

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню магістра

студента Кириковича Андрія Миколайовича
(ПІБ)
академічної групи 072м-23-1 (денна форма навчання)
(шифр)
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
(код і назва спеціальності)
освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»
на тему: «Управління ліквідністю підприємства (на прикладі
ТОВ «Амадеус Марин»»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Букресва Д.С.			
Рецензент	Ноговіцина О.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро
2024

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри
економічного аналізу і фінансів
(повна назва)

_____ **Д.С. Букресва**
(підпис) (прізвище, ініціали)
« _____ » _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню магістра

студенту **Кириковичу Андрію Миколайовичу** академічної групи **072м-23-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок**
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління ліквідністю підприємства (на прикладі ТОВ
«Амадеус Марин»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **13.11.2024р** №**1482-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	02.09.2024- 10.09.2024
Розділ 1	Теоретико-методичні підходи щодо управління ліквідністю підприємства	11.09.2024- 30.09.2024
Розділ 2	Оцінка ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки	01.10.2024- 20.10.2024
Розділ 3	Вдосконалення системи управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин»	21.10.2024- 10.11.2024
Розділ 4	Обґрунтування ефективності вдосконалення системи управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин»	11.11.2024- 30.11.2024
ВИСНОВКИ		01.12.2024- 04.12.2024
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.12.2024- 09.12.2024

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

Д.С. Букресва
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 01.07.2024 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 13.12.2024 р.

Завдання прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

А.М. Кирикович
(прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кирикович А.М. «Управління ліквідністю підприємства (на прикладі ТОВ «Амадеус Марин»)» - Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – (ОП «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»). -НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2024.

У магістерській роботі проведено дослідження теоретичних основ та методичних підходів до управління ліквідністю підприємства на прикладі діяльності ТОВ «Амадеус Марин».

У роботі розглянуто механізми управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, які є ключовими елементами ліквідності. Запропоновано економіко-математичну модель оптимізації ліквідності підприємства, що враховує співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, а також вплив основних фінансових обмежень.

Вивчено вплив цифрових технологій, зокрема CRM-систем, на покращення управління ліквідністю. Проведено економічну оцінку впровадження цифрових інструментів, таких як системи автоматизації обліку, управління грошовими потоками та впровадження знижок для дебіторів.

Обґрунтовано доцільність реалізації запропонованих заходів, які сприяють скороченню термінів інкасації, зниженню ризику виникнення простроченої заборгованості та покращенню фінансової дисципліни. Запропоновано стратегічні напрями розвитку системи управління ліквідністю, спрямовані на забезпечення фінансової стабільності, підвищення оборотності активів та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

ЛІКВІДНІСТЬ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ, ОПТИМІЗАЦІЯ, ФІНАНСОВІ ПЛАТЕЖІ

ANNOTATION

Kirikovich A. «Enterprise liquidity management (based on the example of Amadeus Marine LLC)» - Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification in specialty 072 Finance, Banking and Insurance. - (OP «Finance, banking, insurance and stock market»). – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2024.

The master's thesis explores the theoretical foundations and methodological approaches to managing enterprise liquidity using the example of Amadeus Marine LLC.

The study examines mechanisms for managing accounts receivable and payable, which are crucial components of liquidity. An economic-mathematical model for optimizing enterprise liquidity has been proposed, considering the relationship between receivables and payables, as well as the impact of key financial constraints.

The influence of digital technologies, particularly CRM systems, on improving liquidity management has been studied. An economic evaluation of implementing digital tools, such as automated accounting systems, cash flow management solutions, and discount systems for receivables, has been conducted.

The feasibility of implementing the proposed measures has been substantiated, demonstrating their contribution to reducing collection periods, minimizing the risk of overdue debts, and improving financial discipline. Strategic directions for the development of the liquidity management system have been proposed, aimed at ensuring financial stability, enhancing asset turnover, and improving the company's competitiveness in the market.

LIQUIDITY, ACCOUNTS RECEIVABLE, ACCOUNTS PAYABLE,
ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL, OPTIMIZATION, FINANCIAL
PAYMENTS

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Економічна сутність ліквідності підприємства	11
1.2. Теоретично-методичні підходи щодо управління ліквідністю підприємства	17
1.3. Зарубіжний досвід управління ліквідністю підприємства	25
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТОВ «АМАДЕУС МАРИН» ЗА 2020-2023 РОКИ	31
2.1. Характеристика ТОВ «Амадеус Марин» та його загальний фінансовий стан.....	31
2.2 Аналіз ліквідності балансу підприємства	35
2.3. Оцінка показників платоспроможності та ліквідності підприємства	41
2.4. Оцінка перспективної платоспроможності підприємства	44
Висновки до розділу 2.....	49
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АМАДЕУС МАРИН»	51
3.1. Напрями удосконалення управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин».....	51
3.2. Пропозиції щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства ТОВ «Амадеус Марин» з метою підвищення його ліквідності	55
3.3. Управління ліквідністю підприємства з врахуванням оптимізації умов розрахунків.....	63
Висновки до розділу 3.....	69
РОЗДІЛ 4 ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АМАДЕУС МАРИН»	71

4.1. Впровадження цифрових технологій на ТОВ «Амадеус Марин» з метою покращення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю	71
4.2. Вплив запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства ТОВ «Амадеус Марин».....	81
4.3. Розрахунок параметрів економіко-математичної моделі управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин» з врахуванням оптимізації умов розрахунків.....	83
Висновки до розділу 3.....	89
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	100

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах, особливо під час воєнного стану, платоспроможність українських підприємств стає ключовим фактором їхньої стабільної діяльності. Здатність підприємств своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями і підтримувати нормальний обсяг господарської діяльності є важливою умовою для забезпечення їх фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Платоспроможність дозволяє підприємствам стабільно фінансувати свою операційну та інвестиційну діяльність, що важливо для збереження надійних фінансових відносин із партнерами. Оцінювання рівня ліквідності та платоспроможності визначає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання. Регулярний моніторинг цих показників допомагає підтримувати ефективно управління фінансами, хоча процес моніторингу може бути складним через відсутність єдиної методології. Враховуючи це, необхідно систематизувати методичні підходи до оцінки цих показників та аналізувати проблеми їх забезпечення. Теоретичні та практичні аспекти ліквідності та платоспроможності досліджувалися багатьма вченими, але досі існують розбіжності у трактуванні цих понять. Наш аналіз наукових праць з цього питання підтверджує доцільність подальших досліджень теоретичних аспектів з практичним застосуванням для вітчизняних підприємств.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення та розвиток науково-методичних основ, розробка інструментарію та практичних рекомендацій для ефективного управління ліквідністю підприємства. Для досягнення цієї мети поставлено ряд завдань:

- проаналізувати концепції ліквідності як ключового аспекту фінансового здоров'я підприємства;
- здійснити оцінку ліквідності підприємства, на прикладі ТОВ «Амадеус Марин»;
- розробити модель управління ліквідністю на підприємстві ТОВ «Амадеус Марин»;

– обґрунтувати ефективність впровадження моделей управління ліквідністю на підприємстві ТОВ «Амадеус Марин».

Об'єктом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління ліквідністю та платоспроможністю ТОВ «Амадеус Марин».

Предметом дослідження є процес удосконалення управління ліквідністю підприємства.

Методологічна основа дослідження базується на наукових роботах провідних вітчизняних та зарубіжних науковців у сфері корпоративного аналізу і управління. Важливе місце в цьому займає вивчення понять і методик оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. В рамках дослідження застосовуються різноманітні методи, які дозволяють глибоко аналізувати фінансовий стан підприємства. Серед них метод сходження від абстрактного до конкретного, що допомагає систематизувати теоретичні знання і застосувати їх на практиці, методи спостереження, наукового узагальнення та порівняння для виявлення загальних тенденцій та особливостей фінансових процесів.

Конкретні методи, використані для аналізу ліквідності та платоспроможності, включають горизонтальний та вертикальний аналіз, що дозволяє виявити динаміку та структуру фінансових показників підприємства в часі, а також методи фінансових коефіцієнтів та обчислення середніх величин для оцінки типових значень і показників. Побудова аналітичних таблиць допомагає ефективно візуалізувати і порівнювати отримані дані.

Інформаційна база роботи включає фінансову звітність ТОВ «Амадеус Марин», наукові монографії, підручники, навчальні посібники, статті та інші праці вітчизняних та закордонних авторів, а також відповідні нормативні документи, що забезпечують наукову обґрунтованість та актуальність дослідження.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у розробці економіко-математичної моделі управління ліквідністю підприємства, яка враховує оптимальне співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, грошових коштів та інших оборотних активів. Запропонована модель дозволяє забезпечити баланс між короткостроковою ліквідністю та фінансовою

стабільністю, а також підвищити ефективність використання фінансових ресурсів.

Очікувані результати. Теоретичні положення та практичні рекомендації, розроблені в даній роботі на прикладі ТОВ «Амадеус Марин», відкривають нові можливості для управління ліквідністю підприємств у сучасних економічних умовах. Запропонована економіко-математична модель управління ліквідністю, що враховує співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, грошових коштів та оборотних активів, може бути адаптована для широкого використання в різних секторах економіки. Особливо актуальним є її застосування в умовах необхідності швидкої адаптації до змін ринкового середовища та кризових ситуацій.

Інтеграція цифрових технологій, таких як CRM-системи, у процес управління ліквідністю сприяє підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів, прискоренню оборотності активів та зменшенню ризиків виникнення простроченої заборгованості. Запропоновані підходи та методичні рекомендації сприяють формуванню комплексної системи управління грошовими потоками, що забезпечує фінансову стабільність підприємства, його стійкий розвиток та зниження залежності від зовнішніх фінансових джерел..

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання розробленої економіко-математичної моделі управління ліквідністю для оптимізації співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, підвищення оборотності активів та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів.

Інтеграція цифрових технологій, таких як CRM-системи, дозволяє автоматизувати управління фінансами, прискорити інкасацію дебіторської заборгованості та покращити фінансову дисципліну. Це сприяє зменшенню ризиків, підвищенню адаптивності підприємств до зовнішніх змін і формуванню стійких грошових потоків, що забезпечує стабільність та конкурентоспроможність у складних економічних умовах.

Особистий внесок автора. Кваліфікаційна робота є самостійною науковою працею. Усі результати, викладені у роботі, отримані автором особисто.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження та їхнє практичне значення були апробовані на міжнародній конференції студентів та молодих вчених «Ринок фінансових інновацій та безробіття ЄС: тенденції, виклики та перспективи» (Дніпро, 25-26 квітня 2024 року). Тема: «Цифрові технології як інструмент покращення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю».

Публікації: Результати кваліфікаційної роботи магістра опубліковані у фаховому виданні обсягом 0,38 у.д.а.

Структура та обсяг роботи. Дипломна робота складається зі вступу чотирьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить 107 сторінок. Робота містить 21 таблицю, 6 рисунків, список використаних джерел зі 38 найменувань, 4 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність ліквідності підприємства

У науковій літературі концепції «ліквідності» та «платоспроможності» підприємства представлені широким спектром підходів, що відображає їхню еволюцію та зміну економічних умов господарювання. Незважаючи на численні дослідження, в науковому співтоваристві не сформувалася єдина визначеність щодо сутності цих понять, що спонукає дослідників до застосування різноманітних трактувань.

Вчені поділяються у своїх думках стосовно того, чи є ліквідність та платоспроможність синонімами, чи це різні, але взаємопов'язані поняття. Деякі дослідники вказують, що обидва терміни описують фінансове здоров'я підприємства, однак мають різницю у фокусі та застосуванні. Ліквідність зазвичай стосується здатності підприємства швидко перетворити активи на грошові кошти для покриття поточних зобов'язань, тоді як платоспроможність вимірює здатність підприємства утримувати довгострокову фінансову стабільність і обслуговувати свої зобов'язання в довгостроковій перспективі.

В.С. Сирота визначає платоспроможність як здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями таким чином, щоб не наражати на ризик свою поточну діяльність та майбутній розвиток. Це розуміння підкреслює не лише потребу виконання короткострокових фінансових зобов'язань, але й забезпечення довгострокової стабільності та росту підприємства. [1]. Згідно з підходом Т.О. Фролової, платоспроможність підприємства визначається наявністю достатньої кількості оборотних активів, які забезпечують можливість погашення всіх зобов'язань протягом року, що акцентує увагу на важливості короткострокових активів у фінансовому управлінні та їхньому впливі на здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання вчасно. [2].

Науковці підкреслюють критичне значення платоспроможності для стабільної діяльності підприємства. О.С. Харченко вказує, що платоспроможність є ключовою складовою, яка забезпечує підтримку збалансованого та конкурентоспроможного стану організації, дозволяючи їй адаптуватися до зовнішніх та внутрішніх викликів у динамічному ринковому середовищі. [3].

Згідно з трактуванням О.А. Легченко, платоспроможність визначається як здатність підприємства протягом тривалого часу виконувати свої боргові зобов'язання в повному обсязі, при цьому зберігаючи стабільність своїх основних фінансових та економічних показників. Це включає не лише поточну здатність покривати борги, але й підтримання необхідної динаміки розвитку для забезпечення фінансової безпеки в майбутньому. [4].

Цей підхід до розуміння платоспроможності, який пропонують Ю.В. Ткаченко, Г.І. Базецька та Л.Г. Суботовська, акцентує увагу на оперативному аспекті фінансового управління. Вони визначають платоспроможність як здатність підприємства забезпечувати свої платежі за допомогою наявних або постійно поповнюваних коштів від своєї діяльності. Таке бачення ставить в центр уваги поточну ліквідність та оборотність активів, необхідних для здійснення регулярних фінансових операцій. Підхід має важливе практичне значення, оскільки він дозволяє підприємству вимірювати його здатність до самофінансування та автономної підтримки своєї фінансової стабільності. Така інтерпретація також підкреслює важливість постійного генерування грошових потоків, які є критичними для підтримання операційної діяльності підприємства, особливо в умовах економічних невизначеностей або коли доступ до зовнішніх джерел фінансування може бути обмежений. [5].

Підхід О.О. Непочатенка та Н.Ю. Мельничук до визначення платоспроможності ставить акцент на критичній здатності суб'єкта господарювання використовувати наявні грошові ресурси для своєчасного погашення строкових зобов'язань. Це визначення підкреслює імператив ліквідності в контексті фінансового менеджменту, який не лише оцінює наявність достатніх коштів для здійснення поточних платежів, але й вимагає

стратегічного планування та управління ресурсами, щоб забезпечити фінансову стійкість у майбутньому. Таке бачення платоспроможності орієнтоване на забезпечення того, що підприємство може не тільки відповідати своїм негайним фінансовим зобов'язанням, але й має здатність адаптуватися до змін у грошових потоках або фінансових умовах без ризику неплатоспроможності. Такий підхід є особливо значущим для підприємств, які діють в динамічних або непередбачуваних ринкових умовах, де швидке реагування на фінансові виклики є ключовим для збереження оперативної ефективності та економічного добробуту. [6].

Наявність достатньої кількості грошових коштів є ключовим елементом для фінансової стійкості підприємства, оскільки це безпосередньо впливає на його здатність виконувати зобов'язання, що є відображенням його платоспроможності. Це підкреслює важливість наявності ліквідних коштів для нормальної діяльності будь-якої організації.

Хоча платоспроможність і ліквідність обидва визначають фінансовий стан підприємства, вони мають свої відмінності. Платоспроможність відноситься до здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання, тоді як ліквідність акцентує на здатності швидко перетворювати активи в грошові кошти для виконання поточних, короткострокових зобов'язань.

Науковець Н.В. Тарасенко визначає ліквідність як здатність підприємства перетворити свої активи на грошові кошти без зниження їх ринкової вартості, щоб вчасно покрити всі необхідні платежі. Це визначення підкреслює кілька ключових аспектів: ефективність, з якою активи можуть бути перетворені в готівку, важливість збереження їх ринкової вартості під час такого перетворення та швидкість, з якою можливе таке перетворення. Ці характеристики є вирішальними для підтримки фінансової стабільності та гнучкості підприємства, а також забезпечують неперервність його операційної діяльності. [7].

За визначенням І.О. Бланка, ліквідність характеризується як спроможність різних видів майнових активів швидко перетворюватися на грошові кошти без втрати їх поточної ринкової вартості, незалежно від умов на ринку. Таке трактування підкреслює важливість здатності активів залишатися вартісно

стабільними навіть при швидкій ліквідації у різноманітних ринкових умовах, що є критичним для забезпечення фінансової гнучкості та стабільності підприємства. [8].

За визначенням Р.А. Костирка, ліквідність підприємства виступає як його мобільність, тобто як можливість підприємства оперативно знаходити необхідні платіжні ресурси з внутрішніх чи зовнішніх джерел для погашення зобов'язань у будь-яких обставинах. Ліквідність, таким чином, означає здатність підприємства постійно підтримувати баланс між швидкістю перетворення активів у гроші та термінами та обсягами виконання фінансових зобов'язань. Це унікальна здатність дозволяє підприємству забезпечити фінансову стабільність та ефективність у використанні ресурсів навіть у непередбачуваних або складних ринкових умовах [9].

Сутність категорії «ліквідність» можна розглянути через економічні функції, які вона виконує. Ліквідність відіграє ключову роль у стабільності підприємства, забезпечуючи необхідні умови для інноваційного розвитку завдяки можливості вільно розпоряджатися ресурсами. Функція мобільності дозволяє підприємству швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, підтримуючи його незалежність і гнучкість. Контрольна функція ліквідності полягає у моніторингу фінансового стану підприємства через аналіз ліквідності, що сприяє забезпеченню ефективного фінансового управління. Ліквідність також виступає привабливою для інвесторів, оскільки вищий її рівень сприяє залученню додаткових коштів та підвищенню фінансової стабільності. Нарешті, регульовальна функція відображає можливість управлінців та акціонерів приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі аналізу ліквідності, вносячи зміни у структури активів та зобов'язань для оптимізації роботи підприємства [10].

Ліквідність та платоспроможність підприємства є складними економічними явищами, які формуються під впливом численних факторів. У економічній літературі часто обговорюються кризові процеси в економіці підприємств, але формування ліквідності та платоспроможності часто залишається менш висвітленим, незважаючи на їхнє ключове значення у

фінансовому здоров'ї підприємства. Ці характеристики активно використовуються для діагностики кризових станів підприємств, оскільки вони відображають широкий спектр процесів, що відбуваються в ході діяльності підприємства. Тому вважається доцільним застосування методологій, які використовуються в антикризовій літературі, для виявлення та класифікації факторів, що визначають стан підприємства, його динаміку та перспективи. [11].

Фактори, які впливають на ліквідність та платоспроможність підприємства, можна класифікувати за декількома ознаками:

1. За наслідками прояву:

Індивідуальні — безпосередньо впливають на діяльність конкретного підприємства.

Специфічні — визначають особливості секторів, наприклад, агропромислових компаній.

Загальні — впливають на економічні умови всіх підприємницьких структур.

2. За місцем виникнення:

Зовнішні — зумовлені умовами зовнішнього середовища.

Внутрішні — залежать від внутрішньої політики та управління підприємства.

3. За ступенем взаємозалежності:

Залежні — формуються через причинно-наслідкові зв'язки.

Незалежні — визначаються зовнішніми подіями та тенденціями.

4. За ступенем впливу:

Основні — мають вирішальний вплив на діяльність підприємства.

Другорядні — менший вплив і важливість.

5. За часом дії:

Постійні — діють на протязі всього життєвого циклу підприємства або значного періоду.

Тимчасові — мають короткочасний або періодичний характер.

6. За підходами до визначення:

Фактичні — встановлені на основі аналізу реального стану підприємства.

Потенційні — можливі фактори, які мають вплив у майбутньому.

Така класифікація дозволяє глибше розуміти та аналізувати вплив різних факторів на фінансове становище підприємств, що є ключовим для забезпечення їхньої стійкості та адаптації до змінних ринкових умов. [12].

Підходи до класифікації факторів, що впливають на стан ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання, потребують уточнення та доповнення для кращого розуміння їх взаємодій. Деякі автори класифікують фактори на внутрішні та зовнішні, далі розділяючи їх на суб'єктивні та об'єктивні, проте цей поділ може бути недостатньо чітким та може ввести в оману щодо справжньої природи цих факторів. Суб'єктивні фактори містять у собі елементи, які можуть бути контрольовані або змінені через управлінські рішення, незалежно від їхнього внутрішнього чи зовнішнього походження. Об'єктивні фактори визначаються як незмінні умови, які існують незалежно від дій управління і притаманні економічному механізму господарювання.

Таке розмежування важливе, оскільки дає змогу глибше аналізувати причинно-наслідкові зв'язки і забезпечує можливість точніше визначити стратегії управління, орієнтовані на покращення фінансового стану підприємства. Правильне розуміння сутності та класифікації факторів є ключем до розробки ефективних антикризових заходів та стратегій забезпечення стабільної діяльності в мінливих ринкових умовах [13].

Підходи до визначення економічної сутності ліквідності суб'єкта господарювання сприяють систематизації поглядів на зміст цієї категорії та виявленню її багатогранності. Конкретизація функцій, які виконує ліквідність на підприємстві, підкреслює її роль у системі управління. Розгляд різних підходів до поняття платоспроможності в умовах сучасної ринкової економіки дозволяє глибше дослідити напрями оцінки та структуру платоспроможного стану підприємств. Це, в свою чергу, сприяє вдосконаленню фінансового менеджменту та оптимізації стратегій економічного розвитку підприємств.

1.2. Теоретично-методичні підходи щодо управління ліквідністю підприємства

Сучасні економічні умови вимагають від керівництва підприємств адаптувати нові підходи до управління платоспроможністю, що включають реагування на постійні зміни в зовнішньому економічному середовищі та розробку захисних заходів проти можливих негативних впливів. Важливим є застосування системного підходу до формування цілісної політики управління платоспроможністю, яка стає інтегрованою частиною фінансового менеджменту підприємства і взаємодіє з іншими його підсистемами.

Згідно з визначенням Ситника Г.В. та Олесенка І.С., управління платоспроможністю охоплює поліфункціональний інтегрований процес, який включає попередження та нейтралізацію ризику неплатоспроможності, захист фінансових інтересів різних стейкхолдерів, формування економічної безпеки, а також попередження банкрутства. Цей процес базується на спеціальній системі методів і принципів, що вимагає глибокого розуміння взаємозв'язків всередині підприємства та його взаємодії з зовнішнім середовищем [14].

За визначенням Лопатовської О. О. та Гаєвської О. С., управління ліквідністю та платоспроможністю включає процес розробки та впровадження управлінських рішень, спрямованих на забезпечення виконання зобов'язань суб'єктами господарювання вчасно та в повному обсязі. Цей процес орієнтований на ефективне використання наявних платіжних ресурсів з метою підтримки стабільного розвитку підприємства, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Такий підхід до управління підкреслює не тільки необхідність забезпечення ліквідності для поточної діяльності, але й стратегічне планування для майбутнього розвитку, що включає аналіз ризиків, оптимізацію активів та пасивів, та управління грошовими потоками [10].

