

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗИНА
Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»
Кафедра управління та адміністрування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

магістра

на тему: **«Обґрунтування вибору напрямків підвищення ліквідності
та платоспроможності підприємства»**

Виконав: студент 2 курсу, групи П-61,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»
освітньо-професійної програми
«Підприємництво»

Ігор АМЕЛІН



Керівник: д.е.н., проф. Оксана ПОРТНА



Рецензент: д.е.н., проф. Наталія МАРДУС

Харків – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінська школа бізнесу»
Кафедра управління та адміністрування
Рівень вищої освіти (освітньо-кваліфікаційний рівень) магістр
Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітньо - професійна програма «Підприємництво»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри



Володимир РОДЧЕНКО

підпис ім'я, прізвище

“30” червня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Амеліну Ігорю Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи Обґрунтування вибору напрямків підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства

Керівник роботи: Портна Оксана Валентинівна, д-р екон. наук, професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “20” жовтня 2023 року № 4501-5/3025

2. Строк подання студентом роботи 15 листопада 2023 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити

1. Теоретичні аспекти забезпечення ліквідності та платоспроможності діяльності підприємств і підприємницьких структур

2. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємницької структури

3. Напрями підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури

Висновки

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Узгодження змісту кваліфікаційної роботи
2	Підготовка першого розділу кваліфікаційної роботи
3	Доопрацювання першого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника. Написання другого розділу кваліфікаційної роботи
4	Доопрацювання другого розділу згідно з рекомендаціями науково керівника. Підготовка третього розділу кваліфікаційної роботи
5	Доопрацювання третього розділу згідно з рекомендаціями науково керівника. Підготовка тез доповіді на наукову конференцію, та/або підготовка наукової публікації за темою дослідження
6	Написання вступу, висновків кваліфікаційної роботи. Оформлення списку літератури
7	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру управління та адміністрування

5. Дата видачі завдання «30» червня 2023 року



Студент

_____ підпис

Ігор АМЕЛІН

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ



Керівник роботи

_____ підпис

Оксана ПОРТНА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР	9
1.1 Сутність ліквідності в діяльності підприємств та підприємницьких структур.....	9
1.2 Сутність платоспроможності для діяльності підприємств та підприємницьких структур.....	15
1.3 Чинники впливу на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур.....	23
Висновки за розділом 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ.....	30
2.1 Характеристика діяльності та зовнішніх умов функціонування підприємницької структури ТД «ЛІС»....	30
2.2 Діагностика ліквідності ТД «ЛІС» та факторів, що впливають на неї.....	49
2.3 Оцінка платоспроможності ТД «ЛІС» та її впливу на підприємницьку діяльність.....	57
Висновки за розділом 2.....	65
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ.....	67
3.1 Головні аспекти забезпечення платіжної стійкості підприємницьких структур на фундаменті світового	

досвіду.....	67
3.2 Напрямки підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛІС».....	73
3.3 Практичні заходи щодо підвищення ліквідності та платоспроможності для забезпечення результативності підприємницької діяльності.....	81
Висновки за розділом 3.....	89
ВИСНОВКИ.....	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93

ВСТУП

Застосовуючи системний підхід, можна стверджувати, що будь-яке підприємство являє собою складну систему, яка містить безліч взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, що через злагоджене, ефективне функціонування й забезпечують ліквідність, платоспроможність та прибуткову діяльність. У кризовий період функціонування стабілізація діяльності підприємницьких структур у різних галузях глобальної та національної економік призводить до необхідності підвищення ефективності їх функціонування в мінливих, конкурентних, ринкових умовах. Тому для постійного, ритмічного та безперебійного функціонування бізнесу без порушення взаємозв'язків необхідним стає комплексне дослідження всіх фінансово-господарських процесів підприємств та підприємницьких структур. В такій системі особливе місце займають ліквідність та платоспроможність підприємств та підприємницьких структур. Тобто, для сучасного підприємництва, яке зараз відіграє суспільно-важливу роль для розвитку національної економіки, актуалізуються дослідження ліквідності та платоспроможності бізнесу. Це ще більше актуалізує постійну зацікавленість у дослідженнях ліквідності та платоспроможності підприємницьких структур.

Вітчизняними дослідниками та практиками зроблено значний доробок у вирішенні проблематики ліквідності та платоспроможності підприємств та підприємницьких структур.

Питання ліквідності розглядали: О. Бугайта, В. Вовк [6], Н. Власова, Т. Пічугіна та П. Смирнова [11], О. Лопатовська [32], Т. Мельник та К. Лобач [38; 39], О. Томчук [68; 69; 70; 71], О. Щербань [90; 91] та ін.

Питання платоспроможності досліджували: П. Бечко та О. Непочатенко [5], Л. Вдовенко [9], Н. Коцеруба [27; 28], О. Майборода та І. Косарева [35; 36], Н. Теницька та Ю. Гришко [64; 65], О. Харченко [78; 79] та ін.

Мета дослідження: розробка та обґрунтування напрямків підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства ТД «ЛІС».

Завдання дослідження згідно мети:

- розкрити сутність ліквідності в діяльності підприємств та підприємницьких структур;
- з'ясувати сутність платоспроможності для діяльності підприємств та підприємницьких структур;
- розглянути чинники впливу на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур;
- охарактеризувати діяльність та зовнішні умови функціонування підприємницької структури ТД «ЛІС»;
- проаналізувати ліквідність ТД «ЛІС» та фактори, що впливають на неї;
- оцінити платоспроможність ТД «ЛІС» та її вплив на підприємницьку діяльність;
- виявити головні аспекти забезпечення платіжної стійкості підприємницьких структур на фундаменті світового досвіду;
- узагальнити напрямки підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛІС»;
- розробити практичні заходи щодо підвищення ліквідності та платоспроможності для забезпечення результативності підприємницької діяльності ТД «ЛІС».

Об'єктом дослідження є процеси забезпечення й підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства ТД «ЛІС».

Предметом дослідження є чинники, механізми, інструменти та заходи забезпечення високої ліквідності та платоспроможності підприємства ТД «ЛІС».

Інформаційна база дослідження: науково-практичні публікації українських та іноземних фахівців, статті з проблематики ліквідності та

платоспроможності, монографії, національна та міжнародна статистика, звіти підприємства тощо.

Методами дослідження є: логіко-діалектичні при аналізі теоретичних аспектів, сутності ліквідності та платоспроможності підприємств та підприємницьких структур, економічні при аналізі фінансово-економічного стану підприємницької структури, практичні методи при розробці практичних заходів щодо підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури.

Наукова новизна. Запропоновано удосконалити класифікацію чинників, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур, що на додачу до існуючих зовнішніх та внутрішніх чинників, містить поділ на загальні та спеціальні. Загальні чинники впливають опосередковано, до них можна віднести: демографічний, соціальний, політичний, природно-екологічний, техніко-технологічний тощо, тобто ті чинники, які впливають на функціонування підприємницької структури загалом, на забезпечення виживання, конкурентних переваг, доходності та прибутковості, а отже, і потенційних можливостей мати відповідні ресурси та розраховуватися по своїх зобов'язаннях, формуючи рівень ліквідності та платоспроможності. До спеціальних чинників, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур слід відносити чинники, що діють всередині підприємства та мають прямий вплив.

Практичне значення результатів. Розроблено та запропоновано напрями та практичні заходи щодо підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛІС».

Апробація результатів. Окремі питання та пропозиції щодо платоспроможності та ліквідності підприємницьких структур оприлюднені на X Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки», яка відбулась 16 листопада 2023 року у м. Умань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМЖНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

1.1 Сутність ліквідності в діяльності підприємств та підприємницьких структур

Сучасні постійні глобальні та національні виклики, зміни конкурентного ринкового середовища, проблеми стабілізації та зміцнення внутрішнього потенціалу бізнесу зумовлюють потребу в дослідженні різних аспектів забезпечення ліквідності підприємницьких структур. Отже, важливими для успішного функціонування підприємницьких структур стає логіка та тип підприємницьких рішень, забезпеченість їх виконання наявністю ресурсів, їх обґрунтованість та результативність.

На сьогодні стабільне функціонування підприємницьких структур, їх розвиток стає вагомим умовою вирішення багатьох економічних та соціальних викликів. Підприємства, підприємницькі структури, як найважливіші складові ринкового, конкурентного середовища, реагуючи на високий ступінь ризикованості, повинні підлаштовуватись, забезпечувати прибутковість діяльності, генерувати вхідні фінансові потоки, здійснювати всі види платежів, підтримуючи відповідний рівень ліквідності та платоспроможності.

Ліквідність діяльності підприємницьких структур визначають та забезпечують, щоб вирішувати певні завдання:

– визначитися, чи може підприємницька структура розраховуватися зі своїми боргами;

– визначитися з перспективами отримання кредитів, коли підприємницька структура має як фінансові ресурси, так і запас товарів, які можна швидко реалізувати, що в цілому характеризує фінансову надійність бізнесу;

– забезпечити /підвищити зацікавленість стейкхолдерів (акціонерів, фінансових установ (банків), постачальників тощо).

У теорії та практиці існує безліч підходів до визначення категорії «ліквідність» (табл. 1.1)

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення категорії «ліквідність»

Автори	Визначення	Ключові слова
Н. Давиденко [17]	це механізм перетворення матеріальних / фінансових (ресурсів, активів) у грошові кошти для своєчасного виконання всіх зобов'язань	активи, гроші, зобов'язання
О. Бугай, В. Вовк [6]	це здатність активу до швидкого перетворення на грошові кошти	актив, грошові кошти
О. Щербань, В. Борзенкова [91]	це наявність у підприємства оборотних коштів такого обсягу, який теоретично достатній для погашення зобов'язань (короткострокових) можливо, з порушенням термінів оплати, передбачених контрактами; тобто, підприємство може вважатися ліквідним, коли оборотні активи перевищують короткострокові зобов'язання	оборотні кошти, активи, короткострокові зобов'язання
В. Корнівська [26]	це здатність інвесторів продати актив в будь-який момент за певною ціною, не нижче номінальної, та за мінімальних витрат	актив, ціна, витрати
О. Олійник, С. Роговий [48]	це спроможність реалізовувати активи й отримувати кошти для погашення зобов'язань, що характеризується співвідношенням величини ліквідних активів та поточних заборгованостей, тобто спроможність активів швидко перетворюватись на грошові кошти підприємства	активи, кошти, зобов'язання, поточна заборгованість

Джерело: за даними [6; 17; 26; 48; 91]

Фахівці виділяють певні види ліквідності. По-перше, ліквідність грошей, яка розкривається через можливість здійснювати платежі, розрахунки, використовуючи гроші як платіжний засіб.

По-друге, ліквідність активів, ланок виробничих процесів, напрямів бізнесу на балансі підприємницької структури / підприємства. Все це має різний рівень ліквідності (запаси товарів на складах, незавершений об'єкт будівництва, обладнання для виробництва).

По-третє, ліквідність ринку, яка буде вважатися достатньою при умові, що товари на ринку купуються з високою частотою при невеликій зміні цін.

По-четверте, ліквідність підприємства/підприємницької структури, що характеризується сукупною оцінкою всіх активів.

Зараз у сучасній практиці та економічній літературі поняття ліквідності набуває дуже широкий спектр застосування, воно розкриває та характеризує абсолютно різні об'єкти економічного життя. Тобто, крім наведених вище визначень, його використовують в поєднаннях з багатьма іншими поняттями, застосовують як для характеристики конкретних об'єктів та явищ економіки (цінний папір, товар), так і суб'єктів національного господарства (банк, підприємницька структура/підприємство, ринок), а також для визначення та характеристики діяльності суб'єктів економіки (баланс підприємницької структури/підприємства, баланс банку) [91].

Важливою характеристикою ліквідності є формальне (вартісна оцінка) перевищення оборотних ресурсів (активів) над короткостроковими пасивами. Але, у той же час треба намагатися уникати ситуації накопичення та збереження залишків як коштів, так й інших резервів активів високоліквідних на тривалий строк поза виробничим процесом, це може призвести до зниження рентабельності виробництва. Погіршення ступеню ліквідності підприємницької структури характеризується такими ознаками, як збільшенням іммобілізації власних обігових коштів, появою неліквідів (векселів одержаних, прострочених, простроченої дебіторської заборгованості тощо) [91].

У науково-фаховій літературі розглядаються та розрізняють певні різновиди ліквідності (рис. 1.1)

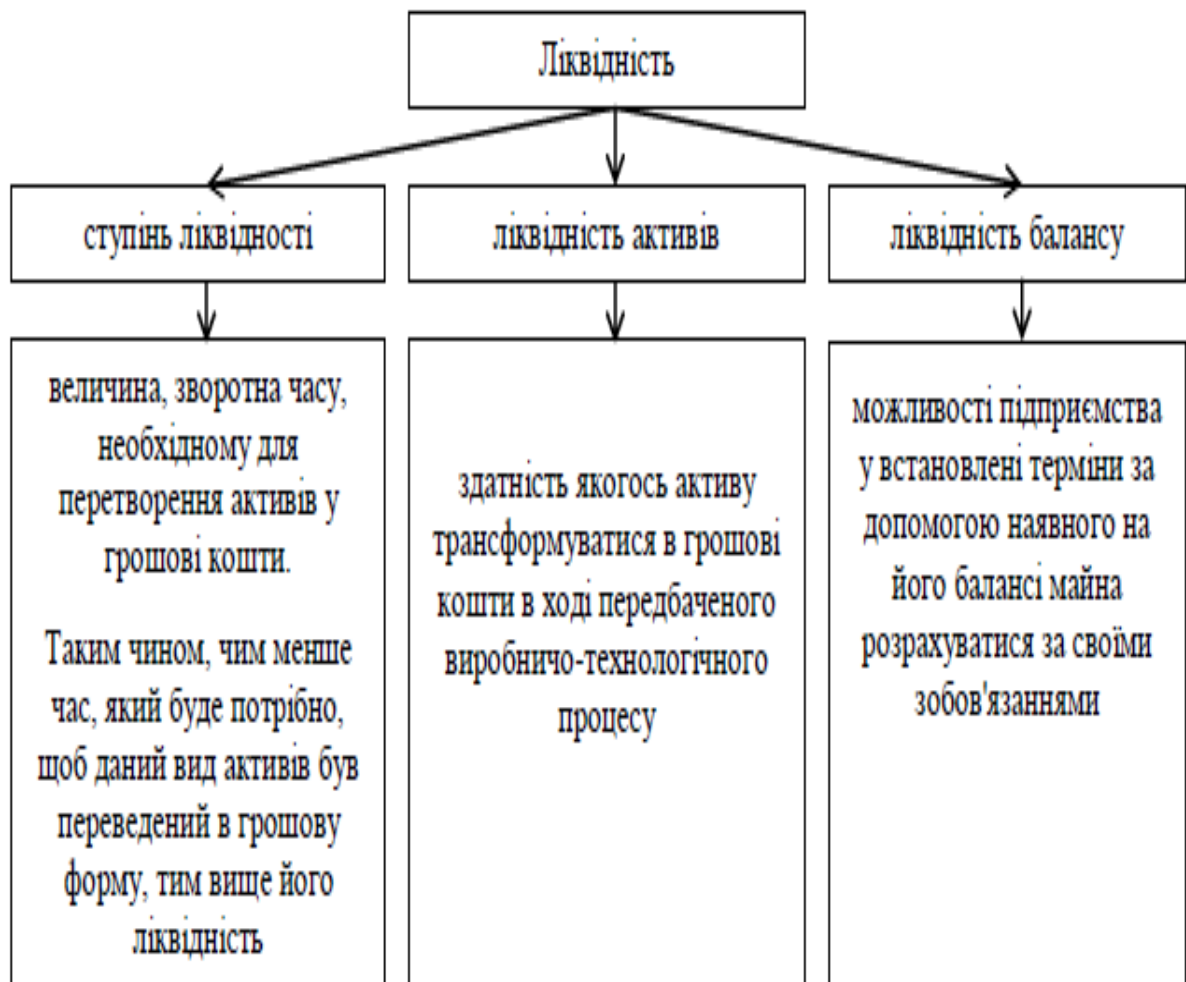


Рисунок 1.1 – Різновиди ліквідності та їх визначення

Джерело: за даними [91]

При цьому інформаційною базою, як об'єднувальним чинником, для застосування різних підходів та задіяння різних методів обчислення ліквідності стає бухгалтерський баланс, який є основою та головним джерелом відображення різних розрахунків показників ступеню ліквідності та строковості всіх платежів підприємницької структури/підприємства, відображених для порівняння групового складу в активах і пасивах балансів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Статті балансу підприємницької структури за ступенем ліквідності

Актив	Склад групи за рівнем ліквідності	Пасив	Склад групи за строковістю платежів
A ₁	найбільш ліквідні активи: грошові кошти та фінансові вкладення	П ₁	найбільш строкові платежі: поточна кредиторська заборгованість
A ₂	швидколіквідні активи: дебіторська заборгованість	П ₂	короткострокові пасиви: короткострокові залучені засоби
A ₃	повільноліквідні активи: товарно-матеріальні цінності	П ₃	довгострокові пасиви: довгострокові залучені засоби
A ₄	важколіквідні активи: необоротні активи	П ₄	стійкі пасиви: капітал і резерви

Джерело: за даними [48]

Також відокремлюються різні рівні ліквідності. Наприклад, нормальна ліквідність відображає спроможність підприємницької структури /підприємства своєчасно погашати борги по зобов'язаннях на протязі всього року. Низька ліквідність характеризує не спроможність підприємницької структури /підприємства своєчасно сплачувати по своїх поточних боргових зобов'язаннях. Обмежена ліквідність означає, що у структури обмежена свобода у виборі прийнятних фінансових та виробничих рішень.

Також розрізняють поняття певні ліквідності: абсолютної (майнової) та відносної (фінансової). Абсолютна чи майнова ліквідність характеризує спроможність активу трансформуватися в кошти. Відносна чи фінансова ліквідність характеризує готовність і спроможність підприємницької структури/підприємства відповідати по своїх зобов'язаннях у повному обсязі, а також у терміни визначені угодою. Це визначається політикою підприємницької структури/підприємства щодо підтримання ліквідності, основним завданням якої є уникнення неплатоспроможності та неліквідності

через активний пошук необхідних обсягів ресурсів, резервів, коштів та інших високоліквідних активів.

Ліквідність, а саме, такі види ліквідності, як ліквідність балансу і ліквідність активів та ліквідність підприємницької структури/підприємства мають тісний взаємозв'язок з платоспроможністю, що показано на рисунку 1.2.

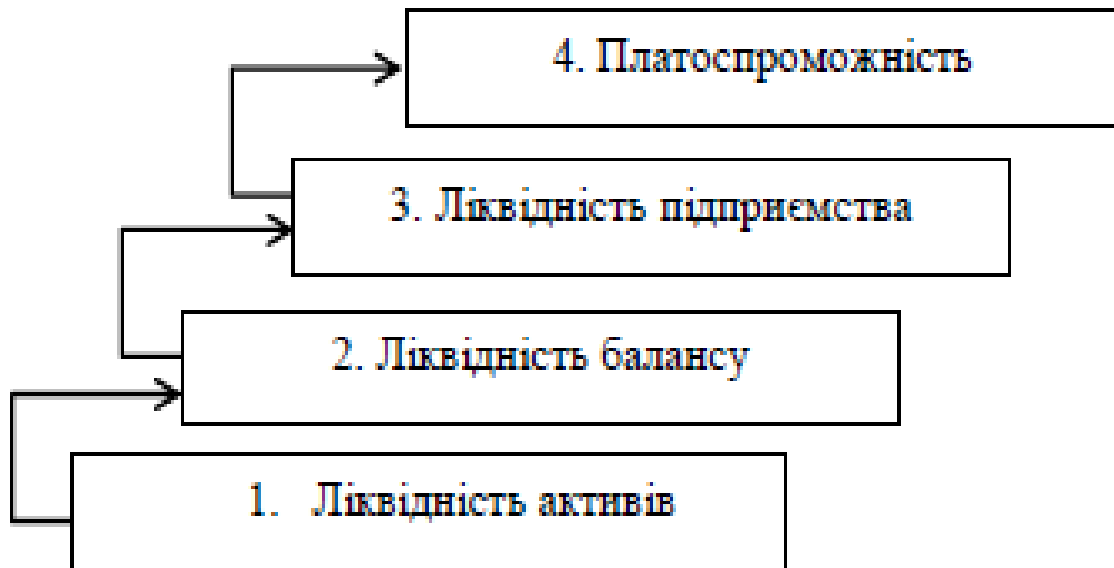


Рисунок 1.2 – Взаємозв'язок видів ліквідності та платоспроможності
Джерело: за даними [91]

Показники ліквідності надають не тільки широку характеристику фінансової стійкості підприємницької структури та її ліквідних засобів, але й дають відповідь зацікавленим зовнішнім стейкхолдерам та користувачам аналітичної інформації. Наприклад, абсолютна ліквідність найбільш цікава постачальникам. Проміжна ліквідність стає об'єктом уваги здебільшого кредиторів підприємницької структури / підприємства (банків). Поточна ліквідність здебільшого турбує покупців та власників акцій/облігацій підприємницької структури.

Аналіз ліквідності підприємницьких структур/підприємств може дати відповідь на багато питань, наприклад:

- поточне розпорядження активами, їх доступність;

- вільне розпорядження засобами, коштами, активами, ресурсами (чи не в заставі активи);
- контрольованість засобів, коштів, активів (інформування про позичальника, його здатність ховати / пересувати активи);
- наявність зобов'язань (наприклад, гарантійних/потенційних зобов'язань, які можуть збільшити обсяг короткострокових зобов'язань підприємницької структури).

1.2 Сутність платоспроможності для діяльності підприємств та підприємницьких структур

Структуроутворюючим елементом забезпечення фінансової рівноваги, важливим індикатором незалежної діяльності в турбулентних ринкових умовах справедливо вважають платоспроможність підприємства, підприємницьких структур, що також характеризує як ступінь стійкості бізнесу та фінансовий стан підприємницьких структур, так і їх можливість своїми грошовими засобами своєчасно розраховуватися по платіжних зобов'язаннях.

В умовах ринкової економіки, щоб вижити та не допустити банкрутства підприємницької структури/підприємства, треба точно розуміти, як управляти грошовими ресурсами, фінансами, яку структуру капіталу треба формувати за складом та джерелами, яка частка є оптимальною для власних коштів, а яка, відповідно, для позикових.

Аналіз платоспроможності підприємницьких структур/підприємства має за мету й дає змогу об'єктивно та своєчасно охарактеризувати ступінь забезпеченості діяльності грошима, виявити та усунути недоліки, оцінити та задіяти важелі доцільного, ефективного, оптимального розміщення та використання грошових ресурсів, резервів покращення платоспроможності.

В сучасних скрутних умовах як економічної нестабільності, так і кризового стану багатьох вітчизняних підприємств/ підприємницьких структур аналіз та оцінка платоспроможності є адекватним елементом моніторингу фінансового стану. Якщо підприємство/ підприємницька структура визнається неплатоспроможною, то це не означає неспроможність, адже це, перш за все, визнання та фіксація стану фінансової нестійкості. Далі це вже питання забезпечення постійного контролю за фінансовим станом підприємницької структури/ підприємства, розробки та здійснення заходів запобігання неспроможності, нівелювання наслідків, стимулювання підприємства/ підприємницької структури до самостійного, оперативного виходу з кризи [38].

