

Показники рентабельності за всіма її видами, відповідно до появи чистого прибутку як фінансового результату у 2023 році, продемонстрували зростання, проте вже у 2024 році, коли незважаючи на збільшення чистого прибутку, зросли і витрати та обсяги активів, більшість показників рентабельності скоротились.

В цілому рентабельність залишається на доволі низькому рівні, через високий рівень витрат ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС».

Кон'юнктура ринку та рівень попиту на товари, якими торгує ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» є найголовнішими чинниками формування фінансових результатів підприємства.

Динаміка та аналіз формування фінансових результатів ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки подана в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Формування фінансових результатів діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Показники	Роки			Відхилення (+; -)			
	2022	2023	2024	абсолютне, тис.грн		відносне, %	
				2023/2022	2024/2023	2023/2022	2024/2023
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1589,0	3125,0	6006,4	+1536,0	+2881,4	+96,7	+92,2
Інші операційні доходи	589,0	730,0	697,0	+141,0	-33,0	+23,9	-4,5
Інші фінансові доходи	0	137,8	201,0	+137,8	+63,2	+100	+45,9
Разом доходи	2178,0	3992,8	6904,4	+1814,8	+2911,6	+83,3	+72,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1378,0	2442,0	5605,4	+1064,0	+3163,4	+77,2	+129,5
Адміністративні витрати	310,0	573,0	504,0	+263,0	-69,0	+84,8	-12,0
Витрати на збут	435,0	612,0	571,0	+177,0	-41,0	+40,7	-6,7

Кінець таблиці 2.18

1	2	3	4	5	6	7	8
Інші операційні витрати	102,0	218,0	0,0	+116,0	-218,0	+113,7	-100,0
Фінансові витрати	30,0	34,0	58,4	+4,0	+24,4	+13,3	+71,8
Витрати з податку на прибуток	0	20,5	29,8	+20,5	+9,3	+100	+45,4
Разом витрати	2255,0	3899,5	6768,6	+1644,5	+2869,1	+72,9	+73,6
Валовий прибуток	211,0	683,0	401,0	+472,0	-282,0	+223,7	-41,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	-47,0	10,0	23,0	+57,0	+13,0	-121,3	+130,0
Фінансовий результат до оподаткування	-77,0	113,8	165,6	+190,8	+51,8	-247,8	+45,5
Чистий прибуток (збиток)	-77,0	93,3	135,8	+170,3	+42,5	+221,2	+45,6

Джерело: розраховано автором

ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» працює на загальній системі оподаткування та звітності, тобто є платником податку на прибуток. Незважаючи на надскладні макроекономічні умови господарювання чистий дохід ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» зростав: на 96,7% у 2023 р. та на 92,2% у 2024 р. Відповідно зростала і собівартість: на 77,2% у 2023 р. та на 129,5% у 2024 р.

Динаміка доходів, витрат та чистого прибутку підприємства наведена на рисунку 2.6.

Як видно із зображеної на рисунку динаміки протягом дослідженого періоду зростали, і суттєво зростали, як доходи, так і витрати ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС». Загальне зростання суми всіх доходів за 2022-2024 роки склало 4726,4 тис.грн або ж 217%, а загальне зростання суми всіх витрат склало 4513,6 тис.грн або ж 200%.

Відповідно до більш високих темпів зростання доходів і відбулось зростання чистого прибутку у 2024 році.

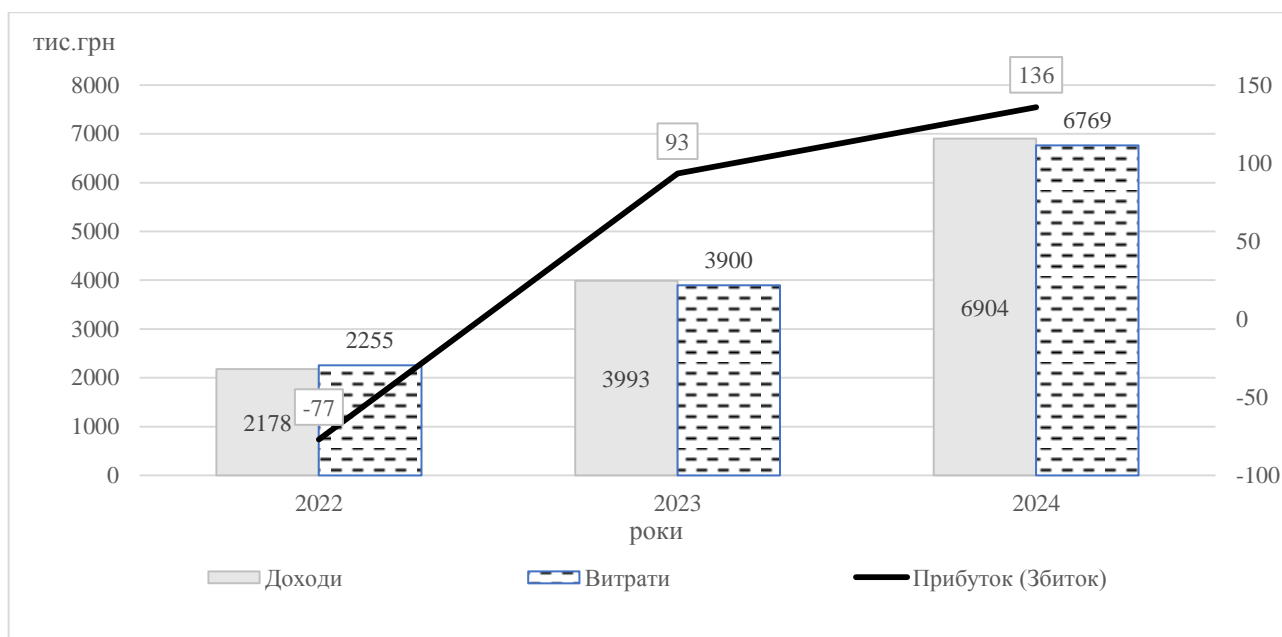


Рисунок 2.6 – Динаміка доходів, витрат та чистого прибутку ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за 2022-2024 роки

Отже, можемо підвести підсумок, що протягом 2-х років з трирічного дослідженого періоду ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» працює із отриманням прибутку, хоча рівень рентабельності дещо знизився. По суті, досліджений трирічний період є першими роками становлення підприємства, адже створене воно було у середині 2021 року, і відповідно 2022-й був першим повним звітним роком. ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» змогло після збиткового початку масштабувати свою діяльність і вийти на прибуток в 2023 та 2024 роках.