Ситник Г. В. та Олесенко І. С. висувають системний підхід до управління ліквідністю підприємства, який передбачає інтегроване бачення управлінських рішень, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства. Вони підкреслюють, що ефективне управління ліквідністю вимагає не тільки виконання поточних

зобов'язань, але й забезпечення фінансової стабільності в довгостроковій перспективі. (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Характеристика елементів управління ліквідністю підприємства [14]

Елементи системи управління	Характеристика
Об'єкт	охоплює широкий спектр фінансових показників, що включає вільний грошовий потік, чистий грошовий потік від операційної діяльності, вхідний та вихідний грошові потоки. Ці показники доповнюються аналізом складу та структури оборотних активів, оборотного капіталу, а також грошового потоку від фінансової та інвестиційної діяльності, включаючи склад та структуру поточних і довгострокових зобов'язань, що забезпечують комплексний підхід до оптимізації ліквідності підприємства.
Суб'єкти	включають різноманітних учасників, які відіграють важливу роль у фінансовому менеджменті. До цих суб'єктів належать власники підприємства, керівник підприємства, фінансовий директор, головний бухгалтер, зовнішній консультант, антикризовий менеджер та санатор, кожен з яких вносить свій вклад у розробку та виконання стратегій, спрямованих на підтримку та оптимізацію ліквідності та загальної фінансової стабільності організації.
Мета	полягає в попередженні ризику неплатоспроможності, що сприяє зміцненню фінансової безпеки, уникненню банкрутства та створенню умов для зростання ринкової вартості підприємства. Важливо також забезпечити виконання зобов'язань перед стейкхолдерами та підтримання безперервності діяльності підприємства, що вимагає стратегічного планування та використання ефективних інструментів фінансового менеджменту.
Завдання	полягає у забезпеченні адекватної ліквідності активів, оптимізації обсягу та структури поточної кредиторської заборгованості. Це також включає збалансування грошових потоків, щоб гарантувати ефективну координацію надходжень і виплат, а також синхронізацію вхідних та вихідних грошових потоків, що сприяє стабільності та фінансовій безпеці підприємства.
Принципи	включають збереження активів, економічність і достатність ресурсів, що забезпечують ефективність фінансових операцій. Системність та етапність у реалізації фінансових стратегій, адресність і безперервність процесів, надійність та оперативність ухвалення рішень, оптимальність і прибутковість фінансових інструментів, а також стійкість і відповідальність у фінансовому менеджменті є важливими для підтримки стабільного розвитку. Інноваційність, адаптивність та стратегічна спрямованість, разом з цільовою спрямованістю, варіативністю та плановістю, формують основу для гнучкого та ефективного управління в мінливому економічному середовищі.

Підтримання ліквідного стану підприємства вимагає активної роботи в декількох напрямках діяльності, зокрема через операційну, фінансову та інвестиційну сфери. Первинно, операційна діяльність є ключовою для забезпечення платоспроможності, оскільки вона включає усі аспекти щоденного

управління, здійснення продажів, надання послуг, виробництво товарів та виконання робіт. Підтримання ліквідності в цьому контексті вимагає ефективного виконання договірних зобов'язань перед контрагентами, сплату заборгованостей за товари та послуги, виплату заробітної плати працівникам, а також своєчасну сплату податків та інших обов'язкових платежів.

Фінансова та інвестиційна діяльності також іграють важливу роль у забезпеченні ліквідності підприємства. Ці напрямки включають управління необоротними активами, фінансові інвестиції, а також управління боргами, включаючи кредити від комерційних банків та інші зобов'язання. Важливою складовою є дотримання умов фінансової оренди та виплати дивідендів акціонерам. Ефективне управління в цих сферах дозволяє підприємству не тільки виконувати поточні зобов'язання, а й планувати свій розвиток з урахуванням можливостей та ризиків, забезпечуючи тим самим стабільність у довгостроковій перспективі.

Суб'єкти управління ліквідністю підприємства зазвичай включають посадових осіб фінансової служби або працівників, чії професійні обов'язки охоплюють керування грошовим обігом, забезпечення платіжної дисципліни, управління активами та оборотним капіталом. Управління ліквідністю може залучати різні служби або відділи великих підприємств і виконуватися працівниками на різних рівнях ієрархічної структури. У малих підприємствах, де часто не існує глибокої спеціалізації функцій, ключові управлінські ролі зазвичай виконують безпосередньо керівник підприємства та головний бухгалтер. Ця структура вимагає від зазначених осіб не лише ретельної уваги до фінансових деталей, але й відповідальності за забезпечення фінансової стабільності та розвитку підприємства.

Управління ліквідністю підприємства представляє собою комплексну систему управлінських рішень, яка включає в себе різні аспекти фінансового менеджменту, класифіковані для зручності за видами ліквідності: перспективна, поточна та абсолютна ліквідність (рис. 1.1). Управління перспективною ліквідністю включає оптимізацію доходності та рентабельності для забезпечення фінансових витрат у майбутньому, структурування капіталу з метою визначення

оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом, та управління ризиками, що можуть призвести до втрати ліквідності або банкрутства. Управління поточною ліквідністю зосереджується на формуванні оборотних активів, а також на управлінні необоротними активами. Це також включає управління фінансуванням оборотних активів, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.



Рис. 1.1 – Складові системи управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Управління абсолютною ліквідністю зосереджується на керуванні грошовими активами, такими як готівка та її еквіваленти, а також на управлінні грошовими потоками, що виникають у результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Підходи до управління ліквідністю мають виходити з визначення самого поняття ліквідності, з урахуванням змісту основних завдань фінансового менеджменту та загальноприйнятих принципів

його організації. На наш погляд, формування політики управління ліквідністю має базуватися на ключових принципах фінансового менеджменту, які включають збереження активів, економічність, достатність коштів, системність підходів, етапність впровадження, адресність заходів, безперервність процесів, надійність управління, оперативність реакцій, ефективність дій, оптимальність рішень, прибутковість інвестицій, стійкість фінансового стану, відповідальність керівництва, інноваційність підходів, адаптивність до змін умов, стратегічну та цільову спрямованість, варіативність стратегій та плановість дій.

Згідно з принципами плановості та системності, комплексне поєднання всіх напрямів, прийомів та методів фінансового менеджменту є важливим для підтримки фінансової рівноваги підприємства. В короткостроковому періоді це вимагає збалансованого управління грошовими потоками та підтримки достатньої ліквідності оборотних коштів. У довгостроковому періоді необхідно формувати ефективну політику фінансування господарської та інвестиційної діяльності підприємства та оптимізувати структуру капіталу. Такий підхід забезпечує не лише поточну ліквідність, а й довготривалу платоспроможність, що є ключовою умовою для стабільного розвитку та ефективної адаптації до змін у бізнес-середовищі. [15].

За підходом Орехової К. В. та Ю. М. Челомбитько для ефективного управління ліквідністю необхідно провести детальний аналіз, який визначає вплив різних видів діяльності та елементів активів чи пасивів на зміну фінансових показників підприємства. Цей аналіз повинен виявити, які конкретні аспекти бізнесу вносять вклад у збільшення або зменшення грошових коштів, оборотних активів, власного оборотного капіталу та робочого капіталу. Виявлення цих залежностей допоможе зрозуміти фундаментальні причини змін у фінансовому стані підприємства і, відповідно, розробити цілеспрямовані стратегії для оптимізації фінансового менеджменту, спрямовані на підтримання або покращення платоспроможності [16].

При розробці політики управління ліквідністю підприємства необхідно враховувати особливості формування та використання необоротних та оборотних активів як об'єктів фінансового менеджменту. Стратегія управління

активами істотно залежить від ступеня їх ліквідності. Основне завдання фінансового менеджменту у сфері управління ліквідністю полягає в обґрунтуванні оптимальних шляхів інвестування коштів в оборотні активи з метою максимізації ліквідності. Це передбачає, зокрема, забезпечення можливості швидкого повернення інвестованих коштів у необоротні активи за допомогою застосування методів прискореної амортизації.

Тактичні рішення в рамках управління ліквідністю пов'язані з оптимізацією обсягу та структури оборотних активів. Ці рішення включають вибір відповідної політики управління запасами, яка охоплює управління запасами, готовою продукцією, а також управління грошовими коштами та дебіторською заборгованістю.

На підприємстві в рамках управління ліквідністю можуть застосовуватися дві основні тактики вибору величини оборотних активів, які визначаються їхнім співвідношенням з чистим доходом від реалізації: обмежуюча та гнучка тактики. Обмежуюча тактика характеризується підтриманням мінімально можливого рівня оборотних активів, що зменшує витрати на їх обслуговування та мінімізує ризик втрати їхньої вартості. Це дозволяє підприємству не відволікати кошти на створення додаткових резервів і підтримувати строгу платіжну дисципліну. Однак, така тактика може обмежувати потенціал зростання підприємства, оскільки вона не дозволяє швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури і може бути ефективною лише для підприємств з невеликим обсягом короткострокових зобов'язань.

Натомість, гнучка тактика передбачає високе співвідношення між поточними активами та обсягом доходу від реалізації, що дозволяє підприємству збільшувати кошти в активах, які забезпечують можливість розширення виробництва та стимулювання продажів через відтермінування платежів. Такі активи включають грошові кошти, боргові цінні папери, страхові та резервні запаси. Реалізація гнучкої тактики сприяє збільшенню ліквідності за умови формування оборотних коштів на довгостроковій основі. Проте цей підхід вимагає балансування між збільшенням витрат на формування та обслуговування оборотних активів та зростанням ліквідності.

Управління ліквідністю підприємства має бути тісно інтегроване з управлінням поточними пасивами, адже від їх узгодженості залежить формування та збільшення чистого оборотного капіталу. Вибір стратегії фінансування оборотних активів відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності підприємства. Згідно з класичною теорією фінансового менеджменту, представленою Хорн Дж. та Вахович Дж., існують чотири основні моделі фінансування: ідеальна, агресивна, консервативна та компромісна. Кожна з цих стратегій має свої особливості та призначена для забезпечення певного балансу між прийняттям фінансових ризиків та підтримкою необхідного рівня ліквідності, відповідаючи специфічним потребам підприємства у контексті його фінансової політики [17].

Ідеальна модель фінансування характеризується таким співвідношенням, де довгострокові пасиви (зобов'язання та забезпечення) повністю покривають вартість необоротних активів, а короткострокові зобов'язання відповідають оборотним активам. Таке відношення призводить до відсутності як власних оборотних коштів, так і робочого капіталу, що зумовлює високу ризикованість і низький рівень кредитоспроможності та фінансової стійкості підприємства, оскільки воно не має створеного резерву ліквідності. У практиці суб'єктів господарювання ця модель застосовується рідко через її надмірні ризики.

Агресивна модель фінансування передбачає використання довгострокових пасивів для покриття не тільки необоротних активів, але й постійної частини оборотних активів, мінімум яких визначається на основі нормування без страхових запасів і резервів. Змінна частина оборотних активів фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань, що робить робочий капітал рівним постійній частині оборотних активів. Така стратегія має високий рівень ризику, оскільки підприємство обмежує себе мінімумом оборотних активів, необхідних для забезпечення поточної ліквідності, що може призвести до фінансових складнощів у випадку непередбачених затримок або зниження доходів.

Консервативна модель фінансування оборотних активів характеризується покриттям змінної частини оборотних активів за рахунок довгострокових пасивів, таких як довгострокові зобов'язання та забезпечення. Такий підхід є

особливо актуальним на початкових етапах розвитку підприємства, коли є достатня кількість власного капіталу від засновників і доступ до довгострокових кредитів або облігаційних позик для фінансування інвестицій. Цей метод мінімізує фінансові ризики на ранніх етапах діяльності підприємства.

Компромісна модель фінансування оборотних активів є найбільш практичною для більшості підприємств. У цій моделі необоротні активи, постійна частина оборотних активів та приблизно половина змінної частини оборотних активів фінансуються за рахунок довгострокових пасивів. Робочий капітал при такому підході визначається як різниця між довгостроковими пасивами і вартістю необоротних активів. Основним недоліком компромісної моделі є потенційно зайвий обсяг оборотних активів, що може призвести до зниження прибутковості через високі витрати на їх утримання та обслуговування.

При розробці політики раціонального та ефективного управління ліквідністю підприємства необхідно враховувати тривалість операційного та фінансового циклів у контексті різних видів діяльності. Скорочення тривалості фінансового циклу може значно зменшити потребу підприємства в фінансових ресурсах для підтримки операційних процесів. Це особливо актуально в умовах, коли підприємство надає відстрочки платежів своїм покупцям та має можливість отримувати відстрочки платежів від своїх постачальників. Ефективне управління цими циклами може підвищити ліквідність підприємства, забезпечивши йому стабільність та можливість швидкого реагування на зміни у фінансовому стані.

Ефективне управління абсолютною ліквідністю досягається, перш за все, за допомогою раціонального керування грошовими потоками, яке базується на синхронізації надходжень та видатків і значною мірою залежить від організації оперативного фінансового планування, включно з розробкою платіжного календаря. В цьому контексті, фінансовий менеджер повинен зосереджувати увагу на визначенні мінімально необхідного обсягу грошових коштів, достатнього для підтримки операційної діяльності, постійному контролю вхідних та вихідних грошових потоків, нівелюванні коливань надходжень та витрат з метою запобігання платіжній кризі та ліквідності в окремі проміжки часу. Також

важливим є координація розрахунків з постачальниками та покупцями, а саме обґрунтування політики надання комерційних кредитів і отримання відстрочок платежів. Таким чином, управління ліквідністю підприємства є складним комплексним процесом, що охоплює майже всі аспекти сучасного фінансового менеджменту.

Лише раціональне поєднання наявних методів та інструментарію управління активами та пасивами підприємства, грошовими потоками та прибутковістю дозволяє досягнути бажаного рівня ліквідності та забезпечити її сталість протягом тривалого часу. Водночас, основна проблема управління полягає в об'єктивному протиріччі між двома взаємопов'язаними завданнями фінансового менеджменту — підвищення ліквідності та досягнення потрібної рентабельності.

1.3. Зарубіжний досвід управління ліквідністю підприємства

У сучасних реаліях бізнесу, збереження ліквідності і динамічний розвиток підприємств стають вирішальними завданнями, особливо з огляду на зростання числа компаній та загострення конкуренції. Це змушує багато підприємств боротися за фінансову стабільність, підвищувати прибутковість і управляти ризиками, що стає складною задачею в умовах підвищення ліквідності та змін ринкових умов.

Необхідність стратегічних управлінських рішень для підтримки ліквідності в умовах зростаючої конкуренції стає нагальною. Це вимагає від керівництва компаній проведення детального аналізу доходів, витрат, а також оцінювання потенційних ризиків, пов'язаних з господарською діяльністю. Важливим аспектом є визначення ефективних стратегій, що дозволяють не тільки реагувати на поточні виклики, а й прогнозувати майбутні фінансові підводні камені, тим самим підтримуючи стабільність і зростання компанії на тривалий період.

Зміцнення фінансового стану підприємства через забезпечення високої ліквідності його активів, управління зобов'язаннями та збалансування грошових

потоків є ключовими досягненнями сучасного фінансового менеджменту. Оптимізація цих процесів вимагає комплексного підходу та впровадження інноваційних інструментів, здатних адаптуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, забезпечуючи тим самим не лише поточне, а й майбутнє фінансове здоров'я компанії.

Розвиток світових практик антикризового фінансового управління, спрямованих на ефективне подолання кризових явищ у компаніях, активно зацікавлює українських науковців та керівників провідних підприємств. Зокрема, увагу привертає досвід іноземних компаній, які успішно конкурують на світових ринках, збільшуючи прибутки та впроваджуючи інноваційні методи подолання кризових ситуацій, тим самим мінімізуючи ризики втрати ліквідності.

Антикризове управління на національному рівні включає стратегії, які передбачають підвищення технологічного рівня виробництва та посилення глобальної конкурентоспроможності національних товарів. Заходи з антикризового управління реалізуються через вдосконалення державних регуляторних механізмів та застосування комплексу організаційно-управлінських методів для запобігання банкрутствам та вирішення фінансових криз. Ці заходи дозволяють не лише стабілізувати фінансове становище підприємств у кризові періоди, але й надають можливості для їх подальшого розвитку та адаптації до змінюваних умов глобальної економіки.

Антикризове управління в Німеччині здійснюється шляхом розробки Плану санації або Плану подальших дій, що включає перегляд умов кредитних договорів. Такі зміни можуть охоплювати часткове анулювання боргових зобов'язань та відсотків, дозволяючи підприємству рефінансувати заборгованість на більш вигідних умовах. Цей процес передбачає детальний аналіз фінансового стану компанії, ідентифікацію ризиків та негативних факторів, що спричинили фінансові труднощі. План санації ухвалюється власниками підприємства або більшістю кредиторів, які голосують за його впровадження, маючи за мету відновлення ліквідності компанії [18].

План санації, реалізований на підприємствах у Німеччині, має на меті залучення капіталу та вирішення питань із дебіторами шляхом реалізації кількох

ключових заходів. По-перше, ініціюється співпраця з дебіторами, що передбачає надання їм певних повноважень на підприємстві, що сприяє конвертації позикового капіталу в власний. По-друге, здійснюється модифікація умов короткострокових зобов'язань з метою їх трансформації в довгострокові борги. По-третє, подаються позови щодо відшкодування коштів за відкритими рахунками. В контексті переходу до санаційного режиму, підприємства вибирають активну стратегію, яка передбачає диверсифікацію виробництва і роботу з контрагентами на відкриття нових ринків збуту. Ця стратегія зорієнтована на виробництво якісної продукції за конкурентоспроможними цінами з метою підвищення попиту на неї, що в кінцевому підсумку має на меті відновлення ліквідності компанії [19].

Італійська модель антикризового управління орієнтована на активне державне втручання для відновлення ліквідності підприємств. В умовах фінансової нестабільності, коли підприємство втрачає здатність задовольняти свої фінансові зобов'язання, держава втручається, беручи на себе повний контроль над фінансовими операціями таких підприємств. Це дозволяє зберігати соціальну стабільність і уникати конфліктів у суспільстві. Керівництво підприємства зберігає можливість управління робочим процесом та майном, проте під суворим наглядом держави, з дворічним періодом відстрочення виплат по кредитах. Для запобігання банкрутству, італійські компанії часто йдуть на підписання договорів з кредиторами, що передбачають майнові гарантії на тривалий термін [20].

У Польщі існують розроблені досвідом санаційні заходи для управління ліквідністю підприємств, що охоплюють три основних напрями. Перший напрям передбачає втручання Ради трудового колективу або Міністерства фінансів, що може включати рішення про об'єднання або розукрупнення підприємств, в залежності від потреби у оптимізації їх структури та підвищення ефективності. Другий і третій напрями зосереджені на підвищенні кваліфікації менеджерів та розширенні їхніх повноважень для кращого адміністрування підприємства. Також, підприємства самостійно ініціюють заходи з оптимізації діяльності, які включають скорочення штату, ліквідацію соціальної інфраструктури на балансі

компанії та усунення надмірних потужностей, що сприяє значному зниженню собівартості [21].

У Болгарії, у відповідь на економічні виклики, підприємства застосовують глибокий аналіз ризиків та фінансових чинників, які призводять до неплатоспроможності. Вони детально аналізують свій фінансовий стан за останні три роки, щоб виявити основні проблеми у їхньому виникненні. Як захід для виходу з кризи, підприємства намагаються переглянути умови існуючих кредитних договорів з фінансовими інституціями, щоб домогтися зниження відсоткових ставок, платежів або продовження термінів погашення. У разі неможливості реструктуризації заборгованості та відмови банків, державне законодавство Болгарії передбачає можливість ліквідації боржників-підприємств за умови їх неплатоспроможності [22].

В Угорщині кризове управління підприємствами значно відрізняється через орієнтацію на ринкові заходи, що спрямовані на відновлення. Під час періоду фінансових труднощів держава підтримує підприємства за рахунок коштів державного бюджету, які інвестуються у модернізацію основних фондів, оновлення технічної бази та закупівлю необхідних товарів для продовження діяльності. Також передбачено законодавче регулювання, яке дозволяє відстрочувати зобов'язання перед банками на три місяці, що є частиною загальнодержавної програми захисту прав підприємців, з метою уникнення банкрутства і підтримки фінансової стабільності підприємств [23].

Отже, ключовими напрямками управління ліквідністю та виходу з кризового стану є державна підтримка, яка може включати регулювання фінансових умов, надання пільгових кредитів, або безпосереднє фінансування підприємств для стабілізації їх діяльності. Українські компанії часто вдаються до модернізації обладнання та переговорів щодо умов кредитування, включно з продовженням термінів погашення або отриманням відстрочки платежів, щоб зрівноважити свій фінансовий стан.

Загальний аналіз міжнародного досвіду показує, що кожне підприємство повинно звертати увагу на аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, оцінювати

потенційні ризики, регулювати дебіторську заборгованість та ефективно використовувати отримані ресурси для зміцнення своєї діяльності.

Міжнародний досвід управління ліквідністю підприємств в умовах кризи виявляє різноманітність підходів, які адаптуються до специфічних національних умов та вимог. Аналіз практик країн, таких як Німеччина, Італія, Польща, Болгарія та Угорщина, показує, що ефективне управління ліквідністю включає ряд стратегічних та оперативних заходів. Ці заходи варіюються від державного регулювання і підтримки до впровадження стратегій санації, які передбачають реструктуризацію боргів та модернізацію виробництва, в тому числі за допомогою фінансових інструментів.

На основі міжнародного досвіду, для України можна запропонувати кілька напрямів. По-перше, необхідно зміцнювати державну підтримку підприємств, особливо у ключових галузях економіки, забезпечуючи доступ до довгострокових і низьковідсоткових кредитів. По-друге, варто вдосконалити законодавчі рамки для реалізації антикризових заходів, включно із спрощенням процедур банкрутства та захистом прав кредиторів і інвесторів. По-третє, важливим є розвиток внутрішніх ресурсів підприємств через інвестиції в технологічне оновлення та підвищення кваліфікації кадрів для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Заохочення впровадження передових методів фінансового менеджменту, таких як ризик-менеджмент і стратегічне планування, також внесе вклад у зміцнення ліквідності та фінансової стійкості українських підприємств, забезпечуючи їх стале функціонування та розвиток у довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 1

Ліквідність підприємства визначається його здатністю покривати поточні платіжні зобов'язання за допомогою різних видів активів, як окремо, так і в сукупності, у будь-який часовий період, як поточний, так і плановий, згідно з умовами укладених договорів. Ця здатність може забезпечуватися як зростанням

активів, так і збільшенням пасивів. Ліквідність характеризує можливість підприємства задовольняти свої короткострокові зобов'язання та забезпечувати погашення довгострокових зобов'язань, що стануть короткостроковими в наступному звітному періоді, в повному обсязі та в установленій термін за рахунок наявних та отриманих від реалізації активів грошових ресурсів, зберігаючи при цьому безперервність діяльності.