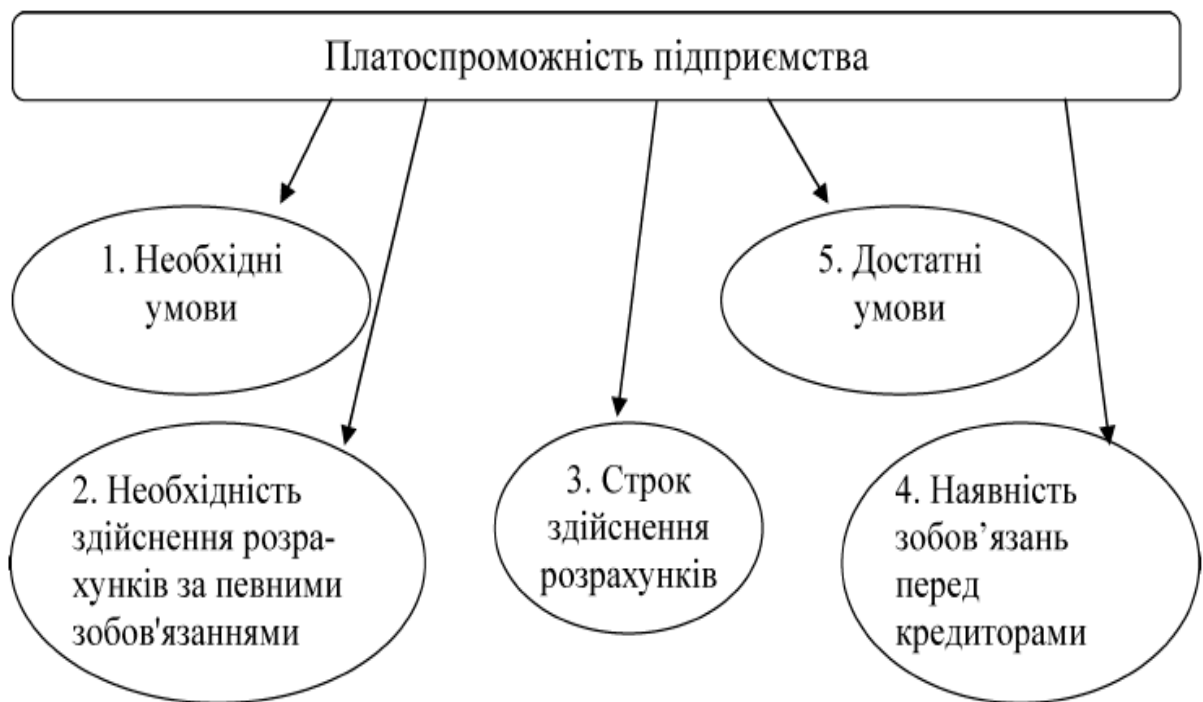


Рисунок 1.3 – Основні складові визначення «платоспроможність»

Джерело: узагальнено за даними [2; 4; 36; 45; 83]

Такі поняття, як «ліквідність» та «платоспроможність» у контексті економічної теорії, фінансового менеджменту та економічного аналізу передбачають тісний взаємозв'язок між собою, однак за своїм змістом

різняються, чим дають можливість широкому колу науковців та практиків досліджувати та запропоновувати різнобічні підходи щодо виокремлення сутності зазначених категорій.

Існують різні підходи до трактування платоспроможності (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Підходи до категорії «платоспроможність»

Автори	Визначення	Ключові слова
С. Чимшит, С. Іванов, Г. Разумова [83]	це здатність генерувати грошові потоки збалансовані за: напрямком, обсягами та часом. Тобто кількість часу, необхідного на генерування грошових потоків відповідних обсягів на покриття зобов'язань підприємства. Головною відмінністю такого підходу є та ознака, що ніколи повна заборгованість підприємницької структури/підприємства не виплачується миттєво	генерування грошових потоків, покриття зобов'язань підприємства
М. Бердар [4]	це спроможність підприємства/ підприємницької структури виконувати платіжні зобов'язання	спроможність виконувати платіжні зобов'язання
Г. Базецька [2]	це здатність розраховуватися наявними засобами, які постійно поповнюються за рахунок діяльності підприємства/ підприємницької структури	здатність розраховуватися наявними засобами
О. Непочатенко [45]	це можливість наявними грошовими засобами (ресурсами) погашати свої строкові зобов'язання вчасно	наявні грошові засоби, погашати строкові зобов'язання
О. Майборода, І. Косарева, А. Лесняк [36]	це здатність у певний термін та у повному обсязі оплатити свої зобов'язання грошовими ресурсами (іншими активами), здійснення безперервної, активної фінансово-господарської діяльності	зобов'язання, грошові ресурси

Джерело: за даними [2; 4; 36; 45; 83]

Існуючі підходи до платоспроможності можна умовно згрупувати (рис. 1.4)

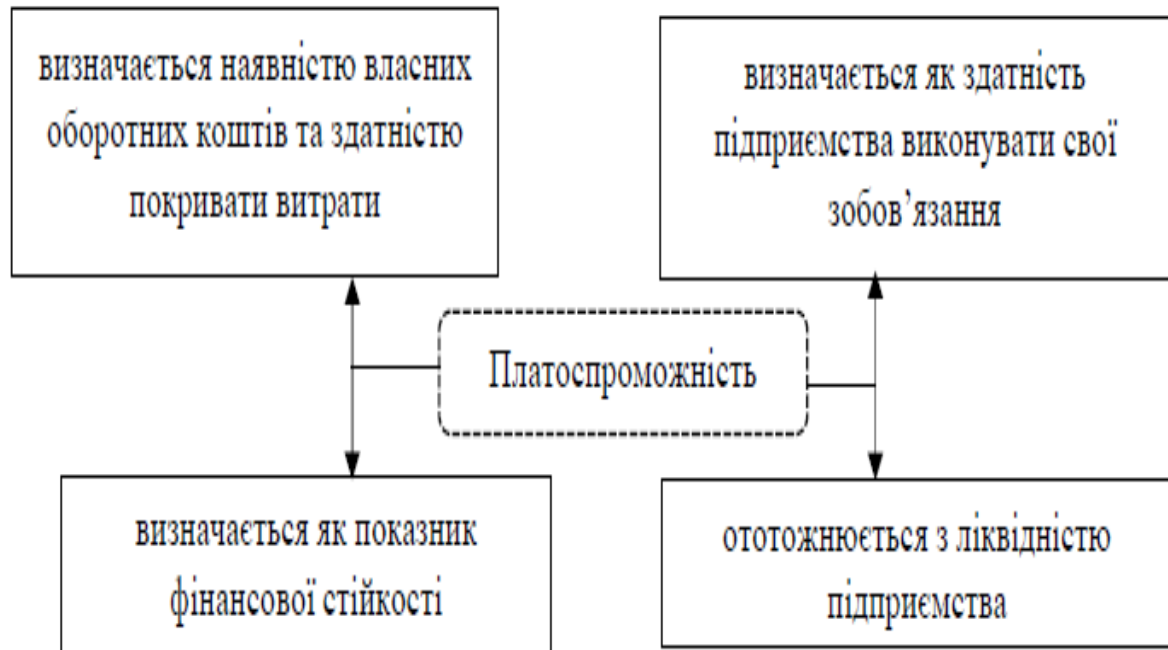


Рисунок 1.4 – Підходи до сутності визначення поняття «платоспроможність»

Джерело: узагальнено за даними [27; 28; 41; 42; 64; 65; 75]

Платоспроможність позитивно впливає як на забезпечення виробництва необхідними ресурсами, так і на виконання виробничих планів. Тому, така складова частина господарської діяльності підприємницьких структур, як платоспроможність, спрямована на постійне надходження та витрачання грошових ресурсів, дотримання чіткої розрахункової дисципліни, забезпечення раціональності пропорцій структури капіталу (власного і позикового) та його використання.

Важливе завдання постійного забезпечення та підтримання платоспроможності підприємницької структури – поєднання, з одного боку, гнучкості підприємства, з іншого боку, значні вартісні переваги великих поставок та закупівель.

Фінансова функціональна компонента є провідним та невід'ємним елементом як кожної підприємницької структури/підприємства, так і кожної

економічної системи в динамічних, ринкових умовах господарювання. Життєздатність та стійкість підприємницької структури/підприємства в розрізі фінансової складової (компоненти) визначається рівнем платоспроможності. Вибір методу оцінювання платоспроможності підприємницької структури/підприємства залежить також від цілей аналізу та подальшого застосування отриманих результатів (наприклад, прогнозування ймовірності банкрутства, кредитного рейтингу, для переконання інвесторів тощо).

Для аналізу платоспроможності підприємницької структури / підприємства застосовуються різні підходи та методи. У фахових джерелах популярними є різні методи, наприклад, балансовий метод (складання платіжного балансу або платіжного календарю, ліквідного балансу підприємницької структури / підприємства). Але ліквідний баланс доводить платоспроможність підприємницької структури більш, ніж ліквідність. У практичній площині частіше застосовують коефіцієнтний метод (здійснення розрахунків показників платоспроможності підприємницької структури/підприємства). В теорії та практиці існує більше 20 видів коефіцієнтів (показників), на основі яких можна оцінити платоспроможність підприємницької структури/ підприємства. Застосовується й інтегральний метод для комплексної оцінки платоспроможності підприємницької структури, тобто на основі інтегрального показника [38].

Численні показники платоспроможності можна поділити на певні групи: статичної, динамічної та перспективної платоспроможності (рис. 1.5).

Причинно-наслідкові взаємозв'язки різних показників виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємницьких структур стають основою для оцінювання якості виконання плану з обсягів та термінів надходження засобів (фінансових ресурсів), їх використання з точки зору покращення платоспроможності.

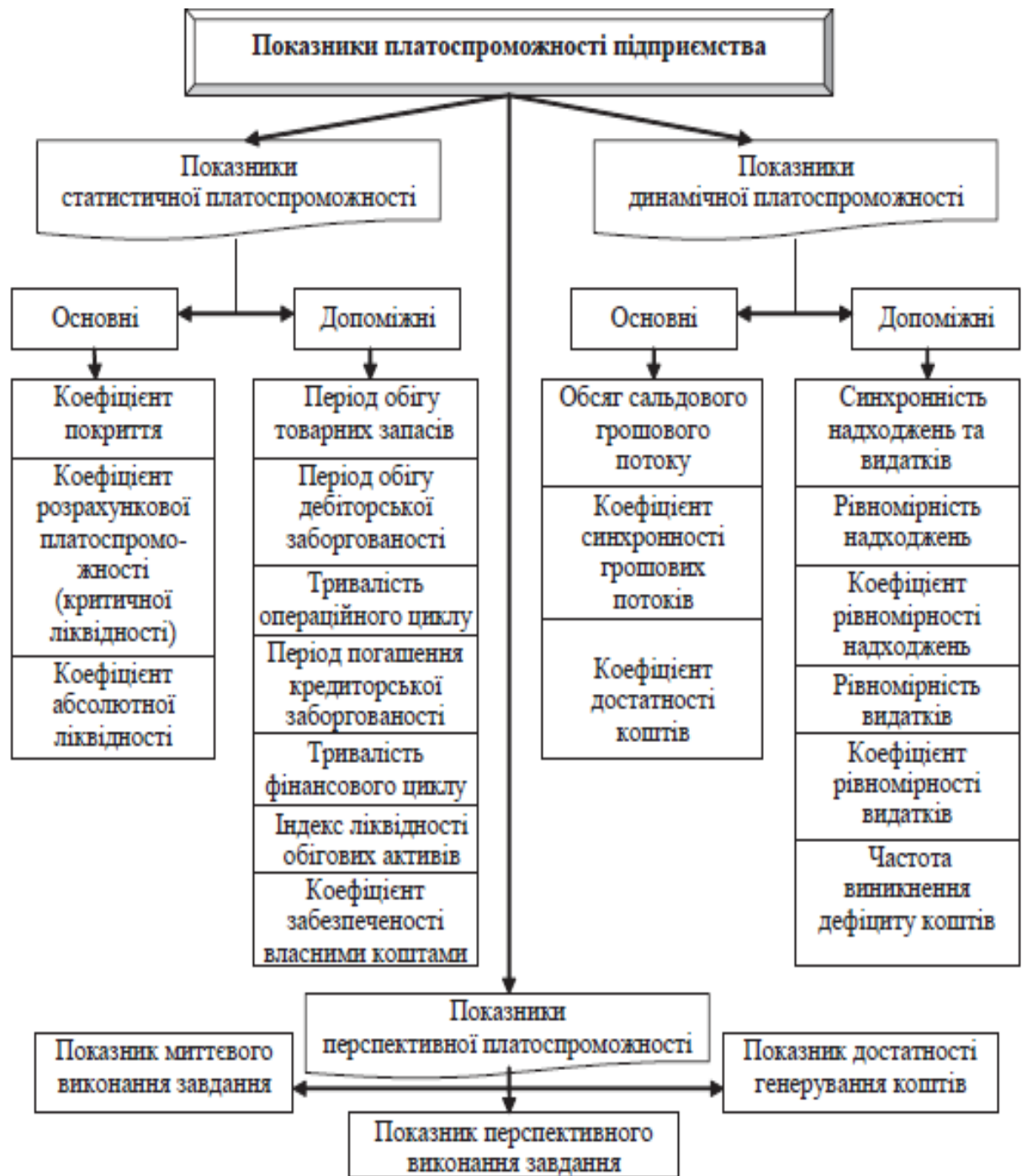


Рисунок 1.5 – Показники платоспроможності підприємства

Джерело: за даними [78; 79; 81]

Аналіз платоспроможності може проводитись як внутрішній, так і зовнішній. Внутрішній аналіз здійснюється відповідними службами підприємницької структури. Підсумки такого контролю використовуються підприємницькою структурою для прогнозування, планування діяльності та контролю. Такий контроль має за мету, по-перше, забезпечити постійне,

планомірне надходження коштів. По-друге, розміщення коштів як власних, так і позикових для забезпечення стабільної роботи підприємницької структури, прибутку.

Зовнішній аналіз платоспроможності підприємницької структури /підприємства проводиться зовнішніми стейкхолдерами (різними контролюючими організаціями, інвесторами, фінансовими установами, постачальниками тощо) на основі оприлюдненої звітності. Відповідно, такий аналіз має за мету з'ясування всіх можливостей та напрямів якісного вкладення засобів для забезпечення прибутковості, виключення ризиків, втрат.

У світлі зазначеної проблематики треба окреслити загальні принципи, на яких мають базуватися всі грошові потоки підприємницької структури, як системи [83].

По-перше, це пропорційність, що передбачає відповідні зміни грошових потоків, їх структури та складу.

По-друге, це ритмічність (наприклад, чи то рівномірного зростання, чи то в рівні терміни часу), характеризується рівномірними виплатами та надходження коштів. Тобто ритмічність іншими словами – це повторення фінансових операцій через рівні часові проміжки часу на всіх стадіях та в усіх процесах ведення бізнесу.

По-третє, це безперервність, яку можна розглядати в певних аспектах: з одного боку, постійного безперервного руху коштів, з іншого, безперервного руху ТМЦ на всіх стадіях та в усіх процесах функціонування підприємницької структури [83].

Фахівці розглядають та пропонують вимоги /принципи платоспроможності підприємницької структури (рис. 1.6).

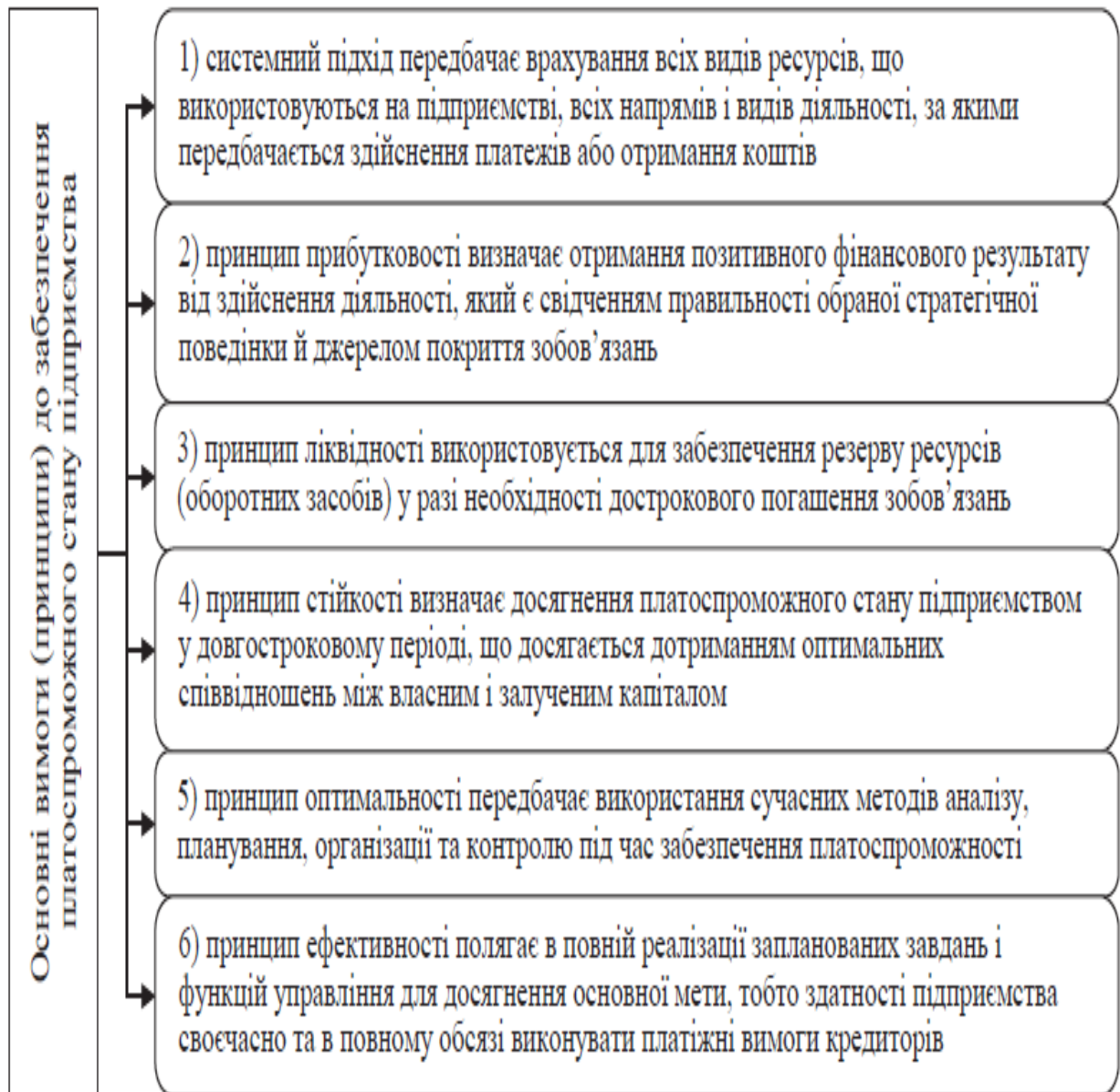


Рисунок 1.6 – Важливі вимоги (принципи) забезпечення платоспроможності підприємницької структури

Джерело: за даними [36]

Для аналізу платоспроможності підприємницької структури джерелами інформації стають дані балансу, іншої бухгалтерської звітності (наприклад, звіту про прибутки, про рух капіталу тощо).

1.3 Чинники впливу на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур

Стабільна діяльність та розвиток будь-яких підприємств, підприємницьких структур на сучасному рівні національної економіки стає пріоритетом економічної політики. За час воєнного стану майже усі галузі національного господарства постраждали від воєнних дій, а отже, мають низку проблем. Основними проблемами діяльності підприємницьких структур в Україні є: значне руйнування транспортної інфраструктури та багатьох виробничих потужностей, обмеження транскордонних валютних платежів, зменшення платіжного ресурсу населення, зниження виробництва значного спектру українських товарів, фактичне заморожування інвестиційних програм/проектів тощо[76].

Підприємницькі структури, адаптуючись до ситуації, потребують фінансових ресурсів, фінансової підтримки щодо покриття потреби в фінансуванні в певних обсягах, у достатній мірі. Таким чином, питання пошуку як зовнішніх, так і внутрішніх джерел фінансування виводять на перше місце проблему забезпечення/підтримання ліквідності та платоспроможності підприємницьких структур, пошуку внутрішніх резервів, виявлення позитивних факторів впливу, нівелювання негативних факторів.

Підприємницькі структури при задоволенні потреб суспільства та, як результат цього, отриманні прибутку взаємодіють з іншими численними суб'єктами підприємницького процесу. Тому сучасні підприємницькі структури мають забезпечити та постійно підтримувати значну ресурсну (фінансову) базу, в т. ч. для своєчасного дотримання динамічних конкурентних переваг діяльності. Це забезпечується завдяки спрямуванню ресурсів у такі напрямки, розвиток яких допоможе забезпечити найвищу конкурентоспроможність. Такий стан вважається ефективним та досягається

в т. ч. через реагування на зовнішні та внутрішні чинники функціонування підприємницької структури [30].

Підприємницькі структури стають системними об'єктами, що володіють та характеризуються певними властивостями, такими як цілісність, інтегративність, ієрархічність.

Для підприємницьких структур можна виокремити певні чинники та особливості[30]:

- об'єктивні розбіжності та суперечливість інтересів різних компонент системи зумовлюють стохастичність поведінки та нестабільність параметрів;

- випадкові фактори, розбіжність інтересів суб'єктів і суб'єктів різного рівня управління в економіці, недостовірність інформації про стан середовища, все це у конкретних умовах впливає на непередбачуваність поведінки;

- прагнення та здатність до цілеутворення (цілі можуть як формуватися всередині системи, так і задаватися ззовні). Цілі підсистем підприємницької структури/підприємства, не збігаючись із цілями системи загалом, повинні все ж таки підпорядковуватись їм;

- адаптація до турбулентних умов середовищ (внутрішнього та зовнішнього), що має як негативні наслідки, так і позитивні ефекти.

Рівень ліквідності та платоспроможності підприємницьких структур визначається та забезпечується сукупністю чинників (внутрішньосистемних, системних і позасистемних). Водночас ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур визначається також цільовими чинниками, а саме, їх пропорціями, організацією ефективного задіяння, структурою, а також умовами розвитку підприємств/підприємницьких структур, вдосконаленням їх діяльності, оновленням та ступенем розвиненості.

Ступінь ліквідності та платоспроможності підприємства/підприємницької структури, а отже, і прибутковість та ефективність їх діяльності залежить, наприклад, не тільки від швидкості реакції на ринкові, кон'юнктурні зміни, а також і від багатьох превентивних

заходів зі зниження нестабільності, нівелювання ризиків та дії негативних чинників.

Фахівці наголошують, що при дослідженні як дохідності, фінансової сталості, прибутковості підприємницької структури/підприємства, так і ліквідності та платоспроможності, необхідно сприймати й низку інших факторів, до яких слід віднести [48]:

- зростання продуктивності праці;
- зниження витрат виробництва;
- економія ресурсів;
- збільшення асортименту продукції;
- зростання якості продукції;
- сприяння інноваційній активності;
- зменшення в економічних зв'язках кількості посередників;
- підвищення ділової активності.

Таким чином, класифікувати чинники, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур, слід на загальні та спеціальні.