3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТОВ «ЗАХІД ЛІДЕРОПТТОРГ ПЛЮС»

В процесі проведення оцінки фінансового стану ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», оскільки платоспроможність є однією з його сутнісних характеристик, нами вже були розраховані базові показники для оцінки ліквідності балансу та рівня платоспроможності підприємства (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Показники платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Нормативне значення	Роки			Відхилення (+,-)	
		2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023
Коефіцієнт миттєвої платоспроможності	не менше 0,2	0,14	0,24	0,15	+0,10	-0,09
Коефіцієнт швидкої платоспроможності	не менше 1	0,46	0,59	0,44	+0,14	-0,15
Загальний коефіцієнт платоспроможності	не нижче 2	0,96	1,13	1,03	+0,16	-0,09

Джерело: розраховано автором

Відповідно, було виявлено, що баланс підприємства не відповідає вимогам абсолютної ліквідності та рівень платоспроможності є нижчим рекомендованого. Загалом, показники платоспроможності також є нижчими за рекомендовані, за єдиним виключенням, коли у 2023 році коефіцієнт миттєвої платоспроможності склав 0,24, тобто перевищив порогове значення.

Отже, спостерігаємо суттєві проблеми із забезпеченням платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» на належному рівні (рисунок 3.1).

Показники миттєвої платоспроможності були меншими рекомендовано значення – покриття найліквіднішими активами 20% поточних зобов'язань – підприємство у 2022 та 2024 роках лише трохи не досягало цього значення: на 5 та 4 відсоткових пункти відповідно по роках. Нормальним вважається змога покрити одразу п'яту частину взятих на себе кредитних зобов'язань.

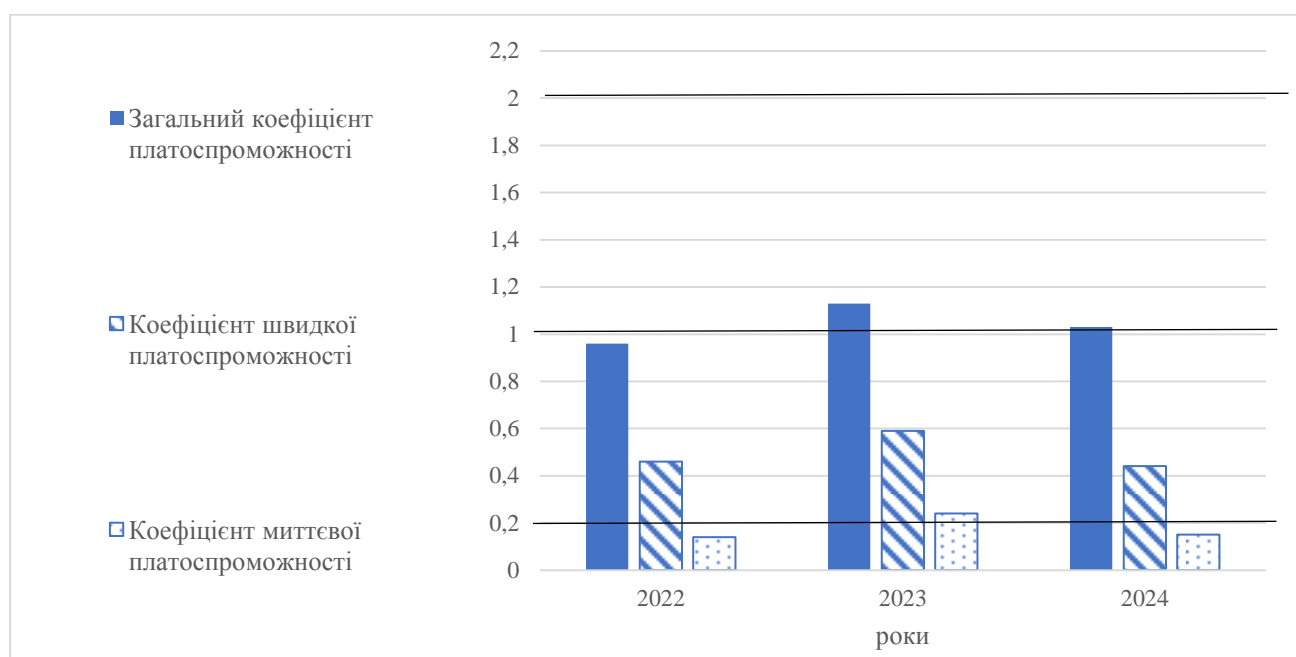


Рисунок 3.1 – Динаміка показників платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Коефіцієнт швидкої платоспроможності передбачає, що сумарно грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість та готова для реалізації продукція мають повністю покривати усі взяті на себе кредитні зобов'язання. Зважаючи на час, що потрібен на перетворення активів середньої ліквідності на грошові кошти, усі кредитори зможуть поступово отримати свої кошти. Даний показник жодного разу не був досягнутий ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» протягом 2022-2024 років – сума зазначених активів в разі їх перетворення у грошові кошти могла покрити не більше половини поточних зобов'язань.

Загальний коефіцієнт платоспроможності передбачає подвійне перекриття усіх поточних зобов'язань сумою усіх оборотних коштів

підприємства. Як бачимо з рисунку 3.1 такого не було досягнуто ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» протягом 2022-2024 років – сума оборотних активів в разі їх перетворення у грошові кошти могла лише однократно покрити усі поточні зобов'язання підприємства у 2023 та 2024 роках, тоді як у 2022 році суми оборотних активів лише трохи не вистачало до цього значення: на 4 відсоткових пункти.