Ефективне управління ліквідністю підприємства вимагає використання спеціалізованих методів аналізу цих складових фінансового стану, які дозволяють в залежності від поставлених завдань оцінювати здатність підприємства виконувати свої зобов'язання, як загально, так і по окремих видів ліквідності, станом на конкретний момент часу та динамічно протягом визначеного періоду.

Сучасні економічні умови господарювання ставлять перед керівництвом підприємств виклики щодо нових підходів у управлінні ліквідністю та забезпеченні сталої платоспроможності. Це зумовлено швидкими змінами в зовнішньому середовищі, що можуть негативно впливати на фінансово-господарську діяльність, та необхідністю розробки заходів для мінімізації потенційних загроз. Управління ліквідністю представляє собою складний комплексний процес, включаючи всі аспекти фінансового менеджменту. Ефективне поєднання наявних методів та інструментів управління активами та пасивами, грошовими потоками та прибутковістю є ключем до досягнення оптимальних рівнів ліквідності та підтримки довготривалої платоспроможності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТОВ «АМАДЕУС МАРИН» ЗА 2020-2023 РОКИ

2.1. Характеристика ТОВ «Амадеус Марин» та його загальний фінансовий стан

ТОВ «Амадеус Марин» — це логістична компанія, що спеціалізується на перевезенні наливних харчових вантажів, таких як різноманітні олії та м'яса, в Україні та інших країнах Східної Європи, а також державах СНД. Компанія була заснована в 2009 році і з того часу значно розширила свій парк вагонів-цистерн, досягнувши 547 вагонів станом на 2017 рік. Вона також залучила значних клієнтів у аграрному бізнесі, таких як Glencore та МХП [24].

Компанія «Амадеус Марин» пропонує широкий спектр логістичних послуг, зокрема зосереджуючись на перевезенні наливних харчових вантажів. Основні напрямки їхньої діяльності включають:

1. Перевезення наливних вантажів. Компанія спеціалізується на транспортуванні різних типів олій (соняшникова, соєва, ріпакова, пальмова) та м'яси. Вони використовують спеціалізовані залізничні цистерни для забезпечення безпеки та збереження якості продукції під час транспортування

2. Управління вагонним парком. «Амадеус Марин» володіє та управляє значним парком вагонів-цистерн. Компанія веде активну роботу над підвищенням ефективності управління цим парком, що включає автоматизацію процесів та розробку власного програмного забезпечення для оптимізації логістичних операцій.

3. Комплексні логістичні рішення. Компанія розробляє індивідуальні логістичні рішення, включаючи весь спектр послуг від планування до виконання перевезень, спрямовані на забезпечення ефективного доступу до залізничної інфраструктури для всіх учасників перевізного процесу

4. Сертифікація та стандарти. «Амадеус Марин» сертифікована за міжнародним стандартом ISO 22000:2018, що включає систему управління

безпеку харчування НАССР. Це підтверджує високий рівень відповідальності та безпеки в обробці та перевезенні харчових продуктів.

Компанія «Амадеус Марин» акцентує увагу на інноваціях, безпеці та швидкості перевезень, пропонуючи своїм клієнтам надійні та ефективні логістичні рішення.

ТОВ «Амадеус Марин» вкладає значні ресурси у фінансове управління та звітність, використовуючи сучасні програмні рішення для автоматизації обліку, які підтримуються Європейським банком реконструкції та розвитку у рамках ініціативи EU4Business. Ці зусилля включають проекти з покращення якості фінансового менеджменту, що важливо для підтримання високих стандартів ведення бізнесу.

Компанія активно залучає інвестиції для модернізації свого вагонного парку, що відображає її стратегічне бачення розвитку та зростання на ринку залізничних перевезень. Нещодавнє фінансування та замовлення нових вагонів-цистерн від Крюківського вагонобудівного заводу є прикладом таких інвестицій, спрямованих на розширення та підвищення ефективності операцій [24].

З точки зору фінансового стану, компанія дотримується вимог щодо подання своєї річної фінансової звітності, яка включає баланс, звіт про фінансові результати, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів, та звіт про власний капітал. Ці документи подаються до відповідної Державної податкової адміністрації у встановлені терміни, що забезпечує прозорість та відкритість її фінансових операцій. Ці зусилля демонструють стратегічне бачення компанії щодо забезпечення своєї фінансової стабільності та спроможності до інвестицій, що важливо для підтримання конкурентоспроможності та надійності на ринку.

Стратегічними цілями ТОВ «Амадеус Марин» є забезпечення високоєфективного та безпечного сервісу з перевезення наливних вантажів, розробка і впровадження автоматизованих систем управління, а також надання комплексних логістичних рішень для виробників харчової продукції. Компанія використовує принципи 3S: швидкість, безпека, стандарт, що підкріплюються міжнародним стандартом ISO 22000:2018 з управління харчовою безпекою

Відносно інновацій, ТОВ «Амадеус Марин» втілює новітні технології в свої операції, включаючи автоматизацію та ефективне управління власними та залученими активами. Це включає в себе впровадження програмного забезпечення ERP для кращого фінансового менеджменту, забезпечене грантовим фінансуванням від ЄБРР.

Фінансові результати ТОВ «Амадеус Марин» та їх детальний аналіз представлені у табл. 2.1 [25-28]. Ця таблиця містить вичерпні дані, які відображають економічну діяльність підприємства за звітний період, дозволяючи оцінити ефективність управлінських рішень і стратегічну стабільність фінансового стану компанії.

Таблиця 2.1– Фінансові результати ТОВ «Амадеус Марин», тис.грн.

Стаття	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Зміна 2021- 2020	Зміна 2022- 2021	Зміна 2023- 2022
Чистий дохід від реалізації продукції	136113,7	156937,0	220924,9	312984,8	+20823,3	+63987,9	+92059,9
Інші операційні доходи	3527,0	9158,4	6429,6	2934,6	+5631,4	-2728,8	-3495,0
Інші доходи	0,8	6,5	10,3	150,4	+5,7	+3,8	+140,1
Собівартість реалізованої продукції	-115367,0	-137665,0	-187229,4	-258135,5	-22298,0	-49564,4	-70906,1
Інші операційні витрати	-25116,8	-17468,5	-27314,0	-52754,0	+7648,3	-9845,5	-25440,0
Інші витрати	-520,9	-3365,2	-14,3	-459,5	-2844,3	+3350,9	-445,2
Фінансовий результат до оподаткування	-1363,2	7603,2	12807,1	4720,8	+8966,4	+5203,9	-8086,3
Податок на прибуток	0	0	-2714,0	0	0	-2714,0	+2714,0
Чистий прибуток (збиток)	-1363,2	7603,2	10093,1	4720,8	+8966,4	+2489,9	-5372,3

Фінансові результати ТОВ «Амадеус Марин» за період 2020-2023 років свідчать про значні зміни в економічному становищі підприємства, що відображено через динаміку доходів і витрат, а також кінцевих фінансових результатів.

Аналіз даних за чотири роки показує стійке зростання чистого доходу від реалізації продукції: від 136113,7 тис. грн. у 2020 році до 312984,8 тис. грн. у 2023 році. Це зростання може бути викликане збільшенням обсягів продажів, розширенням ринкових часток або покращенням цінової політики підприємства. Значне зростання чистого доходу у 2023 році, особливо на тлі світової економічної невизначеності, свідчить про ефективність стратегій зростання, які компанія могла реалізувати.

Собівартість реалізованої продукції також зросла, однак зберігала менший темп зростання порівняно з доходами, що вказує на потенційне покращення ефективності бізнес-процесів або оптимізацію витрат. Це зумовлює зростання валового прибутку з 20746,7 тис. грн. у 2020 році до 54849,3 тис. грн. у 2023 році.

Інші операційні доходи і інші доходи в цілому демонструють коливання, але їх частка в загальному доході підприємства залишається відносно малою. Це може свідчити про те, що основну частину доходів компанія отримує від основної діяльності.

Адміністративні витрати і витрати на збут не були виділені окремо у звітності, що ускладнює аналіз впливу цих витрат на фінансовий стан компанії. Важливо, що інші операційні витрати зазнали значних коливань, зокрема зростання у 2023 році, що може бути пов'язано зі збільшенням витрат на розширення бізнесу.

Фінансовий результат до оподаткування показує зміну зі збитку у 2020 році до прибутку у наступних роках, з піком у 2022 році (12807,1 тис. грн.). Значне покращення фінансових показників свідчить про зростання прибутковості компанії. Чистий прибуток компанії також показує стабільне зростання, зокрема, збільшення з -1363,2 тис. грн. у 2020 році до 4720,8 тис. грн. у 2023 році, що підтверджує фінансову стабільність і ефективність стратегій управління компанії.

Враховуючи ці фактори, можна визначити, що ТОВ «Амадеус Марин» продемонструвало ефективне ведення господарства та стратегічне планування, що дозволило компанії зміцнити свої позиції на ринку та збільшити прибутковість попри виклики, які принесли останні роки.

2.2. Аналіз ліквідності балансу підприємства

Згрупувавши на основі фінансової звітності активи ТОВ «Амадеус Марин» за ступенями ліквідності та відобразивши їх динаміку в табл. 2.2, можна стверджувати про наступні зміни обсягу активів ТОВ «Амадеус Марин»

Таблиця 2.2 - Динаміка активів ТОВ «Амадеус Марин» за ступенем ліквідності за 2020-2023 роки, тис. грн.

Група активів	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Зміна 2021-2020	Зміна 2022-2021	Зміна 2023-2022
Високоліквідні	1168,7	1051,9	21571,6	3782,6	-116,8	+20519,7	-17789,0
Швидколіквідні	5730,2	7046,0	19715,7	30566,6	+1315,8	+12669,7	+10850,9
Повільноліквідні	789,6	882,4	1700,0	4430,5	+92,8	+817,6	+2730,5
Важколіквідні	25048,0	18567,3	15969,6	15076,9	-6480,7	-2597,7	-892,7
Всього активів	34737,5	29547,6	59956,9	53856,6	-5189,9	+30409,3	-6100,3

Аналіз динаміки активів ТОВ «Амадеус Марин» за період з 2020 по 2023 роки демонструє значні коливання у структурі та обсягах ліквідності компанії. На кінець 2020 року сума активів становила 34,737.5 тис. грн. Високоліквідні активи мали тенденцію до зниження у 2021 році, що може свідчити про зменшення резервів готівки або їх використання в операційній діяльності. Проте значне зростання високоліквідних активів у 2022 році, із подальшим різким падінням у 2023 році, свідчить про волатильність у фінансовій стратегії та управлінні ліквідністю.

Швидколіквідні активи показали зростання у 2021 році, що могло бути пов'язано з підвищенням оборотності дебіторської заборгованості, але потім знову зросли у 2022 і 2023 роках, що вказує на збільшення обсягів запасів та дебіторської заборгованості, що може відображати розширення ринкових можливостей або зміни в умовах поставок чи оплати.

Повільноліквідні активи, які переважно включають запаси, також продемонстрували зростання кожного року, особливо значне у 2023 році, що може свідчити про збільшення запасів у відповідь на зростання попиту або як запобіжний захід проти можливих перебоїв у ланцюгах постачання.

Важколіквідні активи зазнали скорочення протягом усього аналізованого періоду, що може вказувати на амортизацію основних фондів та потребу в їх оновленні або реструктуризації. Зниження вартості необоротних активів може також відображати продаж або списання застарілих або непотрібних активів в рамках оптимізації основних фондів, які мають більш короткий термін служби у зв'язку з логістичною діяльністю підприємства.

Загальний обсяг активів компанії зростав до 2022 року, після чого відбулося їх скорочення у 2023 році, що може вказувати на зміну інвестиційної політики або переорієнтацію стратегічних цілей компанії. Ці коливання в ліквідності потребують детального аналізу причин, які могли спричинити таку динаміку, для оптимізації майбутньої фінансової та операційної діяльності «Амадеус Марин»

Наочно структура активів підприємства за 2020-2023 роки відображена на рис. 2.1.

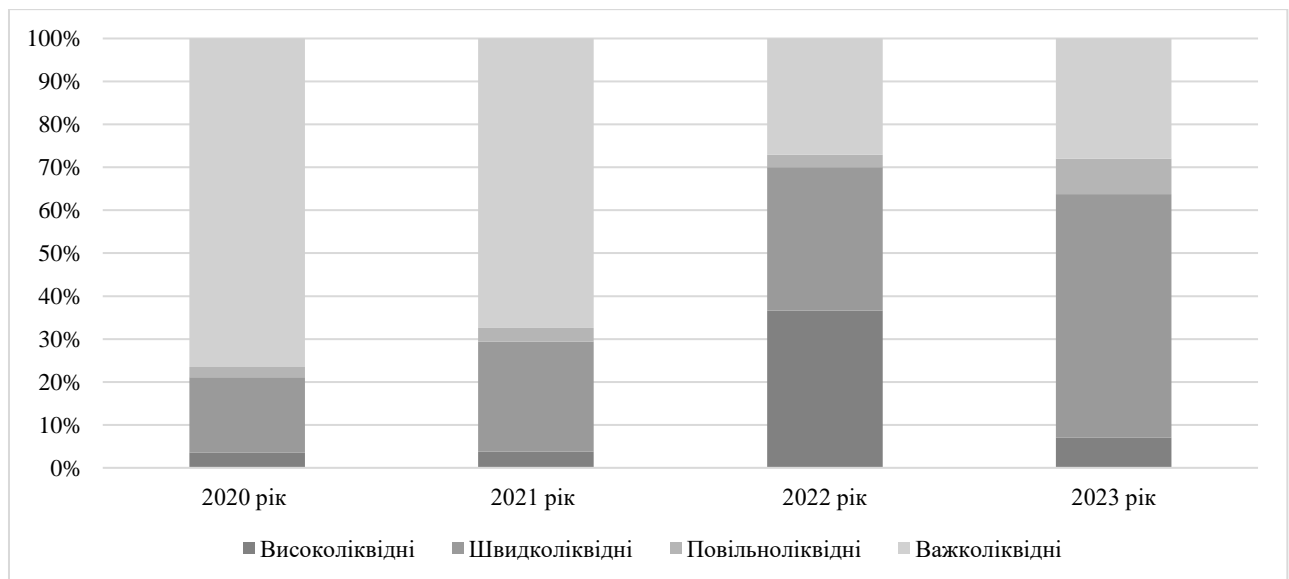


Рис. 2.1 - Структура активів ТОВ «Амадеус Марин» за ступенем ліквідності

Аналітичне дослідження ліквідності балансу ТОВ «Амадеус Марин» здійснюється шляхом систематичного порівняння активів, класифікованих за ступенем ліквідності, із зобов'язаннями пасиву, що розташовані відповідно до строків їх погашення, починаючи з найближчих до довгострокових. З метою

аналізу необхідно згрупувати пасиви в порядку зростаючої тривалості погашення зобов'язань, динаміку яких можна відстежити в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Динаміка пасивів ТОВ «Амадеус Марин» за терміном погашення за 2020-2023 роки, тис. грн

Групи пасивів	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Зміна 2021-2020	Зміна 2022-2021	Зміна 2023-2022
Найбільш термінові	0	0	0	0	0	0	0
Короткострокові	15384,7	18771,1	41217,9	19814,8	+3386,4	+22446,8	-21403,1
Довгострокові	918,5	871,1	1262,4	2972,1	-47,4	+391,3	+1709,7
Постійні	18434,6	23122,8	34336,7	39057,5	+4688,2	+11213,9	+4720,8

Аналіз структури пасивів ТОВ «Амадеус Марин» за період з 2020 по 2023 рік виявляє значні трансформації у терміновості фінансових зобов'язань та структурі капіталу компанії. Протягом чотирьох років спостерігалось відчутне зростання короткострокових пасивів, особливо у 2022 році, коли їхнє збільшення становило 22446,8 тис. грн., що свідчить про активне залучення обігових коштів або короткострокового кредитування для фінансування операційної діяльності. Таке різке зростання короткострокових зобов'язань може також бути зумовлене необхідністю рефінансування попередніх боргів або розширенням операційної діяльності. Значне скорочення короткострокових пасивів наступного року на 21403,1 тис. грн. могло бути спричинено погашенням боргів чи їх реструктуризацією в довгострокові зобов'язання, що підтверджується зростанням довгострокових пасивів на 1709,7 тис. грн. у 2023 році.

Довгострокові зобов'язання показують стабільне зростання протягом усього аналізованого періоду, що вказує на стратегію компанії з розширення довгострокового фінансування. Це може свідчити про інвестиції в основні фонди чи розвиток нових напрямків діяльності, які потребують значних довгострокових вкладень. Зростання постійних пасивів, до яких відноситься власний капітал, також підтверджує зміцнення фінансової стабільності компанії, збільшення власних коштів та інвестиційну привабливість. Їх приріст на 4720,8 тис. грн. у 2023 році, можливо, відображає високу прибутковість попередніх періодів або залучення додаткових інвестицій від власників.

Загалом, аналіз пасивів «Амадеус Марин» вказує на активну фінансову політику та зміни у управлінні капіталом і зобов'язаннями. Високі коливання у короткострокових і довгострокових зобов'язаннях вимагають уважного моніторингу та адаптації стратегії фінансування для підтримки стійкого розвитку компанії та зменшення фінансових ризиків.

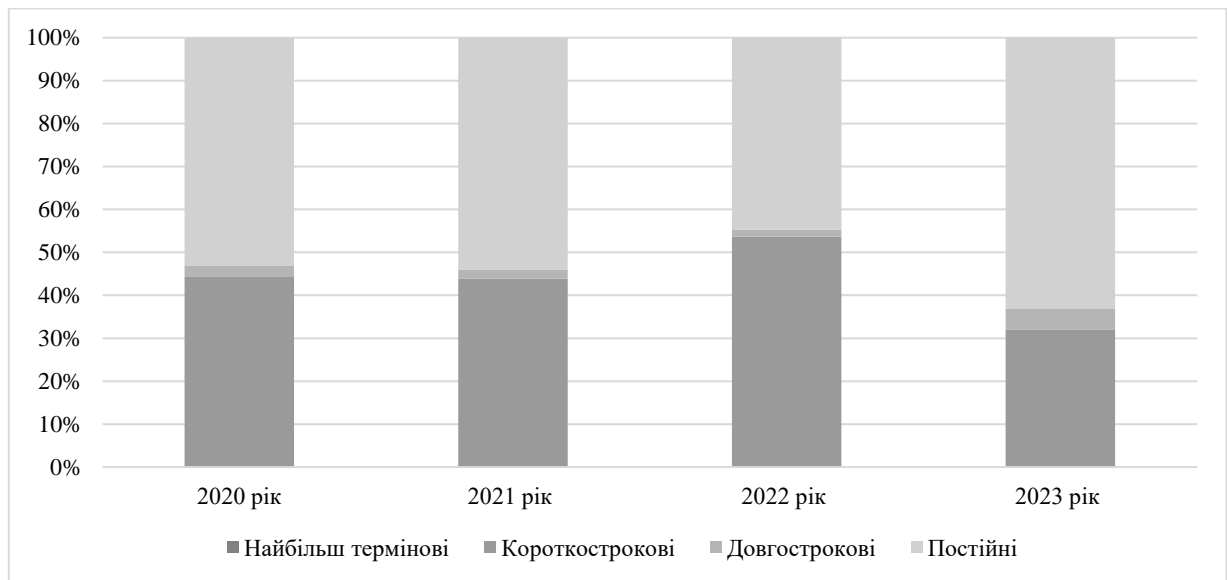


Рис. 2.2 - Динаміка структури пасивів ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки

Для з'ясування питання, чи є баланс ТОВ «Амадеус Марин» абсолютно ліквідним, виконаємо оцінку відповідності його структури вимогам абсолютної ліквідності. Оцінка базується на аналізі виконання критеріїв абсолютної ліквідності, які були детально описані у першому розділі дослідження. Для наочного порівняння, результати групування активів і пасивів будуть представлені в табл. 2.4- 2.5, що дозволить зрозуміти, чи здатні найбільш ліквідні активи покрити поточні зобов'язання підприємства.

Необоротні активи зросли з 2020 до 2021 року, що може вказувати на інвестиції в основні засоби або нематеріальні активи, ймовірно, для розширення виробництва або модернізації обладнання. Оборотні активи знизились, що може свідчити про зменшення ліквідності, а також можливе зниження запасів або дебіторської заборгованості. Збільшення поточних зобов'язань зазначає підвищену короткострокову заборгованість, що впливає на ліквідність і може

зумовити потребу в додатковому фінансуванні для покриття поточних зобов'язань. Платіжний надлишок/нестача перейшов із позитивного значення в 2020 році до негативного в 2021 році, що вказує на погіршення ліквідності та потенційні ризики для платоспроможності компанії

Таблиця 2.4 - Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2021 роки, тис. грн.

Показники	2020 рік (у тис. грн.)	2021 рік (у тис. грн.)
Активи		
Необоротні активи	17227,2	25048,0
Оборотні активи	14568,7	9689,8
Всього активів	31795,9	34737,8
Пасиви		
Власний капітал	19796,0	18434,6
Довгострокові зобов'язання	918,5	871,1
Поточні зобов'язання	10332,0	15384,7
Всього пасивів	31795,9	34737,8
Ліквідність		
Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	2236,7	-5694,9

Таблиця 2.5 - Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Амадеус Марин» за 2022-2023 роки, тис. грн.

Показники	2022 рік (у тис. грн.)	2023 рік (у тис. грн.)
Активи		
Необоротні активи	18567,3	15969,6
Оборотні активи	24197,7	46767,5
Всього активів	42765,0	61844,4
Пасиви		
Власний капітал	23122,8	34336,7
Довгострокові зобов'язання	871,1	2972,1
Поточні зобов'язання	18771,1	24535,6
Всього пасивів	42765,0	61844,4
Ліквідність		
Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	5426,6	22231,9

Необоротні активи знизились з 2022 до 2023 року, що може бути пов'язано з амортизацією основних засобів або продажем частини активів. Оборотної активи значно зросли, особливо у 2023 році, що вказує на значне збільшення ліквідності та можливе накопичення готівки або зростання дебіторської заборгованості. Зростання поточних зобов'язань у 2023 році відбулося, хоча воно і не таке значне, як ріст активів, свідчить про збільшення обсягу короткострокових фінансових зобов'язань. Платіжний надлишок значно

підвищився у 2023 році, що свідчить про значне покращення ліквідності та платоспроможності компанії.