Загальні чинники впливають опосередковано, до них можна віднести: демографічний, соціальний, політичний, природно-екологічний, техніко-технологічний тощо, тобто ті чинники, які впливають на функціонування підприємницької структури загалом, на забезпечення виживання, конкурентних переваг, дохідності та прибутковості, а отже, і потенційних можливостей мати відповідні ресурси та розраховуватися по своїх зобов'язаннях, формуючи рівень ліквідності та платоспроможності.

До спеціальних чинників, що впливають на ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур слід відносити чинники, що діють всередині підприємства та мають прямий вплив.

Коли ми аналізуємо та оцінюємо чинники впливу на платоспроможність підприємницької структури/підприємства, то слід розбиратися у причинах затримок оплати за продукцію та послуги

споживачами, накопичення незатребуваних запасів готової продукції, зайвої сировини, матеріалів тощо.

Платоспроможність підприємницької структури/підприємства може знижуватися: через несвоєчасне погашення підприємством дебіторської заборгованості, що може спричинити неплатоспроможність (на рахунок підприємницької структури/підприємства немає достатньо грошових ресурсів, а настав термін платити кредиторам, тобто треба погашати цю заборгованість). Отже треба, щоб для своєчасного погашення платежів вистачало ліквідних коштів.

Недостатність обсягів оборотних коштів, зростання взаємних неплатежів призводить до ризику зниження платоспроможності, а у підсумку й до неплатоспроможності, що негативно відбивається на перспективах існування підприємницької структури/підприємства.

Для моніторингу та аналізу платоспроможності підприємницької структури/підприємства необхідно досліджувати фактори:

- характер та обсяги діяльності підприємницької структури/підприємства (наприклад, в промисловості та будівництві малі залишки грошових коштів, а великі – запасів; у роздрібній торгівлі велика частка грошових коштів (можуть бути і значні обсяги товарів для продажу/перепродажу));

- запаси, їх стан (у підприємницьких структур/підприємств може бути нестача або надлишок запасів у порівнянні з обсягами, необхідними для безперебійного функціонування);

- розрахунки з дебіторами (через короткий час після купівлі товарів надходження дебіторської заборгованості забезпечує невелику їх частку в оборотних активах підприємницької структури/підприємства, і, навпаки);

- дебіторська заборгованість (відсутність або наявність в її складі безнадійних і прострочених боргів).

Так, фахівці вважають, що важливими чинниками неплатоспроможності підприємницької структури/підприємства можуть бути [36; 45]:

- помилки у розрахунках собівартості та планових обсягів виробництва і реалізації;
- невиконання замовлень;
- безконтрольне збільшення собівартості продукції;
- втрата постійних замовників та каналів реалізації;
- неплатоспроможність замовників та покупців;
- нестача власних джерел фінансування;
- інфляційні процеси;
- відволікання коштів у надлишкові виробничі запаси та у дебіторську заборгованість;
- низька якість фінансового управління та планування;
- низька оборотність оборотних коштів.

Підприємницькій структурі треба забезпечувати та регулювати у межах оптимальної потреби наявність ліквідних коштів у неї. Такі потреби для кожної конкретної підприємницької структури/підприємства залежить від наступних спеціальних факторів:

- розмір підприємницької структури/підприємства та обсяг його діяльності (більшому обсягу виробництва та реалізації відповідають більші запаси товарно-матеріальних цінностей);
- галузі, в якій функціонує підприємницька структура/підприємство, та виробництва (попит на продукцію/послуги, швидкість надходжень від реалізації);
- тривалість виробничого циклу (обсяги незавершеного виробництва);
- часу, необхідного на відновлення запасів, матеріалів (тривалості їх обороту).

Важливими причинами коливання й зниження ліквідності та платоспроможності підприємницької структури/підприємства стають також:

зростання поточних зобов'язань, збиткова діяльність, зменшення власного капіталу, за рахунок поточних зобов'язань фінансування капітальних витрат тощо.

У таблиці 1.4 наведемо фактори, які, на думку фахівців, впливають на збільшення або зменшення ліквідності підприємницької структури/підприємства [46; 91].

Таблиця 1.4 – Чинники, що впливають на ліквідність підприємницької структури/ підприємства

Спеціальні (внутрішні) чинники збільшення ліквідності	Спеціальні (внутрішні) чинники зменшення ліквідності
отримання довгострокового кредиту	збитки
прибутки	погашення довгострокових позик
інвестування капіталу	грошові виплати
повернення позик наданих	інвестиції в основні засоби
амортизаційні відрахування	податки на доходи від дооцінки активів
продаж позаоборотних активів	використання резервних коштів
скорочення запасів	погашення короткострокових позик
скорочення дебіторської заборгованості	Збільшення дебіторської заборгованості
Інші спеціальні (внутрішні) чинники	
структура та джерела коштів за терміном їх погашення	
швидкість обертання оборотного капіталу	
якісна структура активів за швидкістю їх переходу в грошові кошти	
обсяг фінансового результату підприємницької структури/підприємства	
забезпеченість підприємницької структури/підприємства оборотним капіталом та його елементами	

Джерело: за даними [46; 91]

Таким чином рівні платоспроможності та ліквідності формують інформацію про вплив багатьох чинників на діяльність підприємницької структури/підприємства, про перебіг усіх бізнес процесів. Стабільність функціонування будь-якої підприємницької структури/підприємства

характеризується ліквідністю та платоспроможністю, де важливими стратегічними цілями стають: кредитоспроможність, ефективне використання ресурсів (коштів), інвестиційна привабливість, задоволення інтересів власників тощо [48].

Висновки за розділом 1

Для функціонування підприємницької структури/підприємства дослідження та забезпечення його ліквідності та платоспроможності – важлива ланка цілеспрямованої роботи.

Ліквідність та платоспроможність будь-якої підприємницької структури є вагомим індикатором фінансового стану бізнесу, що функціонує на глобальних та національних ринках (ресурсів, товарів, цінних паперів, капіталів тощо).

На сьогодні запропоновано багато підходів до визначення понять «ліквідність» та «платоспроможність», які лише доповнюють та деталізують попередні напрацювання. Це обумовлюється як різними акцентами дослідників, так і поширенням зазначених понять не тільки в науковому обігу, але й повсякденній економічній діяльності та житті.

Постійний моніторинг ліквідності та платоспроможності підприємницької структури/підприємства формує вагому інформаційну складову про результати та чинники впливу як на фінансовий стан, так і на виробничі процеси тощо.

Забезпечення різновидів ліквідності та платоспроможності підприємницької структури/підприємства визначається певними позитивними та негативними чинниками, які треба постійно враховувати та відповідно до їх впливу корегувати роботу бізнесу.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ

2.1 Характеристика діяльності та зовнішніх умов функціонування підприємницької структури ТД «ЛІС»

ТД «ЛІС» веде власну підприємницьку діяльність на сегменті ринку деревообробки. Компанія не тільки виробляє погонажну продукцію власно, але й веде торгівельну діяльність з 2010 р. під брендами Lunawood, Remmers. Основна підприємницька діяльність компанії зосереджена на виготовленні і продажах виробів з деревини. На рисунку 2.1 презентовано скрін сайту компанії.

Лес
супермаркет дерева

Погонажні вироби з дерева

пошук по сайту
наприклад: терасна дошка

ЗВОРОТНИЙ ДЗВІНОК
НАПИСАТИ ЛИСТ
СКАЧАТИ ПРАЙС

050 302 77 75
067 577 94 20

UA RU

ВАШ КОШИК ПОРОЖНІЙ

Головна Каталог продукції Про нас Доставка/Оплата/Повернення Фото Статті Контакти

Про нас

Про компанію

ТД «Лес» з 2011 року займається реалізацією погонажної продукції з натуральної деревини у Харкові.

Протягом багатьох років з використанням нашої продукції було здійснено велику кількість проєктів, як у Харкові, так і в багатьох інших містах України.

Ми - команда професіоналів, яка добре вивчила характеристики і властивості деревини, умови її експлуатації в різному середовищі, що неодмінно допоможе зробити правильний вибір для облицювання Вашого будинку, будівництва лазні або тераси.

Результати плідної роботи, кращі виробники матеріалів з дерева і отриманий досвід відображаються в якісній консультації менеджерами наших клієнтів.

Клієнтам

У нашому Супермаркеті дерева Вас зустрінуть кваліфіковані менеджери, проведуть консультацію, і, завдяки великій кількості представлених у нас зразків, Ви зможете побачити всю продукцію на місці і оцінити її якість безпосередньо перед покупкою!

Як ми працюємо?

У нас розроблена і успішно застосовується схема обробки замовлень, яка дозволяє швидко і якісно працювати з покупцями:

- 1 ЗАЯВА**
Ви залишаєте заявку на придбання нашої продукції
 - Зв'язавшись з менеджером по телефону
 - Відвідавши наші точки продажів
 - Скориставшись інтернет-магазином
- 2 УЗГОДЖЕННЯ ДЕТАЛЕЙ**
Ми уточнюємо всі деталі, що стосуються продукції, наявності, оплати і доставки
 - Наші фахівці в телефонному режимі або в ході особистої зустрічі:
 - уточнюють наявність продукції або термін, за який вона буде проведена і відвантажена
 - визначають вартість і формують рахунок на оплату

Рисунок 2.1 – Презентація сайту суб'єкта підприємництва ТД «ЛІС»

Джерело: за даними [13]

Задля використання можливостей розширення асортименту товарів високої якості, запропонування клієнтам товарів/продукції стандартної та/або нестандартної конфігурації ТД «ЛІС» також бере на реалізацію продукцію контрагентів – партнерів – інших підприємців, які виробляють продукцію з деревини. Така підприємницька практика за звичай ефективна у напрямку збільшення доходу, більш кращого управління асортиментною політикою, налагодження підприємницьких зв'язків та ін.

ТД «ЛІС» використовує технологічні системи для забезпечення безпеки та безперервності системи освітлення (у тому числі з руховим датчиком). Це один з ефективних заходів щодо енергозабезпечення, що сприяє не тільки економії, але й дбайливому переробленню енергоресурсів. Власник піклується про екологічну складову виробничої діяльності: реалізуються комплексні ремонти трубопроводів, що запобігає витокам води та підвищує ефективність опалювальної системи та системи охолодження. Одночасно, характеристикою якісної роботи є система рекуперації повітря, що встановлена для виробничих та офісних приміщень. Турбота про екологічне і раціональне споживання природних ресурсів характеризує активність підприємницької роботи.

Увагу заслуговує аналіз ринку, в якому здійснює активність ТД «ЛІС». Загалом, деревообробна промисловість завжди вважалася однією з найбільш динамічним видом економічної діяльності, як-то обробка деревини та виробництво виробів з неї. Це пов'язано з декількома чинниками. По-перше: кожного року збільшується попит на вироби з деревини як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. По-друге: деревообробна промисловість є елементом ланцюга інших (суміжних) галузей виробництва. Статистичні дані підтверджують ці висновки. Так, у 2021 р. на деревообробку як вид діяльності припало 28331 млн грн. (або 30,52% від усієї переробної промисловості). Середнє споживання продукції деревообробки дорівнювало 29422 млн. грн. у 2021 р., що на 9,8 % більше за минулий рік. За значенням цього показника Україна наближається до таких країн ЄС, як Польща та

Німеччина. Проте за обсягами споживання продукції власного виробництва в деревообробній промисловості Україна поступається Польщі у 5,9 рази, а Німеччині – близько 20 разів [95].

Важливою та інформативною є динаміка підприємців на українському ринку деревини (табл. 2.1) [18].

Таблиця 2.1 – Кількість підприємницьких структур, які працюють на ринку

Роки	Усього, одиниць	Ринок оброблення та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів							
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства		з них мікропідприємства	
		од.	у % до загальної кількості підприємств виду діяльності	од.	у % до загальної кількості підприємств виду діяльності	од.	у % до загальної кількості підприємств виду діяльності	од.	у % до загальної кількості підприємств виду діяльності
2014	2949	5	0,2	115	3,9	2829	95,9	2394	81,2
2015	3039	3	0,1	131	4,3	2905	95,6	2478	81,5
2016	2588	3	0,1	145	5,6	2440	94,3	1954	75,5
2017	2994	4	0,1	157	5,3	2833	94,6	2307	77,1
2018	3271	4	0,1	166	5,1	3101	94,8	2550	78,0
2019	3587	4	0,1	167	4,7	3416	95,2	2837	79,1
2020	3579	5	0,1	164	4,6	3410	95,3	2866	80,1
2021	3449	6	0,2	163	4,7	3280	95,1	2750	79,7
2022	2353	5	0,2	153	6,5	2195	93,3	1768	75,1

Джерело: за даними [18]

Аналітичні дані дають уяву про те, що найбільша кількість суб'єктів підприємництва зосереджена в секторі малих підприємств, але за період, що наведений, їх відсоток в загальній кількості підприємств цього виду діяльності незначно, але зменшується ($93,3\% - 95,9\% = -2,6\%$). Також, ця тенденція характерна для загальної кількості підприємців: у 2022 р. вона

зменшена на 32% до 2021 р. (індекс зменшення, $I_z = 2353 / 3449 * 100\% = 68\%$). Варто зазначити, що продукція деревообробки є основою сировини для функціонування різних галузей обробної промисловості та інших видів економічної діяльності. Структура споживання продукції деревообробки промислового призначення в Україні характеризується порівняно невеликою часткою будівельної та меблевої промисловості. Так, як зазначено вище, українська економіка споживає майже у шість разів менше продукції деревообробки, ніж польська економіка і більш ніж у 20 разів менше від німецької економіки [29].

Ринок деревообробної продукції динамічно функціонує та постійно розвивається через впровадження нових технологій, тому є потреба постійно аналізувати тенденції розвитку, щоб визначити проблемні зони та можливості для розширення та зростання (рис. 2.2).

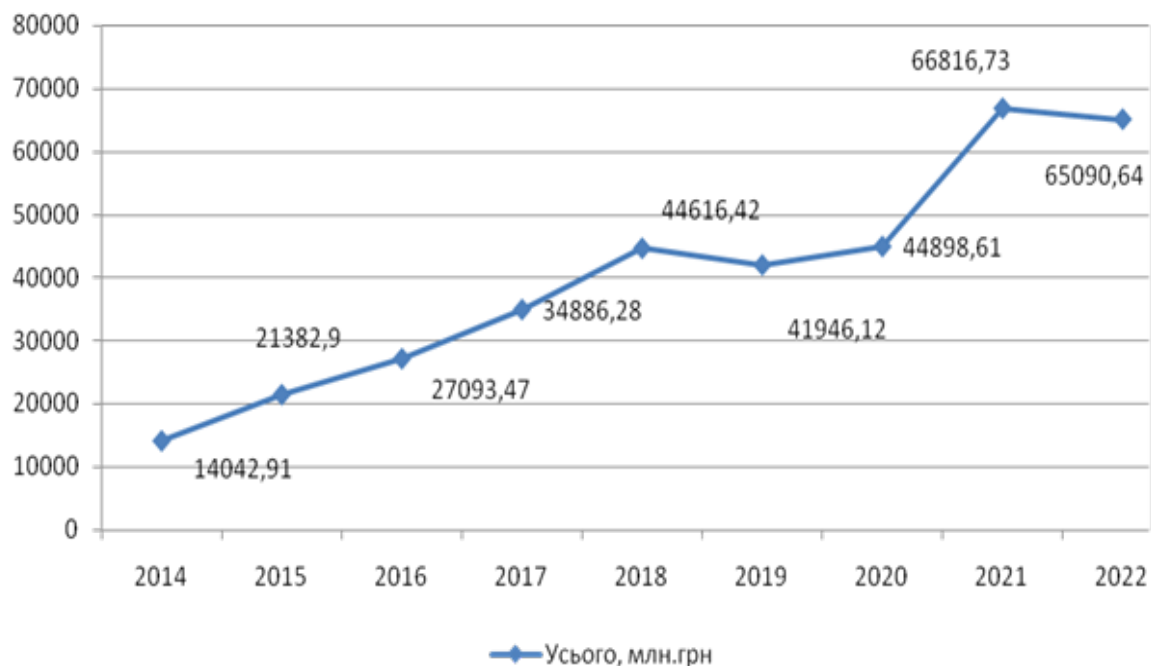


Рисунок 2.2 – Моніторинг динаміки продукції підприємств, які працюють на ринку оброблення та виготовлення виробів з деревини та корка

Джерело: побудовано за даними [18]

Інтерес аналітичного дослідження спрямований на оцінку динаміки змін обсягів реалізації продукції підприємствами даного сектору з урахуванням масштабу підприємств (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 - Динаміка показника реалізації продукції на вітчизняному ринку, млн.грн

Роки	Динаміка реалізації продукції підприємств, які працюють на ринку оброблення та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів, млн. грн			
	великі	середні	малі	з них мікропідприємства
2014	5315,08	5333,18	3394,65	934,28
2015	5302,62	11368,90	4711,37	1471,07
2016	6193,49	14244,87	6655,11	2089,39
2017	9855,41	16093,83	8937,03	2639,66
2018	11755,26	21147,08	11714,07	3898,81
2019	10884,43	20185,98	10875,71	3238,19
2020	12531,46	18969,81	13397,34	4854,72
2021	19841,63	27749,34	19225,75	6834,13
2022	15997,05	31933,52	17160,07	5543,61

Джерело: систематизовано автором за даними [18]

За даними [18], абсолютний приріст, що розрахований ланцюговим методом за 2022 р. становить -2,38% ($65090,64 / 66816,73 * 100\%$). Зниження темпів відбулося у 2019 р. до 2018 р. -6% ($41946,12 / 44616,42 * 100\%$) (рис. 2.2). За період 2014-2018 рр. простежується загальна тенденція щодо зростання обсягів реалізації продукції цього виду підприємницької діяльності з невеликими коливаннями.

Так, з у вартісному вираженні зменшення у 2022 р. становить -1726,09 млн. грн до 2021 р., у 2021 р. збільшення +21918,12 млн. грн до 2020 р. Саме у 2021 р. приріст найбільший до попереднього року. Можна зробити

висновок про те, що найбільшу частку в обсязі реалізації мають середні компанії і така динаміка вже з 2015 р. (рис. 2.3).



Рисунок 2.3 – Частка продажів суб'єктами підприємництва виробів на ринку, що аналізується, %

Джерело: розраховано автором за даними [18]

Особливістю цього сегменту ринку є такі фактори, як урбанізація, рівень доходу домогосподарств, демографічна ситуація, тенденції в житловому будівництві, моді і дизайні, а також структурні зрушення, в тому числі зміна парадигми споживчих переваг. Тому попит змінюється, як і пріоритети споживачів й ринкові тенденції це відображають.

У структурі вітчизняної деревообробної продукції за напрямками її використання стабільно домінує продукція для виробничих цілей або проміжного споживання.

На підставі аналізу статистичного матеріалу [18] зроблений висновок, що основними видами підприємницької активності, які входять до складу деревообробної промисловості та визначають рівень розвитку та

ефективність функціонування деревообробної промисловості в цілому є: 1) виробництво пиломатеріалів (ПМ), 2) виробництво шпону (ШП) та 3) виробництво листових деревних матеріалів (ЛДМ). Подальший аналіз показав, що найбільш економічно вигідним є виробництво фанери, шпону, дерев'яних плит і панелей. Висновок зроблений на підставі порівняльного аналізу співвідношення прибуткових та збиткових компаній за видами діяльності.

Зрештою, у цьому сегменті деревообробної промисловості найменша частка збиткових підприємств. Крім того, продуктивність праці найбільш висока у виробництві фанери, дерев'яних плит та панелей, шпону. Показник продуктивності праці у 2022 р. становив 2695,5 тис. грн., що на 2,8% вище попереднього року. Щодо основних засобів, то рівень фондівдачі не високий. Це обумовлено низькими темпами оновлення основних засобів через нестачу власних фінансових ресурсів та високою вартістю деревообробного обладнання, яке, як правило, імпортується. Серед областей-лідерів підприємницької діяльності в сфері деревообробки зазначимо Волинську, Львівську, оскільки саме там прослідковується високий рівень продуктивності праці та рентабельності операційної діяльності [18]. Потужною характеристикою більшості областей Західного регіону (Львівської, Рівненської, Волинської, Івано-франківської, Закарпатської) є багатий сировинний потенціал, використання якого обумовлює домінуючі позиції у вітчизняних виробництві та реалізації деревообробної продукції.

Інтерес дослідження спрямований також на визначення частки цієї продукції в структурі вітчизняної виробничої промисловості (рис. 2.4).

Наведені результати підтверджують зростання величини реалізації продукції деревообробки за 2010-2021 рр., а також незначне збільшення часток деревообробної промисловості у структурі 1) переробної промисловості (з 3,8% у 2010 р. до 5,4% у 2021 р.) та 2) промисловості загалом (з 2,6% у 2010 р. до 3,0% у 2021 р.).



Рисунок 2.4 – Динаміка основних показників діяльності підприємств на ринку деревообробної промисловості

Джерело: систематизовано автором за даними [12; 18]

Вітчизняна деревообробна промисловість забезпечує екологічно-збалансований розвиток держави та відіграє суттєву роль в інтеграції експортоорієнтованих підприємств до глобальних ланцюгів доданої вартості. Дійсно, розвиток внутрішнього ринку сприяє залученню суб'єктів підприємницької діяльності до виробничих ланцюгів, зокрема, регіональних. А також – вдосконаленню логістичних схем і, навіть, створенню нових промислових кластерів у відповідь на потреби попиту. Формування конкурентного середовища на цьому ринку є важливою передумовою ефективної співпраці при посиленні зовнішньоекономічних зв'язків та входженню в глобальні ланцюги доданої вартості.

Виробники представляють собою основних учасників виробничо-збутового ланцюга деревини та обробленої деревини.

Вони приймають участь у всіх ланцюжках щодо обробки деревини: первинна, вторинна або третинна обробка. Результати дослідження продемонстрували тенденцію до форми малих та середніх підприємств в Україні (рис. 2.5).