Отже, констатуємо нестачу резервів для погашення поточних зобов'язань, якщо усі кредитори одночасно пред'являть свої вимоги до ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» для оплати. Ситуація напружена, проте контрольована в разі наявності чіткого графіка погашення зобов'язань, звірка з яким дозволяє накопичувати найліквідніші активи для оплати рахунків і недопущення накопичення заборгованості.

Регулярне відстеження рівня платоспроможності та факторів впливу на неї позитивно впливає на зміцнення фінансового стану підприємства та сприяє формуванню позитивного результату його діяльності – прибутку. В той же час потреба більш детального аналізу стану платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» в контексті вдосконалення управління нею робить необхідним розширення пулу показників та розрахунок інтегрального показника.

З метою отримання більш комплексної оцінки рівня платоспроможності підприємства використовуємо методику формування інтегрального показника, а саме індексу платоспроможності. Індекс платоспроможності комплексно враховує структуру активів за ліквідністю, залежність від фінансування кредиторів та маневреність власного капіталу (формула 3.1).

$$I_{\text{пл.}} = 0,4K_{\text{лікв.}} + 0,3K_{\text{плат.авт.}} + 0,3K_{\text{ман.}}, \quad (3.1)$$

де $I_{\text{пл.}}$ – інтегральний показник платоспроможності,

$K_{\text{лікв.}}$ – агрегований коефіцієнт ліквідності,

$K_{\text{плат.авт.}}$ – агрегований коефіцієнт платіжної автономії,

$K_{\text{ман.}}$ – агрегований коефіцієнт маневреності власних коштів.

Градація рівнів платоспроможності наведена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Градація рівнів платоспроможності за інтегральним показником

Значення $I_{\text{пл.}}$	Рівень платоспроможності	Описова характеристика
Менше 0,6	Низький	Підприємство відчуває фінансові проблеми, є ризик неплатоспроможності
0,6-1	Середній	Фінансовий стан стабільний, проте є потреба у нарощенні ліквідності
1-1,5	Вище середнього	Збалансована структура активів, капіталу та зобов'язань
Більше 1,5	Високий	Надійний фінансовий стан, запас стійкості та платоспроможності

Джерело: складено автором на основі [30]

Відповідно до наведеної формули 3.1, пропонуємо об'єднати в агреговані групи показники ліквідності, платіжної автономії та маневреності власних коштів (капіталу), далі визначимо для кожного показника в середині групи вагові коефіцієнти залежно від сили впливу на результуючий стан платоспроможності (таблиця 3.3).

Перша група – це індикатори ліквідності та структури активів – має найбільший ваговий коефіцієнт, адже саме від структури розподілу оборотних активів за ступенем ліквідності залежить можливість вчасно погашати свої зобов'язань та потенціальний рівень платоспроможності.

Друга група – це індикатори платіжної автономії – включають показники для оцінки співвідношення груп ліквідних активів та груп вимог до підприємства, а також співвідношення таких двох груп заборгованостей на балансі як дебіторської та кредиторської, котрі мають зберігати паритет, без переважання той чи іншої.

Третя група – це індикатори маневреності – які оцінюють формування потенціалу коштів для погашення взятих на себе підприємством зобов'язань.

Таблиця 3.3 – Показники платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Рекомендоване значення	Ваговий коефіцієнт	Роки			Відхилення (+,-)	
			2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Індикатори ліквідності та структури активів ($K_{\text{лікв.}}$)							
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 - 0,35	0,3	0,36	0,43	0,35	+0,07	-0,08
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,7-1	0,3	0,51	0,67	0,50	+0,17	-0,17
Коефіцієнт загальної ліквідності	Більше 1	0,2	0,96	0,96	1,13	0	+0,17
Відношення оборотних коштів до активів	Не менше 0,5	0,1	0,81	0,84	0,70	+0,03	-0,14
Відношення виробничих запасів до поточних активів	Не більше 0,5	0,1	0,48	0,40	0,51	-0,07	+0,11
Індикатори платіжної автономії ($K_{\text{плат.авт.}}$)							
Коефіцієнт платоспроможності	0,1-0,15	0,3	0,14	0,24	0,15	+0,10	-0,09
Коефіцієнт покриття	> 2	0,3	1,004	1,19	1,14	+0,19	-0,05
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	1	0,4	0,87	0,81	0,50	-0,06	-0,32
Індикатори маневреності ($K_{\text{ман.}}$)							
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2–0,5	0,5	-5,39	-0,17	-0,30	+5,22	-0,13
Коефіцієнт достатності коштів	Не менше 0,5	0,3	0,13	0,13	0,21	0	+0,08
Коефіцієнт автономії	Не менше 0,5	0,2	0,03	0,14	0,23	+0,11	+0,09

Джерело: розраховано автором

Як бачимо, протягом всього періоду ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» має від’ємне значення показника власних оборотних коштів – необоротні активи перевищують своєю вартістю власний капітал – що є поширеною практикою новостворених підприємств, які придбали частину основних фондів за позикові кошти та, відповідно, поступово накопичують власні кошти за рахунок капіталізації отриманого прибутку.

Позитивним моментом тут можемо відмітити, що значна частка основних засобів придбана за кошти, запозичені на довгостроковій основі. Таким чином підприємство має час накопичити ресурси для погашення позики відповідно за платіжним графіком, тобто відсутній певний фактор непередбачуваності як по короткотерміновим вимогам, наприклад, кредиторській заборгованості перед постачальниками. Проте варто зауважити і доволі значне кредитне навантаження в частині отриманих банківських кредитів терміном до 1 року, яке в 1,5-1,7 рази більше ніж обсяги довгострокових зобов’язань підприємства. Погіршує ситуацію і наростання переваги кредиторської заборгованості над дебіторською – на кінець дослідженого періоду перша була вдвічі більшою, тобто залежність від кредиторів посилюється.