Аналіз фінансового стану ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки, на основі даних фінансової звітності, демонструє ключові тенденції у ліквідності та структурі балансу компанії. Протягом цього періоду відбулися значні зміни в активних і пасивних статтях балансу, які суттєво вплинули на ліквідність та платоспроможність підприємства.

На початковому етапі аналізованого періоду (2020-2021 роки) було відмічено зниження оборотних активів, що могло свідчити про продаж або знецінення запасів, а також зменшення дебіторської заборгованості. Це, у свою чергу, призвело до погіршення платіжного надлишку, який перейшов з позитивного значення в 2020 році у негативне в 2021 році. Зниження ліквідності могло бути зумовлене потребою в рефінансуванні короткострокових зобов'язань або зростанням фінансового навантаження через кредити та кредиторську заборгованість.

Проте, в наступні роки (2022-2023) спостерігається значне покращення ситуації. Оборотні активи зросли вдвічі в 2023 році порівняно з 2022, що може вказувати на збільшення готівкових коштів та активізацію операційної діяльності. Значне збільшення платіжного надлишку свідчить про поліпшення платоспроможності та ефективність управління капіталом.

Структура пасивів також зазнала змін: власний капітал показує стабільне зростання протягом усього періоду, що свідчить про збільшення нерозподіленого прибутку та можливо додаткові інвестиції власників. Довгострокові зобов'язання мали тенденцію до збільшення, особливо в 2023 році, що може відображати залучення довгострокових кредитів для фінансування розвитку підприємства.

Підсумовуючи, можна сказати, що ТОВ «Амадеус Марин» демонструє покращення фінансової стабільності і ліквідності, особливо в останні роки. Значне збільшення оборотних активів і позитивний платіжний надлишок в 2023 році підтверджують ефективність прийнятих управлінських рішень та оптимістичні перспективи для подальшого розвитку. Водночас, збільшення

довгострокових зобов'язань вимагає уважного планування щодо їх обслуговування та погашення, щоб уникнути можливих фінансових ризиків.

2.3. Оцінка показників платоспроможності та ліквідності підприємства

В рамках аналітичного етапу оцінки ліквідності, ключове місце займає розрахунок фінансових коефіцієнтів, що відображають рівень ліквідності підприємства. Отримані результати аналізу ліквідності за період з 2020 по 2023 роки будуть систематизовані і представлені в табл. 2.6, що дозволить виявити тенденції змін у фінансовому стані підприємства та оцінити ефективність використання його активів у відповідність до зобов'язань. Наочно, динаміку показників ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» відображено на рис. 2.3.

Таблиця 2.6 - Динаміка показників ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки

Рік	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Δ Коефіцієнт поточної ліквідності	Δ Коефіцієнт швидкої ліквідності	Δ Коефіцієнт абсолютної ліквідності
2020	1,41	1,33	0,12	-	-	-
2021	0,63	0,53	0,08	-0,78	-0,80	-0,04
2022	1,29	1,19	0,06	+0,66	+0,66	-0,02
2023	1,91	1,71	0,15	+0,62	+0,52	+0,09

Аналіз показників ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за період з 2020 по 2023 роки дозволяє оцінити здатність компанії підтримувати фінансову стабільність та своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання. Впродовж аналізованого періоду відбулися значні коливання у всіх трьох ключових коефіцієнтах ліквідності: поточній ліквідності, швидкій ліквідності та абсолютній ліквідності.

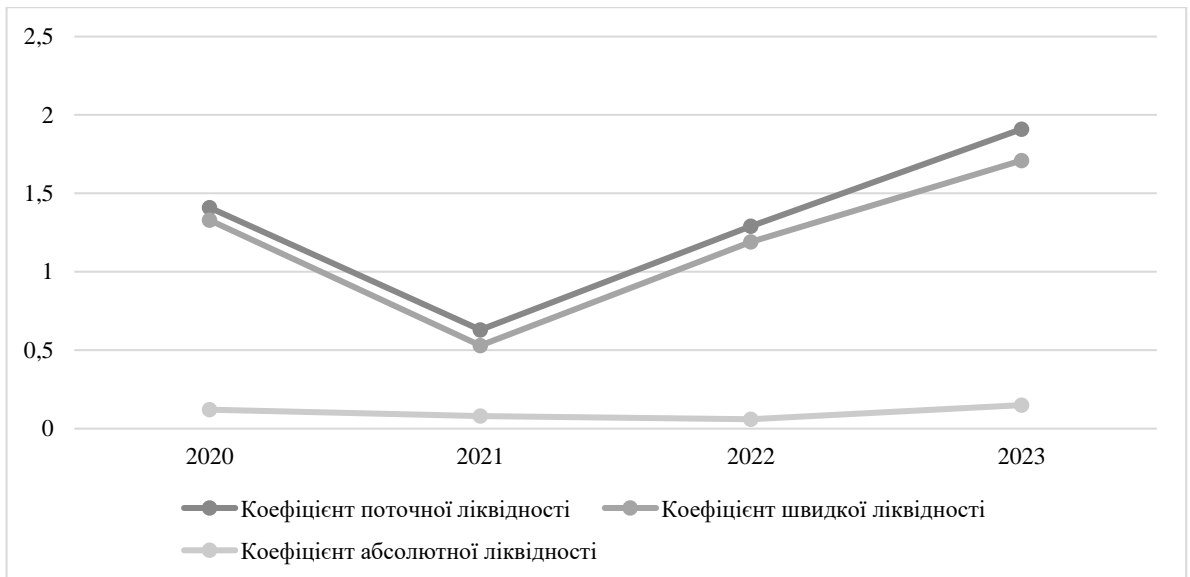


Рис. 2.3 - Динаміка показників ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки

На початку періоду в 2020 році спостерігалася порівняно висока ліквідність, з коефіцієнтом поточної ліквідності 1,41, що свідчить про достатній обсяг оборотних активів для покриття поточних зобов'язань. Однак у 2021 році відбулося різке падіння цього показника до 0,63, що може вказувати на фінансові труднощі, зокрема зростання поточних зобов'язань та зниження оборотних активів. Це зменшення ліквідності могло бути викликане різними факторами, включаючи збільшення кредиторської заборгованості або зменшення обсягів продажу чи інших доходів.

Проте в 2022 та 2023 роках спостерігається відновлення та значне покращення показників ліквідності, з коефіцієнтами поточної ліквідності 1,29 та 1,91 відповідно. Такі зміни можуть бути результатом ефективних управлінських рішень, оптимізації запасів, покращення умов кредитування або зростання доходів. Швидкий та абсолютний коефіцієнти ліквідності також показують поліпшення, що підтверджує збільшення грошових коштів та зменшення залежності від запасів у загальній структурі активів.

Ці тенденції вказують на зростаючу спроможність компанії швидко мобілізувати ресурси для задоволення своїх поточних зобов'язань, що є індикатором підвищення загальної фінансової стабільності. Зміцнення ліквідних

позицій ТОВ «Амадеус Марин» створює сприятливу основу для подальшого розвитку бізнесу та зменшення фінансових ризиків у майбутньому.

Для належної оцінки поточної ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» буде проведено розрахунок низки фінансових показників. Відповідні коефіцієнти, що характеризують здатність підприємства виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання, будуть систематизовані та представлені в табл. 2.7. Цей аналіз допоможе у визначенні ефективності управління оборотними активами та пасивами підприємства.

Таблиця 2.7 - Динаміка показників поточної платоспроможності ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки

Показники	2020	2021	2022	2023	Зміна 2021- 2020	Зміна 2022- 2021	Зміна 2023- 2022
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз)	0,30	0,35	0,40	0,45	0,05	0,05	0,05
Коефіцієнт загальної платоспроможності (Кзп)	1,20	1,30	1,40	1,50	0,10	0,10	0,10
Коефіцієнт фінансового левериджу (ризик) (Кфл)	0,50	0,55	0,60	0,65	0,05	0,05	0,05
Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Квп)	0,80	0,85	0,90	0,92	0,05	0,05	0,02
Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі і дебіторській заборгованості (Ккз)	0,25	0,30	0,35	0,40	0,05	0,05	0,05
Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами (Кчоа)	0,70	0,75	0,80	0,85	0,05	0,05	0,05

Аналіз динаміки показників поточної платоспроможності ТОВ «Амадеус Марин» за період 2020–2023 років дозволяє зробити висновок про стабільне покращення фінансового стану підприємства, що свідчить про його ефективне управління оборотними активами та зобов'язаннями. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз) зріс з 0,30 у 2020 році до 0,45 у 2023 році, що свідчить про збільшення здатності підприємства покривати свої оборотні активи за рахунок власних джерел. Це позитивно впливає на його фінансову незалежність та стійкість.

Коефіцієнт загальної платоспроможності (Кзп) зростає протягом аналізованого періоду, досягнувши 1,50 у 2023 році, що свідчить про достатню забезпеченість підприємства активами для покриття всіх зобов'язань. Коефіцієнт фінансового левериджу (Кфл) також демонстрував зростання з 0,50 до 0,65, що може свідчити про зростання фінансових ризиків, однак їх рівень залишається контрольованим і прийнятним для забезпечення стабільності.

Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Квп) зріс до 0,92 у 2023 році, що відображає ефективність підприємства у збереженні фінансової стійкості навіть за умов зростаючих зобов'язань. Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі та дебіторській заборгованості (Ккз) демонструє поступове зростання з 0,25 до 0,40, що може свідчити про зростання ролі зовнішнього фінансування у структурі зобов'язань, але при цьому не створює загрози втрати платоспроможності.

Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами (Кчоа) підвищився до 0,85, що підтверджує посилення ролі оборотних активів у загальній структурі активів підприємства. Загалом, результати аналізу вказують на те, що підприємство успішно забезпечує поточну платоспроможність і ефективно керує фінансовими потоками, що є передумовою для його стабільного розвитку та підтримки конкурентоспроможності на ринку.

2.4. Оцінка перспективної платоспроможності підприємства

Аналіз перспективної ліквідності підприємства важливий для прогнозування потенційного погіршення його фінансового стану у майбутньому. Ефективна робота металургійних підприємств в Україні значною мірою залежить від здатності своєчасно і повністю розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Нинішня економічна ситуація у галузі часто критична через збитковість компаній, проблеми з виплатами, зростання заборгованостей і негативний вплив податкової політики, що веде до погіршення відносин із бізнес-партнерами. Враховуючи це, стає важливим прогнозувати розвиток підприємств, оцінювати майбутній фінансовий стан та розробляти

заходи для нейтралізації потенційних ризиків. Особливу увагу слід приділити аналізу перспективної ліквідності, але на жаль, в Україні часто не визначено чітких параметрів для цього аналізу, що ускладнює відстеження і здійснення ефективного фінансового менеджменту на підприємстві [29].

Існує велика кількість показників для оцінки ліквідності, що підкреслює її значущість для стабільного функціонування підприємства. Глибокий аналіз ліквідності є ключовим для забезпечення неперервності його діяльності. Слід зазначити, що ризик неплатоспроможності вважається одним із найбільших загроз для підприємства, адже може безпосередньо призвести до його банкрутства. Ефективним способом уникнення банкрутства є своєчасне виявлення та аналіз ознак фінансових труднощів з подальшою оцінкою можливостей відновлення фінансової стабільності. Важливу роль у системі управління фінансовими ризиками, зокрема ризиком неплатоспроможності, відіграють внутрішні механізми їхньої нейтралізації та контролю.

Управління ліквідністю підприємства відіграє ключову роль у попередженні ризику неплатоспроможності, адже воно забезпечує ефективне та гнучке управління грошовими потоками і платежами за зобов'язаннями. Планування та координація фінансових потоків повинні здійснюватися з урахуванням часових рамок погашення зобов'язань та прогнозованих грошових надходжень. При формулюванні стратегії управління ліквідністю важливо врахувати структурні особливості активів підприємства, особливо звернути увагу на співвідношення необоротних та оборотних активів, оцінити їх ліквідність. Ефективне управління оборотними активами вимагає інтегрованого підходу до управління також поточними пасивами, що дозволяє досягати оптимального балансу між доступними ресурсами та фінансовими зобов'язаннями, з метою забезпечення стійкості фінансового стану підприємства [30].

Для мінімізації ризиків неплатежів, які можуть вести до неплатоспроможності, підприємства повинні уникати участі у фінансових операціях з високим рівнем ризику, які не кореспондують з критеріями ефективної фінансової стратегії. Раціонально зменшити частку залучених

фінансових ресурсів у загальному обігу компанії та підвищити ліквідність активів, зокрема через збільшення частки оборотних активів. Важливо відзначити, що тривала відсутність або недостатність прибутків вказує на неконкурентоспроможність підприємства, що неминуче призводить до банкрутства і подальшої ліквідації в умовах ринкової економіки [31].

Досягнення прибутковості здійснюється шляхом оптимізації витрат та підвищення обсягів продажу, що включає кілька ключових дій. Перше – це стимуляція попиту на продукцію компанії, яка охоплює цільове інформування потенційних клієнтів, запровадження гнучких знижок, забезпечення післяпродажного обслуговування та розробку ефективної комунікаційної стратегії щодо переваг продукції. Друге – розширення збутової мережі, зокрема через залучення регіональних представництв та дилерів, що дозволить знизити трансакційні витрати покупців і покращити доступність продукції. Третє – розробка стратегій виходу на нові ринки з метою наступальної маркетингової політики та комплексного аналізу потенційних ринків збуту. Четверте – розробка та випуск нових видів конкурентоспроможної продукції та послуг, що може зажадати інвестицій у нове обладнання та технології, а також оптимізації потужностей для зниження постійних витрат [32].

Управління перспективною ліквідністю підприємства вимагає комплексного підходу та інтеграції з усіма аспектами фінансового менеджменту, враховуючи особливості галузі та специфічні умови діяльності. Для забезпечення стабільного фінансового розвитку та підвищення його перспективної ліквідності, підприємству необхідно впровадити низку заходів, які включають оптимізацію оборотного капіталу, раціональне планування капітальних вкладень, збільшення термінів виплат, а також інші фінансові інструменти. Проте, основною умовою підвищення фінансової стійкості є досягнення високої рентабельності, яка забезпечить підприємству можливості для довготривалого зростання. Розгляд основних показників перспективної ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» дозволить детальніше оцінити фінансове положення підприємства та його можливості у майбутньому. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Динаміка показників перспективної платоспроможності ТОВ «Амадеус Марин» за 2020-2023 роки

Показник	2020	2021	2022	2023	Зміна 2021- 2020	Зміна 2022- 2021	Зміна 2023- 2022
Коефіцієнт Бівера	0,1	0,15	0,18	0,20	0,05	0,03	0,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	0,25	0,28	0,30	0,05	0,03	0,02
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,5	1,6	1,7	1,8	0,1	0,1	0,1
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,8	0,85	0,9	0,92	0,05	0,05	0,02
Співвідношення зобов'язань і власного капіталу	0,3	0,35	0,4	0,42	0,05	0,05	0,02
Співвідношення оборотних і необоротних активів	1,2	1,3	1,4	1,5	0,1	0,1	0,1

Аналіз динаміки показників перспективної платоспроможності ТОВ «Амадеус Марин» за період 2020–2023 років демонструє стабільне покращення фінансових характеристик підприємства, що свідчить про його ефективність і адаптивність до ринкових умов. Коефіцієнт Бівера зріс з 0,1 у 2020 році до 0,2 у 2023 році, що вказує на підвищення здатності підприємства покривати свої фінансові зобов'язання за рахунок чистого прибутку. Коефіцієнт маневреності власного капіталу також показав позитивну динаміку, збільшившись з 0,2 до 0,3, що свідчить про зростання частки капіталу, яка може бути оперативно використана для фінансування поточних потреб.

Коефіцієнт загальної платоспроможності, підвищившись з 1,5 до 1,8, демонструє здатність підприємства забезпечувати свої зобов'язання за рахунок загальних активів, що є важливим індикатором фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансової незалежності, який зріс з 0,8 до 0,92, свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, що знижує фінансові ризики. Водночас співвідношення зобов'язань і власного капіталу зросло з 0,3 до 0,42, що свідчить про збільшення частки зобов'язань, однак це зростання є помірним і не впливає негативно на загальну фінансову стабільність.

Додатково, співвідношення оборотних і необоротних активів показало стійке зростання з 1,2 до 1,5, що свідчить про підвищення мобільності активів та здатність підприємства швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Отже, за результатами аналізу можна зробити висновок, що підприємство демонструє прогресивний розвиток, ефективне управління ресурсами та фінансову стійкість, що створює передумови для подальшого зростання і конкурентоспроможності на ринку.

Таким чином, аналіз фінансового стану та ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за період 2020–2023 років свідчить про значний вплив зовнішніх умов, включаючи економічні виклики воєнного стану, на діяльність підприємства. Водночас компанія продемонструвала адаптивність та стійкість у складних обставинах, зберігаючи здатність до виконання своїх фінансових зобов'язань.

З 2022 року ТОВ «Амадеус Марин» опинилося в умовах значного економічного тиску, спричиненого війною в Україні, включаючи зниження економічної активності, порушення логістичних ланцюгів та зростання фінансових ризиків. Попри це, компанія демонструвала зростання чистого доходу, який у 2023 році збільшився на 41,8% порівняно з 2022 роком, досягнувши 312,9 млн грн. Це свідчить про здатність підприємства адаптуватися до нових ринкових умов.

У ході аналізу фінансового стану ТОВ «Амадеус Марин» було виявлено низку проблем, що потребують уваги для забезпечення фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства. Основною проблемою є зростання кредиторської заборгованості, яка у 2023 році досягла значного рівня відносно власного капіталу. Це свідчить про збільшення фінансового навантаження, що може вплинути на здатність підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання перед кредиторами, особливо в умовах економічної нестабільності, спричиненої воєнним станом.

Другою важливою проблемою є зниження частки грошових коштів у структурі активів у 2023 році, що обмежує оперативність розрахунків і фінансову гнучкість підприємства. Така тенденція може негативно вплинути на поточну ліквідність та здатність компанії своєчасно реагувати на непередбачувані фінансові потреби.

Крім того, в умовах погіршення економічної ситуації було виявлено уповільнення обіговості оборотних активів, що знижує ефективність

використання оборотного капіталу. Це, в свою чергу, впливає на здатність підприємства генерувати доходи з активів та збільшує ризики, пов'язані з управлінням ліквідністю.

Таким чином, основними проблемами фінансового стану ТОВ «Амадеус Марин» є зростання боргового навантаження, зниження частки ліквідних активів та уповільнення обіговості оборотних активів, що у сукупності створює виклики для подальшого забезпечення фінансової стійкості підприємства в умовах економічної невизначеності. Усунення цих проблем потребує вдосконалення фінансового менеджменту, зокрема шляхом оптимізації структури капіталу, управління кредиторською заборгованістю та підвищення ефективності використання оборотних активів.

Взагалі ТОВ «Амадеус Марин» продемонструвало стійкість і адаптивність в умовах воєнного стану, зберігши фінансову стабільність та ліквідність. Основні виклики, з якими стикається компанія, включають зростання боргового навантаження та необхідність підтримання високого рівня ліквідності. Подальше вдосконалення фінансового менеджменту, спрямоване на оптимізацію структури капіталу, зниження кредиторської заборгованості та підвищення операційної ефективності, сприятиме покращенню фінансових результатів і забезпеченню довгострокового розвитку.

Висновки до розділу 2

У рамках дослідження ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» за період 2020-2023 роки було проведено детальний аналіз ліквідності балансу. Цей аналіз включав оцінку коефіцієнтів ліквідності, які є критично важливими для оцінки здатності компанії своєчасно задовольняти короткострокові фінансові зобов'язання. Додатково до загального аналізу ліквідності, було проведено детальний аналіз фінансової стабільності, який охоплював такі важливі аспекти, як коефіцієнти Бівера, маневреності власного капіталу, загальної та фінансової платоспроможності, фінансової незалежності, а також співвідношення

зобов'язань і власного капіталу та співвідношення оборотних і необоротних активів.

Протягом аналізованого періоду, коефіцієнт поточної ліквідності зазнав змін, що відображає флуктуації в управлінні оборотними активами та зобов'язаннями. Від 2020 до 2023 року спостерігалася тенденція до зміцнення загальної ліквідності, що може свідчити про поліпшення управління капіталом компанії. Коефіцієнт швидкої ліквідності також показав збільшення, що є позитивним сигналом для кредиторів та інвесторів, оскільки він вказує на достатність ліквідних активів для вирішення невідкладних фінансових потреб. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, незважаючи на його менш значимий вплив у загальному аналізі ліквідності, також підтвердив зростання спроможності компанії швидко мобілізувати готівку.

Протягом досліджуваного періоду було виявлено значні зміни у фінансовій структурі підприємства. Коефіцієнт Бівера, який демонструє співвідношення стабільних джерел фінансування до загальних зобов'язань, показав коливання, вказуючи на періодичні зміни в залученні додаткових зобов'язань та зміцненні власного капіталу. Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає здатність компанії маневрувати своїми коштами для задоволення потреб в активах, а його зниження може свідчити про збільшення використання зовнішнього фінансування для покриття інвестиційних потреб.

Також, аналіз показників фінансової незалежності та загальної платоспроможності дозволив оцінити ступінь залежності підприємства від зовнішніх кредиторів, з акцентом на тенденцію до підвищення самодостатності у кінцеві роки періоду. Співвідношення зобов'язань до власного капіталу та оборотних до необоротних активів надали додаткове розуміння про зміни в капітальній структурі та ліквідності.

Загальний висновок дослідження підкреслює, що ТОВ «Амадеус Марин» протягом аналізованого періоду демонструвало здатність адаптуватися до змінних умов ринку, ефективно керуючи своїми фінансовими ресурсами для забезпечення стабільного фінансового стану та збереження ліквідності, не дивлячись на виклики, що виникали.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АМАДЕУС МАРИН»

3.1. Напрями удосконалення управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин»

Оцінювання ризику банкрутства підприємства є ключовим аспектом у вдосконаленні управління його ліквідністю та зміцненні його фінансової стабільності. В рамках цього процесу використовуються як формальні, так і неформальні критерії для визначення фінансової неспроможності підприємства.

Покращення ліквідності підприємства може бути досягнуто через збільшення ефективності управління активами, зокрема, через прискорення їх обігу, та через раціональне управління дебіторською заборгованістю, оптимізуючи терміни її погашення. Однак зусилля забезпечення гарантованої платоспроможності шляхом накопичення значних ліквідних резервів можуть призвести до зниження оборотності капіталу і втрати потенційних прибутків від інших інвестиційних можливостей.