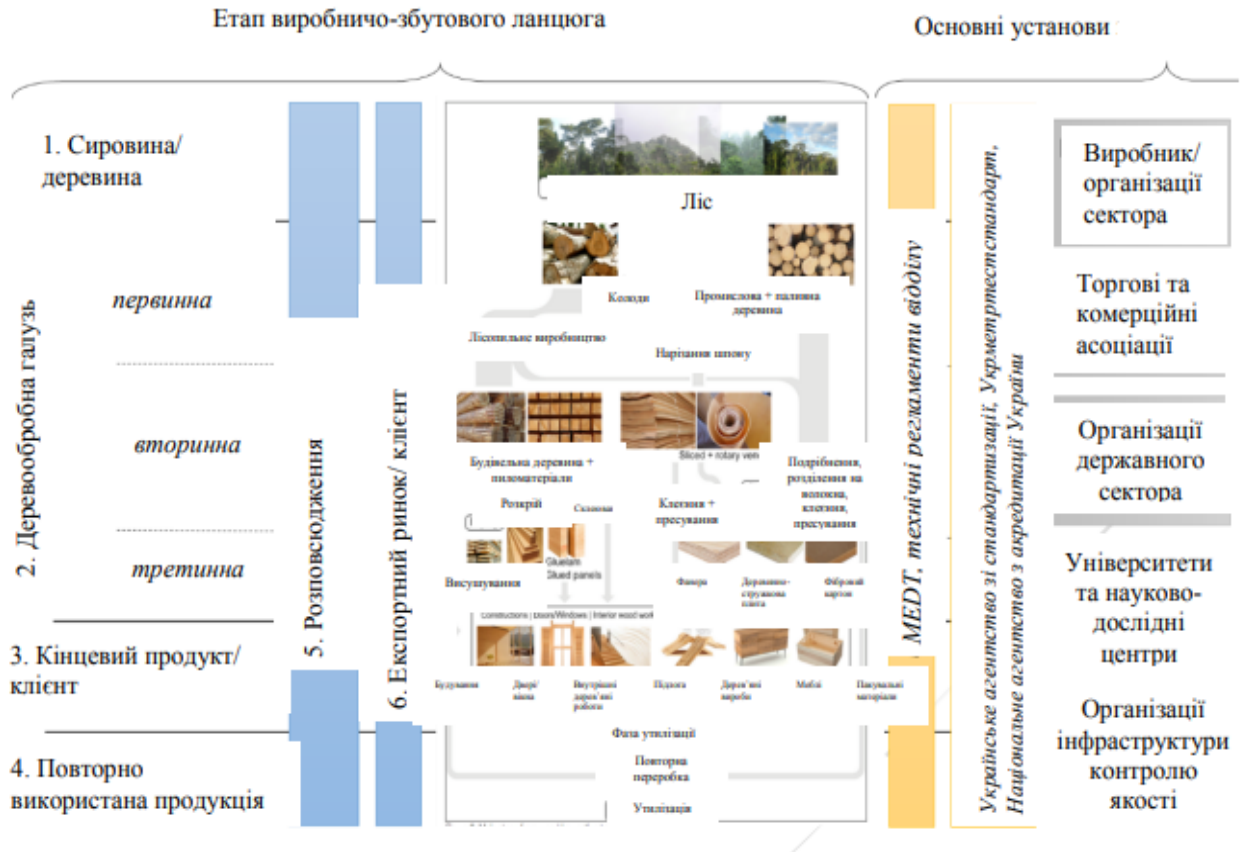


Рисунок 2.5 – Етапи та основні учасники виробничо-збутового ланцюга в Україні

Джерело: систематизовано за даними [37]

Схема рисунку 2.5 визначає учасників виробничо-збутового ланцюжка та лінії перетинання їх інтересів. Також, зрозуміло, що вітчизняний ринок деревини стрімко розвивається останніми роками і можна бачити такі суттєві позитивні зміни, як-то запуск біржової торгівлі, на яку перейшли всі державні лісгоспи. Менше ніж за два роки біржової торгівлі вдалося суттєво збільшити показники виконання контрактів на постачання деревини, напрацювати історію торгів та створити індекси, які можуть бути цінними індикативами для тривалих контрактів (рис. 2.6).

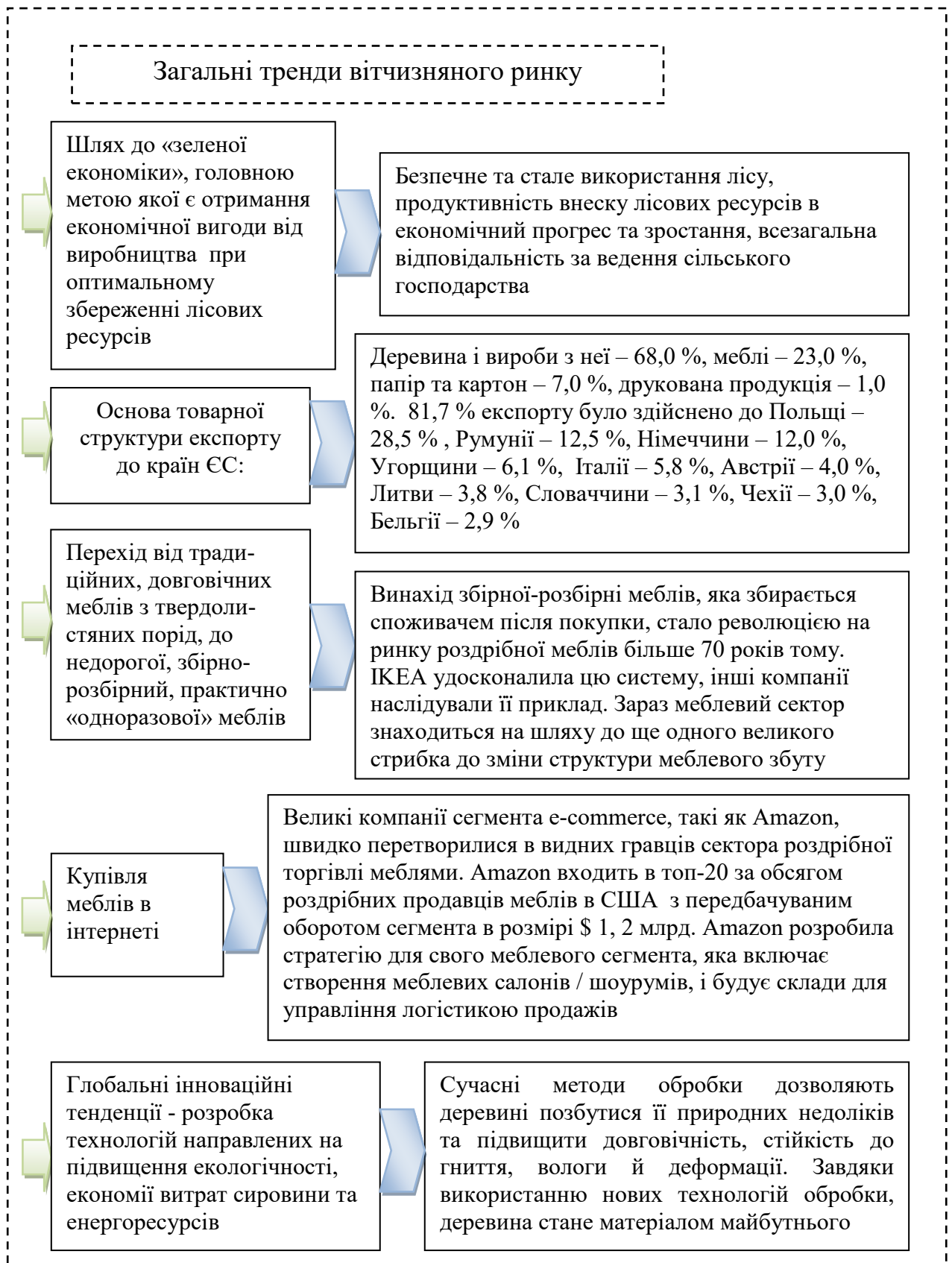


Рисунок 2.6 – Загальні тренди на ринку оброблення та виготовлення виробів з деревини в Україні

Джерело: систематизовано за даними [18;29;37; 82]

На основі проведеного аналізу та наданої оцінки на рис. 2.7 узагальнено можливі напрями удосконалення ринку продукції деревообробної промисловості.

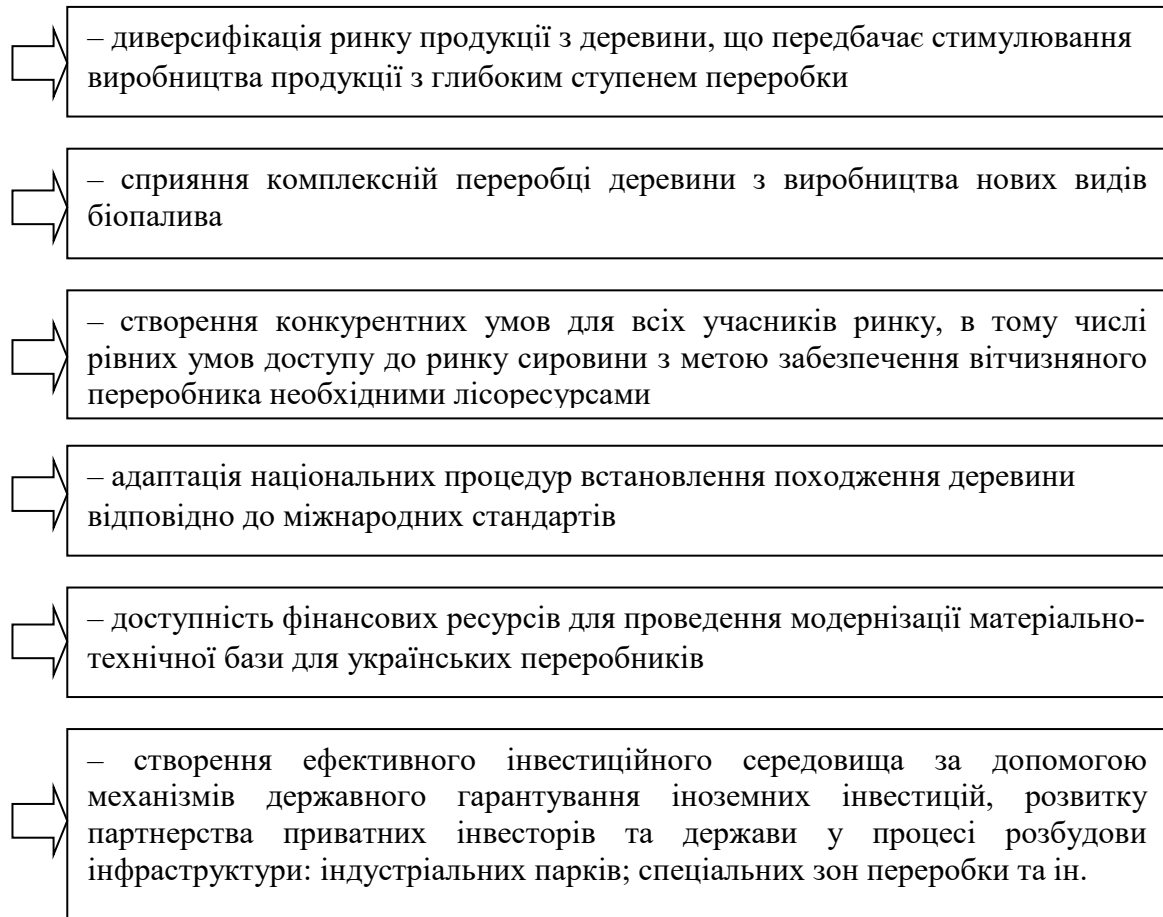


Рисунок 2.7 – Загальні напрями удосконалення ринку продукції деревообробки

Джерело: систематизовано автором

Для того, щоб упорядкувати дії з оцінки, обміркувати необхідні дані при прийнятті рішень щодо управління ліквідністю та платоспроможністю доцільно застосувати SWOT аналіз (табл. 2.3). Це важливий аналітичний метод для розробки управлінської стратегії при управлінні як активами так і пасивами компанії.

Таблиця 2.3 – SWOT-аналіз вітчизняного ринку оброблення та виготовлення виробів з деревини

Сильні сторони (переваги)	Слабкі сторони (недоліки)
<ul style="list-style-type: none"> – темпи зростання ринку та його інфраструктури; – поступова зміна менталітету українських споживачів щодо використання вітчизняної продукції; – підвищення освіченості споживачів щодо сутності і особливостей вітчизняного ринку оброблення та виготовлення виробів з деревини; – впровадження в Україні процесу електронного обліку деревини від початку рубки і до споживача 	<ul style="list-style-type: none"> – недобросовісна конкуренція; – необґрунтована цінова політика; – недостатня природоохоронна діяльність; – невизначеність щодо єдиного уніфікованого способу реалізації деревини
Можливості (резерви)	Ризики (загрози)
<ul style="list-style-type: none"> – пошук і створення інновацій в сфері деревообробки; – нові маркетингові заходи для просування продукції з деревообробки; – імплементація вимог європейських стандартів до чинної нормативно-законодавчої бази в Україні 	<ul style="list-style-type: none"> – економічна нестабільність; – зростання конкуренції всередині ринкових сегментів; – недосконалість нормативно-правової бази щодо регулювання ринку деревини та лісоматеріалів в Україні; – зниження купівельної спроможності населення; – відсутність стратегії розвитку лісового господарства; – низький рівень соціально-економічного розвитку регіонів та швидку вигоду від торгівлі незаконною деревиною; – корупційні ризики (регуляторне середовище не повністю відповідає принципам ощадливого та сталого лісокористування та місяць прогалини)

ТД «ЛІС» провадить підприємницьку діяльність для отримання доходів та прибутку власниками на основі сучасних концепцій. Так, керівництво втілює елементи теорії загальних цінностей та взаємної вигоди для

забезпечення та досягнення стійкого розвитку [14; 44; 74]. Важливими інструментами реалізації цього підходу вважаємо прозору звітність, залучення до співпраці зацікавлених сторін, деталізацію бізнес-процесів.

Встановлені місія та цілі компанії ілюстровані на рисунку 2.8.

Місія ТД «Лес»:	<p style="text-align: center;">Турбота про підвищення якості життя споживачів, пропонуючи їм натуральні і екологічні матеріали</p>
-----------------	---

Цілі:

- 1** Створення комфортного оточення
- 2** Економія часу споживачів на придбання дерев'яної продукції і супутніх товарів
- 3** Постійне розширення асортименту товарами українського та зарубіжного виробництва
- 4** Робота над покращенням якості продукції та сервісу

Рисунок 2.8 – Місія та цілі ТД «ЛІС»

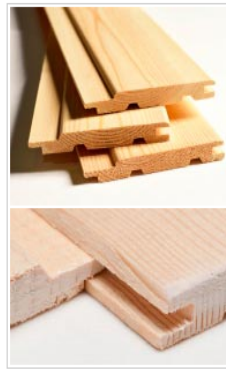
Джерело: за даними [13]

Продукції фірми є особливою, що визначається такими якостями, як: екологічна чистота сировини, доступна ціна, якість. Компанія має розроблений каталог погонажної та іншої продукції. Так, асортимент виробів у каталозі дуже широкий. Фірма є офіційним представником компанії ТОВ "Реммерс Україна" (ТМ "Remmers", Німеччина), яка займається продажем професійного захисту для деревини. Щодо технічної оснащеності, то з 2017 р. запущено в роботу новий верстат Rotoles 600 D+V з фрезерним та калібрувально-шліфувальним вузлом.

Калібрування виконується по верхньому боку заготовки. Устаткування використовує запатентовану систему кругового фрезерування від Rotoles. Завдяки цій технології поверхня деревини обробляється точно та якісно. За

допомогою верстату Rotoles 300 вдалося значно підвищити якість обробленої поверхні інженерної паркетної дошки. Це стало можливим завдяки наявності революційної системи горизонтально розташованих фрез у верстата (рис. 2.9).

Основні види матеріалів:
вагонка, блок-хауз, імітація бруса, палубна дошка, терасна дошка та ін.



Вагонка

Липа Кедр Іпе Сосна Дуб Сибірська модрина
Ялина

15x90x1900-3000 mm • 15x70x1900-3000 mm • 12,5x96(88)x3000 mm
12,5x137(130)x3000 mm • 12,5x125(120)x3000 mm • 15x90x500-1800 mm
13x80x3000 mm • 16x130x2000-4500 mm • 14x90x2000-3000 mm • 14x85x3000 mm
14x165(171)x2000/2500/3000 mm

Вагонка - унікальний обшивочний матеріал, який використовують для оздоблення практично будь-яких приміщень в будинку.

Детальніше

ВАГОНКА БЛОК-ХАУЗ ІМІТАЦІЯ БРУСА ПЛАНКЕН ДОШКА ПІДЛОГИ ПАЛУБНА ДОШКА ТЕРАСНА ДОШКА

Породи деревини



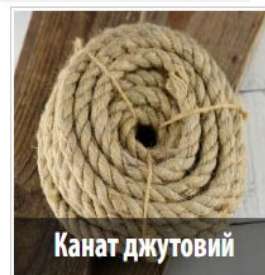
Основні породи деревини:
сосна, акація, дуб, граб, ясен, липа, сосна, мербау, меранті, бірманський тик, термоясень та ін.

Додаткові товари:



Захист для деревини

Професійний захист деревини (Німеччина)



Канат джутовий

Декор та утеплення

Ідеальна гармонія з дерев'яними виробами



Кріплення для декінга

Кріплення

Забезпечить швидкий і якісний монтаж

Рисунок 2.9 – Основні види матеріалів компанії та додаткові товари

Джерело: за даними [13]

Крім того, це обладнання значно підвищило продуктивність порівняно з уже наявними шліфувально-калібрувальними машинами. ТД «ЛІС»

розширює асортимент продукції. Один з верстатів від італійського виробника деревообробного обладнання зі світовим Marinus, був доповнений алмазними фрезами, які виготовили в Німеччині за індивідуальним запитом. Завдяки цьому досягається бездоганна геометрія паркетних дошок, яка абсолютно необхідно для створення візерунка «ялінка». Також цей модернізований верстат дозволяє виробляти цю продукцію з будь-яким кутом граней та в широкому діапазоні розмірів.

Загальна структура ТД «ЛІС» така:

- адміністративний відділ, який здійснює загальне керівництво, укладає договори, відповідає за фінансову дисципліну підприємства, тощо;
- економічна служба, яка здійснює оперативний та бухгалтерський облік, складає статистичну звітність, здійснює економічний аналіз результатів діяльності;
- відділ збуту, який веде роботу з постачальниками та покупцями, регулює ціну та обсяги постачання і продажу товарів,
- служба безпеки (рис. 2.10).

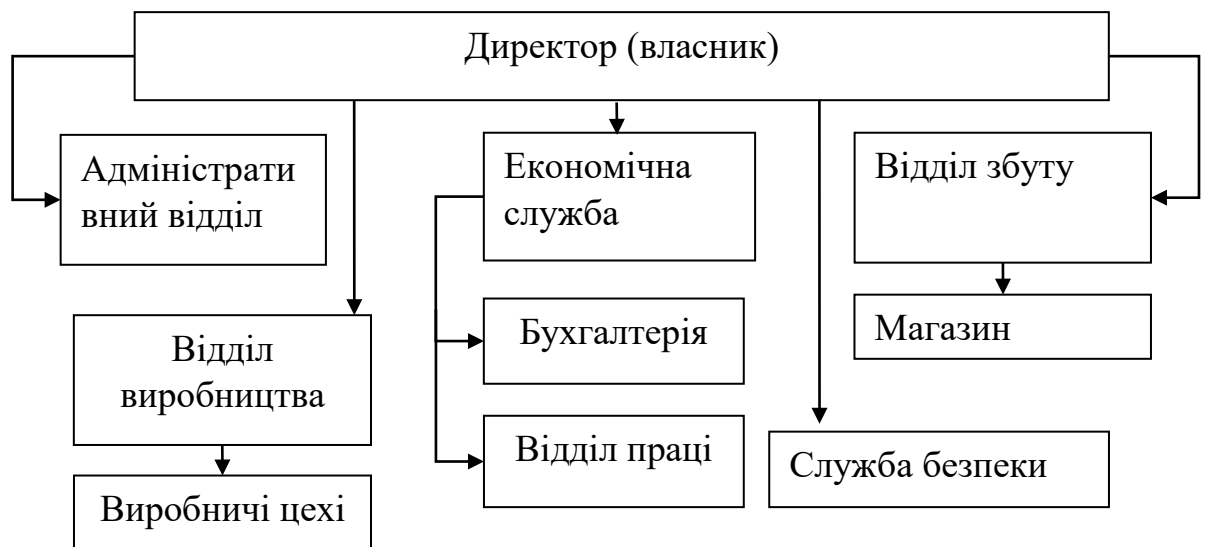


Рисунок 2.10 – Організаційна структура підприємства

Величини, що характеризують результативність підприємницької діяльності дані в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Узагальнення деяких результатів діяльності ТД «ЛІС»

Показники, тис. грн	Дані за період, рік			Зміна за відповідний період			
	2020	2021	2022	абсолютна		темп росту, %	
				2021 – 2020	2022 – 2021	2021 р. до 2020	2022 р. до 2021
Середньоріч на вартість оборотного капіталу	16052,2	37459,5	42930,5	21407,3	5471	233,36	114,61
Середньоріч на вартість необоротно- го капіталу	39245,5	63605,5	71336	24360	7730,5	162,07	112,15
Чистий дохід від реалізації	70192	71622	90975	1430	19353	102,04	127,02
Собівартість реалізації	65692	66418	76336	726	9918	101,11	114,93
Валовий прибуток	4500	5204	14639	704	9435	115,64	281,30
Витрати на збут	622	939	1481	317	542	150,96	157,72
Чистий прибуток (збиток)	-5120	2911	-5144	8031	-8055	-56,86	-176,71

За аналізований період величина капіталу (оборотний + необоротний) постійно збільшується. Темп росту оборотного капіталу перевищує зростання необоротного (у 2021р. 233,36% проти 162,07% відповідно та у 2022 р. 114,61% проти 112,15%). Але частка необоротного більша, що може бути підтвердженням висновку про «важку» структуру активів. Для цього використаний структурний метод. Порівняння частки активів у складі сукупного капіталу наведено на рис. 2.11.

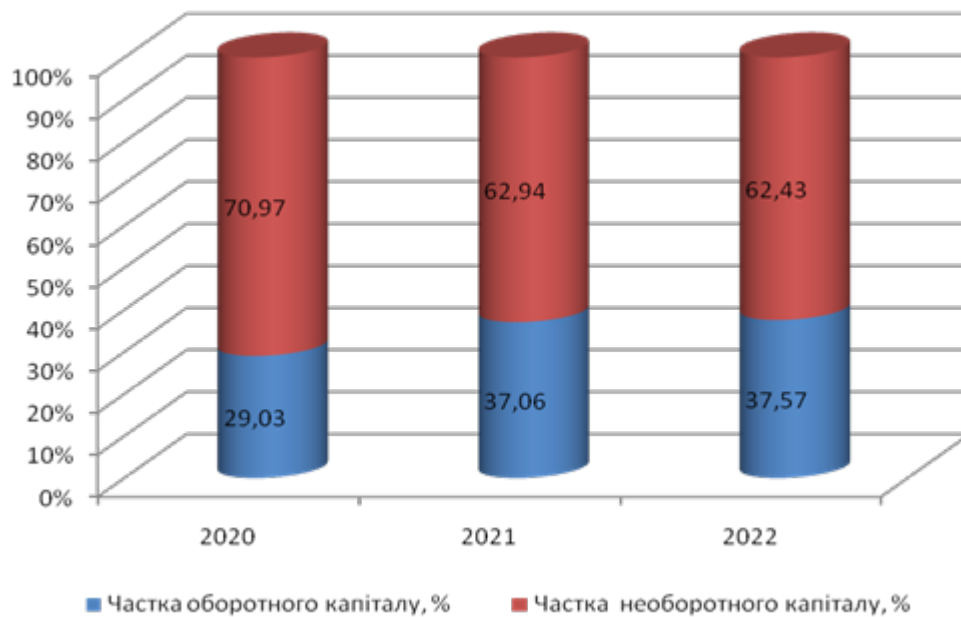


Рисунок 2.11 – Аналітичне порівняння питомої ваги активів у сукупному капіталі підприємства, %

Оборотні активи представлені такими, як виробничі запаси та заборгованість дебіторів, гроші та фінансові інвестиції (поточні). Більш детальний аналіз говорить про високу частку виробничих запасів у загальній величині активів, що є оборотними (у 2022 р. 38,3 % на початок та 42,9 % на кінець року). У складі необоротних активів значну частку складають основні засоби, які проаналізовані у таблиці 2.5.