Результати розрахунку інтегрального показника платоспроможності наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Динаміка інтегрального показника платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показники	Рекомендована динаміка	Роки			Відхилення (+,-)	
		2022	2023	2024	2023/ 2022	2024/ 2023
$K_{\text{лікв.}}$	↑зростання	0,693	0,754	0,585	+0,061	-0,169
$K_{\text{плат.авт.}}$	↑зростання	0,582	0,646	0,602	+0,064	-0,044
$K_{\text{ман.}}$	↑зростання	-2,650	-0,018	-0,041	+2,632	-0,023
Інтегральний показник платоспроможності	↑зростання	-0,354	0,479	0,404	+0,834	-0,075

Джерело: розраховано автором

На рисунку 3.2 наведена динаміка інтегрального показника платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках. Як бачимо протягом дослідженого періоду відбулось поступове покращення рівня платоспроможності підприємства, оціненого за допомогою інтегрального показника.

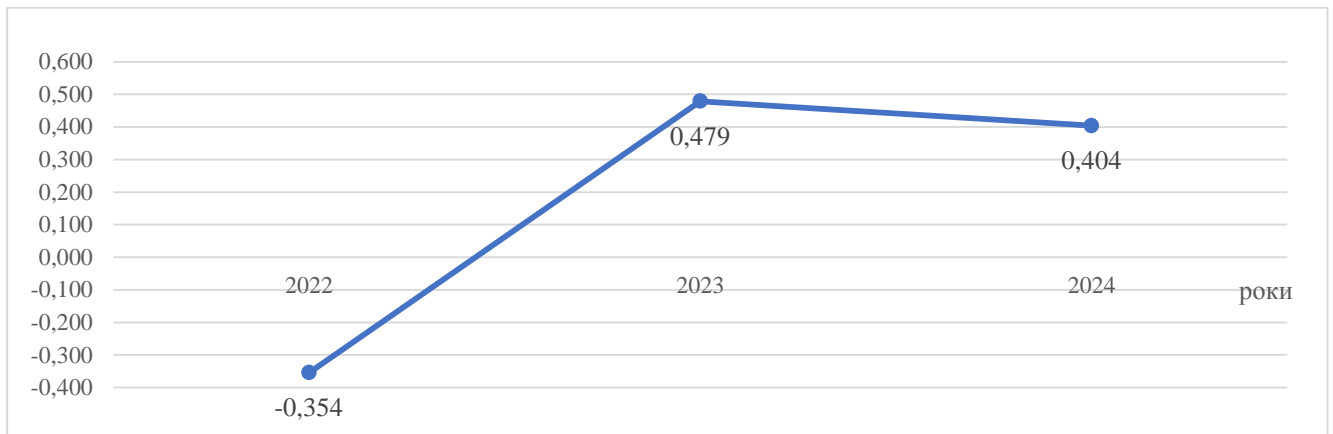


Рисунок 3.2 – Динаміка інтегрального показника платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках

Показник кризового 2022 року віддзеркалював складні макроекономічні умови, в яких функціонувало новостворене підприємство. Однак, вже у 2023 році завдяки скороченню від'ємної суми власних оборотних коштів інтегральний показник, що був від'ємним у 2022 році саме завдяки цьому фактору, набув позитивного значення і зберіг цю тенденцію у 2024 році. Проте бачимо падіння рівня даного показника у 2024 році, чому посприяло зменшення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, тобто підприємство сформувало пул зобов'язань перед кредиторами вдвічі більший ніж реалізувало продукції із відстроченням платежу і відбулось наростання обсягу товарів, що зменшило ліквідність оборотних активів. Таке збільшення навантаження саме по кредиторській заборгованості на фоні скорочення ліквідності є загрозливим фактором щодо рівня платоспроможності – здатності погасити вимоги кредиторів в разі їх одночасного виставлення. Відповідно до запропонованих рівнів платоспроможності (таблиця 3.2) оцінюємо стан

платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» як низький, хоча і з позитивною динамікою у 2023-24 роках.

Як вже було обґрунтовано нами у першому розділі кваліфікаційної роботи мета управління платоспроможністю підприємства полягає у забезпеченні його здатності вчасно виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання, а в більш глобальному контексті – не допускати реалізації ризику входження у стан неплатоспроможності чи навіть банкрутства. Найбільш відомою моделлю прогнозування неплатоспроможності (банкрутства) є модель Альтмана [30], адаптована до вітчизняних реалій (формула 3.2).

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,995X_5, \quad (3.2)$$

де X_1 – співвідношення власного оборотного капіталу та активів підприємства;

X_2 – співвідношення нерозподіленого прибутку та активів підприємства;

X_3 – співвідношення прибутку до оподаткування та активів підприємства;

X_4 – співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X_5 – співвідношення чистого доходу від реалізації продукції та активів підприємства.

Розрахований за наведеною формулою рівень ймовірності настання неплатоспроможності (банкрутства) ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» наведений на рисунку 3.3.

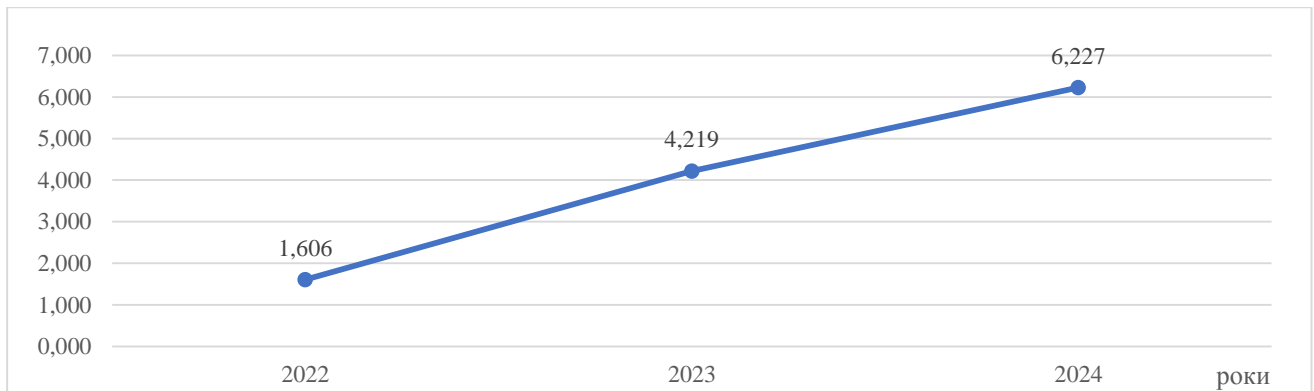


Рисунок 3.3 – Динаміка рівня ймовірності настання неплатоспроможності (банкрутства) ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» за моделлю Альтмана у 2022-2024 роках