Аналізуючи стандартні виклики у фінансовій діяльності підприємства, можна визначити наступні стратегії вирішення:

1. Розширення портфеля послуг, що сприятиме збільшенню доходів;
2. Оптимізація операційних та адміністративних витрат для підвищення загальної ефективності;
3. Залучення нових клієнтів через маркетингові та рекламні ініціативи;
4. Впровадження методу спонтанного фінансування, що включає підвищення оборотності обігових коштів, ліквідацію кредиторської заборгованості та скорочення дебіторської заборгованості для забезпечення стабільності фінансових потоків. [34].

Вжиття заходів щодо запобігання виникненню простроченої кредиторської заборгованості є критичним аспектом, оскільки вона призводить до нарахування штрафів та погіршення фінансового стану підприємства. На основі цього можна

розробити детальний план дій для підвищення платоспроможності в короткостроковій перспективі.

Роль підвищення платоспроможності в організації стає все більш важливою в контексті загальної оцінки фінансового стану, раціональності розподілу ресурсів та управління фінансовими ризиками. Це вимагає розроблення ефективних стратегій для усунення можливих проблем, що сприятиме довгостроковому розвитку організації, оптимальному розподілу ресурсів та забезпеченню фінансової стабільності.

Управління ліквідними активами та грошовими потоками є фундаментальним елементом фінансового менеджменту на підприємстві, який виходить за рамки простої інвестиційної діяльності та включає ширший спектр управління економікою організації. Важливість фінансового менеджменту полягає в оптимізації керування фінансовими відносинами та ресурсами, забезпеченні гнучкості та своєчасності у вирішенні фінансових питань. Основною метою фінансового менеджменту є формування стратегій щодо управління фінансовими потоками та забезпечення стабільності платоспроможності організації.

Для демонстрації зв'язку між ефективністю фінансового менеджменту та платоспроможністю організації можна аналізувати вплив окремих рішень на загальну фінансову стійкість. Наприклад, правильний вибір інструментів для управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, оптимізація запасів та грамотне використання фінансових резервів сприятимуть зниженню фінансових ризиків і підвищенню ліквідності та загальної ефективності фінансових операцій. Підхід до управління платоспроможністю, який бере до уваги цілісність і різноманітність фінансових інструментів, може слугувати як індикатор для оцінки фінансового стану організації і її довгострокових перспектив.

Фокусування на зменшенні простроченої кредиторської заборгованості є ключовим для покращення фінансового стану підприємства, оскільки прострочені платежі ведуть до штрафів, що погіршують його фінансове здоров'я. Аналіз існуючої заборгованості, переговори з постачальниками, оптимізація

платіжних циклів, впровадження стратегічного фінансового планування та застосування автоматизованих інструментів для моніторингу можуть значно покращити короткострокову платоспроможність і забезпечити довгострокову стабільність фінансового стану підприємства.

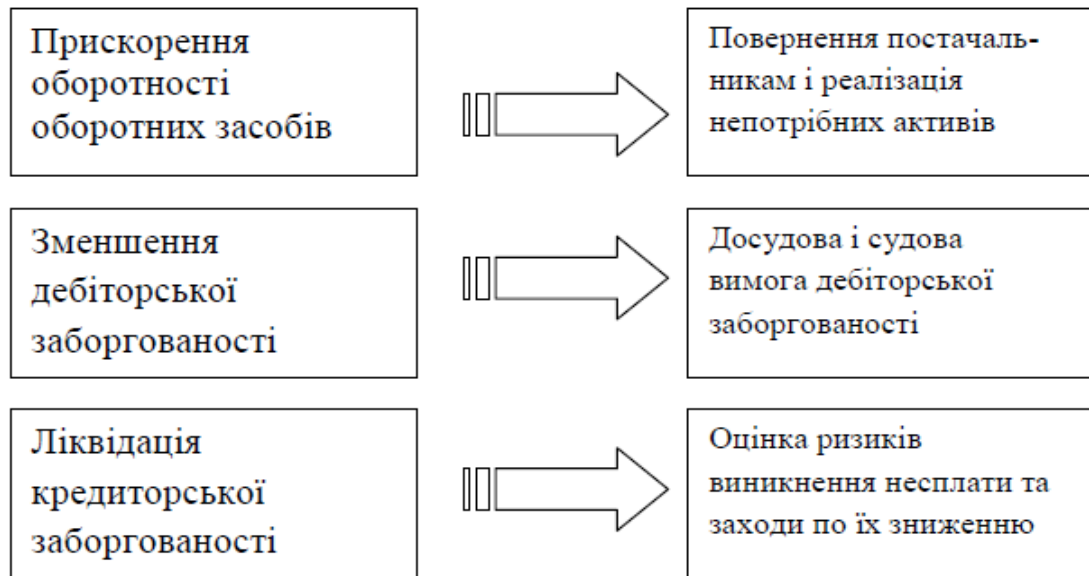


Рис. 3.1 - Механізм підвищення ліквідності підприємства

Управління оборотними активами відіграє важливу роль у діяльності підприємства, спрямоване на підвищення ефективності їх формування та використання. Основна мета цього процесу полягає у забезпеченні достатньої кількості активів для нормальної роботи підприємства і їх оптимальному прибутковому використанні з дотриманням прийняттого рівня ризику. Завдання управління оборотними активами включають: формування адекватного обсягу активів для підтримки платоспроможності; оптимізацію їх структури з урахуванням ліквідності; максимізацію їхньої прибутковості та рентабельності у виробничій діяльності; та раціональне структурування джерел їх фінансування, відповідно до стандартів фінансової стійкості.

Для забезпечення детального розуміння політики управління ліквідністю підприємств, табл. 3.1 може включати такі елементи. Ці елементи слугують для створення комплексної стратегії управління оборотними активами, спрямованої на підтримку ефективності та фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 3.1. - Елементи політики управління ліквідністю підприємства

Елементи	Характеристика
Стратегії формування запасів	визначення оптимального рівня запасів для забезпечення неперервності виробничих процесів без надмірного заморожування коштів
Управління дебіторською заборгованістю	розробка кредитної політики, умов оплати та процедур стягнення платежів для мінімізації прострочення платежів та оптимізації грошових надходжень
Управління кредиторською заборгованістю	стратегії відтермінування платежів, що дозволяють використовувати доступні кошти більш ефективно, зберігаючи при цьому добрі стосунки з постачальниками
Кеш-менеджмент	механізми управління грошовими потоками для забезпечення достатності ліквідних ресурсів у будь-який момент часу
Фінансове планування	розробка планів фінансування оборотних активів, включаючи визначення джерел фінансування та їхніх вартісних характеристик для оптимізації вартості капіталу

Управління запасами на підприємстві вимагає забезпечення їх достатності для безперервного виробництва та вчасного виконання замовлень. Забезпечення належного рівня запасів на постійній основі є важливим завданням управління запасами. Це включає налагодження ефективного планування та контролю за запасами, а також визначення оптимальних термінів та обсягів запасів, що враховує витрати на їх придбання та утримання.

Планування запасів на підприємстві ґрунтується на встановленні потреб у ресурсах, базуючись на нормуванні, яке може включати застосування трьох методів розрахунку нормативів: аналітичного, методу прямого розрахунку та коефіцієнтного. Розробка моделі управління запасами, яка базується на обрахунку щоденних середніх продажів, є ефективним способом для адаптації розміру запасів до коливань попиту.

Рівень запасів прямо залежить від попиту на продукцію, і підприємство повинно мати достатні запаси сировини для виробництва необхідної кількості продукції, а також запаси готової продукції, відповідно до обсягів замовлень. Системи управління запасами діляться на дві основні категорії: систему з фіксованим розміром замовлення та систему з фіксованим інтервалом поставки, залежно від того, чи є попит незалежним, або залежним від певних факторів.

На кінець 2023 року дебіторська заборгованість компанії за продукцію, товари, роботи та послуги склала 21142,7 тис. грн., що є значною частиною всіх оборотних активів підприємства. Хоча були здійснені зусилля щодо прискорення

оборотності дебіторської заборгованості, її значення залишається критичним фактором, який обмежує грошові потоки підприємства і спонукає до використання зовнішнього фінансування. Це вимагає від керівництва посиленого контролю та управління формуванням та змінами дебіторської заборгованості для підтримки стабільності фінансового стану компанії.

3.2. Пропозиції щодо покращення управління фінансовою політикою підприємства ТОВ «Амадеус Марин» з метою підвищення його ліквідності

Покращення управління фінансовою політикою підприємства для збільшення його ліквідності є важливим аспектом для забезпечення стійкості та адаптаційної спроможності у довгостроковій перспективі.

Скорочення дебіторської заборгованості є ключовим чинником у покращенні ліквідності аналізованого підприємства, ТОВ «Амадеус Марин». Основну увагу необхідно зосередити на забезпеченні своєчасної оплати послуг транспортування. Для цього підприємство має реалізувати комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію заборгованості за отримані аванси від контрагентів. Ці заходи включають в себе покращення контрольних механізмів, оптимізацію процесів виставлення рахунків та стягнення боргів. Реалізація цих заходів відображена на рис. 3.2 і повинна стати основою для стратегії покращення грошових потоків і зменшення фінансових ризиків компанії. Аналіз фінансових показників компанії ТОВ «Амадеус Марин» за період 2021-2023 років підкреслює критичну необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю та ліквідністю (табл. 3.2).

Незважаючи на збільшення обсягів дебіторської заборгованості, що свідчить про зростання діяльності та потенційне розширення ринкової частки, спостерігається зростання залученості кредиторської заборгованості, що може ставити під загрозу фінансову стабільність підприємства.

Значуще підвищення кредиторської заборгованості у 2022 році, порівняно з попереднім роком, вимагало збільшення оборотності дебіторської заборгованості, що було частково досягнуто до 2023 року. Це зменшення

тривалості обороту дебіторської заборгованості з 121,67 днів до 91,25 днів являє собою позитивний крок у забезпеченні швидшого повернення коштів і зменшення касових розривів.

Таблиця 3.2– Розмір дебіторської заборгованості ТОВ «Амадеус Марин»

Показник	2021	2022	2023	Зміна 2022/2021 %	Зміна 2023/2022 %
Дебіторська заборгованість за продукцією, товарами, послугами, тис. грн.	11145,6	21037,4	21142,7	88,63%	0,50%
Поточна кредиторська заборгованість за товарами, роботами, послугами, тис. грн.	5829,8	16689,4	8467,9	186,35%	-49,29%
Співвідношення кредиторської заборгованості до дебіторської заборгованості (КЗ/ДЗ)	0,523	0,793	0,401	51,67%	-49,51%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, рази	3,0	3,5	4,0	16,67%	14,29%
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	121,67	104,29	91,25	-14,29%	-12,50%

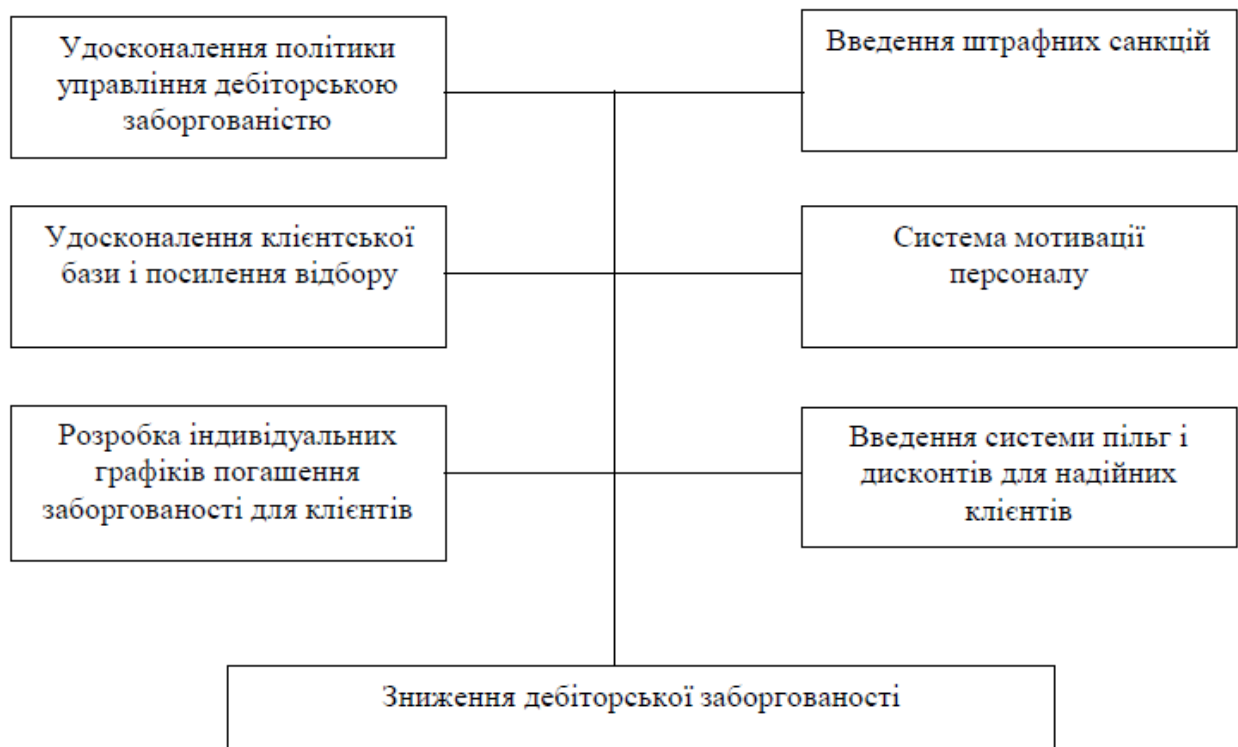


Рис. 3.2 –Заходи щодо зниження дебіторської заборгованості

Проте, враховуючи коливання співвідношення кредиторської заборгованості до дебіторської, що знизилося з 0,793 до 0,401 у 2023 році, стає очевидним, що підприємству необхідно подальше вдосконалення механізмів контролю та управління дебіторською заборгованістю. Важливим аспектом є також розвиток стратегій для раннього виявлення та мінімізації можливих збоїв у платежах, а також оптимізація кредитних умов з клієнтами для забезпечення стабільності грошових потоків.

Таким чином, розробка та впровадження комплексної стратегії управління дебіторською заборгованістю стане ключовим фактором забезпечення довгострокової ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Амадеус Марин». Це дозволить не тільки підвищити фінансову безпеку підприємства, але й забезпечити його здатність адаптуватися до змінних ринкових умов та ефективно реагувати на можливі фінансові кризи.

На наш погляд, важливим кроком є вдосконалення системи розрахунків з постачальниками шляхом впровадження комплексної системи аналізу та оцінки дебіторської заборгованості. Рекомендується реалізація наступних заходів, результати яких будуть систематизовано представлені у вигляді таблиці (табл. 3.3):

1. Проведення детального аналізу усіх контрактів та історії взаємодій з кожним контрагентом за весь час співпраці, що дозволить виявити патерни поведінки дебіторів.

2. Створення узагальненого звіту про заборгованості, де терміни прострочених платежів будуть розділені на чотири категорії: без прострочення, прострочення до 30 днів, прострочення 30-60 днів та прострочення понад 60 днів.

3. Встановлення лімітів кредитування для подальших угод на основі надійності контрагента, при цьому систематичне прострочення платежів має знижувати обсяги дозволених лімітів та впливати на статус дебітора як ненадійного.

4. Впровадження політики, згідно якої розміри кожного контракту повинні затверджуватися керівником або головним бухгалтером.

5. Інформування всіх дебіторів про нову систему через відправку офіційних листів з описом умов співпраці, що стимулюватиме їх до своєчасного виконання зобов'язань.

Таблиця 3.3 – Оцінка рівня надійності контрагента

Контрагент	Середній розмір заборгованості, тис грн	Середнє значення протермінування за весь час, днів	Останнє протермінування, днів	Клас дебітора	Погоджений розмір контракту від базового, %
1	8100	21	9	B	120
2	12920	-16	-11	A	150
3	4550	3	4	B	120
4	9640	-31	-26	A	150
5	24500	-18	-16	A	150
6	19900	16	6	B	120
7	3260	-11	1	A	150
8	5530	37	44	C	80
9	13220	-6	1	A	150
10	16850	72	61	D	50

Як наслідок, таблиця 3.4 надасть детальні розрахунки для кожного контрагента, описуючи середній обсяг заборгованості та середні терміни прострочення протягом усього періоду співпраці, останні випадки прострочення, їх відсутність або передчасне погашення. Це дозволить класифікувати дебіторів внутрішньої документації на основі оцінки їх надійності та вчасності виконання зобов'язань.

Таблиця 3.4 – Таблиця оцінки боржників

Середнє значення протермінування за весь час, днів	Клас дебітора	Рекомендований розмір контракту, %	Ризик протермінування
Без протермінування	A	150	Мінімальний
Протермінування від 0 до 30 днів	B	120	Середній
Протермінування від 30 до 60 днів	C	80	Високий
Протермінування 60+ днів	D	50	Максимальний

Негативне значення середнього простроченого часу свідчить про те, що платежі здійснюються до встановленого терміну, що оговорено у договорі. Це

позитивно характеризує дебітора як відповідального партнера, який здатний виконувати свої зобов'язання оперативно.

Оцінка надійності дебіторів, на основі аналізу даних таблиці 3.3, де викладено ключові показники взаємодії з кожним клієнтом, дозволяє класифікувати контрагентів за рівнем надійності. Цей підхід передбачає встановлення кредитних лімітів у відсотковому відношенні до середнього обсягу контракту, розрахованого за весь період співпраці. Застосування такої методики дає можливість об'єктивно оцінювати фінансову поведінку клієнтів та адаптувати умови співпраці, забезпечуючи таким чином більш стабільні та передбачувані грошові потоки для підприємства.

Врахування цих показників допомагає не лише уникнути ризику неплатоспроможності, але й оптимізувати фінансові ресурси, покращуючи загальний стан ліквідності компанії. Впровадження такого систематичного підходу до оцінювання та категоризації дебіторів стимулює їх до вчасної сплати та зменшує витрати на стягнення заборгованостей.

Табл. 3.4 категоризує дебіторів на основі середнього часу протермінування платежів, визначає рівень ризику та рекомендує розмір контракту в процентному співвідношенні, є важливим інструментом для оптимізації кредитної політики підприємства.

Без протермінування (Клас А): Дебітори, які не мають історії прострочення платежів, класифікуються як клас А. Рекомендований розмір контракту для таких дебіторів становить 150% від середнього обсягу попередніх угод, що відображає мінімальний ризик і високу довіру до фінансової дисципліни цих партнерів.

Протермінування від 0 до 30 днів (Клас В): Для дебіторів, чиї прострочення не перевищують 30 днів, пропонується розмір контракту на рівні 120% середнього обсягу. Рівень ризику класифікується як середній, що вказує на потребу у додаткових заходах контролю, але не виключає можливості розширення співпраці.

Протермінування від 30 до 60 днів (Клас С): Дебітори з історією прострочення між 30 і 60 днями отримують клас С, з рекомендованим розміром

контракту 80%. Високий ризик свідчить про необхідність обережності та можливість застосування жорсткіших умов кредитування.

Протермінування 60+ днів (Клас D): Найвищий рівень ризику приписується дебіторам з простроченням понад 60 днів. Рекомендований розмір контракту скорочується до 50% від середнього обсягу, що відображає критичну потребу в додаткових гарантіях платежів.

Ефективне використання такої таблиці дозволяє не тільки мінімізувати ризики неплатежів, але й сприяє більш точному прогнозуванню грошових потоків, оптимізації обсягів кредитування та підвищенню загальної ліквідності підприємства. Це, у свою чергу, сприяє підвищенню фінансової стабільності та забезпечує додаткові можливості для розширення бізнесу на основі надійних і фінансово дисциплінованих взаємовідносин з дебіторами.

Рекомендований розмір контракту розраховується на основі середньої заборгованості за весь період співпраці, проте конкретні умови кожного контракту підлягають індивідуальному узгодженню з відповідальними особами, що приймають рішення. Цей процес дає можливість керівництву підприємства засновувати рішення про обсяг кредитування на об'єктивних даних, відображених у відповідній таблиці, що демонструє історію взаємодій із кожним контрагентом.

На базі цих даних, вибірка надійних клієнтів для кредитування стає більш цілеспрямованою, дозволяючи зосередитись на тих, хто демонструє стабільну платіжну дисципліну. Водночас, для клієнтів з історією прострочення платежів рекомендується реініціювання умов співпраці, що може включати перегляд кредитних умов або введення додаткових стимулів для покращення їхньої платіжної поведінки. Політика підприємства у сфері кредитування повинна враховувати поточні потреби у капіталі та можливі ризики, пов'язані з неповерненням коштів.

Підприємству слід уникати співпраці з клієнтами, які представляють високий кредитний ризик, зокрема тих, хто систематично порушує умови контрактів. Незважаючи на це, важливо залишати гнучку систему кредитування, що включає заходи заохочення для своєчасного погашення заборгованостей, що

сприятиме підтримці здорових грошових потоків та загальної фінансової стабільності компанії.

Для підвищення швидкості оборотності коштів та залучення необхідних фінансових ресурсів рекомендуємо застосування наступних методів швидкої інкасації дебіторської заборгованості (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 - Методи прискорення інкасації дебіторської заборгованості для ТОВ «Амадеус Марин»

Метод	Його сутність
Система ранньої оплати зі знижками	цей підхід може значно підвищити ліквідність компанії, стимулюючи клієнтів до своєчасної оплати через фінансові ініціативи. Основним недоліком є потенційне зниження прибутковості продукції через впровадження знижок.
Використання електронних платіжних систем	це може прискорити процес отримання платежів завдяки автоматизації та зменшенню людського фактору в процесі транзакцій, а також зниженню часу на банківські перекази
Факторинг	передача прав на дебіторську заборгованість факторинговим компаніям дозволяє отримати фінансування негайно, що може бути критично у періоди фінансових потреб. Важливо аналізувати вартість таких послуг та потенційний вплив на репутацію з клієнтами
Цифрові платформи для управління платежами	застосування спеціалізованих програм для контролю за дебіторською заборгованістю може забезпечити більшу прозорість і оперативність у виявленні та реагуванні на затримки платежів
Систематичний перегляд умов співпраці	регулярний аналіз умов договорів з клієнтами та їх коригування з урахуванням фінансової поведінки та надійності клієнтів може допомогти зменшити ризик прострочення платежів і покращити загальну кредитну політику

Ці заходи дозволяють не тільки підвищити фінансову стійкість компанії, але й забезпечують стратегічну перевагу в управлінні капіталом та підтримці стабільних грошових потоків.

Розробимо стратегію стимулювальних знижок, яка буде інтегрована як у нові угоди з дебіторами, так і запропонована існуючим боржникам у випадках, коли критично важливо залучити кошти. Цей підхід забезпечить прискорення обігу активів та покращення ліквідності компанії. (табл. 3.6). Варіанти розрахунків з урахуванням акційних умов оплати мають значний вплив на вартість кредитування для покупців, що порівнюють можливість використання таких умов з банківськими кредитами.