За результатами таблиці 2.5, структуру основних засобів можна вважати ефективною, оскільки питома вага активної частини більша ніж 50%, і її динаміка позитивна. Але віддача активної частини зменшується, що пов'язано з перевищенням темпу приросту основних засобів над темпом приросту товарної продукції (за 2021 р. темп росту продукції: $89524 / 85468 * 100\% = 104,75\%$, а основних засобів $83898 / 5784 * 100\% = 150,4\%$). За 2022 р. порівняння показників наступне: $t_c \text{ ТП} = 111,5 \%$, $t_c \text{ ОЗ} = 117,04 \%$. Саме це є причиною зменшення динаміки фондівіддачі: відповідно на -0,465 грн./грн у 2021 р. до 2020 р та -0,05 грн./грн у 2022 р до 2021 р. Відповідно, як обернений показник, зростає фондомісткість.

Таблиця 2.5 – Аналіз показників використання основних засобів

Показники	Дані за період, рік			Зміна за відповідний період	
	2020	2021	2022	2021	2022
				– 2020	– 2021
Обсяг виробленої продукції, тис.грн	85468	89524	99818	4056	10294
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	55784	83898	98195	28114	14297
Середньорічна вартість активної частини основних засобів, тис грн	30235	51703	61557	21468	9854
Показники ефективності використання основних засобів					
Питома вага активної частини основних засобів, %	54,20	61,63	62,69	7,43	1,06
Фондовіддача загальна, грн / грн	1,532	1,067	1,017	-0,465	-0,05
Фондовіддача, активної частини основних засобів, грн / грн	2,83	1,73	1,62	-1,1	-0,11
Фондомісткість, грн	0,653	0,937	0,984	0,284	0,047

Збільшення величин, які характеризують фінансові результати, як-то дохід, витрати – позначають розширення діяльності та збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції компанії. Проте, у 2020 р. та 2022 р. підприємство отримало збиток, який складає відповідно за роками: -5120 тис. грн та 5144 тис. грн. Від’ємний чистий фінансовий результат свідчить про значні витрати, які класифіковано на: 1) операційні, 2) фінансові та 3) інші. У 2021 р. чистий прибуток обумовлений приростом інших доходів (+14911 тис.

грн), зменшенням фінансових витрат (-399 тис. грн) та зменшенням інших витрат (-2008 тис. грн).

У таблиці 2.6 представлено результати аналізу та оцінювання прибутковості компанії, для цього була опрацьована інформація з фінансової звітності організації [74].

Таблиця 2.6 – Динамічний аналіз прибутковості компанії

Показники	Дані за період, рік			Абсолютна зміна за відповідний період	
	2020	2021	2022	2021– 2020	2022–2021
Рентабельність сукупного капіталу	-6,75	2,88	-4,50	9,63	-7,38
Рентабельність оборотного капіталу	-31,90	7,77	-11,98	39,67	-19,75
Рентабельність необоротного капіталу	-13,05	4,58	-7,21	17,63	-11,79
Рентабельність виробництва	-7,79	4,38	-6,74	12,17	-11,12
Рентабельність продажів	-7,29	4,06	-5,65	11,35	-9,71

Заслуговують увагу від’ємні показники прибутковості за 2020 р. та 2022 р. це є результатом завершення фінансового року з показником чистого збитку. Саме у 2021 р. підприємство отримало прибуток і відносні показники прибутковості отримали позитивну динаміку.

Середньооблікова чисельність працівників у 2021 р складала 125 осіб. Нарахована заробітна плата в 2020 р. 17921 тис. грн. У 2022 р. відповідно 118 осіб і нарахована заробітна плата складала 17052 тис. грн. Кадрова політика організації спрямована на залучення та утримання кваліфікованих кадрів в

умовах конкурентних пропозицій європейських роботодавців по рівню заробітної плати.

2.2 Діагностика ліквідності ТД «ЛІС» та факторів, що впливають на неї

Ліквідність рекомендується досліджувати та моніторити за двома основними вимірами: це статичний та динамічний виміри. Особливість статичного аналізу є застосування традиційних коефіцієнтів за балансом. А особливістю динамічного аналізу є базування на відтоках і надходженнях готівки. В цьому випадку аналізується цикл перетворення готівки для вимірювання ефективності можливостей компанії генерувати готівку. Дані, які необхідні для такого аналізу містяться у формах 1-2 (які складає та подає за дорученням власника головний бухгалтер). В цьому дослідженні використані два рекомендовані типи показників, що забезпечує проведення комплексного аналізу мобільності активів: абсолютні і відносні показники за часовим виміром [66;77].

Аналітика бізнесу передбачає встановлення розміру поточної ліквідності шляхом порівняння груп активів за рівнем мобільності та джерел формування за рівнем терміну сплати. В ході раніше проведених досліджень [67; 77], встановлені умови, що визначають ліквідність балансу компанії групами: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. При невідповідності між групами виникають ситуації, що свідчать про втрату або порушення ліквідності. Якщо будь-яка з нерівностей має знак, протилежний фіксованому в оптимальному варіанті, то ліквідність балансу дещо відрізнятиметься від абсолютної.

Для забезпечення адекватності аналізу ліквідності сформовані аналітичні таблиці, де нами представлені групування активів і їх джерел, щоб

встановити відхилення та тенденції зміни структури балансу та ліквідності за 2020-2022рр. (табл. 2.7-2.8).

Таблиця 2.7 – Показники групування активів для оцінки ліквідності балансу підприємства та їх структурна динаміка

Актив	Джерело інформації, форма №1	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року
1. Найбільш ліквідні активи, А1	р. (1160 +1165)	2011	3021	6398
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	р. (1120+...+1155)	12065	20280	6656
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	рр. (1100+1110 +1170+1190+1200)	22751	14792	34713
4. Активи, що важко реалізуються А4	р. 1095	39867	87344	55328
Актив балансу	р. 1095	76694	125437	103095

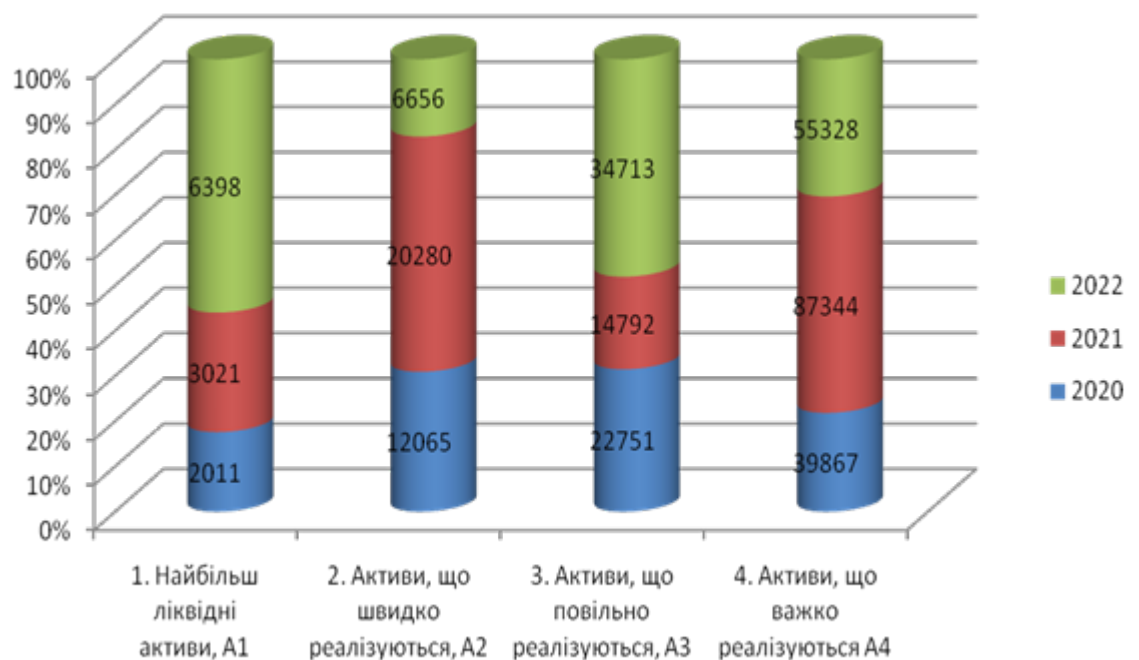


Рисунок 2.12 – Активи підприємства та їх структурна динаміка

Таблиця 2.8 – Показники групування пасивів для оцінки ліквідності балансу підприємства та їх структурна динаміка

Пасив	Джерело інформації, форма №1	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року
1.Найбільш термінові зобов'язання, П1	рр. (1605 + ... + 1650)	3283	5493	3439
2.Короткострокові пасиви, П2	р. (1600 + 1660+1665+ +1690+1700)	63989	48670	40160
3.Довгострокові пасиви, П3	рр. 1595+1800	21776	21439	55250
4.Постійні пасиви, П4	р. 1495	-12354	49835	4246
Пасив балансу	р. 1300	76694	125437	103095

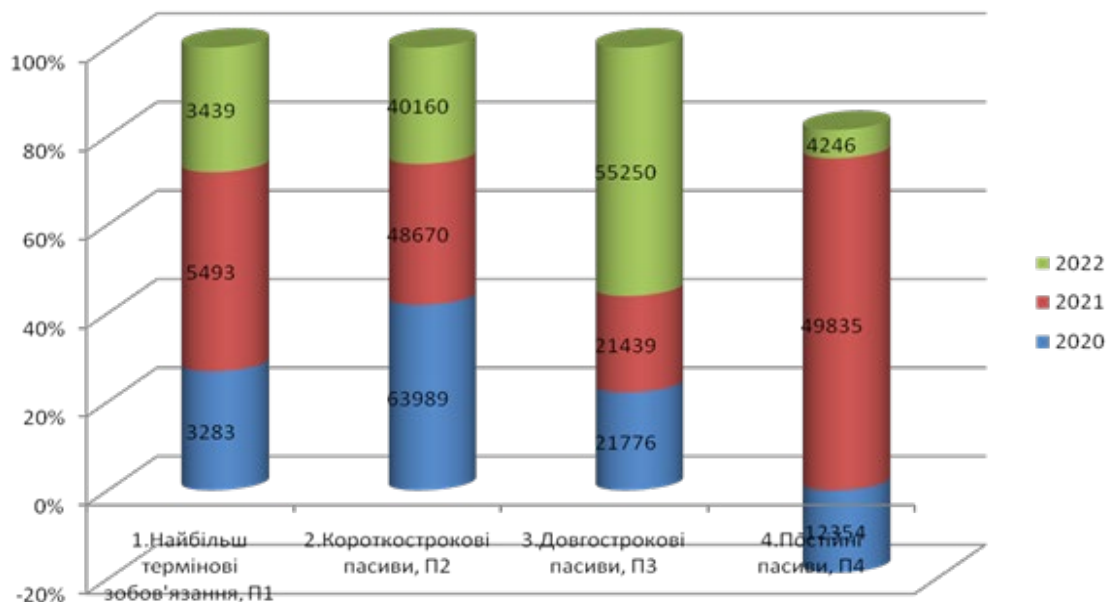


Рисунок 2.13 – Пасиви підприємства та їх структурна динаміка

Нижче, у таблиці 2.9 нами представлено результати розрахунку співвідношень між групами активів та джерел їх формування для оцінки ліквідності балансу і визначено їх динаміку за 2020-2022 р.

Таблиця 2.9 – Загальне порівняння підсумків груп статей

Роки	Зіставлення груп активів і пасивів			
2020 р.	A1 < П1	A2 < П2	A3 > П3	A4 > П4
	2011 < 3283	12065 < 63989	22751 > 21776	39867 > -12354
	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)			
	-1272	-51924	975	52221
2021 р.	A1 < П1	A2 < П2	A3 < П3	A4 > П4
	3021 < 5493	20280 < 48670	14792 < 21439	87344 > 49835
	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)			
	-2472	-28390	-6647	37509
2022 р.	A1 > П1	A2 < П2	A3 < П3	A4 > П4
	6398 > 3439	6656 < 40160	34713 < 55250	55328 > 4246
	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)			
	2959	-33504	-20537	51082

Розроблені умови, що визначають ліквідність балансу компанії, а саме: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. За отриманими фактичними розрахунками при порівнянні груп А1 та П1 є нестача складових групи А1 для покриття складових групи П1 у 2020-2021 р. У 2022 р. нерівність відповідає рекомендованій величині. Складові груп А2:П2 та співвідношення між ними протягом всього часу не відповідають рекомендованим.

Щодо елементів (статей) групи А3:П3, то тільки у 2020 р. співвідношення між групами відповідало нормативним. За елементами груп А4:П4 – наявна невідповідність рекомендованим значенням за період, що моніторився. Отже, діяльність компанії характеризується труднощами із забезпеченням ліквідності через неналежне управління активами та пасивами компанії. Керівництву слід привернути уваги на показники звітності, їх групування. Порівняння необоротних активів з довгостроковими зобов'язаннями дає можливість оцінити майбутню ліквідність. Це є прогнозом платоспроможності на основі порівняння потенційних

надходжень і платежів. Рекомендованим є доповнення аналітики відносних показників ліквідності (табл. 2.10) [16;71].

Таблиця 2.10 – Діагностика відносних показників ліквідності підприємства

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Норматив (Н)	Абсолютне відхилення	
					2021 р. від 2020 р., Δ	2022 р. від 2021 р., Δ
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	0,547	0,703	1,096	1,5 – 2	0,156	0,393
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,209	0,430	0,299	0,5 – 1	0,221	-0,131
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,030	0,056	0,147	0,2 – 0,35	0,026	0,091

Інформаційну основу результатів таблиці 2.10 складають звітність та представлені розрахунки балансу ліквідності (табл. 2.7-2.8). Відносні значення показників мобільності активів та виконання зобов'язань компанії не відповідають рекомендованим величинам протягом всіх трьох років, що взяті для дослідження.

На ліквідність компанії чинять вплив багато факторів, це означає, що її значення обумовлюють у тому числі: доходи від реалізації, величина та структура капіталу, дотримання фінансової та платіжної дисципліни тощо.

Суть аналізу впливу факторів на рівень показника загальної ліквідності, Кпл, полягає в наступному. Виходячи з формули розрахунку Кпл

визначені узагальнені фактори: 1) поточні активи і 2) поточні зобов'язання. Кожен з цих узагальнених факторів складається з комплексу елементів - статей балансу. Так, поточні активи представлені грошовими коштами, короткостроковими фінансовими інвестиціями, дебіторською заборгованістю, запасами і іншими короткостроковими видами майна. Поточні зобов'язання, в свою чергу, складаються з короткострокових кредитів і позик, кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань. Отже, перераховані статті активу і пасиву балансу також впливають на стан ліквідності, тому їх можна вважати деталізованими факторами (рис. 2.14).

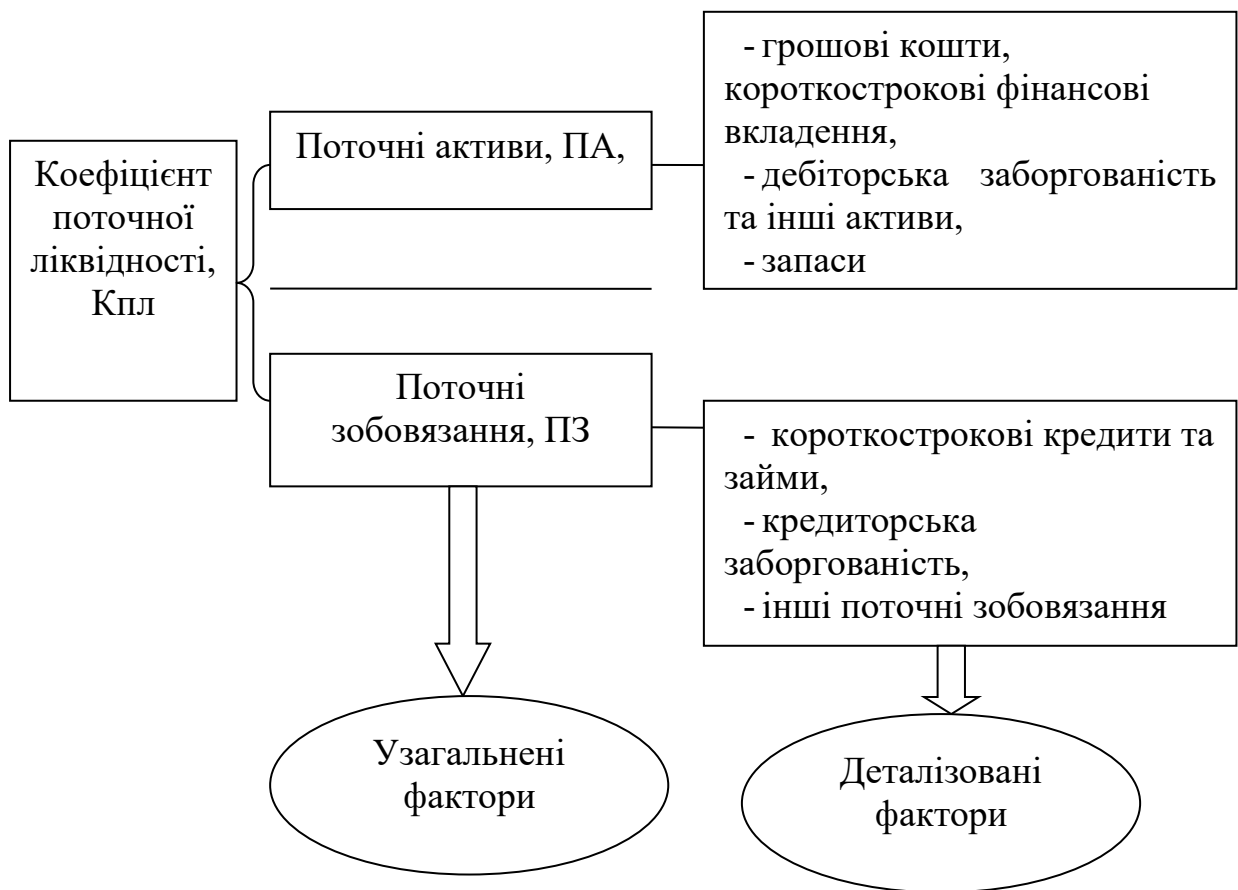


Рисунок 2.14 – Вплив узагальнених та деталізованих факторів на поточну ліквідність

Для оцінювання кількісного впливу факторів (рис. 2.10) на Кпл доцільно застосовувати факторний аналіз. Наявна деталізація факторів обґрунтовує використання факторного детермінованого аналізу. Таким методом, можливо отримати в кількісному виразі вплив кожного з визначених факторів на загальний результат – показник поточної ліквідності.

Наведено модель для аналізу, де ϕ – фактичні значення (поточні), π – планові (попередній рік):

$$K_{пл} = \frac{A1 + A2 + A3}{\Pi1 + \Pi2} = \quad (2.2)$$

Маємо комбіновану, кратно-адитивну модель, для вирішення якої скористуємося методом ланцюгових підстановок. Цей метод є універсальним і засновується на принципі елімінування факторів-показників.

Далі, наведено алгоритм вирішення моделі (2.2) за послідовністю факторів.

Оцінювання впливу активів, що є найбільш ліквідними, $A1$:

$$\Delta K_{пл}(A1) = \frac{A1_{\phi} + A2_{\pi} + A3_{\pi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} - \frac{A1_{\pi} + A2_{\pi} + A3_{\pi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} \quad (2.3)$$

Оцінювання впливу активів, що швидко реалізуються, $A2$:

$$\Delta K_{пл}(A2) = \frac{A1_{\phi} + A2_{\phi} + A3_{\pi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} - \frac{A1_{\phi} + A2_{\pi} + A3_{\pi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} \quad (2.4)$$

Оцінювання впливу активів, що реалізуються достатньо повільно, $A3$:

$$\Delta K_{пл}(A3) = \frac{A1_{\phi} + A2_{\phi} + A3_{\phi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} - \frac{A1_{\phi} + A2_{\phi} + A3_{\pi}}{\Pi1_{\pi} + \Pi2_{\pi}} \quad (2.5)$$

Оцінювання впливу найбільш термінових зобов'язань, П1:

$$\Delta K_{пл}(П1) = \frac{A1_{ф} + A2_{ф} + A3_{ф}}{\Pi1_{ф} + \Pi2_{п}} - \frac{A1_{ф} + A2_{ф} + A3_{ф}}{\Pi1_{п} + \Pi2_{п}} \quad (2.6)$$

Оцінювання впливу короткострокових зобов'язань, П2:

$$\Delta K_{пл}(П2) = \frac{A1_{ф} + A2_{ф} + A3_{ф}}{\Pi1_{ф} + \Pi2_{ф}} - \frac{A1_{ф} + A2_{ф} + A3_{ф}}{\Pi1_{ф} + \Pi2_{п}} \quad (2.7)$$

Результати розрахунку та проведення факторного аналізу показника загальної ліквідності представлено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Результати розрахунків при проведенні факторного аналізу показника загальної (поточної) ліквідності за 2022-2021 рр.

Фактори (групи статей балансу)	2021 рік	2022 рік	Результативний показник, Кпл	Значення	Вплив факторів
A1	3021	6398	Кпл ₂₀₂₁	0,703	-
A2	20280	6656	Кпл [']	0,766	0,063
A3	14792	34713	Кпл ^{''}	0,514	-0,252
П1	5493	3439	Кпл ^{'''}	0,882	0,368
П2	48670	40160	Кпл ^{''''}	0,917	0,035
			Кпл ₂₀₂₂	1,096	0,179
Загальний вплив факторів (сума)					0,393

Отримані розрахунки підтверджують, що результативний показник нижче нормативу, отже – є проблемний стан ліквідності та платоспроможності, адже оборотних активів недостатньо для того, щоб компанія могла відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до підприємця з боку стейкхолдерів: кредиторів,

постачальників, інвесторів, контрагентів та партнерів. Звісно, негаразди з платоспроможністю приводять до збільшення вартості позикових коштів і, а далі - до прямих фінансових втрат.

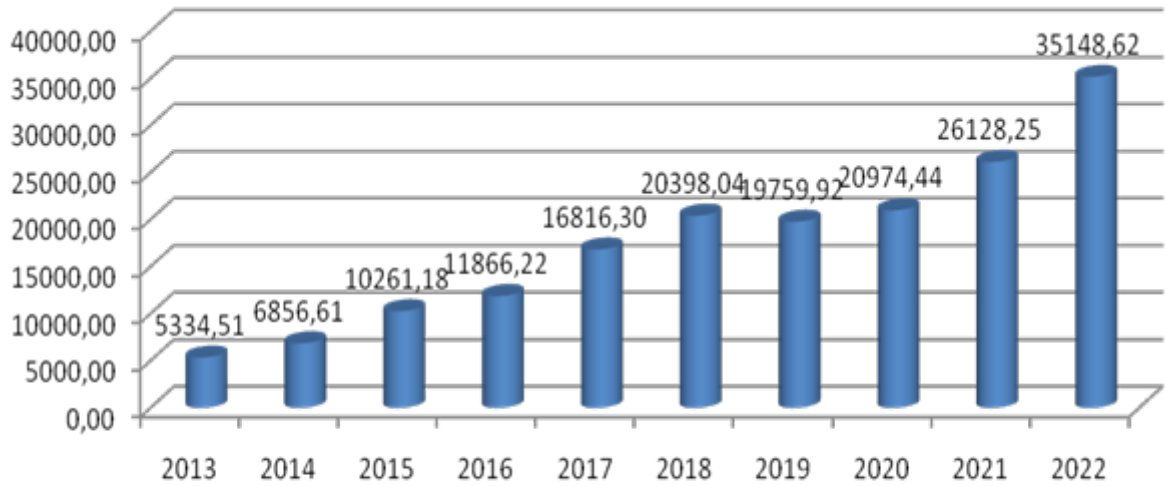
Загальний приріст результативного показника за 2021-2022 рр. становить +0,393 (1,096 – 0,703). Приріст відбувся через зростання активів найбільш ліквідних та тих, що повільно реалізовані та завдяки зменшенню найбільш термінових зобов'язань, П1 і короткострокових пасивів, П2. Внаслідок суттєвого зменшення групи статей А2 (-13624 тис. грн) результативний показник зменшився на 0,252. З метою об'єктивної оцінки ліквідності підприємства необхідно виявити причини її зміни. При встановленні зниження величин коефіцієнтів по компанії потрібно відслідковувати причини. Ці причини відносяться до класу або внутрішніх або зовнішніх.