Відповідно до зображеного на рисунку 3.3 бачимо, що у 2022 році значення показника Z було меншим за 1,89, тобто ймовірність банкрутства була дуже висока, проте вже у 2023-24 роках значення показника Z було більше 3, тобто ймовірність банкрутства значно знизилась, значною мірою за рахунок нарощення підприємством обсягу чистого доходу, котрий зріс у 2023 р. на 96,7%, і на 92,2% у 2024 р.

Отже, ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» потребує негайної розробки переліку заходів щодо управління його платоспроможністю з метою підвищення рівня саме внутрішньої платоспроможності, та уникнення нової загрози настання неплатоспроможного стану.

Виходячи з того, що платоспроможність підприємства ґрунтується в перш чергу на збалансованій структурі його активів та пасивів, то розподілимо управлінські заходи за цими двома напрямками (рисунок 3.4).

У процесі формування будь-якої системи управління першочерговою основою виступає системно-структурний підхід. Він передбачає комплексний аналіз різних елементів та складових, що відображають особливості фінансової системи підприємства. Такий підхід означає, що розроблення механізму управління платоспроможністю суб'єкта господарювання повинно ґрунтуватися на створенні цілісної концепції забезпечення фінансової безпеки.

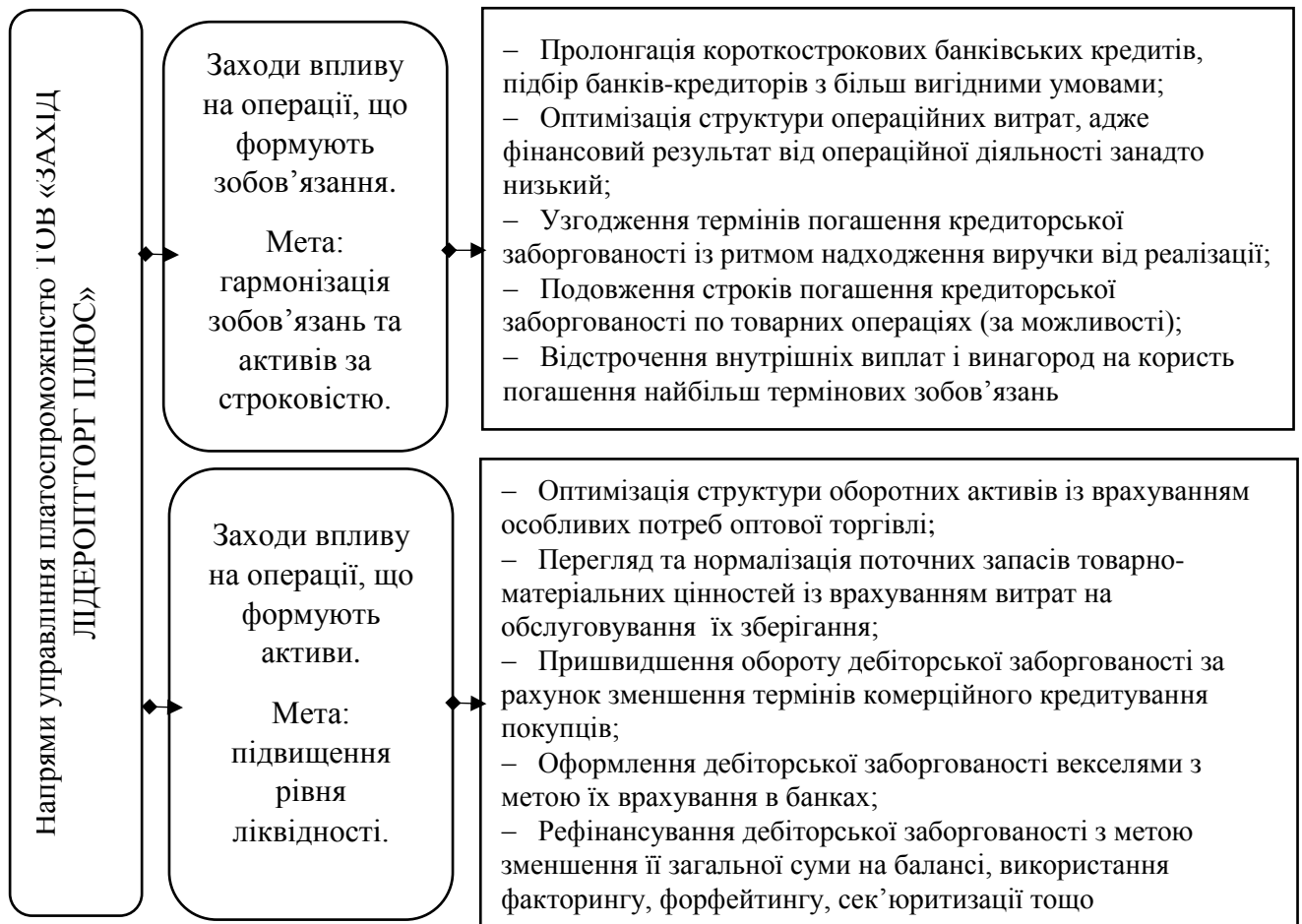


Рисунок 3.4 – Напрями управлінського впливу для зростання рівня платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» (запропоновано автором)

Вважаємо, що система управління платоспроможністю ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» має охоплювати такі ключові підсистеми (рисунок 3.5):