Таблиця 3.6 – Розрахунок мотиваційної системи знижок

Рішення	Розмір знижки, %	Акційний термін оплати, днів	Максимальний термін оплати, днів	Плата в день, %	Еквівалент річної позики, %	Ціна відмови від знижки, %
1	3	21	30	0,33	121,67	100,67
2	4	14	30	0,25	91,25	70,25
3	5	3	30	0,19	67,59	46,59

Перший варіант передбачає акційний період оплати 21 день. Якщо покупець вирішить скористатися можливістю оплати на 30-й день, не використовуючи знижку, він заплатить на 3% більше. Додаткові 7 днів оплати при таких умовах еквівалентні ставці в 121,67% річних. Порівнюючи з середньою річною відсотковою ставкою за банківськими кредитами, яка становить 21%, додаткові витрати складуть 100,67%, що робить цей варіант значно дорожчим за банківське кредитування.

Другий варіант з акційним терміном оплати 14 днів дає можливість покупцю відмовитись від знижки і оплатити на 30-й день, збільшивши плату на 4%. Це надає 16 додаткових днів, які прирівнюються до кредиту під 91,25% річних, роблячи цю опцію на 70,25% дорожчою за стандартний банківський кредит.

Третій варіант з акційним періодом оплати 3 дні дозволяє покупцю здійснити оплату на 30-й день, витративши на 5% більше. Це додаткові 27 днів оплати еквівалентні кредиту під 67,59% річних, що на 46,59% перевищує вартість банківського кредитування.

Аналізуючи варіанти, можна зробити висновок, що найоптимальнішими є другий і третій варіанти, які пропонують помірніші переплати за кредит у порівнянні з першим варіантом. Ці опції дозволяють покупцям зекономити на відсотках, забезпечуючи при цьому більшу гнучкість у управлінні грошовими потоками, що є критично важливим для підтримання ліквідності компанії в короткостроковій перспективі.

3.3. Управління ліквідністю підприємства з врахуванням оптимізації умов розрахунків

Сучасні ринкові умови накладають на підприємства відповідальність за самостійне прийняття управлінських рішень, зокрема щодо забезпечення власної платоспроможності. Важливим елементом цього процесу є ефективність розрахунків із контрагентами. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості, їх обсяги та періоди оборотності, а також якість управління цими процесами є критичними для підтримки ліквідності та забезпечення безперервного функціонування підприємства. Керування цими аспектами вимагає від підприємства не лише ретельного планування та контролю, але й гнучкості в адаптації до швидкозмінних ринкових умов, що вимагає постійного аналізу та оптимізації фінансових потоків.

Удосконалення платоспроможності підприємства, з акцентом на оптимізацію умов розрахунків, повинно ґрунтуватися на застосуванні системи дескриптивних, нормативних та оптимізаційних моделей. Це дозволить не тільки аналізувати поточний стан, але й формулювати стандарти для ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також розробляти стратегії для досягнення оптимального фінансового стану.

Для ефективної роботи аналітичного забезпечення необхідно визначити ключові відносні показники з дебіторської та кредиторської заборгованості на діагностичному рівні, які будуть включені в оптимізаційні моделі. Це допоможе визначити проблемні зони в розрахунках та розробити конкретні рекомендації для покращення фінансової стабільності підприємства. Оптимізація цих показників забезпечить не тільки зменшення ризиків неплатоспроможності, але й збільшення ефективності грошових потоків, що є критичним для підтримки безперервного розвитку та зростання підприємства:

1) $k_{CA}=R/CA$ – коефіцієнт частки дебіторської заборгованості у вартості оборотних активів (k_{CA}) визначається як відношення дебіторської заборгованості (R) до загальної суми оборотних активів (CA). Цей показник

допомагає оцінити, яка частка оборотних активів зайнята дебіторською заборгованістю;

2) $k_{R/P}=R/P$ – коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості показує баланс між сумою коштів, яку підприємство має отримати від своїх дебіторів, і сумою, яку воно винне своїм кредиторам (P). Це важливий показник ліквідності та фінансової стабільності;

3) $k_{TR}=PS/R$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначається як відношення виручки від реалізації продукції (PS) до середнього обсягу дебіторської заборгованості. Це дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство управляє своїми дебіторськими зобов'язаннями та швидкість їхнього погашення;

4) $k_{TP}=PS/P$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості допомагає зрозуміти, як швидко підприємство погашає свої зобов'язання перед кредиторами;

5) $TR=Rave*365/PS$ – період інкасації дебіторської заборгованості обчислюється як відношення середньорічної суми дебіторської заборгованості (Rave) до щоденної виручки від продажів (PS/365). Цей показник демонструє середній час, за який підприємство перетворює свої дебіторські зобов'язання у грошові кошти;

6) $TP=Pave*365/PS$ – Період інкасації кредиторської заборгованості вказує на середній час, який потрібен підприємству для виплати своїх кредиторських зобов'язань, вираховується як відношення середньорічної суми кредиторської заборгованості (Pave) до щоденного обсягу витрат (PS/365);

Згідно з дослідженням Якимової Л. П. та Мацкуляк К. І., критичним показником для дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів визнано 40%. Перевищення цього порогу може вказувати на потенційні проблеми з грошовим обігом і платоспроможністю підприємства, оскільки така ситуація часто супроводжується зниженням платіжної дисципліни з боку покупців. Висока частка дебіторської заборгованості може бути ознакою того, що підприємство надає товари чи послуги без своєчасного отримання грошових коштів від контрагентів, що в свою чергу збільшує фінансовий ризик і може

призвести до неплатоспроможності. З урахуванням цього, важливо вести ретельний моніторинг і аналіз показника дебіторської заборгованості у контексті загальної ліквідності підприємства, реалізуючи заходи щодо оптимізації управління дебіторською заборгованістю. Це може включати покращення умов кредитування, застосування більш жорстких умов сплати чи навіть розгляд можливостей для факторингу чи інших фінансових інструментів для прискорення оборотності дебіторської заборгованості [35].

Оптимальне співвідношення дебіторської до кредиторської заборгованості (kR/P) відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості та ліквідності підприємства. Ось деталізація визначених меж:

1. Оптимальне значення kR/P в межах 0.9-1.0 показує, що обсяги дебіторської заборгованості повинні бути приблизно рівними або трохи меншими за кредиторську заборгованість, але не більше ніж на 10%. Це співвідношення забезпечує збалансованість грошових потоків та мінімізує фінансові ризики. Рекомендовані дії включають контроль поточної політики управління розрахунками та аналіз умов контрактів із контрагентами.

2. Якщо $kR/P < 0.9$, це може свідчити про загрозу фінансовій стабільності підприємства, оскільки виникає ризик нестачі коштів для покриття поточних зобов'язань. Рекомендовані управлінські заходи включають перегляд джерел фінансування з акцентом на збільшення частки власних коштів для підтримки платоспроможності.

3. Якщо $kR/P > 1$, це вказує на перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською, що може призвести до витоку коштів з обороту і збільшення залежності від зовнішніх кредитних ресурсів. У такому випадку рекомендується переглянути політику вибору контрагентів, орієнтуючись на тих, хто має вищу кредитоспроможність та забезпечує кращу платіжну дисципліну. [35].

Оптимізаційна модель структури розрахунків з контрагентами, розроблена Якимовою Л. П. та Мацкуляк К. І., використовує комплексний підхід до забезпечення платоспроможності підприємства. Модель базується на кількох ключових аспектах:

Максимізація коефіцієнта поточної ліквідності — включає збалансування обсягів активів, які можна швидко перетворити на готівку, до короткострокових зобов'язань підприємства, забезпечуючи таким чином загальний коефіцієнт покриття.

Утримання оптимальних меж коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності — це забезпечує належне управління менш ліквідними активами та готівкою для забезпечення готовності до погашення зобов'язань без додаткового фінансування.

Модель включає наступні основні системи обмежень:

а) Обмеження швидкої та абсолютної ліквідності — встановлюють критичні рівні ліквідності, які мають бути підтримані для забезпечення готовності підприємства реагувати на поточні фінансові потреби.

б) Обмеження за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованостей — стосуються встановлення оптимального балансу між сумами, які підприємство має отримати від своїх дебіторів, та сумами, які воно повинне своїм кредиторам.

в) Обмеження за оборотністю дебіторської та кредиторської заборгованостей — забезпечують належний рівень оборотності обох типів заборгованостей, впливаючи на швидкість грошових потоків в організації.

г) Обмеження за термінами погашення (інкасації) дебіторської та кредиторської заборгованостей — встановлюють чіткі рамки для періодів, протягом яких мають бути погашені заборгованості, що знижує фінансові ризики.

Такий структурований та комплексний підхід дозволяє підприємствам не лише реагувати на поточні фінансові виклики, але й планувати свою діяльність таким чином, щоб збільшити фінансову стійкість та ефективність в довгостроковій перспективі..

Економіко-математична модель, яка використовується для оптимізації структури розрахунків з контрагентами, дозволяє знайти оптимальні обсяги дебіторської (x_1) та кредиторської (x_2) заборгованостей, щоб максимізувати нелінійну функцію поточної ліквідності. Цей процес передбачає наступні кроки:

1. Визначення функції цілі: функція поточної ліквідності може бути визначена як відношення суми ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, виражене через дебіторську (x_1) та кредиторську (x_2) заборгованість. Формула для обчислення може мати вигляд:

$$F(x_1; x_2) = \frac{x_1 + I + CCE + OCA}{x_2 + OCL} \rightarrow \max \quad (3.1)$$

2. Обмеження: модель включає систему обмежень, які визначають допустимі рівні дебіторської та кредиторської заборгованостей відносно нормативних значень оборотності, термінів погашення та співвідношення цих заборгованостей. Ці обмеження визначаються системою рівнянь і встановлюють рамки для дебіторської та кредиторської заборгованості таким чином, щоб зберігати фінансову стійкість підприємства.

$$\text{а) } \begin{cases} 0,6 \leq \frac{x_1 + I + CCE + OCA}{x_2 + OCL} \leq 0,8 \\ 0,2 \leq \frac{CCE}{x_2 + OCL} \leq 0,35 \end{cases} \quad (3.2)$$

$$\text{б) } \begin{cases} \frac{x_1}{x_1 + I + CCE + OCA} \leq 0,4 \\ 0,9 \leq \frac{x_1}{x_2} \leq 1 \end{cases} \quad (3.3)$$

$$\text{в) } \begin{cases} \frac{PS}{2(R_0 + x_1)} \geq 8 \\ \frac{PS}{2(P_0 + x_2)} \geq 8 \end{cases} \quad (3.4)$$

$$\text{г) } \begin{cases} \frac{(R_0 + x_1) * 365}{2PS} \leq 45 \\ \frac{(P_0 + x_2) * 365}{2PS} \leq 45 \end{cases} \quad (3.5)$$

де I – запаси (Inventories),

CCE – грошові кошти та їх еквіваленти (Cash and Cash Equivalents),

OCA – інші оборотні активи (Other Current Assets),

OCL – інші поточні зобов'язання (Other Current Liabilities).

3. Умови невід'ємності: Всі змінні (x_1 , x_2) мають бути невід'ємними, що відображає фізичну реальність, де обсяги заборгованостей не можуть бути від'ємними.

$$x_1 \geq 0, x_2 \geq 0 \quad (3.6)$$

Функція цілі та обмеження формують математичну задачу оптимізації, яка розв'язується за допомогою методів оптимізації для знаходження вектора X , який задовольняє всім умовам і максимізує поточну ліквідність підприємства. Використання таких моделей дозволяє систематично підходити до управління фінансами та забезпечує розуміння зв'язків між різними фінансовими індикаторами, що сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

В процесі оптимізації структури заборгованостей на підприємствах можуть виникати складнощі, зумовлені такими основними факторами:

1. Несумісність обмежень: Цей випадок виникає, коли встановлені обмеження конфліктують між собою або коли параметри, визначені в моделі, не дозволяють знайти жодного розв'язку, що задовольняє всім умовам. Така ситуація вимагає детального перегляду вихідних даних та модифікації обмежень для усунення взаємовиключності.

2. Необмеженість цільової функції: Це стан, при якому функція цілі не обмежена зверху у межах визначеної області допустимих рішень, що унеможлиблює визначення оптимального розв'язку. Такий стан може виникнути внаслідок відсутності необхідних обмежень у моделі або через властивості самої функції. Для коригування ситуації потрібно внести зміни до формулювання функції цілі або розглянути введення нових обмежень, що забезпечують існування граничних значень.

У цьому випадку слід здійснити наступні кроки щодо вирішення цих проблем:

–Ревізія моделі. Аналіз та перегляд взаємозв'язків та взаємозалежностей між обмеженнями моделі з метою їх адаптації до реалістичних умов господарювання.

– Модифікація цільової функції. Реформулювання цільової функції з метою встановлення чітких меж, в межах яких цільова функція зберігає свої оптимізаційні властивості.

– Експериментування та сценарний аналіз. Використання чисельних симуляцій для оцінки поведінки моделі при різних умовах та визначення оптимальних стратегій управління фінансовими ресурсами підприємства.

Таким чином, ці підходи дозволяють оптимізувати управління фінансовою структурою підприємства, сприяючи підвищенню його фінансової стійкості та зменшенню ризику фінансових криз [35].

Ефективність управлінських рішень щодо розрахунків із постачальниками та покупцями зумовлена глибоким аналізом структури заборгованостей дебіторів і кредиторів, ретельним економічним обґрунтуванням, а також застосуванням прогнозних моделей для вибору оптимальних стратегій. Ці рішення мають на меті забезпечення фінансової стабільності та неперервності діяльності підприємства. Визначення найкращих підходів вимагає систематичного оцінювання можливих варіантів дій, які забезпечують задовільний рівень ліквідності, вчасне погашення зобов'язань та підтримання гармонійних відносин із бізнес-партнерами.

Висновки до розділу 3

У розділі проведено всебічне дослідження практичних підходів до вдосконалення системи управління ліквідністю підприємства. Проаналізовано поточний стан фінансової структури та її вплив на платоспроможність і фінансову стабільність підприємства. Запропоновано низку рекомендацій щодо оптимізації балансу, покращення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також розроблено економіко-математичну модель для визначення оптимального співвідношення обсягів цих заборгованостей.

У розділі розглянуто основні проблеми, з якими стикається підприємство ТОВ «Амадеус Марин» у сфері управління ліквідністю, зокрема ризику простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, що негативно

впливають на фінансовий стан компанії. На основі аналізу запропоновано заходи щодо прискорення обороту активів і впровадження політики контролю за фінансовими потоками, що включає оптимізацію умов розрахунків із контрагентами.

Результати дослідження свідчать про те, що ефективне управління ліквідністю сприяє підвищенню фінансової гнучкості підприємства ТОВ «Амадеус Марин», мінімізації ризиків неплатоспроможності та створенню умов для сталого розвитку. Запропоновані методика можуть бути адаптовані для використання іншими компаніями у схожих умовах, що свідчить про універсальність і практичну значущість отриманих результатів.

Таким чином, розроблені рекомендації спрямовані на зміцнення фінансової стабільності підприємства ТОВ «Амадеус Марин», що дозволяє ефективно реагувати на виклики сучасного бізнес-середовища, забезпечуючи його конкурентоспроможність та довгострокову фінансову стабільність.

Запропонована економіко-математична модель підкреслює, що інтегрований підхід до управління ліквідністю, який включає як внутрішнє так і зовнішнє фінансування, та оптимізація різних форм господарської діяльності, може значно покращити фінансову стабільність та допомогти підприємству ТОВ «Амадеус Марин» ефективно адаптуватися до мінливих економічних умов

Для ефективного управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин» необхідно встановити пріоритети, що забезпечують виконання фінансових зобов'язань перед кредиторами у визначені строки та сприяють реалізації стратегічних напрямів діяльності.

РОЗДІЛ 4

ОБГРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АМАДЕУС МАРИН»

4.1. Впровадження цифрових технологій на ТОВ «Амадеус Марин» з метою покращення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю

У сучасних умовах бізнесу, ефективне управління кредиторською і дебіторською заборгованістю відіграє критичну роль для забезпечення стабільності та прибутковості підприємства. Своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед постачальниками та ефективне стягнення платежів від клієнтів є ключовими завданнями, що прямо впливають на фінансовий стан компанії.

Автоматизація процесів управління кредиторською та дебіторською заборгованістю через використання спеціалізованого програмного забезпечення стає одним із найефективніших підходів у цій сфері. Завдяки автоматизованим системам, підприємства можуть значно оптимізувати управління цими аспектами своєї діяльності, забезпечуючи точний облік, контроль термінів оплати, автоматичне формування рахунків, відправлення нагадувань про платежі та організацію процесів інкасації.

Автоматизовані рішення надають важливі переваги, зокрема зменшення ризиків прострочення платежів і втрати коштів. Вони допомагають покращити контроль за грошовими потоками, підвищують оперативність виконання фінансових операцій, знижують часові витрати на обробку даних та покращують точність фінансового обліку. В результаті, компанія отримує можливість більш ефективно управляти своїми ресурсами, забезпечуючи сталість і розвиток свого бізнесу в конкурентному середовищі.

Під час аналізу системи управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві логістики виявлено декілька ключових проблем, які можуть негативно вплинути на його ліквідність та відносини з партнерами. Прострочення платежів постачальникам: затримки у виплатах можуть підірвати довіру постачальників та впливати на умови договорів, що може призвести до

підвищення цін на необхідні ресурси. Неєфективність у веденні обліку та контролю кредиторської заборгованості: Недостатній моніторинг і контроль платежів постачальникам можуть загрожувати платоспроможності підприємства, втраті довіри з їх боку та невиконанню зобов'язань. Значна дебіторська заборгованість: Великий обсяг непогашеної дебіторської заборгованості може свідчити про проблеми зі стягненням платежів від клієнтів, що ставить під загрозу фінансовий стан компанії. Ризик неплатоспроможності клієнтів: У логістичному бізнесі можуть виникати ризики, пов'язані з можливістю клієнтів своєчасно розрахуватися за надані послуги через їхні фінансові проблеми чи інші виклики, що негативно позначається на ліквідності підприємства.

На основі аналізу виявлених проблем у сфері управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, рекомендуємо реалізацію комплексу автоматизованих інструментів, що допоможуть оптимізувати відповідні бізнес-процеси. Використання сучасних програмних рішень, таких як QuickBooks Online з додатковими модулями та їх інтеграція з новою CRM-системою, може значно покращити ефективність фінансового управління підприємства.

Пропоновані програмні рішення включають:

1. Електронний реєстр заборгованостей: Використання спеціалізованих програмних рішень для зберігання даних про кредиторські та дебіторські заборгованості, які дозволяють централізовано управляти всією інформацією. Платформи на кшталт QuickBooks, Xero, і Zoho Books забезпечують зручність в обробці даних та доступність інформації в реальному часі.

2. Система автоматичного стягнення платежів: Імплементация програм, які автоматизують надсилання нагадувань про заборгованість та виставлення рахунків, спрощуючи процес стягнення коштів. Такі інструменти як FreshBooks, Invoice2go, і Bill.com можуть автоматично інформувати клієнтів про необхідність платежів, що підвищує швидкість інкасацій.

3. CRM-система для управління відносинами з клієнтами: Використання CRM-систем, як Salesforce, HubSpot, чи Zoho CRM, дозволить

ефективніше керувати взаємовідносинами з клієнтами, включно з моніторингом дебіторської заборгованості та взаємодіями, що сприяють своєчасним платежам.

4. Інтегрована система фінансового управління: Імплементація комплексних систем, які об'єднують різні аспекти фінансового управління, включаючи кредиторську та дебіторську заборгованість. Рішення на кшталт Intuit QuickBooks Enterprise, Oracle Financials Cloud, або Sage Intacct забезпечують широкі можливості для аналізу, планування та контролю фінансових потоків.

Впровадження цих інструментів дозволить підприємству не тільки зменшити час на обробку фінансових операцій, але й підвищити загальну прозорість фінансових потоків, знизити ризики пов'язані з простроченнями платежів та покращити загальну фінансову стабільність компанії.

Для логістичного підприємства рекомендую впровадити програму QuickBooks Online з огляду на наступні переваги та відповідність бізнес-вимогам (табл. 4.1). QuickBooks Online — це хмарне бухгалтерське рішення, створене корпорацією Intuit, призначене для малих підприємств, що фокусується на управлінні фінансовими процесами такими як виставлення рахунків, моніторинг витрат, оплата рахунків та складання фінансових звітів [38].

Таблиця 4.1 – Характеристики CRM системи QuickBooks Online для управління ліквідністю та фінансами ТОВ «Амадеус Марин»

Характеристика	Опис
Функціональність	забезпечує комплексне управління фінансовими операціями, включно з веденням обліку кредиторської та дебіторської заборгованості. Програма дозволяє ефективно створювати рахунки, звіти, відслідковувати платежі та інтегрувати банківські операції та фінансові системи, що є незамінними для логістики
Цінова політика	пропонує гнучкі тарифні плани, які можуть бути адаптовані до потреб і бюджету будь-якого логістичного підприємства.
Репутація та підтримка	Завдяки своїй популярності та великій користувацькій базі, гарантує надійну підтримку клієнтів та регулярні оновлення, що забезпечує сталість та надійність у фінансовому управлінні
Відповідність галузевим вимогам	надає можливість налаштування під специфіку логістичного бізнесу, що допомагає легше адаптувати програму до ваших оперативних потреб та відповідати галузевим стандартам
Інтеграційна сумісність	Програма може ефективно інтегруватися з іншими системами, які вже використовуються на вашому підприємстві, забезпечуючи єдиний потік даних між відділами та оптимізацію робочих процесів

Застосування QuickBooks Online на підприємстві ТОВ «Амадеус Марин» дозволить не тільки покращити управління ліквідністю, але й підвищити ефективність загальних операцій, оптимізувати взаємодію з клієнтами та постачальниками, а також забезпечити більшу прозорість у фінансових питаннях.

Таблиця 4.2 – Витрати на програмне забезпечення QuickBooks Online

Напрями витрат	Ціна грн.
Придбання ліцензії QuickBooks	20000
Пакет QuickBooks Online Simple Start	3000 на рік
Пакет QuickBooks Online Essentials	6000 на рік
Пакет QuickBooks Online Plus	9000 на рік
Консультаційні послуги	10000
Налаштування та інтеграція	15000 грн
Навчання персоналу	5000 грн
Підтримка та оновлення	Включено у вартість підписки
Загалом	68000 грн.

Впровадження CRM-системи в додаток до QuickBooks Online може мати декілька вигод для бізнесу:

1. Краще управління відносинами з клієнтами: CRM-система дозволить зберігати та організувати дані про клієнтів, історію взаємодії, замовлення та іншу інформацію. Це допоможе покращити відносини з клієнтами, забезпечити персоналізований підхід та більш ефективне обслуговування.