Щодо поточної ліквідності, то вона може виступати характеристикою платоспроможності фірми на момент, який є найближчим до дати або моменту аналізу.

2.3 Оцінка платоспроможності ТД «ЛІС» та її впливу на підприємницьку діяльність

Підприємницька активність організації обумовлює її платоспроможність, але сама визначається ефективністю управління господарськими процесами. Факти господарського життя відбиваються в показниках фінансової звітності, тому діагностика і моніторинг, оцінка та аналіз дозволяють відслідковувати основні тенденції та корегувати управлінські дії щодо платоспроможності. Рівень показників платоспроможності залежить від стану оборотних коштів.

Звернемося до статистичної інформації, яка характеризує оборотні активи підприємств України, які працюють на досліджуваному ринку та ведуть підприємницьку активність [18] (рис. 2.15).



- Оборотні активи вітчизняних підприємств, які працюють на ринку оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка (крім меблів), млн. грн, усього

Рисунок 2.15 – Динаміка оборотних активів підприємств, млн. грн

Джерело: за даними [18]

Далі, оцінимо динаміку показника «оборотні активи» для ТД «ЛІС». Склад активів характеризується превалюванням «важко» реалізуємих необоротних активів. Динаміка така: 48,02% проти 61,98 % у 2020 р. 30,37 % проти 69,93 % у 2021 р. та 46,33 % проти 53,67 % у 2022 р. Тобто, у 2021 р. структура була занадто «важка». До того ж 2020 р. та 2022 р. підприємство закінчило зі збитком у сумі відповідно 5120 тис. грн та 5144 тис. грн. це означає відсутність прибутковості. Як продемонстрували отримані дані, прибутковість сукупного капіталу від підприємницької діяльності є тільки у 2021 р. (2,88%), оборотного капіталу (7,77%), продажів (4,06%). Це потребує управлінської уваги від власника, адже рівень рентабельності операційної діяльності підприємств забезпечує їх ліквідність та платоспроможність.

Звернемося до статистичних даних, щоб оцінити тенденцію цього показника на ринку, де працює досліджуваний суб'єкт (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Динаміка прибутковості операційної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності (з розподілом на великі, середні та малі), %

Вид діяльності	Оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини та корка, крім меблів						
	Роки	великі	ланцюговий темп росту	середні	ланцюговий темп росту	малі	ланцюговий темп росту
	2014	14,8	-	2,4	-	-5,1	-
	2015	17	114,86	5,7	237,50	2,8	-54,90
	2016	17,8	104,71	8,3	145,61	5,2	185,71
	2017	18,1	101,69	8,3	100,00	1,6	30,77
	2018	17	93,92	6,5	78,31	4	250,00
	2019	8,9	52,35	3,3	50,77	3,2	80,00
	2020	14,8	166,29	5,7	172,73	4,2	131,25
	2021	18,9	127,70	8,7	152,63	4,1	97,62
	2022	10,9	57,67	8,6	98,85	4,9	119,51



Рисунок 2.16 – Динаміка прибутковості операційної діяльності суб'єктів підприємництва

Джерело: розраховано та систематизовано за даними [18]

На цьому сегменті ринку продукції, значення показника прибутковості дуже мале. Тому, особливості ринку дуже впливають на результат підприємницької діяльності. Отримані нами розрахунків демонструють, що прибутковість на великих організаціях не перевищує 18,9 % за 9 років. Щодо середніх (до яких відноситься компанія «ЛІС»), то показник не перевищує 8,7 % за результатами 2021 р. При цьому, вже у 2022 р. показник зменшений (-0,1%). На малих фірмах значення не більше ніж 5,2 % за 2014-2022 рр.

Для керівного впливу на платоспроможність з боку підприємця важливо оцінювати власний капітал, ВК: як його масштаб, так і його елементи. Аналітичний план дослідження вміщує: динаміку власного капіталу (позитивна/негативна), внутрішню будову (співвідношення між елементами ВК) та співвідношення з зовнішніми/позиковими джерелами. Таким чином формується висновок щодо режиму, ефективності управління компонентами власного капіталу та зовнішнього/позикового капіталу для прийняття рішень щодо забезпечення, підвищення підприємницької активності, отже – ліквідності і платоспроможності. Інформативним є відносний показник прибутковості власного капіталу, на підставі його значень та відслідковування динаміки власник має оцінити ступінь ефективності роботи власного капіталу на фірму. За даними українських компаній у 2021 р. цей показник в середньому становив 11,48% на ринку деревини. Розрахована медіана показника ROE у 2021 р. дорівнює 5%. Середній показник ROE для чеських деревообробних компаній у 2021 р. становив 16,6%. У 2020 р. для вітчизняних підприємців медіана ROE 8%, а середнє значення 12% [95].

У 2020 р. ТД «ЛІС» мав від'ємне значення частини власного капіталу, оскільки підприємство закінчило період з непокритим збитком за розміром 46232 тис. грн. Через збільшення частки від власників (на 12481 тис. грн), додаткового капіталу (через курсову надбавку на 45798 тис. грн) величина власних коштів збільшена у 2021 р. на 62189 тис. грн і становила 49835 тис. грн.

Ситуація у 2022 р. зі зменшенням власних джерел у розмірі 4246 тис. грн обумовлена була зниженням капіталу у дооцінках внаслідок переоцінки (уцінки) об'єктів активів, що важко реалізовані. При співвідношення величини власного та оборотного джерел формування активів можна визначити важливі оціночні показники для платоспроможності та оцінити швидкість мобілізації активів у грошову форму. Адже, значні зміни в оборотному капіталі надають важливу інформацію різним зацікавленим сторонам компанії, особливо це стосується чистого оборотного капіталу. Аналіз оборотного капіталу є актуальним способом оцінки кредитоспроможності компанії. До того ж він допомагає краще зрозуміти нормальний діловий цикл компанії (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Показників, які визначають платоспроможність та їх формульний вираз

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення
Власні оборотні кошти	$\phi.1, p. 1495 - \phi.1, p.1095$	> 0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1195}$	> 0 збільшення
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095}{\phi.1, p.1100 + 1110}$	$> 0,5$
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	$\frac{\phi.1, p.1165}{\phi.1, p.1495 - \phi.1, p.1095}$	збільшення
Коефіцієнт покриття запасів	$\frac{\phi.1, p.1495 - p.1095 + p.1600 + p.1615}{\phi.1, p.1100 + p.1110}$	> 1

На основі проведеного обґрунтування основних показників, які важливі для діагнозу платоспроможності, нами розрахована та заповнена аналітична таблиця 2.14 та визначений приріст для можливості розуміти тенденцію.

Таблиця 2.14 – Аналітичні показники, які визначають платоспроможність ТД «ЛІС»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Власні оборотні кошти	-43029,7	-44865	-44296
Абсолютний приріст, +/-	-	-1835,3	569,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-1,181	-1,198	-1,032
Абсолютний приріст, +/-	-	-0,017	0,166
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	-2,393	-2,414	-2,524
Абсолютний приріст, +/-	-	-0,021	-0,11
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	-0,057	-0,056	-0,106
Абсолютний приріст, +/-	-	0,001	-0,05
Коефіцієнт покриття запасів	-0,419	-0,456	-0,999
Абсолютний приріст, +/-	-	-0,037	-0,543

Результати підтверджують наявність певних труднощів з платоспроможністю в компанії. Компанія відчуває труднощі із забезпеченням, як власними оборотними коштами (від'ємні дані за три роки), такі і можливостями щодо маневрування ними (від'ємні дані за три роки). Показник покриття запасів, який також від'ємний, свідчить про проблеми практичного характеру щодо наявності в достатності джерел забезпечення запасів в компанії. Така ситуація є вихідною для змін в плануванні/управлінні запасами для того, щоб компанія була більш самодостатньою.

Виходячи з обґрунтованих висновків про те, що пов'язані оціночні показники платоспроможності та монетизації активів впливають за стан господарської активності, далі представлений розрахований прогноз відновлення платоспроможності компанії.

Рекомендацій [71] визначають, що, якщо значення показника поточної ліквідності (Кпл) менше нормативного (рекомендованого), але намітилась тенденція зростання вказаних показників, то визначається коефіцієнт відновлення платоспроможності за зазначений період, Квп.

Для ТД «ЛІС» приріст Кпл у 2021 р. (в абсолютному вимірі) становить +0,156, у 02022 р. +0,393 (за проведеними розрахунками табл. 2.12), тому доцільним є визначення показника Квп за рекомендованим виразом:

$$K_{вп} = \frac{K_{пл_1} + \frac{6}{T}(K_{пл_1} - K_{пл_0})}{K_{пл_{норм}}} \quad (2.1)$$

де $K_{пл_1}$ та $K_{пл_0}$ – фактичні значення коефіцієнта поточної ліквідності відповідно за періоди;

$K_{пл_{норм}}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності;

6 – період відновлення платоспроможності, місяців;

T – звітний період, місяців.

Динаміка показника Квп становить:

$$K_{вп_{2020}} = \frac{0,547 + 6/12(0,547 - 0,242)}{1,5} = 0,466$$

$$K_{вп_{2021}} = \frac{0,703 + 6/12(0,703 - 0,547)}{1,5} = 0,521$$

$$K_{вп_{2022}} = \frac{1,096 + 6/12(1,096 - 0,703)}{1,5} = 0,861$$

За результатами порівняння 2022 -2021 рр., є позитивна динаміка (0,861 – 0,781 = 0,08), але, все ж таки показники Квп менші за рекомендоване: Квп < 1. Це свідчить, що компанія не має реальної, суттєвої можливості відновити свою платоспроможність найближчим роком.

Продовженням та більш детальним аналізом платоспроможності є порівняльна оцінка таких показників (табл. 2.15) [32; 66].

Таблиця 2.15 – Алгоритм оцінки ступеню неплатоспроможності компанії

Показник та формула для розрахунку	Ступінь неплатоспроможності			
	норма	поточна	критична	надкритична
поточної платоспроможності рядки Ф.1 (1030+1035+1165-1695)	> 0	<0	<0	<0
коефіцієнт забезпечення власними коштами рядки Ф.1 (1495-1095) / 1195	0,1	> 0,1	<0,1	<0,1
коефіцієнт покриття рядки Ф.1 (1195 / 1695)	1,5	>1,5	<1,5	<1,0
чистий прибуток рядок Ф.2 (2350 або 2355)	> 0	> 0	> 0	<0

В таблиці 2.16 розраховані показники для підприємства.

Таблиця 2.16 – Аналіз ступеню неплатоспроможності підприємства

Показник	Ступінь неплатоспроможності та її динаміка		
	2020 рік	2021 рік	2022 рік
поточної платоспроможності	-34120	-51143	-37201
коефіцієнт забезпечення власними коштами	-1,181	-1,198	-1,032
коефіцієнт покриття	0,547	0,703	1,096
чистий прибуток	-5120	2911	-5144
ступінь неплатоспроможності	надкритична	критична	надкритична

Власно в компанії дуже погана ситуація з платоспроможністю. За даними таблиці 2.16 компанія знаходиться в зоні критичної неплатоспроможності протягом останнього періоду що дорівнює три роки.

Важливо звертати увагу на співвідношення між: оборотністю дебіторської заборгованості і запасів, з одного боку, та рентабельності. Відношення наступне: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та коефіцієнт запасів залежать від рентабельності обернено. Негативний зв'язок між оборотністю дебіторської заборгованості та рентабельністю пояснюється тим фактом, що споживачам або клієнтам потрібно більше часу, щоб оцінити властивості продукту компанії, що пропонує компанія зі зниженою рентабельністю. Тут постає питання, що коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості впливає на ROA дуже позитивно. Це пов'язано з тим, що фірма може довше тримати гроші, щоб фінансувати та забезпечувати активність бізнесу. Прибутковість компанії може обумовлювати і її ліквідність. Залежність описується так: чим вищий прибуток, тим більша дебіторська заборгованість (це пояснюється тим, що високорентабельна фірма має більше коштів для кредитування клієнтів).

Висновки за розділом 2

Діяльність підприємницької структури, яка досліджувалася, зосереджена на відповідному сегменті ринку за для задоволення потреб споживачів, отримання позитивного фінансового результату від власної господарської активності. За результатами, динаміка основних показників характеризується певними коливаннями. Разом зі зростанням активів, збільшується чистий дохід, але, результатом діяльності у 2020 р та 2022 р. є збиток у розмірі відповідно: 5120 тис. грн у 2020 р. та 5144 тис. грн у 2022 р. Збільшення загальних витрат (собівартості) складає 726 тис. грн у 2021 р. та 9918 тис. грн у 2022 р.

Коефіцієнти ліквідності, які використовуються в цьому дослідженні, були обраними тому, що вони є легкими для розуміння та є індикаторами для

аналізу короткострокової ліквідності компанії. Оцінено вплив факторів на цей показник задля подальшої розробки рекомендацій про підвищення його значення.

За результатами обґрунтовано, що покращення платоспроможності компанії є результатом внутрішньої політики, що визначає заходи по управлінню дебіторською заборгованістю, зменшення надпланових запасів, які в даний час не забезпечені необхідними джерелами фінансування.

У сучасних нестабільних умовах господарювання підходи до забезпечення стабільної ліквідності та платоспроможності мають бути засновані на пошуку компромісу між ліквідністю та операційною ефективністю.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ

3.1 Головні аспекти забезпечення платіжної стійкості підприємницьких структур на фундаменті світового досвіду

Платіжна стійкість є результатом ефективного керування ліквідністю та платоспроможністю суб'єкта підприємництва. Управлінські заходи керівника стосуються різних компонент поточних активів і зобов'язань у бік оптимального співвідношення, таким чином, щоб організація могла підтримувати відповідну структуру ліквідності. Більш того ефективність управління ліквідністю визначає ступінь ризику, величину дохідності, відсоток прибутковості.

Світова практика свідчить, що за наявності високого обороту, який генерує підприємницька структура можна досягти найкращих результатів у сфері фінансових результатів та рентабельності. Якщо, крім того, компанія ефективно управляє окремими елементами оборотних активів та поточних зобов'язань, підприємство також набуває безпечного рівня фінансової ліквідності.

Проблеми з ліквідністю, швидше за все, перетворюються на проблеми з платоспроможністю для тих компаній, які були фінансово вразливими в попередньому періоді або в динаміці. На ліквідність і платоспроможність впливають фактори, які знаходяться і поза межами організації.

Представимо механізм, за допомогою якого платоспроможність і ліквідність взаємодіють (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 - Взаємозв'язок ліквідності, платоспроможності в системі господарської діяльності підприємницької структури

На ліквідність і платоспроможність впливають фактори, які знаходяться в середині організації. Для забезпечення безперервності розвитку економічних процесів і мати можливість вчасно оплачувати рахунки необхідно, щоб компанія мала достатньо ліквідних активів для покриття операційних чистих відтоків готівки та погашення боргів. Якщо балансова вартість боргу перевищує вартість активів, тобто якщо вона має від'ємний капітал та компанія вважається неплатоспроможною.

Стабільність фінансових показників підприємства також впливає на позиковий капітал. Якщо підприємство має більшу фінансову привабливість,

збільшуються його можливості. Необхідно оптимізувати складські запаси товарів, призначених для реалізації готової продукції та контролювати споживання матеріальних ресурсів підприємства в процесі надання послуг, виготовлення продукції та виконання робіт. У разі своєчасної оплати послуг, що надаються підприємством (відмова від боргових клієнтів і споживачів), необхідно розробити заходи, що забезпечують можливість індивідуального впливу на споживача в залежності від його платоспроможності.

На ліквідність і платоспроможність впливають фактори, які знаходяться і поза межами організації. Важливим фактором, який характеризує результати господарювання підприємця є монетизація активів та здатність сплачувати платежі, які, водночас визначаються дією специфічного конкурентного середовища. Обґрунтованим є розвиток ринку деревообробки – сировини, яка обумовлює функціонування економіки України та її інтеграції у глобальний ринок.

При дослідженні цього сектору вітчизняної промисловості, були встановлені наявні суттєві конкурентні переваги на світовому ринку. Одночасно, це надало можливість окреслити найперспективніші сектори. До них потрапили: 1) обробка і виготовлення виробів з деревини, 2) виробництво меблів та ін. Ландшафт підприємницької активності в секторі деревообробки корелює з макроекономічною ситуацією в Україні та впливає на функціонування таких видів, як: 1) виробництво будівельних матеріалів, 2) дизайн інтер'єрів, 3) хімічною та 4) текстильною видами діяльності. Це прямо актуалізує важливість безпекового фінансового стану підприємців зі сфери деревообробки для стабільної роботи підприємців інших сфер економічної активності. Розглянемо більш уважно світовий ринок різних видів виробництв з деревини. Визначено, що великими виробниками фанери у 2021 р. були такі країни, як : Китай 55,0 % (від загального світового обсягу виробництва); Індія 8,6 %; США 8,6 %; Індонезія 4,1 %. За допомогою методу багатовимірного порівняльного аналізу у таблиці 3.1 наведені дані, які характеризують загальний ринковий потенціал.

Таблиця 3.1 – Найбільші країни світу – виробники, експортери, імпортери та споживачі деревообробної продукції

ТОП-5найбільших у світі країн – виробники, експортери, імпортери та споживачі фанери, шпону, дерев'яних плит і панелей у 2021 р., тис. куб. м			
виробників	експортерів	імпортерів	споживачів
Китай 638654 (55%)	Китай 9930 (33,2%)	США 4664 (15,5%)	Китай 54907 (47,3%)
Індія 10000 (8,6%)	Індонезія 3060 (10,2%)	Японія 2560 (8,5%)	США 14033 (12,1%)
США 9925 (8,6%)	Бразилія 2820 (9,4%)	Німеччина 1486 (5,0%)	Індія 10120 (8,7%)
Індонезія 4800 (4,1%)	Канада 2748 (9,2%)	Велика Британія 1453 (4,8%)	Японія 5789 (5,0%)
Канада 4061 (3,5%)	Малайзія 1680 (5,6%)	Канада 1406 4,7%)	Канада 2673 2,3%)
Світ 116082 (100%)	Світ 29927 (100%)	Світ 30005 (100%)	Світ 116161 (100%)

Джерело: систематизовано за даними [23; 98]

За період 2014-2021 рр., експорт ключових товарів зріс на 20% (з 1,1 млрд. доларів США до 1,3 млрд. доларів США). За той самий період обсяг імпорту скоротився з 0,4 млрд. доларів США до 0,3 млрд. доларів США. Імпорт всіх ключових виробів з деревини у 2014-2021 рр. перебував на стабільному рівні – 0,5% всього імпорту. В той час як дані товари підвищили свою значущість в експорті. Експорт деревини, лісоматеріалів та ключових виробів з деревини зріс з 1,8% усього експорту товарів у 2014 р. до 2,7% у 2021 р. (пікові значення у 3,0% досягнуті двічі – у 2017 та 2018 рр. відповідно (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 – Частка зовнішньої торгівлі, %

Джерело: систематизовано за даними [12; 18]

Ключовими торговими партнерами України на цьому ринку є Молдова, Польща, Румунія, та багато інших країн світу. Більше, ніж 0,5 експорту з України, у 2021 р. є 1) Польща (17%), 2) Китай (9%), 3) Румунія (7%), 4) Німеччина (6%), 5) Угорщина (5%) та 6) Італія (5%). Ці країни становить і суттєву частку в експорті: Польща (18%), Румунія 10%), Німеччина (10%), Туреччина (3%). Ці країни визначили майже 81 % усього імпорту у 2021 році.

Низка проблем, обумовлених незадовільною ліквідністю та платоспроможністю пов'язана з комбінацією факторів, таких як, наприклад, структура виробництва країни, вплив пандемії Covid-19 та потужність вживаних заходів стримування. Після активації буфера оборотного капіталу та без урахування національної корпоративної політики підтримки, що застосовуються в країнах ЄС, менше 20% фірм виявилися у важкому стані (Австрія, Данія та Німеччина, Литва, Люксембург і Румунія) і близько 30% або більше зазнають такого лиха в Бельгії, Франції, Італії, Латвії, Словаччини та Іспанії.

Оборот та частка прибутку, що забезпечує прибутковість, отже, платоспроможність підприємців визначається обсягами продажу власної продукції. Але реалізація може відбуватися тільки за умови виконання європейських регламентів, таких як Регламент ЄС про вирубку та продаж деревини (European Union Timber Regulation) та кількох вимог до безпеки продукції. Часто, крім необхідних правових вимог, умовою продажу/купівлі такої продукції є сертифікат «стійкого лісокористування» (Лісова наглядова рада (Forest Stewardship Council)). А також необхідність дотримання певних вимог ринку преміум-класу (або ніші такого ринку), наприклад ISO [57; 82]. Предметом регулювання Світовою організацією торгівлі (СОТ) є торгівля продукції з деревини. Внаслідок особливостей перетинання меж країн, працюють технічні регламенти та стандарти продукції. Розроблено багато (понад 50) сертифікаційних програм, які діють до деревообробних секторів: 1) Лісова наглядова рада, 2) Програма затвердження сертифікації лісових господарств (Programme for the Endorsement of Forest Certification) (рис. 3.3).