– керівна, яка відповідає в комплексі за постановку процесів збирання та агрегування аналітичних даних щодо дій із підтримання платоспроможності та фінансової безпеки, здійснення моніторингу та прогнозування умов функціонування підприємства, оцінку загроз та ризиків, розроблення і впровадження відповідних заходів задля збереження належного рівня платоспроможності та фінансової безпеки;

– контролінгу, що забезпечує координацію, організацію і взаємозв'язок усіх стадій управління платоспроможністю;



Рисунок 3.5 – Концептуалізація формування системи управління платоспроможністю ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» (запропоновано автором)

– планування, яка відповідає за формування планів використання ресурсів, практичну реалізацію запланованих заходів, оцінювання їхньої результативності, розроблення заходів та комплексу дій із підтримання платоспроможності та запобігання негативним наслідкам її зниження;

– аналітичну, що проводить оцінку ризиків втрати платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», а також визначає ефективність залучення та використання наявних фінансових ресурсів;

– інформаційного забезпечення, яка відповідає за формування фінансової звітності, достовірність інформації про конкурентне середовище, моніторинг ринкових операцій, оцінювання товарів-замінників та інших факторів, що впливають на діяльність підприємства.

Варто підкреслити, що організація системи управління платоспроможністю ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» базується на ключових принципах, серед яких: наукове обґрунтування, стратегічна орієнтованість, системність та послідовність дій, чітка цільова спрямованість і оптимальність рішень. Саме ці засади формують основу концепції фінансової безпеки підприємства, з урахуванням необхідності ефективного управління його платоспроможністю. Виходячи з визначених принципів, головною метою функціонування такої системи є своєчасне виявлення, запобігання та усунення фінансових загроз і ризиків, а також забезпечення стабільної платоспроможності у довгостроковій перспективі.

До основних внутрішніх факторів, котрі впливають на організацію системи управління, належать [10]:

- зміни у динаміці складових платоспроможності підприємства;
- трансформації у стратегії та тактиці фінансово-господарської діяльності.

Серед зовнішніх чинників впливу на організацію системи управління виділяють [10]:

- посилення негативних економічних тенденцій на макрорівні;
- активізацію конкурентної боротьби на оптовому ринку;
- зміни нормативно-законодавчого регулювання підприємницької діяльності.

З огляду на це, можна стверджувати, що рівень платоспроможності має визначальний вплив на формування збалансованої політики управління

підприємством. Низькі показники цього параметрів знижують можливості керівництва обирати альтернативні шляхи розвитку, провокують вимушений продаж довгострокових активів, погіршують ділову репутацію та взаємовідносини з контрагентами, державою, банками та кредиторами [19].

До потенційних резервів підвищення платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС», на нашу думку, варто віднести:

- реалізацію надлишкових товарних запасів;
- впровадження інноваційних технологій та автоматизацію виробництва;
- зменшення енерговитрат;
- використання сучасних рішень FinTech;
- збільшення обсягів прибутку шляхом оптимізації витрат.

Проведений аналіз рівня платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» засвідчив необхідність систематичного моніторингу показників фінансового стану і зокрема, рівня платоспроможності. Це дозволить своєчасно реагувати на погіршення результатів діяльності, обґрунтовано визначати напрями підвищення ефективності управління та оперативно виявляти негативні тенденції, що виникають у процесі функціонування підприємства.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставлених завдань у кваліфікаційній роботі було виконано дослідження теоретико-методичних та аналітико-практичних аспектів управління платоспроможністю підприємства та визначені напрямки його вдосконалення.

В першому розділі роботи досліджено зміст поняття «платоспроможність», трактування його зарубіжними та вітчизняними науковцями, виділено спільні точки «дотику» цих визначень, що дало змогу доповнити сутнісні характеристики даного поняття та сформулювати авторське бачення, а саме: платоспроможність – це забезпечена відповідними власними фінансовими ресурсами можливість підприємства вчасно та повністю виконувати свої поточні боргові зобов'язання, не порушуючи при цьому стабільність і безперервність основної діяльності.

Досліджено підходи до класифікації видів платоспроможності підприємства за різними ознаками, узагальнення та критичний аналіз яких дав змогу доповнити існуючу класифікацію додатковими критеріями, а саме: ступінь залежності від зовнішнього середовища, рівень фінансової стійкості джерел покриття зобов'язань та характер ризиків, пов'язаних з виконанням зобов'язань.

Проаналізовано та згруповано низку факторів впливу на платоспроможність підприємства. Згрупована класифікація факторів впливу на платоспроможність підприємства не є вичерпною, адже мінливе ринкове середовище постійно випробовує суб'єктів господарювання на міцність. Проте саме таке укрупнене групування є найбільш адаптованим для подальшого процесу проведення оцінки рівня платоспроможності та управління процесом її забезпечення.

В процесі дослідження інструментарію управління платоспроможністю підприємства було проаналізовано підходи науковців до визначення сутності

«управління платоспроможністю» як кола заходів задля прийняття управлінських рішень для забезпечення ефективного функціонування підприємства через формування оптимальної суми фінансових ресурсів та активів задля виконання платіжних зобов'язань перед контрагентами, що дало змогу концептуалізувати базові засади даного процесу та виокремити послідовність етапів управління платоспроможністю підприємства.

У другому розділі кваліфікаційної роботи досліджено аналітико-практичні аспекти управління платоспроможністю підприємства: аналіз стану підприємств оптової торгівлі України протягом 2020-2024 років та здійснено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» у 2022-2024 роках. Досліджені попередні п'ять років, протягом яких наша країна потерпає від шоків макроекономічного, безпекового та демографічного характеру, повномасштабне вторгнення РФ завдало економіці України потужного удару. Уся бізнес-система країни націлена на адаптацію та виживання в надскладних умовах. Динаміка кількості діючих суб'єктів господарювання оптової торгівлі є низхідною, хоча індекси реалізації продукції та капітальних інвестицій демонструють зростання у 2023-2024 роках, відбувається поступова адаптація підприємств. Незважаючи на те, що близько четвертої частини, із коливаннями більш-менше, підприємств були збитковими у дослідженому періоді, сукупний фінансовий результат галузі до оподаткування був позитивним протягом 2020-2024 років. Проведені розрахунки платоспроможності підприємств галузі в цілому показали, що вона залишається на низькому рівні, адже протягом дослідженого періоду жоден із сигнальних коефіцієнтів не досягає рекомендованого порогового значення. Однак, низькою залишається платоспроможність підприємств галузі, що свідчить про кризу неплатежів в економіці.

ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» було засновано у 2021 року у формі господарського товариства, котре відповідає за своїми зобов'язаннями лише майном товариства та веде свою комерційну діяльність на ринку оптової торгівлі. За основним КВЕД 46.90 «Неспеціалізована оптова торгівля»

підприємства займається постачанням та торгівлею господарськими товарами та відповідно до класифікації підприємств за чисельністю працівників і обсягами річного доходу належить до категорії малих підприємств.

Проведена в кваліфікаційній роботі оцінка фінансового стану підприємства за показниками фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності дає змогу зробити висновки про те, що у дослідженому періоді підприємство знаходиться у нестійкому, тобто передкризовому, стані, що означає, що для фінансування запасів та витрат залучаються усі загальні джерела коштів. Проблемним також є рівень ліквідності та платоспроможності у зв'язку із накопиченням значних сум як дебіторської, так і кредиторської заборгованостей, а також значним сформованим запасам товарів, що суттєво знижує ліквідність балансу ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС». Відповідно збалансування груп активів та пасивів є нагальною потребою для підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи обґрунтовано напрями вдосконалення управління платоспроможністю підприємства за матеріалами ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС». В процесі аналізу фінансового стану було виявлено, що баланс підприємства не відповідає вимогам абсолютної ліквідності та рівень платоспроможності є нижчим рекомендованого. Існує нестача резервів для погашення поточних зобов'язань, якщо усі кредитори одночасно пред'являть свої вимоги до ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» для оплати. З метою отримання більш комплексної оцінки рівня платоспроможності підприємства було використано методіку формування інтегрального показника, а саме індексу платоспроможності, який комплексно враховує структуру активів за ліквідністю, залежність від фінансування кредиторів та маневреність власного капіталу. Динаміка інтегрального показника платоспроможності ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС» засвідчила відбулось поступове покращення рівня платоспроможності підприємства, а обрахована за допомогою Z- моделі Альтмана ймовірність банкрутства значно знизилась, значною мірою за рахунок нарощення підприємством обсягу

чистого доходу, котрий зріс у 2023 р. на 96,7% , і на 92,2% у 2024 р. Відповідно з метою втримання позитивної тенденції та запобіганню наростання кризових явищ, нами було запропоновано напрями управлінського впливу для зростання рівня платоспроможності, а також здійснено концептуалізацію формування системи управління платоспроможністю ТОВ «Захід ЛідерОптТорг ПЛЮС». Проведений аналіз рівня платоспроможності підприємства засвідчив необхідність систематичного моніторингу показників фінансового стану і зокрема, рівня платоспроможності. Це дозволить своєчасно реагувати на погіршення результатів діяльності, обґрунтовано визначати напрями підвищення ефективності управління та оперативно виявляти негативні тенденції, що виникають у процесі функціонування підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В.В. Організація торгівлі / В.В. Апопій, І.П.Міщук, В.М.Ребицький, С.І.Рудницький, Ю.М.Хом'як. – Київ : ЦНЛ, 2017. – 632 с.
2. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М.М.Бердар. – Київ : ЦНЛ, 2010. – 352 с.
3. Види економічної діяльності КВЕД [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://opendatabot.ua/c/kved/>(дата звернення: 10.11.2025).
4. Власова Н.О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібною торгівлі : монографія / Н.О. Власова, Т.С.Пічугіна, П.В.Смірнова – Харків, 2010. – 222с.
5. Голошубова Н.О. Структурна перебудова торгівлі споживчими товарами в Україні / Н.О. Голошубова // товарні ринки. – 2013. -№1. – С.16-28.
6. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2010. – №1. – С.116-120.
7. Іванчук Н.В. Удосконалення факторного аналізу платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Н.В. Іванчук // Причорноморські економічні студії. – 2020. – Вип.57. С. 133-138 – Режим доступу : <https://cutt.ly/GtyUfqjv> (дата звернення: 10.11.2025).
8. Кодекс України з процедур банкрутства [Електронний ресурс] : Кодекс України (№2597-VIII) : [прийнято Верховною Радою України 18 жовтня 2018 р.] : станом на 28.08.2025 // База даних «Законодавство України» / ВР України. – Режим доступу : <https://cutt.ly/PtyUdJD0> (дата звернення: 10.11.2025).
9. Корнева Н.О. Аналітичні основи платоспроможності в сучасних умовах господарювання / Н.О. Корнева, В.І.Магдун // Приазовський економічний вісник. – 2020. - №5(22). – С.86-90.
10. Котляр М. А. Аналіз фінансового стану підприємства / М. А. Котляр // Фінанси України. – 2014. -№5. – С.26-29.

11. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками : навч. посіб. / Л.О.Лігоненко, Г.В.Ситник. – К.:КНТЕУ, 2005. – 255 с.
12. Ліснічук О.А. Розрахунок санаційного потенціалу суб'єкта господарювання : зарубіжний досвід та вітчизняна практика / О.А. Ліснічук // Інноваційна економіка. – 2019. - №5(31). – С.51-56.
13. Люта О.В. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств / О.В. Люта, Н.Г.Пігуль, К.Глядько // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2019. - №4. –С.14-23.
14. Мельник Т.А. Методи визначення платоспроможності підприємства / Т.А. Мельник, К.В.Лобач // Наукові записки. – 2017. – Вип.21. – С.3-15.
15. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : підручн. / О.О. Непочатенко, Н.Ю.Мельничук. – Київ : ЦНЛ, 2013. – 504 с.
16. Нікольчук Ю.М. Архітектоніка механізму управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / Ю.М. Нікольчук, О.О.Лопатовська, К.В.Пономарьова // Трансформаційна економіка. – 2023. - №2 (02). – С.38-44.
17. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://stat.gov.ua/uk> (дата звернення: 10.11.2025).
18. Пилипенко О.В. Стратегічний аналіз / О.В. Пилипенко. – К.: ДП Вид.дім «Персонал», 2018. – 350 с.
19. Побережна Н.М. Шляхи підвищення платоспроможності та ліквідності промислового підприємства / Н.М. Побережна, О.О.Цапун // Наукові дослідження розвитку світової економіки : пропозиції, теорії: зб.наук.пр.з актуальних проблем. екон. наук. – Дніпро : ВД «Гельветика», 2015. – Ч.2. С.72-76.
20. Пойда-Носик Н.Н. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення / Н.Н. Пойда-Носик, В.В.Свадеба // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2016. – Вип.2(48). – С.208-215.

21. Сирота В.С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств : дис. ... канд. екон. наук / В.С. Сирота; ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – К., 2016. – 217 с.
22. Старостенко Г.Г. Управління ліквідністю малого підприємства : теоретичний аспект / Г.Г. Старостенко // Причорноморські економічні студії. – 2017. – №16. – С.98-104.
23. Терен Г.М. Система показників аналізу ліквідності підприємства / Г.М.Терен // Інвестиції : практика та досвід. – 2016. №8. С.36-41.
24. Томчук О.Ф. Аналіз платіжної спроможності підприємства та відображення її в обліку : сутність, класифікація, оцінка [Електронний ресурс] / О.Ф.Томчук // Економіка та суспільство. – 2023. – Вип. 51. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-16> (дата звернення: 10.11.2025).
25. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз бізнесу : навч. посіб. / Ю.М.Тютюнник. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2017. – 288 с.
26. Фінанси підприємства : планування та управління у виробничій сфері : навч. посіб. / Г.І.Базецька, Л.Г.Суботовська, Ю.В.Ткаченко. – Х.: ХНАМГ, 2012. -292 с.
27. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки дис. ... канд. екон. наук / О.С. Харченко; ПВНЗ «Європейський університет». – К., 2015. – 253 с.
28. Хоменко Т.Ю. Система показників оцінки платоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Т.Ю. Хоменко, А.Ю.Погребняк // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2013. – №8 (121). – Режим доступу: <http://probl-economy.kpi.ua/node/319> (дата звернення: 20.11.2025).
29. Цюпа М.П. Управління платоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / М.П. Цюпа, М.В.Рубаха // Концепції економічного розвитку країни : матеріали Інтернет конференції 14 листопада 2016 р. – Режим доступу: <https://cutt.ly/cyUsw93> дата звернення: 20.11.2025).
30. Чубка О.М. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі АТ «Укртелеком») [Електронний ресурс] / О.М. Чубка, Д.В.Адаменко

// Проблеми сучасних трансформацій. Серія : економіка та управління. – 2024. – №11. – Режим доступу: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-03> (дата звернення: 09.11.2025)

31. Шуміло О.С. Ліквідність і платоспроможність підприємства та методи їх аналізу / О.С. Шуміло, А.С.Курочка // БізнесІнформ. – 2023. №4. – С.105-111.

32. Щербань О.Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства [Електронний ресурс] / О.Д. Щербань // Економічний аналіз. – 2016. – Т.23. – №2. – С. 206-212. . Режим доступу: <https://cutt.ly/DtyUaz0T> (дата звернення: 03.11.2025).

33. Щодо Методичний рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій [Електронний ресурс] : лист (№759/10/20-2117) : [видано Державною податковою адміністрацією України 27 січня 1998 р.] : станом на 27.01.1998 // База даних «Законодавство України / ВР України. – Режим доступу: <https://cutt.ly/vtyUaGHу> (дата звернення: 09.10.2025).

34. Яремик Х.Я. Методичні підходи до оцінювання платоспроможності та ліквідності підприємства [Електронний ресурс] / Х.Я. Яремик // Ефективна економіка. – 2015. –№11. – Режим доступу : <https://cutt.ly/0tyUp87e> (дата звернення: 09.11.2025).

35. Baula O.G. Analysis of the financial capacity of wholesale trading companies in Ukraine during 2020-2024 // O.G. Baula, N.A.Khrushch/ Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : збірник наукових праць здобувачів вищої освіти і молодих учених / ред. кол.: Н. А. Хрущ, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та ін. (відп. ред. Н. А. Хрущ). Хмельницький : ХНУ, 2025 – С.41-43.

36. Bouée P.-O. Risk in Review: Managing Risks in an Uncertain World [Electronic resource] / P.-O. Bouée. – Available at: <https://cutt.ly/UtyUiMj4> (accessed on 09.11.2025)

37. Enterprise Risk Management: A State of the Union [Electronic resource] // KPMG. – Available at: <https://cutt.ly/7tyUobxv> (accessed on 09.11.2025)
38. Janger E. J. Enterprise, Liability, and Insolvency: An Essay in Honor of Aaron Twerski [Electronic resource] / E. J. Janger // Brooklyn Law School, Legal Studies Paper. – 2025. – Vol. 18. – p. 115-140 – Available at: <https://cutt.ly/LtyUpxza> (accessed on 09.11.2025)/
39. Johnson J. Relying on Solvency Opinions: Considerations for Company Boards [Electronic resource] / J. Johnson – Available at: <https://cutt.ly/ttyUoKXv> (accessed on 09.11.2025)
40. Tirole J. Illiquidity and All Its Friends [Electronic resource] / J. Tirole // Journal of Economic Literature. – 2011. – Vol. 49, No. 2, – p. 287-325. – Available at: <https://cutt.ly/qtyUpeKv> (accessed on 09.11.2025)
41. Youcontrol [Electronic resource] – Available at: <https://cutt.ly/XtyImjp3> (accessed on 09.10.2025)