2. Оптимізація продажів: CRM-система дозволить відстежувати потенційні угоди, контактувати з потенційними клієнтами, керувати процесом продажу та прогнозувати дохід. Можна впроваджувати ефективні стратегії продажу, залучати нових клієнтів та підвищувати дохід.

3. Управління маркетингом: CRM-система допоможе відстежувати та аналізувати маркетингові кампанії, ефективність реклами, залучення клієнтів та ROI. Можна більш точно спрямовувати свої маркетингові зусилля та витрати для досягнення найкращих результатів.

4. Збільшення продуктивності: Інтеграція CRM-системи з QuickBooks Online дозволить автоматизувати процеси, зменшити ручну роботу та помилки, оптимізувати часові ресурси та збільшити продуктивність команди. Ви зможете

ефективніше використовувати дані, координувати завдання та забезпечити зручний доступ до інформації для всіх співробітників.

5. Аналітика та звітність: Інтеграція CRM-системи з QuickBooks Online дозволить отримувати детальні аналітичні дані, створювати звіти про продажі, дохід, клієнтську активність та інші показники. Можна аналізувати результати, виявляти тенденції та приймати обґрунтовані рішення для покращення бізнесу [38].

Таблиця 4.3 – Витрати на установку CRM-системи Salesforce

Витрати	Вартість, грн
Придбання CRM-системи	14000 на рік
Оновлення та підтримка	3000 рік
Консультаційні послуги	10000
Налаштування та інтеграція	50000
Навчання користувачів	5000 .
Підтримка та оновлення	Включено в вартість ліцензії
Додаткова підтримка, кастомізація, розширення	Залежить від обсягу угоди з постачальником
Загалом	82000 грн.

Інтеграція CRM-системи Salesforce з QuickBooks Online може суттєво покращити управління відносинами з клієнтами, збільшити ефективність роботи команди та підсилити результати у сферах продажів та маркетингу. Впровадження CRM-системи є ключовим аспектом у розвитку автоматизації процесів управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, забезпечуючи більш глибокий аналіз даних та ефективнішу взаємодію з клієнтами. Обрання Salesforce дозволяє інтегрувати різноманітні бізнес-процеси, що забезпечує координацію дій між різними відділами та підвищує загальну прозорість управління компанії.

Загальні витрати проекту складають 150000 грн.

Інтеграція всіх вищезгаданих систем — QuickBooks Enterprise, QuickBooks Online та QuickBooks Payments — забезпечить підприємству комплексний підхід до управління кредиторською та дебіторською заборгованістю. QuickBooks Enterprise стане основою для інтегрованого управління фінансами, QuickBooks Online підтримає ефективність CRM, а QuickBooks Payments автоматизує процес стягнення платежів. Використання цих інструментів у комплексі дозволить

оптимізувати бізнес-процеси, підвищити точність управління заборгованостями, покращити взаємодію з клієнтами та підвищити рівень їхньої задоволеності [38].

Програма впровадження включатиме всі ключові етапи: оцінку потреб підприємства, вибір відповідного програмного забезпечення, детальне планування, встановлення та налаштування систем, навчання персоналу, тестування функціональності, безпосереднє впровадження та подальший моніторинг роботи систем. Залучення професіоналів у сфері програмного забезпечення та використання консультаційних послуг гарантуватиме якість та ефективність впровадження.

Прогноз успішності цього проекту залежить від низки факторів, серед яких: правильний вибір програмного забезпечення, якісна організація процесу впровадження, ефективне навчання персоналу для роботи з новими інструментами, а також регулярна технічна підтримка та оновлення систем. Комплексний підхід до реалізації проекту сприятиме підвищенню фінансової стабільності підприємства, оптимізації процесів та досягненню довгострокових стратегічних цілей.

Прогноз ефективності виконання проекту тісно пов'язаний із реалізацією зазначених переваг та залежить від якісної організації всіх етапів впровадження, включаючи правильну реалізацію проекту, підготовку персоналу, забезпечення належної технічної підтримки та регулярного оновлення систем. Завдяки інтегрованому підходу та використанню сучасних інструментів управління, підприємство має всі можливості для значного покращення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, мінімізації ризиків та підтримки стабільності фінансового стану.

Прогнозні показники ефективності проекту базуються на ретельному аналізі внутрішніх і зовнішніх чинників, таких як зростання ринку, стратегічні зміни у продажах, динаміка попиту та рівень конкуренції. Урахування попередньої динаміки та тенденцій дозволяє оцінити очікувані результати впровадження проекту в порівнянні з попередніми роками. Таким чином, успішне виконання проекту має сприяти зміцненню фінансової стабільності

підприємства, підвищенню ефективності операційної діяльності та досягненню довгострокових стратегічних цілей.

Таблиця 4.4 – Прогноз основних показників діяльності

Показник	1 рік	2 рік
Обсяг продажів	10%	15%
Кредиторська заборгованість	-5%	-3%
Дебіторська заборгованість	-7%	-9%
Середній період оплати	-2%	-1%
Середній період стягнення	-6%	-3%
Рівень простроченої заборгованості	-8%	-4%

Аналізуючи дані про відсоткові зміни ключових фінансових показників, можна зробити наступні висновки щодо очікуваних тенденцій для ТОВ «Амадеус Марин»:

Зростання обсягу продажів: Прогнозується стабільне збільшення обсягів продажів на 10% у 2024 році та на 15% у 2025 році порівняно з попередніми періодами. Це вказує на позитивний вплив впровадження проекту та розширення реалізації товарів або послуг.

Зменшення кредиторської заборгованості: Очікується зниження на 5% у 2024 році та на 3% у 2025 році. Це свідчить про покращення управління кредиторською заборгованістю та здатність підприємства швидше виконувати свої фінансові зобов'язання перед постачальниками.

Скорочення дебіторської заборгованості: Прогнозоване зменшення на 7% у 2024 році та на 9% у 2025 році свідчить про вдосконалення системи стягнення платежів від клієнтів, що підвищує ефективність управління дебіторською заборгованістю.

Зменшення середнього періоду оплати та стягнення: Протягом усіх трьох років спостерігається скорочення цих показників, що є ознакою більш ефективного управління грошовими потоками. Підприємство демонструє здатність швидше погашати зобов'язання перед постачальниками та стягувати платежі від клієнтів.

Зниження рівня простроченої заборгованості: Очікується, що рівень прострочень зменшиться на 8% у 2024 році та на 4% у 2025 році, що свідчить про

зменшення ризиків несплати завдяки вдосконаленню політики управління заборгованістю.

Прогнозовані зміни свідчать про покращення фінансової дисципліни, оптимізацію грошових потоків та підвищення ефективності управління заборгованістю. Очікувані позитивні результати вказують на успішну реалізацію заходів, що впроваджуються, та створюють передумови для стабільного розвитку підприємства.

Таблиця 4.5 - Прогнозні фінансові показники на 2024 та 2025 роки ТОВ «Амадеус Марин»

Фінансовий показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Обсяг продажів (тис. грн)	312984,8	344283,28	396925,77
Кредиторська заборгованість (тис. грн)	8467,9	8044,51	7802,17
Дебіторська заборгованість (тис. грн)	21142,7	19662,71	18875,20

Ці значення розраховані на основі припущень щодо зростання обсягу продажів, зменшення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2024 та 2025 роках.

На основі прогнозних даних фінансових показників на 2023, 2024 та 2025 роки можна зробити такі висновки. Прогнозується стабільне зростання обсягів продажів на 10% у 2024 році та на 15% у 2025 році, що свідчить про позитивний вплив впроваджених заходів і проектів. Це може бути наслідком ефективнішого управління бізнес-процесами, розширення ринку збуту, покращення клієнтського досвіду та підвищення конкурентоспроможності. Зростання продажів є ключовим фактором, що впливає на загальну фінансову стабільність та прибутковість підприємства.

Спостерігається зниження кредиторської заборгованості на 5% у 2024 році та на 3% у 2025 році. Це свідчить про покращення управління фінансовими зобов'язаннями перед постачальниками, що дозволяє мінімізувати фінансові ризики, уникати штрафів за прострочення та підтримувати добрі відносини з партнерами.

Прогнозується скорочення дебіторської заборгованості на 7% у 2024 році та на 4% у 2025 році. Таке зменшення вказує на вдосконалення механізмів

стягнення платежів від клієнтів та підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю. Це також сприяє покращенню ліквідності підприємства. Скорочення кредиторської та дебіторської заборгованості, зменшення рівня прострочених боргів і стабільне зростання обсягів продажів демонструють позитивні результати впровадження заходів з оптимізації фінансового управління. Ці зміни сприяють покращенню платоспроможності, ефективному використанню ресурсів та створенню передумов для подальшого розвитку підприємства.

Зменшення середнього періоду оплати та стягнення платежів свідчить про покращення управління грошовими потоками, що дозволяє підприємству швидше реагувати на фінансові виклики. Це зменшує ризики ліквідності та створює стабільну основу для реалізації стратегічних планів.

Загалом, прогнозовані показники вказують на покращення фінансової стійкості та ефективності підприємства, що забезпечує стабільну базу для його подальшого зростання та розвитку.

Таблиця 4.6 – Економія витрат підприємства ТОВ «Амадеус Марин» при впровадженні CRM системи

Рік	Очікувані заощадження, грн	Дисконтовані значення при ставці дисконту 10%
2024	250000	227273,74
2025	220000	181818,18
2026	150000	112397,68
Витрати		-150000,00

Для оцінки ефективності впровадження CRM-системи використаємо метод чистої теперішньої вартості (Net Present Value, NPV), який дозволяє визначити економічний ефект проекту, враховуючи дисконтовані значення грошових потоків.

Підставимо дисконтовані значення:

$$NPV=(227273,74+181819,19+112397,68)-150000,00 = 371487,60\text{грн.}$$

Результати розрахунків підтверджують економічну доцільність впровадження CRM-системи як потужного інструменту для ефективного

управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, що безпосередньо впливає на ліквідність підприємства ТОВ «Амадеус Марин». Чиста теперішня вартість (NPV) проекту за дисконтною ставкою 10% становить 371487,60 грн, що свідчить про значний позитивний економічний ефект від реалізації проекту. Вже у перший рік після впровадження очікувані заощадження перевищують початкові витрати на проект (150000,00 грн), що гарантує короткий період окупності та оперативне підвищення фінансової стійкості підприємства.

Зокрема, впровадження CRM-системи дозволить суттєво покращити управління дебіторською заборгованістю завдяки підвищенню ефективності стягнення платежів, автоматизації процесів моніторингу стану заборгованостей та нагадувань про оплату. Це сприятиме скороченню строків інкасації, прискоренню оборотності активів та зниженню ризиків виникнення прострочених боргів. У контексті кредиторської заборгованості CRM-система сприятиме покращенню платіжної дисципліни та забезпеченню своєчасного виконання фінансових зобов'язань перед постачальниками. Такий підхід мінімізує ризики нарахування штрафних санкцій і сприяє встановленню більш вигідних умов співпраці з постачальниками.

З точки зору впливу на ліквідність, скорочення дебіторської заборгованості завдяки CRM-системі сприятиме пришвидшенню надходжень грошових коштів, що дозволить підприємству ефективніше використовувати фінансові ресурси для покриття кредиторської заборгованості, інвестування в операційну діяльність і підтримання оптимального рівня ліквідності ТОВ «Амадеус Марин». Це значно підвищує фінансову гнучкість та стабільність підприємства, дозволяючи йому швидко адаптуватися до змінних ринкових умов.

У цілому, впровадження CRM-системи забезпечує стратегічно важливі переваги для підприємства ТОВ «Амадеус Марин». Інтегрований підхід до управління дебіторами та кредиторами сприяє покращенню ліквідності, підвищенню ефективності грошових потоків і підтриманню конкурентоспроможності підприємства на ринку. CRM-система стає

невід'ємним компонентом комплексної фінансової стратегії підприємства, орієнтованої на досягнення довгострокової стійкості та ефективності.

4.2. Вплив запропонованих заходів на ефективність управління фінансовою політикою підприємства ТОВ «Амадеус Марин»

Для оцінки економічної ефективності запропонованого заходу щодо впровадження системи знижок дебіторам підприємства ТОВ «Амадеус Марин», розрахуємо витрати на його впровадження та порівняємо з альтернативними витратами на залучення коштів через кредитну установу.

Спочатку визначимо обсяг коштів, які необхідно залучити в короткостроковому періоді. Припустимо, що підприємству ТОВ «Амадеус Марин» потрібно залучити 20% від загального обсягу дебіторської заборгованості. Враховуючи, що дебіторська заборгованість за 2023 рік становить 21142,7 тис. грн, обсяг залучених коштів складе:

$$\text{Залучені кошти} = 21142,7 \times 0,2 = 4228,54 \text{ тис. грн.}$$

Далі розрахуємо витрати на надання знижок у розмірі 3%, 4% та 5% для стимулювання дострокового погашення дебіторської заборгованості:

$$\text{Для знижки 3\%: Витрати на знижку} = 4228,54 \times 0,03 = 126,86 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Для знижки 4\%: Витрати на знижку} = 4228,54 \times 0,04 = 169,14 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Для знижки 5\%: Витрати на знижку} = 4228,54 \times 0,05 = 211,43 \text{ тис. грн.}$$

Альтернативним варіантом залучення коштів є отримання кредиту в банку під 21% річних. Витрати на кредит розраховуються як:

$$\text{Кредитні витрати} = 4228,54 \times 0,21 = 888,00 \text{ тис. грн.}$$

Порівняємо витрати на надання знижки з витратами на отримання кредиту для кожного рівня знижки та визначимо економічний ефект:

$$\text{Для знижки 3\%: економічний ефект} = 888,00 - 126,86 = 761,14 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Для знижки 4\%: економічний ефект} = 888,00 - 169,14 = 718,86 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Для знижки 5\%: економічний ефект} = 888,00 - 211,43 = 676,57 \text{ тис. грн.}$$

Для оцінки економічної ефективності кожного рівня знижки обчислимо відносну ефективність як відсоток економічного ефекту від кредитних витрат:

Для знижки 3%: ефективність= $761,14/888,00 \times 100\% = 85,73\%$.

Для знижки 4%: ефективність= $718,86/888,00 \times 100\% = 80,94\%$.

Для знижки 5%: ефективність= $676,57/888,00 \times 100\% = 76,20\%$.

На основі розрахунків можна зробити висновок, що впровадження системи знижок для дебіторів є економічно вигідним заходом для підприємства. Знижка в розмірі 3% забезпечує найвищий економічний ефект у розмірі 761,14 тис. грн та ефективність 85,73%. Водночас знижки 4% та 5% також є вигідними, хоча їх економічний ефект і ефективність дещо нижчі. Рекомендовано впроваджувати знижку в межах 3%, оскільки це забезпечує максимальний ефект при мінімальних витратах.

Впровадження системи знижок для дебіторів є важливим заходом, спрямованим на підвищення ліквідності підприємства ТОВ «Амадеус Марин» та забезпечення ефективного управління грошовими потоками. Проведений аналіз показав, що застосування знижок у межах 3%, 4% або 5% дозволяє підприємству залучати кошти за значно менших витрат у порівнянні з отриманням кредиту в банку під 21% річних. Зокрема, знижка у розмірі 3% забезпечує економічний ефект у розмірі 761,14 тис. грн при ефективності 85.73%, що є найкращим результатом серед розглянутих варіантів.

Система знижок сприяє скороченню дебіторської заборгованості шляхом стимулювання клієнтів до дострокового погашення зобов'язань. Це дозволяє підприємству прискорити оборотність активів, знизити ризики виникнення простроченої заборгованості та забезпечити стабільність грошових потоків. Крім того, застосування знижок створює додаткову цінність для клієнтів, покращує ділові відносини та підвищує їхню платіжну дисципліну.

Економічний аналіз також свідчить про те, що впровадження знижок є значно вигіднішим у порівнянні з альтернативним варіантом залучення коштів через кредитні установи. Навіть при збільшенні розміру знижки до 4% чи 5% економічний ефект залишається позитивним, а витрати на залучення коштів

через знижки значно нижчі за витрати на обслуговування кредиту. Це підтверджує доцільність запровадження такої системи в умовах, коли підприємство потребує швидкого залучення фінансових ресурсів.

Отже, впровадження системи знижок є стратегічно важливим кроком для підвищення фінансової стійкості підприємства ТОВ «Амадеус Марин». Воно сприяє досягненню декількох ключових цілей: забезпеченню стабільної ліквідності, зниженню витрат на залучення коштів, покращенню відносин із клієнтами та зменшенню залежності від зовнішнього фінансування. Для максимізації ефекту рекомендується впровадження знижок у розмірі 3%, що забезпечує оптимальне співвідношення між витратами на їх реалізацію та отриманою вигодою. У довгостроковій перспективі це дозволить підприємству підвищити ефективність управління грошовими потоками та зміцнити свою конкурентоспроможність на ринку.

4.3. Розрахунок параметрів економіко-математичної моделі управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин» з врахуванням оптимізації умов розрахунків

Для забезпечення ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин», особливу увагу слід приділити аналізу та оптимізації дебіторської і кредиторської заборгованостей, що є важливими компонентами поточної ліквідності. У цьому дослідженні використовуються економіко-математичні моделі для оцінки відповідності реальних показників підприємства основним критеріям ліквідності.

Проведення аналізу базується на застосуванні системи нерівностей, які враховують абсолютну ліквідність, співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, показники оборотності та терміни інкасації заборгованостей. Мета дослідження полягає у визначенні оптимальних значень дебіторської (x_1) та кредиторської (x_2) заборгованостей, які забезпечують дотримання встановлених обмежень, а також у виявленні відхилень, що потребують коригування за формулами (3.1) – (3.6).

Розрахунки виконуються на основі фінансових даних підприємства за 2023 рік, таких як чистий дохід від реалізації, залишки дебіторської та кредиторської заборгованостей, запаси, грошові кошти, інші оборотні активи та поточні зобов'язання. Застосування системи нерівностей дозволяє здійснити комплексний підхід до аналізу ліквідності, зокрема перевірку відповідності таких критеріїв, як абсолютна ліквідність, співвідношення заборгованостей, оборотність та терміни погашення зобов'язань.

Обмеження абсолютної ліквідності визначається за формулою (3.2). Підставивши дані за 2023 рік, отримаємо:

$$0,6 \leq \frac{21142,7 + 4430,5 + 3782,6 + 4706,88}{8467,9 + 11345,3} \leq 0,8$$

$$\frac{21142,7 + 4430,5 + 3782,6 + 4706,88}{8467,9 + 11345,3} = 1,72$$

Отримане значення перевищує верхню межу 0,8, що свідчить про надлишковий рівень ліквідності. Це може бути наслідком неефективного управління оборотними активами. Для досягнення оптимального рівня ліквідності необхідно зменшити дебіторську заборгованість або скоригувати обсяг інших оборотних активів.

Обмеження співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей за формулою (3.3) встановлює діапазон їх співвідношення:

$$0,9 \leq \frac{21142,7}{8467,9} \leq 1$$

$$\frac{21142,7}{8467,9} = 2,5$$

Отримане значення значно перевищує верхню межу, що свідчить про дисбаланс у структурі заборгованостей. Надмірно висока дебіторська заборгованість у порівнянні з кредиторською свідчить про ризик уповільнення надходження грошових коштів, що може негативно вплинути на платоспроможність підприємства. Для виправлення ситуації слід зменшити обсяг дебіторської заборгованості.

Оборотність дебіторської та кредиторської заборгованостей за формулою (3.4)

$$\frac{2 \cdot 312984,8}{21037,4 + 21142,7} \geq 8$$

$$\frac{2 \cdot 312984,8}{21037,4 + 21142,7} = 14,83$$

Отримане значення перевищує мінімально необхідний рівень 8, що свідчить про достатню швидкість стягнення дебіторської заборгованості.

Оборотність кредиторської заборгованості:

$$\frac{2 \cdot 312984,8}{8467,9 + 11345,3} \geq 8$$

$$\frac{2 \cdot 312984,8}{8467,9 + 11345,3} = 31,59$$

Результат також перевищує мінімальний рівень, що вказує на ефективне управління кредиторською заборгованістю.

Термін погашення заборгованостей за формулою (3.5)

Дебіторська заборгованість:

$$\frac{(21037,4 + 21142,7) \cdot 365}{2 \cdot 312984,87} \leq 45$$

$$\frac{(21037,4 + 21142,7) \cdot 365}{2 \cdot 312984,87} = 24,6$$

Результат відповідає обмеженню, що свідчить про ефективне стягнення дебіторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість:

$$\frac{(8467,9 + 11345,3) \cdot 365}{2 \cdot 312984,8} \leq 45$$

$$\frac{(8467,9 + 11345,3) \cdot 365}{2 \cdot 312984,8} = 11,55$$

Результат також відповідає обмеженню, що свідчить про своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками.

Порушення обмежень 3.2 та 3.3 вказує на необхідність скорочення дебіторської заборгованості та покращення управління оборотними активами. Обмеження 3.4 та 3.5 виконуються, що свідчить про задовільний рівень оборотності та термінів погашення заборгованостей.

Визначення оптимальних фінансових показників підприємства для досягнення оптимального рівня ліквідності

Кредиторська заборгованість підприємства є важливим показником, що впливає на платоспроможність та стійкість фінансового стану. Згідно з обмеженням 3.2, кредиторська заборгованість повинна бути такою, щоб забезпечувати рівень абсолютної ліквідності у межах 0,6–0,8. Під час розрахунків встановлено, що оптимальний обсяг кредиторської заборгованості повинен становити не більше 7567,7 тис. грн

Поточний рівень кредиторської заборгованості (8467,9 тис.грн) перевищує допустимий, що вказує на можливий дисбаланс у короткострокових зобов'язаннях. Зменшення на 900,2 тис.грн дозволить підприємству уникнути зайвих витрат, пов'язаних із тривалим утриманням кредиторської заборгованості, та покращити показники ліквідності.

Для покращення управління кредиторською заборгованістю підприємству слід зменшити її обсяг та оптимізувати взаємовідносини з постачальниками шляхом впровадження ефективних систем розрахунків.

Дебіторська заборгованість є ключовим елементом оборотних активів, який безпосередньо впливає на ліквідність підприємства. Відповідно до обмеження 3.2, обсяг дебіторської заборгованості (x_1) не повинен перевищувати 10% від кредиторської заборгованості. Для дотримання цього обмеження дебіторська заборгованість повинна становити не більше 9314,69 тис.грн.

Поточний рівень дебіторської заборгованості 21142,7 тис.грн значно перевищує оптимальне значення, що створює ризик уповільнення грошових потоків і зменшення оборотності активів. Необхідно зменшити обсяг дебіторської заборгованості на 11828,01 тис.грн шляхом вдосконалення системи стягнення платежів, зокрема впровадження механізмів стимулювання клієнтів до своєчасної оплати. Для забезпечення фінансової стабільності підприємству слід скоротити дебіторську заборгованість, покращити платіжну дисципліну клієнтів та підвищити ефективність управління розрахунками.