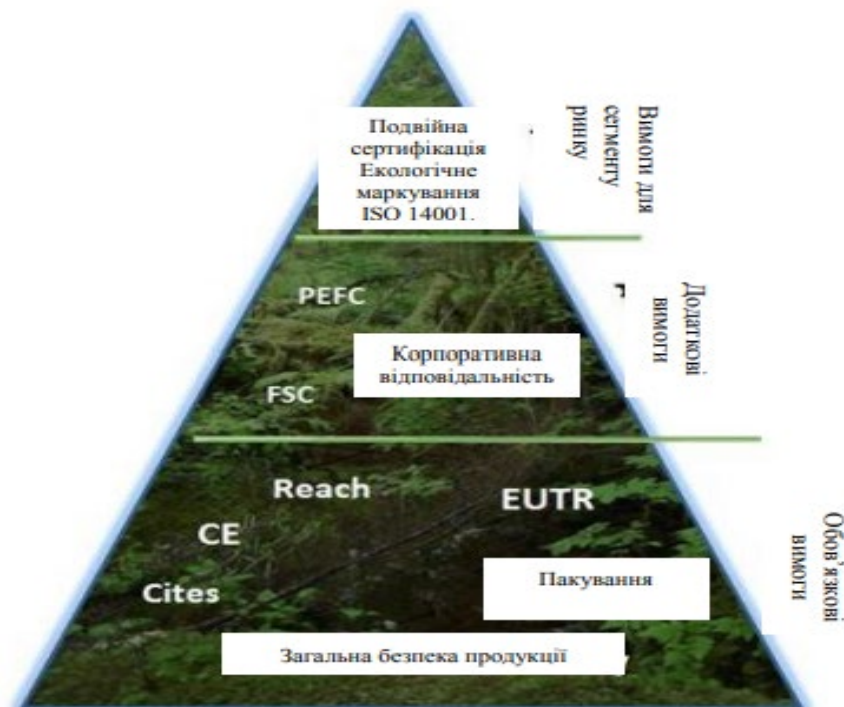


Рисунок 3.3 – Вимоги відповідності лісоматеріалів на ринку в ЄС для забезпечення вимог продажу продукції

Джерело: систематизовано за даними [57; 82]

Чутливість цього сектора до економічних коливань і досвід, пов'язаний з недавніми корпоративними банкрутствами, вказують на важливість інструментів для постійного моніторингу фінансової мобільності. Завдяки цьому можна виміряти операційні витрати компанії в нормальних і стресових умовах. Відповідно до [18], 37% компаній у секторі деревообробки зіткнулися з проблемою ліквідності через шок від Covid-19. Цей результат підтверджує, що серйозність потрясінь, може мати суттєве значення та бути причиною проблем з ліквідністю.

Вибір, який стоїть перед компанією між самокупністю діяльності та/або інвестиціями, коли потрібні кошти, ніколи не буває легким. Існують обидва типи капіталу, і оптимальна структура капіталу все ще є дискусійним питанням у корпоративних фінансах.

Зобов'язання необхідно сегментувати за строками погашення, продуктами та контрагентами. Завдяки цьому суму, надану компанії, можна коригувати відповідно до різних сценаріїв кредитування та національних планів підтримки.

3.2 Напрямки підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛІС»

Економічний аспект роботи підприємців характеризується фінансовими результатами. Їх зростання, забезпечення стабільного підприємницького успіху та ділової активності обумовлене ефективними управлінськими діями по відношенню до ліквідності і платоспроможності. Зменшення ризиків або пом'якшення їх впливу, ритмічність та безперервність роботи – все це є результатом управління вказаними фінансовими елементами. У фокусі короткострокової перспективи або тактичних напрямків управління підприємницькою активністю є ліквідність.

Тому, що вона обумовлює можливість виконувати поточні зобов'язання власної компанії при мінімумі витрат. Рівень оціненої ліквідності обумовлює платоспроможність: 1) поточну та 2) перспективну [3; 34]. Проведені оцінки в попередньому розділі підтверджують тенденцію зростання кількості підприємницьких структур, що мають низьку платоспроможність. Саме ця динаміка видна у статистичних величинах. Складнощі в бізнес-середовищі визначені впливом карантинних заходів після пандемії Covid-19 (зовнішній фактор), недостатньо розроблена політика забезпечення оборотними коштами, слабкість або відсутність планування процесами виробництва та/або збуту продукції, слабкість управління ресурсами організації (внутрішні фактори) – всі ці фактори обумовлюють зниження рівня основних фінансових елементів.

Якщо досліджувати фактори, що впливають на підвищення ліквідності та платоспроможності, то до них відносять прибуток компанії, дохід, витрати, а також величину наявних оборотних коштів і зобов'язань. Якщо менеджмент застосовує управлінські дії по відношенню до поточних активів і відповідних зобов'язань, то керівництво/підприємець буде достатньо релевантну інформацію щодо потенційно вузьких місць, які становлять перепони до ефективного управління грошовими потоками. Основні ознаки, які визначатимуть платоспроможності згруповані на рисунку 3.4.

Детальний та всебічний аналіз поточної ліквідності та оборотного капіталу це перший крок до покращення ситуації. Основними управлінськими заходами нами рекомендуються: постійний, ретельний і системний моніторинг підприємницької активності та основних показників, увага щодо оптимізації витрат, контроль за розподілом прибутку та удосконалення елементів фінансової політики в компанії ТД «ЛІС».



Рисунок 3.4 – Основні ознаки, які визначатимуть платоспроможність підприємницької структури

Задля покращення ліквідності та платоспроможності компанії нами рекомендовані.

Таким чином, за аналітичними результатами попереднього розділу цієї роботи та на основі проаналізованих факторів нами встановлені та узагальнені напрями управлінських дій щодо збільшення рівнів ліквідності та платоспроможності ТД «ЛІС» (рис. 3.5).



Рисунок 3.5 – Напрями управління ліквідністю та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛЕС»

При розробці як політики так і ланцюжка заходів щодо управління підвищенням ліквідності ТД «ЛЕС», згідно запропонованим рис. 3.5, нами рекомендовані такі практичні кроки, які сприяють збільшенню грошового потоку, покращення структури активів та їх джерел (рис. 3.6).

Важливим заходом є моніторинг та управління структурою активів організації, адже критерій підвищення рівня ліквідності має бути покладений

в основу при обґрунтуванні формування оптимального значення оборотних активів.



Рисунок 3.6 - Заходи, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтриманню ефективної господарської діяльності

До речі, щодо підвищення платоспроможності, або її забезпечення, то політика управління необоротними активами має бути спрямована на забезпечення розміщення або повертання інвестованих коштів якнайшвидше через методи прискореної амортизації та/або продаж тих, що не використовуються.

Одним з перспективних заходів для відновлення/забезпечення ліквідності та платоспроможності для ТД «ЛІС» є надання знижок покупцям/клієнтам. Це є стимулом для дострокової оплати. Може бути надана навіть невелика знижка за розміром: 1% або 2% за умови сплати рахунку протягом 10-12 днів (або менше). Такий захід не тільки дозволить уникнути певних проблем з грошовими потоками, але відстежувати тих з покупців/клієнтів, які прострочили оплату. Ще одним перспективним кроком в цьому управлінському напрямі є застава від клієнтів. Залежно від товарів ТД «ЛІС» (це термодерешина, терасна дошка, мербау, планкен) доцільно розробити систему застави. Цей крок важливий, оскільки продукцію компанії можна вважати індивідуальною. Як свідчить практика, більшість з клієнтів не відмовляється від пропозиції внести передоплату. Якщо у клієнта виникла проблема з передоплатою, це може говорити про наявні або потенційні фінансові проблеми (інформація є вкрай важливою для бізнесу ТД «ЛІС»).

Значним елементом, що впливає на платоспроможність і ліквідність, є такий вид заборгованості як дебіторська. Важливо контролювати діяльність компанії з дебіторською заборгованістю. Регулярні моніторинг та перегляд балансів з дебіторами дозволяють побачити тих з них, які 1) сплачують ранки завчасно, 2) регулярно сплачують вчасно, 3) хронічно прострочують строки платежів. Остання група потребує особливої уваги. Для цього можна надіслати сповіщення про платіж, коли платіж настав, або надати кілька способів оплати рахунку. Рекомендується оплачувати рахунок за допомогою цифрового платежу. Оскільки клієнти можуть відкласти початок цифрових платежів, щоб підтримати свою мобільність, це не обов'язково означає, що готівка надходитиме швидше, але це означає, що вхідні транзакції можна розпізнавати та публікувати швидше. Якщо ці заходи не спрацьовують, тобто у випадку відставання, рекомендується зв'язатися з клієнтами, які прострочили оплату і припинити доставку додаткових продуктів, доки відносини не будуть вирішені та врегульовані.

Також рекомендованим є перегляд умов, через додавання до них

пункту про прострочення платежу, який автоматично стягуватиме з клієнтів штраф при простроченні платежу. Нами запропоновані рекомендації до роботи з клієнтами/покупцями (рис. 3.7).

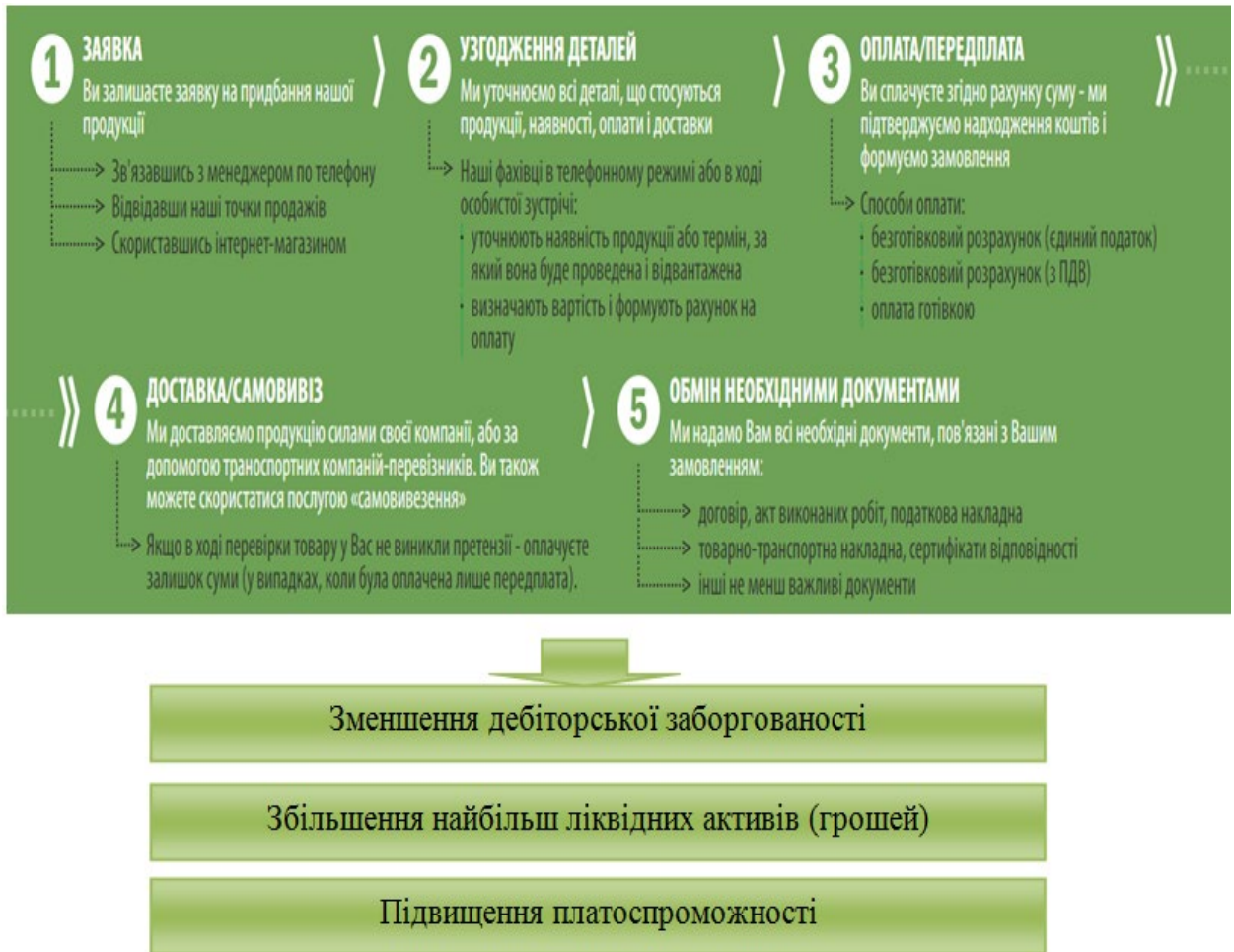


Рисунок 3.7 – Удосконалення алгоритму співпраці з клієнтами з метою підвищення ліквідності та платоспроможності підприємницької структури ТД «ЛІС»

Важливим аспектом, що забезпечує платоспроможність і ліквідність є міцна співпраця з постачальником. Для власника або керівництва продуктивніше вжити заходів для співпраці з бізнесом компанії для кращих умов оплати, не оплачуючи витрати негайно. Це особливо вірно, якщо постачальник оцінює політику дострокових платежів. Як свідчить практика, продавець конкурує з бізнес-партнером ТД «ЛІС», тому він може бути готовий надати знижку на оптові замовлення або дострокову оплату. Це

особливо важливо, оскільки ТД «ЛІС» підтримує довгострокові відносини з основними постачальниками запасів.

Ефективним кроком у вдосконаленні напрямку є скорочення експлуатаційних/операційних витрат. Це тому, що це швидкий спосіб покращити грошовий потік (рис. 3.8).

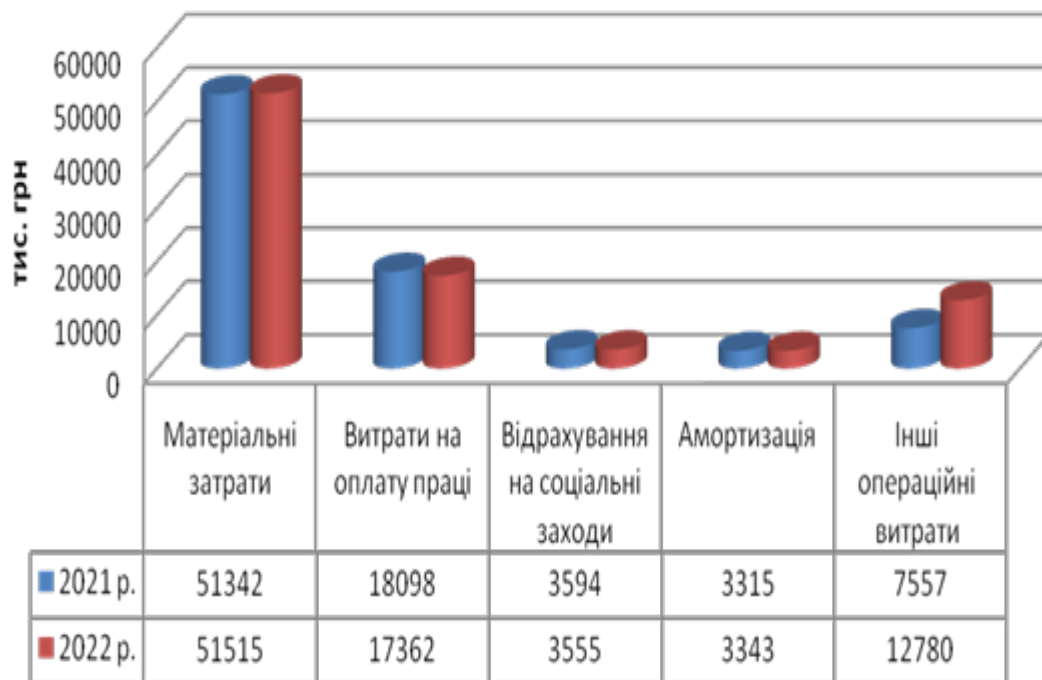


Рисунок 3.8 – Динаміка елементів витрат підприємства ТД «ЛІС»

Скорочення постійних витрат не є легким управлінським заходом, але інші витрати (тобто, ділові поїздки, понаднормову роботу працівників та ін.) можна скоротити. Високе значення інших операційних витрат характеризує діяльність ТД «ЛІС»: у 2022 р. 12780 тис. грн, у 2021 р. 7557 тис. грн. Перспективною рекомендацією нашого дослідження для суб'єкта підприємництва є оптимізація управління запасами (рис. 3.9).

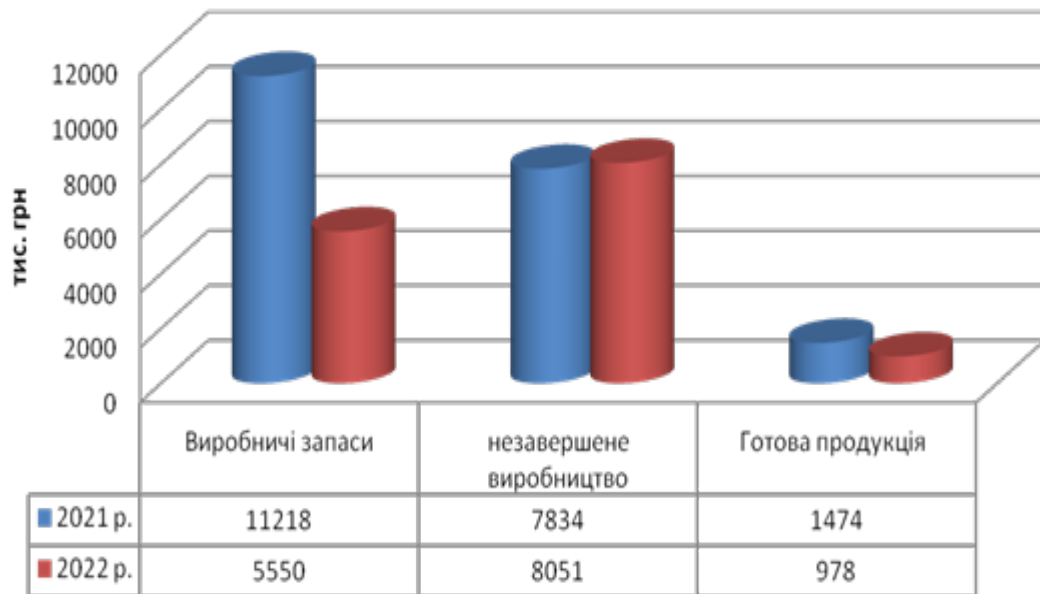


Рисунок 3.9 – Динаміка зміни запасів

Рекомендації з управління підприємницькою активністю ТД «ЛІС» спрямовані на контроль за оборотністю та продуктивністю запасів, адже зменшення кількості запасів, що повільно обертаються призводить до збільшення коштів у наслідок їхнього вивільнення.

3.3 Практичні заходи щодо підвищення ліквідності та платоспроможності для забезпечення результативності підприємницької діяльності ТД «ЛІС»

Як було обґрунтовано у попередніх розділах роботи, ці категорії взаємопов'язані та чинять вплив на фінансові показники компанії. Брак достатньої кількості ліквідних коштів відображається на фінансовому «здоров'ї» компанії, але її надлишок може знижувати величину прибутку (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Оцінка фактичного та прогнозованого фінансового стану суб'єкта підприємництва ТД «ЛІС» з урахуванням ступеня його ліквідності

Тип фінансового стану	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Методика та техніка розрахунку			
Стійкий	$A1 \geq П1$	$A1 \geq (П1 + П2)$	$A1 \geq (П1 + П2 + П3)$
Нормальний	$(A1 + A2) \geq П1$	$(A1 + A2) \geq (П1 + П2)$	$(A1 + A2) \geq (П1 + П2 + П3)$
Передкризовий	$(A1 + A2 + A3) \geq П1$	$(A1 + A2 + A3) \geq (П1 + П2)$	$(A1 + A2 + A3) \geq (П1 + П2 + П3)$
Кризовий	$(A1 + A2 + A3) \leq П1$	$(A1 + A2 + A3) \leq (П1 + П2)$	$(A1 + A2 + A3) \leq (П1 + П2 + П3)$
Розраховані дані			
Роки	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
2020 р.	Нормальний	Кризовий	Кризовий
2021 р.	Нормальний	Кризовий	Кризовий
2022 р.	Стійкий	Кризовий	Кризовий

Результатом розрахунків є погіршення стану компанії ТД «ЛІС» в коротко- та довгостроковій перспективах. Одночасно, бачимо, що статті, що входять до групи швидко реалізованих активів є гарантованим резервом для покращення загального показника ліквідності та покращення перспектив роботи компанії на рівні нормального або передкризового стану.

Актуальним аналітичним доповненням вважаємо розрахунок інтегрального та загального показника платоспроможності (табл. 3.3).

Планування ліквідності дає інформацію менеджменту/власникові про поточні фінансові показники і майбутні фінансові плани. Майже для кожної компанії важлива фінансова гнучкість. Це підвищує готовність до потенційних бізнес-ризиків і дозволяє швидше приймати рішення. Недостатня «видимість» ліквідності може легко зруйнувати компанію через раптові бізнес-ризиків, а в гіршому випадку призвести до банкрутства.

Таблиця 3.3 – Розрахунок інтегрального показника та загального показника платоспроможності

Показник	Формула	Характеристика		
Методика та техніка розрахунку				
Інтегральний показник	$I_{\Pi} = \frac{K_{ал}}{0,2} + \frac{K_{тл}}{0,5} + \frac{K_{зл}}{1}$	Нормативна величина показника має значення $>3,0$, що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак		
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	$P_{зд} = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{\Pi1 + 0,5\Pi2 + 0,3\Pi3}$	Показник свідчить про перспективи, що має підприємство для погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть свої вимоги		
Дані по ТД «ЛІС»				
Показники / роки	2020 р.	2021 р.	2022 р.	
Інтегральний показник	1,115	1,843	2,429	
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	0,356	0,485	0,502	

Таким чином, на підприємстві спостерігається поточна неплатоспроможність протягом трьох років. Нам бачиться, що проблема для малих і середніх суб'єктів підприємництва полягає в тому, що їм важко отримати в режимі реального часу точну фінансову інформацію про їх поточний стан у будь-який момент часу. У свою чергу, це може привести до тривалого процесу прийняття рішень довгострокового характеру та зменшувати фінансову гнучкість компанії. Це також може перешкодити компанії скористатися бізнес-можливостями і стати причиною втрачання конкурентної переваги.

Для структурування управлінських заходів щодо ліквідності та платоспроможності скористуємося моделлю, яка пов'язує оборотний капітал компанії та її прибутковість. Скорингова модель за трьома балансовими показниками наведена в таблиці 3.4-3.5.

Таблиця 3.4 – Скоринговий аналіз платоспроможності компанії

Показники	Рівень показника				
	Кількість балів				
Рентабельність сукупного капіталу, %	30% і вище	від 29,9% до 20 %	від 19,9% до 10%	від 9,9% до 1%	менше 1%
	50 балів	від 49,9 до 35 балів	від 34,9 до 20 балів	від 19,9 до 5 балів	0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0 і вище	від 1,99 до 1,7	від 1,69 до 1,4	від 1,39 до 1,1	1,0 і нижче
	30 балів	від 29,9 до 20 балів	від 19,9 до 10 балів	від 9,9 до 1 балу	0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7 і вище	від 0,69 до 0,45	від 0,44 до 0,3	від 0,29 до 0,2	менше 0,2
	20 балів	від 19,9 до 10 балів	від 9,9 до 5 балів	від 5 до 1 балу	0 балів
Класи	I	II	III	IV	V
Межі класів	100 балів	від 99 до 65 балів	від 64 до 35 балів	від 34 до 6 балів	0 балів

У минулому періоді підприємство за рівнем платоспроможності відносилось до IV класу, але у поточному періоді показники погіршилися та для підприємства визначений останній клас платоспроможності. Отже, ризик великий оскільки наявний високий ступінь ризику із непогашення заборгованості.

Таблиця 3.5 – Скорінговий аналіз платоспроможності компанії ТД «ЛІС»

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	значення	бали	значення	бали	значення	бали
Рентабельність сукупного капіталу, %	-6,75	0	2,88	6	-4,50	0
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,547	0	0,703	0	1,096	1
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,22	1,8	0,19	0	0,24	2
Всього балів	-	1,8	-	6	-	3
Клас компанії	V		IV		V	
<p>I клас – підприємства з добрим запасом фінансової стійкості, який дозволяє бути впевненими в поверненні позикових коштів; II клас – підприємства, що демонструють деякий ступінь ризику із заборгованості, але ще не розглядаються як ризиковані; III клас – проблемні підприємства; IV клас – підприємства з доволі високим ризиком із заборгованості; V клас – підприємства високого рівня ризику неплатоспроможності</p>						

Далі, при реалізації запропонованих підприємцю заходів (рис. 3.6) відбудуться перспективні зміни у формах звітності, а саме: відбудеться перерозподіл у складі активів на користь найбільш ліквідних з них: А1 +1183 тис. грн, А2 +11564 тис. грн, А3 -10213 тис. грн, А4 -4528 тис. грн. У складі пасивів на користь: П1 +101 тис. грн, П2 -16079 тис. грн, П3 -32770 тис. грн, П4 +46754 тис. грн. Переоцінена ліквідність балансу подана у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Оцінка ліквідності балансу після впровадження рекомендованих заходів щодо оптимізації структури балансу

Актив	На кінець 2022 року	На кінець 2023 року(прогноз)	Джерела формування активів	На кінець 2022 року	На кінець 2023 року(прогноз)
1. Найбільш ліквідні активи, А1	6398	7581	1.Найбільш термінові зобов'язання, П1	3439	3540
2. Активи, що швидко реалізуються, А2	6656	18220	2.Короткострокові пасиви, П2	40160	24081
3. Активи, що повільно реалізуються, А3	34713	24500	3.Довгострокові пасиви, П3	55250	22480
4. Активи, що важко реалізуються А4	55328	50800	4.Постійні пасиви, П4	4246	51000
Платіжний надлишок/брак	<p>А1 - П1 = 4041 А2 - П2 = -5861 А3 - П3 = 2020 А4 - П4 = -200</p>				
Умова:	$A1 \geq P1, A2 \leq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$				

Отже, суттєво покращені умови для забезпечення ліквідності балансу. Далі переоцінимо коефіцієнти (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Діагностика відносних показників ліквідності підприємства після впровадження рекомендованих заходів

Показники	2022 р.	2023 р. прогноз	Норматив (Н)	Відхилення від 2022 р.
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	1,096	1,821	1,5 – 2	0,725
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,299	0,934	0,5 – 1	0,635
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,147	0,274	0,2 – 0,35	0,127

Їх значення також підвищені, хоча не досягають рекомендованих, проте динаміка значно покращилася.

Розрахований показник відновлення платоспроможності формула (2.1) за період, що дорівнює шести місяцям, Квп, має таке прогнозне значення:

$$K_{вп}_{2022} = \frac{1,096 + 6 / 12(1,096 - 0,703)}{1,5} = 0,861$$

$$K_{вп}_{2023} = \frac{1,821 + 6 / 12(1,821 - 1,096)}{1,5} = 1,46$$

Рекомендоване Квп > 1. Це свідчить, що компанія буде мати реальну, суттєву можливість відновити свою платоспроможність найближчим часом.

Також, проведений перерахунок основних показників, які використовуються для оцінки платоспроможності компанії та скоринговий аналіз для визначення класу, до якого можна віднести компанію за новими значеннями коефіцієнтів (табл. 3.8).

Сформулюємо рекомендації для власника підприємницької структури (рис. 3.10).

Рекомендації для суб'єкта підприємництва ТД «ЛІС»

Інвентаризація активів, що дозволить визначити надлишки інших необоротних активів, запасів та покращити таким чином співвідношення між необоротним та оборотним капіталом. В результаті частка найменш ліквідних активів на прогнозний 2023 р. може зменшитися на 4528 тис. грн

Оптимізація дебіторської заборгованості через посилення виконання платіжної дисципліни та співпраці з дебіторами, що забезпечить формування грошового потоку, відповідного за розміром і умовами його зобов'язанням і платіжним вимогам. В результаті частка активів, що швидко реалізуються на прогнозний 2023 р збільшиться на 11564 тис. грн.

Продаж зайвих матеріалів і залишків товарів шляхом управління запасами та матеріалами, у тому числі завдяки інвентаризації та покращенню організації складського обліку. В результаті середній розмір матеріальних запасів зменшується за рахунок оптимального використання, продажів надлишку та ін. і частка запасів на прогнозний 2023 р зменшиться на 10213 тис. грн

Реструктуризація боргів через перетворення короткострокової заборгованості на довгострокові позики, для найкращого співвідношення між заборгованостями, щоб максимально використати кредиторську заборгованість. А також виконання розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю на певну дату. В результаті на прогнозний 2023 р. довгострокові та короткострокові зобов'язання зменшаться на 16079 тис, грн та 32770 тис. грн

Рисунок 3.10 – Рекомендації для підприємницької структури ТД «ЛІС»

Таблиця 3.8 –Розрахунок інтегрального показника та загального показника платоспроможності після впровадження рекомендованих заходів

Показники / роки	2022 р.	2023 р. (прогноз)	Зміна
Інтегральний показник	2,429	5,059	2,63
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	0,502	1,077	0,575
Скорінговий аналіз платоспроможності, кількість балів	$5 + 26 + 12 = 42$ бали		
Клас компанії щодо платоспроможності	III - проблемні підприємства		

Висновки за розділом 3

Забезпечення ліквідності та платоспроможності ТД «ЛІС» обумовлено дією серії факторів. Для отримання задовільних або високих показників ліквідності і платоспроможності необхідно вживати заходи щодо оптимізації співвідношення в середині балансу компанії. Співвідношення є раціональнішим, якщо короткострокові зобов'язання становлять менше половини всього капіталу, а частка власного капіталу та довгострокових зобов'язань відповідно збільшиться, тобто підприємство зможе підняти рівень відносних показників.

Застосування запропонованих рекомендацій дозволять суб'єкту господарювання у майбутньому отримати економію та знизити кредиторську заборгованість, що призведе до зростання чистого прибутку та зміцнення показників його платоспроможності.

В умовах сьогодення, управління фінансовими відносинами з клієнтами та постачальниками уможлиблюють зменшення міжагентських конфліктів, спричинених різними інтересами всередині компанії. Це покращить взаємовідносини між кредиторсько-дебіторською заборгованістю, оптимізує запаси та прискорить підприємницьку активність ТД «ЛІС».

ВИСНОВКИ

Доведено, що поняття «ліквідності» зараз має широкий спектр застосування, розкриває та характеризує абсолютно різноманітні об'єкти економічного життя. Сьогодні поняття «ліквідність» характеризує конкретні об'єкти й явища бізнесу та економіки загалом, суб'єктів національного господарства, а також результати діяльності суб'єктів економіки.

Визначено, що платоспроможність підприємницьких структур/підприємства об'єктивно та своєчасно характеризує рівень забезпеченості безперебійного функціонування грошима, виявляє та оцінює недоліки, а також є індикатором доцільного, оптимального розміщення та використання грошей (ресурсів).

З'ясовано, що ліквідність та платоспроможність підприємницьких структур/підприємств передбачають: прибутковість; збільшення обсягів продажу; контроль та зменшення витрат; довготермінові позики на капітальні витрати; відсутність інвестиційних проєктів; раціональний оборот наявних коштів; оптимізація виробничих запасів та дебіторської заборгованості; планування виробництва, продажу; безперебійне функціонування підприємницької структури.

Запропоновано удосконалену класифікацію чинників впливу на ліквідність та платоспроможність підприємств/підприємницьких структур, що на розширює існуючі зовнішні та внутрішні чинники, деталізує класифікацію на загальні та спеціальні. Вплив загальних чинників є опосередкованим. Тобто це чинники, які впливають на функціонування підприємства/підприємницької структури загалом, забезпечуючи виживання, конкурентні переваги, доходи та прибутки, а отже, і потенційні можливості мати відповідні обсяги ресурсів (коштів) та розраховуватися по своїх зобов'язаннях, формуючи стабільний рівень ліквідності та платоспроможності. Вплив спеціальних чинників на ліквідність та

платоспроможність підприємницьких структур відбувається зсередини підприємства та має прямий вплив.

Ризик підприємницької активності обумовлюють показники швидкості монетизації активів та виконання термінів сплати зобов'язань. Результати аналізу фінансових елементів ліквідності та платоспроможності демонструють, що підприємницька структура відчуває дефіцит готівки на стороні активів та борг, накопичений на стороні пасивів. Це впливає на грошовий потік компанії, якого недостатньо для погашення її короткострокових боргів. Визначено, що фактори, які спричиняють фінансові труднощі – це внутрішні (серед них слабкі підходи до управління активами компанії) та зовнішні (економічні умови, в яких працює підприємницька структура).

Обґрунтовано, що виникнення системного ризику ліквідності є результатом довготривалого дефіциту мобільних активів. Встановлено, що нестача ліквідності може в подальшому вплинути на платоспроможність підприємницької структури. Ймовірно, це станеться в умовах шоку фундаментальних показників, розбалансування груп активів та джерел їх формування, системного падіння прибутковості та рентабельності, що знизить вартість активів.

За наявності неповної та асиметричної інформації про стан активів та джерел їх формування спостерігаються прогалини у фінансовому управлінні підприємницькою структурою та можливості у подальшому підтримувати добрий стан платоспроможності.

Пошук компромісу між ліквідністю та операційною ефективністю компанії забезпечує ефективність діяльності та стратегічну траєкторію розвитку підприємницької структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушко О. Б., Капустяк М. С. Практико-методологічний підхід до ідентифікації кризового стану підприємства. *Регіональна економіка*. 2014. № 4. С. 66–72.
2. Базецька Г.І., Суботовська Л.Г., Ткаченко Ю.В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: [навч. посіб.] Х.: ХНАМГ, 2012. 292 с.
3. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід’ємна складова управління підприємством. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку* : збірник наукових праць. Львів : Львівська політехніка. 2019. С. 8–11.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємств: [навчальний посібник]. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
5. Бечко П.К., Непочатенко О.А. Сутність платоспроможності підприємства. *Вісник ХНТУСГ. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 98. С. 104–110.
6. Бугай О., Вовк В. Ліквідність та платоспроможність: економічна суть та експертна оцінка. *Галицький економічний вісник*. 2013. С.169-173.
7. Бугріменко Р.М., Безгінова Л. І., Чирва Ю. Є. Обґрунтування критеріїв та системи показників оцінки ефективності політики фінансування обігових активів. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип.1.С. 200. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Es/2012_1/08_1_2.htm
8. Васильців Т. Г., Ілящ О. І., Міценко Н. Г. Економіка малого підприємства : навч. посіб. К.: Знання, 2013. 446 с.
9. Вдовенко Л. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Частина 2. С. 27–29.

10. Винятинська Л. В. Оцінка платоспроможності підприємства в умовах глобалізацій суспільних процесів. *Інноваційні виміри розвитку світової економіки: збірник наукових праць*. Дніпропетровськ, Гельветика. 2013. С. 14-17.
11. Власова Н.О., Пічугіна Т.С., Смирнова П.В. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємств роздрібної торгівлі: [монографія]. Х.: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. 222 с.
12. Головна сторінка сайту «Відкритий ліс» URL: <https://www.openforest.org.ua/227953/>
13. Головна сторінка сайту ТД «ЛІС» URL: <https://les.kh.ua/>
14. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами від 25.12.2015 № 922-VIII). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
15. Готра В. В., Ріпич В. В., Дячок А. В. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його покращення. *Економіка і суспільство*. 2017. С. 219–223.
16. Грудзевич, У., Дребот, Н. Аналіз ліквідності та прибутковості банківської системи України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, 2023. № 48. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-75>.
17. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. С.36-40.
18. Державний комітет статистики України. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8848/1/11.pdf>
19. Дробишева О. О., Чикулов Д. В. Оцінка платоспроможності і фінансової стійкості у системі антикризового управління. *Інфраструктура ринку*. 2017. Вип. 3. С. 89–92.
20. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.

21. Зарічна О. В. Підприємницький бізнес, як чинник забезпечення конкурентоспроможності регіону. *Маркетинг і менеджменту фокусі викликів нової економіки*: Матеріали між нар. наук.-практ. конф.(26–28 квітня 2018 р.). Ужгород, 2018.С. 299–301.

22. Заяць О. І. Інституалізація конвергентних процесів у регіональних торговельно-економічних об'єднаннях: автореф. дис... канд. екон. наук: спеціальність 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Т. Шевченка. К., 2016. 21 с.

23. Звіт «Ринок деревообробної промисловості в Туреччині» дослідницької компанії Technavio від 18 жовтня 2022 р. URL: <https://www.prnewswire.com/news-releases/wood-manufacturing-market-size-in-turkey-to-grow-by-usd-1-06-bn-global-forest-products-market-to-be-parent-market---technavio-301650977.html>

24. Іваннікова О. В Аналіз платоспроможності як фактора фінансової стійкості малих підприємств. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2017. Вип. 2 (58). С. 130-136. URL: http://psaejrnl.nau.in.ua/journal/2_58_2017_ukr/22.pdf

25. Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Організація економічного аналізу в умовах процесного підходу до управління. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/5.pdf DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.3

26. Корнівська В. О. Ліквідність у термінах економічної теорії: посткризові орієнтири розвитку. *Економічна теорія*. 2013. № 2. С. 16–27.

27. Коцеруба Н. В. Інформаційне забезпечення аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 27. С. 78–21.

28. Коцеруба Н. В. Методичні прийоми та способи аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. *Причорноморські економічні*

студії. 2018. Вип. 35(2). С. 135-141. URL:
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/bSES_2018_35\(2\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bSES_2018_35(2)_27)

29. Кошельок Г. В. Сучасний стан підприємницької діяльності в Україні. *Економічний простір*. 2020. № 163. 73-80. URL:
<https://doi.org/10.32782/2224-6282/163-13>

30. Кривенко Л., Кривенко С. Організація діяльності підприємницьких структур у контексті сталого розвитку. *Вісник ТНЕУ*. 2014. № 4 С. 51–62.

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

32. Лопатовська О. Сучасна методика аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 5. Том 1 С. 221-228.

33. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.

34. Люта О. В., Пігуль Н. Г, Глядько К. Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємств. *Вісник СумДУ. Серія «Економіка»*. 2019. № 4. С. 14-23.

35. Майборода О. Є., Косарева І. П., Каранда О. М. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 3. С. 793-797

36. Майборода О. Є., Косарева І. П., Лесняк А. О. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 256–260.

37. Мартиненко О. В. Організаційно-економічне забезпечення реалізації експортного потенціалу деревообробних підприємств України. *Економічний вісник НТУУ "Київський політехнічний інститут"*. 2022. №23. С. 133-141.

38. Мельник Т. А., Лобач К. В. Методи визначення платоспроможності підприємства. *Наукові записки*. 2017. Вип. 21. С. 3–15.

39. Мельник Т. А., Лобач К. В. Методи оцінки ліквідності підприємства. *Наукові записки*. 2016. Вип. 20. С. 79–93.
40. Мешкова Н.Л. Розвиток теоретичних аспектів управління діловою активністю підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 336–339.
41. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
42. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 412 с.
43. Мотичко В. В. Концептуальні засади управління платоспроможністю підприємства. *Економічні проблеми розвитку аграрного виробництва в регіоні*. 2010. № 6. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/2690.pdf>
44. Національний класифікатор України: класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 : наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457. URL: http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html.
45. Непочатенко О.О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: [підручник]. К.: Центр учбової літ., 2013. 504 с.
46. Носова Є. А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства. *Економіка. Проблеми економічного становлення*. 2012. № 2. С. 58-64.
47. Олесенко І. С. Платоспроможність підприємства в системі забезпечення фінансової безпеки: сутність та роль. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12(3). С. 45-51.
48. Олійник О. О., Роговий С. М. Фінансовий стан підприємства в контексті ліквідності та платоспроможності. *Агросвіт*. 2018. № 19. С. 34–38.
49. Орехова К. В., Челомбитько Ю. М. Роль та місце ліквідності та платоспроможності підприємства в сучасному економічному середовищі. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. 2011. № 1. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/fkd/2011_1/part2/44.PDF

50. Отенко І.П., Азаренков Г.Ф., Іващенко Г.А. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.
51. Партин Г. О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи. *Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України*. 2010. № 10. С. 276-279.
52. Поддєрьогін А. М., Білик М.Д., Буряк Л. Д. та ін. Фінанси підприємства : підручник. Восьме вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2013. 519с.
53. Пойда-Носик Н.Н., Свадеба В. В. Платоспроможність підприємства та формування системи її забезпечення. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. С. 208 – 215.
54. Портна О. В., Дереза Б. П. Вплив стану національної економіки на запровадження антикризового управління на підприємствах. *Бізнес Інформ*. 2020. № 1. С. 352–359.
55. Портна О. В., Цвар О. О. Стратегічні зміни в управлінні персоналом: світовий досвід застосування стейкхолдерно-орієнтованих підходів. *Бізнес Інформ*. 2020. № 9. С.284–290.
56. Портна О. В., Черниш Я. О. Світові зміни в підходах до забезпечення фінансових критеріїв розвитку підприємств на основі врахування інтересів стейкхолдерів. *Бізнес Інформ*. 2021. № 1. С. 286–292.
57. Регламент Європейського Союзу про лісоматеріали EUTR. URL: https://ua.bmcertification.com/reglament-%d1%94vropeysykogo-soyuzu-pro-l%d1%96somater%d1%96ali-eutr/?gclid=Cj0KCQjw4bipBhCyARIsAFsieCx7b6eJdLqVWl39FZDZ__UTSE2alI0_OJpP9vDDSKnGEVrRGGJpJawaAnXHEALw_wcB
58. Рекова Н.Ю., Підгора Є.О., Ровенська В.В., Латишева О.В., Гітіс Т.П. та ін. Економічний аналіз : навч. посібник. Краматорськ : ДДМА, 2021. 200 с.

59. Русин-Гриник Р. Р. Визначення та обґрунтування показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємницьких структур. *Економіка суспільство*. 2017. № 12. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/55.pdf

60. Русин-Гриник Р. Р., Тимняк З. С. Сутність конкурентоспроможності підприємницьких структур. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 17. С. 26–31.

61. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2017. 668 с.

62. Сніткіна І. А. Підходи визначення сутності платоспроможності та класифікація факторів впливу. *Науковий вісник Ужгородського Університету*. 2019. № 1 (53) С. 179–183. DOI: [https://doi.org/10.24144/24096857.2019.1\(53\).179-183](https://doi.org/10.24144/24096857.2019.1(53).179-183)

63. Станіславик О. В., Коваленко О. М. Ключові засади формування вертикально-інтегрованих структур у харчовій галузі. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2015. Вип. 27. С. 309-318.

64. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. № 8. С. 366–369.

65. Теницька Н. Б., Гришко Ю. С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 5. С. 372–376.

66. Терен Г. М. Система показників аналізу ліквідності підприємства *Інвестиції: практика та досвід*. 2016, № 8 С. 36-41

67. Терен Г.М. Система показників аналізу ліквідності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід. Економічна наука*. 2016. № 8. С. 36–41.

68. Томчук О.Ф. Аналітичні можливості балансу (звіту про фінансовий стан) підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28 (2). С. 152–159.

69. Томчук О.Ф. Звітність про рух грошових коштів як елемент інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 28. С. 368–375. URL:<http://market-infr.od.ua/uk/28-2019>

70. Томчук О.Ф., Томчук В.В. Роль звіту про фінансові результати в інформаційному забезпеченні аналізу фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. URL: <http://market-infr.od.ua/uk/17-2018>.

71. Томчук О. Ф., Фабіянська В. Ю., Довгополук Г. Ю. Оцінка ліквідності та платоспроможності в контексті фінансового стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 5(05). С. 345–351.

72. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник]. 2-ге вид., перероб. і доп. Полтава: РВВПДАА, 2014. 358 с.

73. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.

74. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.

75. Фоміна О. В., Сопко В. В., Августова О. О. Управління платоспроможністю підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 6. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.6.7>

76. Фролова Л.В., Котов Б. В. Тенденції розвитку підприємницьких структур в Україні. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2022. № 4 (22). С. 52-61.

77. Халатур С.М., Бровко Л.І., Моруга Т.О. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 56–60.

78. Харченко О.С. Управління платоспроможністю в системі фінансової безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук. ПВНЗ «Європейський університет». К., 2015. 253 с.

79. Харченко О. С. Управління платоспроможністю підприємства в системі економічної безпеки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 55–59.

80. Хмелевський Д. О. Сучасні аспекти та стратегії розвитку бізнесу. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 135–138.

81. Хоменко Т.Ю., Погребняк А. Ю. Система показників оцінки платоспроможності підприємств. Актуальні проблеми економіки та управління. 2013. № 8 (121). URL:http://probl_economy.kpi.ua/node/319

82. Центр зі сприяння імпорту з країн, що розвиваються, інформація про стан ринку: деревина та продукція з деревини. «Яким вимогам має відповідати ваша продукція». URL:
<https://www.cbi.eu/marketinformation/timber-products/buyer-requirements/>

83. Чимшит С. І., Іванов С. В., Разумова Г. В. Методичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства. *Економічний простір*. 2014. № 89. С. 216–227.

84. Шацька З. Я. Глобальні підприємства: досвід функціонування та перспективи розвитку. *Науковий журнал «Virtus»*. 2016. №5. URL:
<http://conference-ukraine.com.ua/index.php?id=virtus>

85. Шацька З. Я. Інтеграційні форми підприємницьких структур в світовій економічній системі. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL:
<https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.45>

86. Шацька З. Я. Сутність дефініції поняття «підприємницька структура» та підходи до її трактування. *Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 6 (129). С.111-123.

87. Шергіна Л. А., Домшина Т. Р. Фактори впливу на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства в період кризи. URL:
<https://core.ac.uk/download/pdf/32614233.pdf>

88. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник К.: Кондор, 2010. 194 с.
89. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. та ін. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. К. : «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.
90. Щербань О. Д. Стратегічні орієнтири управління ліквідністю та діловою активністю підприємства. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. Том 23. № 2. С. 206-212.
91. Щербань О. Д., Борзенкова В. І. Визначення сутності ліквідності та ділової активності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 257–263.
92. Яремик Х.Я. Методичні підходи до оцінки платоспроможності підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/34.pdf.
93. Atamas, P., Serbov, M., Omelyanenko, V., Kravchenko, I., Portna O. Strategic support of impact-investment processes in international entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship*. 2020. 24 (1 Special Issue), p. 1-8.
94. Bondar, M., Portna, O., Iershova, N. Strategic responses in corporate tax planning using opportunity areas. *Acta Innovations*, 2021, 40, pp 31–43.
95. EUROSTAT. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
96. Fortune global 500. *Fortune*. 2018. URL: <http://fortune.com/global500/>
97. Iershova N., Portna O., Tretyak V., Moskalenko K., Vasyliiev O. Crisis Management: Innovative Financial and Accounting Technologies. *TEM Journal*. 2021. Vol. 10. № 2. P. 766-776
98. ITC. Trade Map: URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c440711%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
99. Koev, S.R., Pavliuk, S., Derhaliuk, M., Sokolova, L., Portna, O. Resource strategy for enterprise management as a tool to ensure its competitiveness.

Academy of Strategic Management Journal,2020,19(4), p. 1-8.

100. Portna O. V., Iershova N. Yu., Tereshchenko D. A., Chaika T. Yu., Dubynskyi G. Analytical provision for managing innovation activities within the company considering the interests of stakeholders. *Acta Innovations*. 2020. № 34. P 25–39.