Грошові кошти є основою забезпечення поточної ліквідності підприємства. Відповідно до обмеження 3.2, їх рівень повинен перебувати в

межах 0,2–0,35 від суми кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань. Розрахунки показали, що для дотримання цього обмеження підприємству необхідно підтримувати обсяг грошових коштів у межах від 3962,64 тис. грн до 6934,62 тис.грн.

Поточний рівень грошових коштів 3782,6 тис.грн близько нижній межі ліквідності, однак для досягнення стабільності рекомендовано збільшити цей показник до мінімум 3962,64 тис.грн. Збільшення грошових коштів може бути досягнуто шляхом скорочення тривалості дебіторської заборгованості та підвищення ефективності управління запасами. Підприємству слід забезпечити стабільний рівень грошових коштів у межах визначеного діапазону для виконання фінансових зобов'язань та підтримання належного рівня ліквідності.

Інші оборотні активи відіграють другорядну роль у забезпеченні ліквідності, однак їх оптимізація дозволяє підвищити загальну ефективність управління активами. Підприємству слід переглянути структуру інших оборотних активів та спрямувати зусилля на їх раціоналізацію.

Для досягнення фінансової стабільності та забезпечення виконання обмежень ліквідності підприємству рекомендовано здійснити такі коригувальні дії, що відображено на рис. 4.1:

1. Зменшити кредиторську заборгованість на 900,2 тис.грн
2. Скоротити дебіторську заборгованість на 11828,01 тис.грн.
3. Збільшити грошові кошти до мінімуму на 180,04 тис.грн.

Впровадження економіко-математичної моделі управління ліквідністю підприємства є необхідним кроком для забезпечення ефективного функціонування та стабільності фінансового стану. Результати аналізу показали, що існуючі рівні дебіторської та кредиторської заборгованостей значно відхиляються від оптимальних значень, що створює ризики зниження ліквідності підприємства та уповільнення грошових потоків. Зокрема, дебіторська заборгованість значно перевищує рекомендований рівень, що свідчить про недостатню ефективність системи стягнення платежів від клієнтів. Це вимагає запровадження механізмів стимулювання своєчасної оплати, таких як система

знижок за швидке погашення заборгованості, а також посилення контролю за дебіторською заборгованістю.

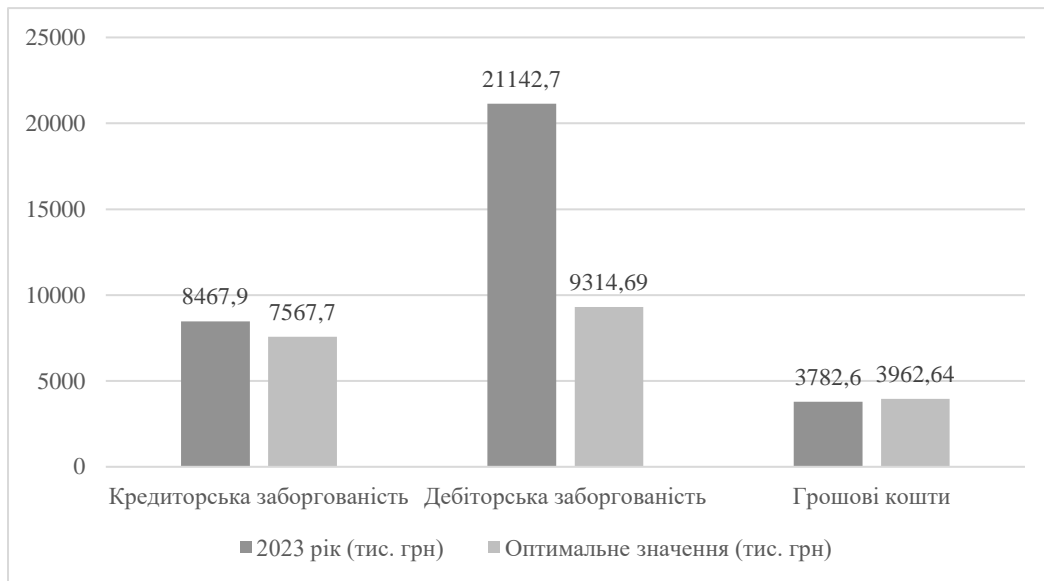


Рис. 4.1 - Оптимальні розміри дебіторської та кредиторської заборгованостей, грошових коштів ТОВ «Амадеус Марин»

Кредиторська заборгованість також перевищує оптимальний рівень, що може свідчити про неефективність управління фінансовими зобов'язаннями перед постачальниками. Зменшення кредиторської заборгованості сприятиме зміцненню платіжної дисципліни, покращенню ділових відносин з партнерами та зниженню залежності підприємства від короткострокових зобов'язань. Водночас оптимізація кредиторської заборгованості повинна супроводжуватися підтриманням достатнього рівня грошових коштів для забезпечення своєчасного виконання зобов'язань. Аналіз показав, що поточний рівень грошових коштів відповідає мінімально допустимому значенню, проте для досягнення фінансової стабільності доцільно його збільшити.

Раціоналізація інших оборотних активів є важливим інструментом підвищення ефективності управління ліквідністю. Скорочення обсягу неефективно використовуваних активів дозволить зменшити фінансові витрати та підвищити загальний рівень ліквідності підприємства. Запропонована модель управління ліквідністю передбачає не лише дотримання встановлених обмежень,

але й інтеграцію сучасних підходів до аналізу грошових потоків та управління активами.

Впровадження даної моделі дозволить підприємству досягти балансу між дебіторською та кредиторською заборгованостями, забезпечити оптимальні терміни інкасації заборгованостей, зменшити ризики затримок у платежах та підвищити швидкість обороту активів. Це сприятиме покращенню фінансових показників, забезпеченню стабільного грошового потоку та довгострокової стійкості підприємства. З точки зору управління ліквідністю, застосування цієї моделі є ефективним інструментом для зміцнення фінансового стану підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Висновок до розділу 4

Результати розрахунків у межах розділу підтверджують важливість інтеграції економіко-математичної моделі для оптимізації управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус Марин» в поєднанні з впровадженням цифрових технологій. Аналіз показав, що поточний рівень дебіторської та кредиторської заборгованостей потребує коригування, а цифрові інструменти можуть суттєво прискорити досягнення цих цілей.

Впровадження CRM-системи на ТОВ «Амадеус Марин» дозволило б автоматизувати управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, зокрема шляхом моніторингу заборгованості, автоматичного нагадування про платежі та впровадження системи знижок для клієнтів, які своєчасно погашають свої зобов'язання. Очікуваний економічний ефект від застосування CRM-системи становить 371487,60 грн за три роки. Це підтверджує, що інвестиції у цифрові технології є економічно вигідними і сприяють прискоренню оборотності активів, скороченню прострочених платежів і підвищенню фінансової дисципліни клієнтів.

Дебіторська заборгованість підприємства ТОВ «Амадеус Марин», яка суттєво перевищує оптимальний рівень, може бути зменшена за рахунок впровадження цифрових рішень, таких як автоматизована система надання

знижок за дострокову оплату. Розрахунки показують, що навіть при знижці в 3% економічний ефект від зменшення витрат перевищує 761,14 тис. грн на рік. Це дозволяє зменшити дебіторську заборгованість на 11,8 млн грн, що суттєво покращує ліквідність підприємства. Управління кредиторською заборгованістю також виграє від впровадження цифрових технологій, зокрема інтеграції автоматизованих фінансових систем, таких як QuickBooks або інші ERP-системи. Це дозволяє не лише забезпечити своєчасне виконання фінансових зобов'язань, але й оптимізувати платіжні потоки та скоротити обсяг кредиторської заборгованості на 0,9 млн грн.

Окремо варто зазначити, що застосування цифрових інструментів для управління грошовими коштами сприяє збільшенню їх обсягу до оптимального рівня в 3,96 млн грн. Це дозволяє підприємству ТОВ «Амадеус Марин» оперативно виконувати свої фінансові зобов'язання, підтримувати стабільний рівень ліквідності та зменшувати потребу в зовнішньому фінансуванні.

Дебіторська заборгованість підприємства ТОВ «Амадеус Марин» виявилася суттєво вищою за оптимальний рівень, що негативно впливає на швидкість обороту активів і затримує надходження грошових коштів. Рекомендовано зменшити дебіторську заборгованість через впровадження системи знижок для клієнтів, які своєчасно виконують фінансові зобов'язання. Це дозволить прискорити грошові потоки, знизити ризики утворення простроченої заборгованості та покращити фінансову дисципліну клієнтів. Кредиторська заборгованість також перевищує допустимий рівень, що може свідчити про ризик накопичення фінансових зобов'язань перед постачальниками. Оптимізація її рівня через посилення платіжної дисципліни сприятиме зменшенню штрафних санкцій, покращенню умов співпраці з постачальниками та загальному зміцненню ділових відносин. Грошові кошти підприємства залишаються на мінімально допустимому рівні, що обмежує його фінансову гнучкість. Для забезпечення стабільного рівня ліквідності ТОВ «Амадеус Марин» необхідно збільшити обсяг грошових коштів шляхом покращення оборотності активів, зокрема завдяки скороченню термінів стягнення дебіторської заборгованості.

Застосована модель управління ліквідністю ТОВ «Амадеус Марин» дозволила визначити оптимальні значення ключових фінансових показників і розробити рекомендації для їх досягнення. Зменшення обсягу дебіторської заборгованості на 11,8 млн грн та кредиторської заборгованості на 0,9 млн грн сприятиме покращенню платіжного балансу підприємства. Збільшення обсягу грошових коштів на 0,18 млн грн дозволить забезпечити стабільність виконання фінансових зобов'язань та підвищити оперативність грошових потоків.

У підсумку, впровадження запропонованої моделі дозволить підприємству ТОВ «Амадеус Марин» оптимізувати управління фінансовими потоками, забезпечити відповідність показників ліквідності встановленим обмеженням і зміцнити загальний фінансовий стан. Це створить умови для підвищення конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Амадеус Марин» та його довгострокового розвитку на ринку.

ВИСНОВКИ

За результатами кваліфікаційної роботи можна сформулювати наступні висновки.

1. Зосереджено увагу на теоретичних і методичних аспектах управління ліквідністю підприємства. Розглянуто основні трактування понять ліквідності та платоспроможності, їх взаємозв'язок та вплив на фінансове здоров'я підприємства. Надано огляд сучасних підходів до визначення цих категорій у науковій літературі, підкреслено розбіжності у поглядах щодо прирівняння цих понять та їх розмежування у контексті управління фінансами. Аналізуються методи оцінки ліквідності та платоспроможності, такі як горизонтальний і вертикальний аналіз фінансових звітів, а також розрахунок фінансових коефіцієнтів. Описано, як ці інструменти дозволяють виявляти структуру, динаміку і ризики у фінансовому стані підприємства, а також ідентифікувати потенційні проблеми.

2. Проведено аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Амадеус Марин». із використанням горизонтального та вертикального аналізів, а також фінансових коефіцієнтів для оцінки ліквідності та платоспроможності. Виявлено змінну динаміку ключових показників ліквідності, що підкреслює необхідність систематичного моніторингу та своєчасного коригування управлінських рішень.

3. Результати аналізу демонструють важливість інтеграції теоретичних основ у практичну діяльність для підвищення ефективності управління фінансами. На основі виявлених недоліків і сильних сторін розроблено рекомендації для вдосконалення фінансової політики ТОВ «Амадеус Марин». Це включає заходи, спрямовані на покращення ліквідності, зниження ризиків неплатоспроможності та забезпечення довгострокової фінансової стабільності підприємства. Таким чином, другий розділ підтверджує важливість комплексного підходу до управління ліквідністю, який поєднує теоретичні засади і практичні інструменти.

4. Визначено практичні підходи до вдосконалення системи управління ліквідністю підприємства, зокрема ТОВ «Амадеус Марин». Проаналізовано

поточний фінансовий стан підприємства та його вплив на платоспроможність і фінансову стабільність. Доведено, що недоліки у сфері управління дебіторською та кредиторською заборгованостями створюють ризики, які негативно позначаються на загальному фінансовому стані.

5. Розглянуто ключові проблеми, пов'язані з простроченою дебіторською та кредиторською заборгованістю, та обґрунтовано необхідність прискорення обороту активів. Визначено, що впровадження політики контролю за фінансовими потоками, оптимізація умов розрахунків із контрагентами та застосування сучасних управлінських інструментів дозволяють мінімізувати ризики неплатоспроможності та створити умови для фінансової стабільності.

5. Розроблено економіко-математичну модель управління ліквідністю, яка враховує співвідношення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, грошових коштів і оборотних активів. Доведено, що застосування цієї моделі сприяє забезпеченню фінансової гнучкості та адаптації підприємства до змін ринкового середовища. Запропоновано інтегрований підхід до управління ліквідністю, який включає внутрішнє і зовнішнє фінансування та оптимізацію господарської діяльності.

6. Результати дослідження свідчать про практичну значущість розроблених методик. Запропоновані рекомендації можуть бути адаптовані для використання іншими підприємствами у схожих умовах. Доведено, що інтеграція економіко-математичних підходів із стратегічними напрямками діяльності дозволяє підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами.

7. Встановлено, що для ефективного управління ліквідністю ТОВ «Амадеус Марин» необхідно зосередитися на забезпеченні виконання фінансових зобов'язань у визначені строки, підвищенні оборотності активів та реалізації стратегічних напрямів розвитку, що сприятиме зміцненню конкурентоспроможності підприємства та забезпеченню його довгострокової фінансової стабільності.

8. Результати розрахунків підтверджують важливість інтеграції економіко-математичної моделі управління ліквідністю підприємства ТОВ «Амадеус

Марин» із впровадженням сучасних цифрових технологій. Проаналізовано поточний стан фінансових потоків і виявлено необхідність коригування рівнів дебіторської та кредиторської заборгованостей для підвищення фінансової стійкості підприємства. Встановлено, що впровадження цифрових інструментів, зокрема CRM-систем, суттєво прискорює досягнення цих цілей.

9. Доведено, що впровадження CRM-системи дозволяє автоматизувати управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, підвищити ефективність моніторингу, знизити ризик простроченої заборгованості та покращити фінансову дисципліну клієнтів. Розрахунки показують, що очікуваний економічний ефект від використання CRM-системи становить 371,487.60 грн за три роки. Додатково, застосування системи знижок для клієнтів із достроковою оплатою дозволяє скоротити дебіторську заборгованість на 11,8 млн грн, суттєво покращуючи ліквідність підприємства.

10. Проаналізовано кредиторську заборгованість, рівень якої перевищує допустимі значення. Запропоновано заходи з оптимізації, які включають посилення платіжної дисципліни та інтеграцію автоматизованих фінансових систем, таких як QuickBooks або ERP-рішення. Очікується, що ці заходи сприятимуть зменшенню обсягу кредиторської заборгованості на 0,9 млн грн, покращенню ділових відносин із постачальниками та підвищенню платіжної дисципліни.

11. Окремо акцентовано увагу на управлінні грошовими коштами. Встановлено, що їх обсяг знаходиться на мінімально допустимому рівні, що обмежує фінансову гнучкість підприємства. Збільшення обсягу грошових коштів до оптимального рівня (на 0,18 млн грн) дозволить підприємству своєчасно виконувати фінансові зобов'язання, підтримувати стабільний рівень ліквідності та зменшувати потребу у зовнішньому фінансуванні.

12. Розроблена модель управління ліквідністю дозволила визначити оптимальні значення фінансових показників і сформулювати рекомендації для їх досягнення. Впровадження цієї моделі сприятиме покращенню платіжного балансу, забезпеченню стабільності фінансових потоків і зміцненню загального фінансового стану підприємства.

13. У підсумку, впровадження запропонованих рішень дозволить ТОВ «Амадеус Марин» забезпечити ефективне управління ліквідністю, підвищити конкурентоспроможність і створити умови для довгострокового розвитку підприємства на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сирота В. С. Корпоративна соціальна відповідальність в системі економічної безпеки підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 21.04.02. Київ, 2016. 217 с., с.96
2. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посіб. Київ: Вид-во Європейського ун-ту, 2005. 252 с., с.137
3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу. URL: https://pidru4niki.com/12920522/ekonomika/informatsiyne_zabezpechennya_ekonomichnogo_analizu.
4. Легченко О. А. Управління платоспроможністю промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук. : 08.00.04. Запоріжжя, 2010. 24 с.
5. Базецька Г. І., Суботовська Л. Г., Ткаченко Ю. В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2012. 292 с., с.187
6. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 504 с., с.365
7. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: навч. посіб. Київ: Алерта, 2013. 486 с., с.262
8. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ: Ельга, 2008. 724 с., с.475
9. Костирко Р. А. Фінансовий аналіз: навч. аналіз. Харків: Фактор, 2007. 784 с.
10. Лопатовська О. О., Гаєвська О. С. Ліквідність та платоспроможність в контексті фінансового управління діяльністю підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2022. № 1. С.118-123., с.119
11. Солотва В. Сутність платоспроможності підприємства. Фінанси України. 2010. № 1. С. 116-120., с.119

12. 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>

13. Драган О. О., Варченко О. О., Зубченко В. В. Ліквідність аграрних підприємств в умовах воєнного стану. Економіка та управління АПК. 2023. №2. С. 73-85., с.74

14. Ситник Г. В., Олесенко І. С. Управління платоспроможністю підприємства торгівлі в системі формування його економічної безпеки. Бізнес Інформ. 2018. № 7. С. 185-193., с. 187

15. Швиданенко Г. О., Дмитренко А. І., Олексик О. І. Бізнес-діагностика підприємства : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2008. 344 с., с. 158

16. Орехова К. В., Челомбитько Ю. М. Роль та місце ліквідності та платоспроможності підприємства в сучасному економічному середовищі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2021. № 1. С. 56-64., с. 58

17. Вахович Дж. М., Хорн К. Ван. Основы финансового менеджмента : учеб. Вильямс, 2008. 1225 с., с. 810

18. Свириденко О. Співвідношення публічно-правового та приватно-правового регулювання неспроможності у законодавстві Німеччини / О. Свириденко // Право та економіка. – 2017. – № 1. – 130 с.,

19. Кулішов В.В. Специфіка правового регулювання неспроможності (банкрутства) у Європейському Союзі/В.В. Кулешов// Закон. – 2017. – № 3 (березень). – 210 с.,

20. Інформаційна сторінка «Закордонний досвід управління неспроможними підприємствами» –: <http://anicrisis-control.ru/about/clause/297/590008/>

21. Глазкова С. Антикризове керування підприємством. URL:<http://ladiagroup.ru/bnode/43/artikle/639/index0.htm>.

22. Шабуніна В. Неплатоспроможність підприємств – болгарський варіант / Шабуніна В. //Проблеми теорії та практики управління. – 2019. – № 3. – 50 с., с.46

23. Моніч Ю. Банкрутство в Угорщині: методи ринкового та державного врегулювання / Ю. Моніч // Проблеми теорії та практики управління. – 2019. – № 3. – 60 с., с.50

24. Офіційний сайт ТОВ «Амадеус Марин» URL: <https://amadeus-marine.com/>

25. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Амадеус Марин» за 2020 рік

26. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Амадеус Марин» за 2021 рік

27. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Амадеус Марин» за 2022 рік

28. Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Амадеус Марин» за 2023 рік

29. Теоретичні основи забезпечення якості прийняття управлінських рішень в умовах європейської інтеграції : монографія / М. М. Новікова та ін. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : Друкарня «Мадрид», 2020. 335 с.

30. Давиденко Н. М. Жовніренко О. В. Об'єктивна необхідність оптимізації рівня ліквідності компанії у системі управління корпоративними фінансами. Держава та регіони : Економіка та підприємництво. 2019. № 6. С. 6–10.

31. Дроботя Я. А., Собчишин В. М., Гаращенко В. О. Фінансовий ризик незбалансованої ліквідності: оцінка та управління. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2020. № 1. С. 32–41.

32. Ковальчук Н. О., Федішин М. П., Жаворонок А. В. Ліквідність як критерій оптимізації структури оборотних активів підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 11/1. С. 16–19.

33. Мулик Я. І. Ліквідність підприємств як елемент управління фінансовою безпекою: методичне та інформаційне забезпечення. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 4. С. 42–51.

34. Корнух О. В., Соловйова Ю. І. Удосконалення методичного підходу до оцінки нематеріальних активів при визначенні рівня ліквідності підприємства в

умовах його інноваційного розвитку. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». 2018. № 1. С. 20–27.

35. Якимова Л. П., Мацкуляк К. І. Аналітичне забезпечення управління розрахунками з контрагентами в контексті забезпечення платоспроможності підприємства. Проблеми економіки. 2018. № 2. С. 396-402., с. 399

36. Лисенко С.М. Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю: методичні рекомендації. К.: Центр учбової літератури, 2019. 280 с.

37. Грищенко М.О. Ефективне управління дебіторською заборгованістю: сучасні стратегії та інструменти. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.

38. An all-in-one, customizable business solution URL: <https://quickbooks.intuit.com/desktop/enterprise/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства за 2020 рік

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



Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМАДЕУС МАРІН"	Дата(рік,місяць,число)	2021	01	01
Територія	ОДЕСЬКА	за ЄДРПОУ	36554196		
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОАТУУ	5110137500		
Вид економічної діяльності	інша допоміжна діяльність у галузі транспорту	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	17	за КВЕД	52.29		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	Лідерівський бульвар, буд. 9а, м. ОДЕСА, ОДЕСЬКА обл., 65014		7972667		

І.Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
І. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	356,5	1 099,1	
первісна вартість	1001	483,4	1 472,3	
накопичена амортизація	1002	(126,9)	(373,2)	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	119,4	-	
Основні засоби :	1010	16 751,3	23 948,9	
первісна вартість	1011	21 938,2	32 826,5	
знос	1012	(5 186,9)	(8 877,6)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом І	1095	17 227,2	25 048,0	
ІІ. Оборотні активи				
Запаси :	1100	789,6	882,4	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 914,1	3 835,0	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	775,5	1 036,2	
у тому числі з податку на прибуток	1136	617,3	651,3	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 625,6	2 174,8	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 230,4	1 168,7	
Витрати майбутніх періодів	1170	132,4	116,6	
Інші оборотні активи	1190	101,1	476,1	
Усього за розділом ІІ	1195	14 568,7	9 689,8	
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	31 795,9	34 737,8	

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 302,3	20 302,3
Додатковий капітал	1410	287,3	287,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(793,6)	(2 155,0)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	19 796,0	18 434,6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	1 958,9	2 130,9
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 266,4	10 005,4
розрахунками з бюджетом	1620	162,5	253,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 944,2	2 994,8
Усього за розділом III	1695	10 332,0	15 384,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами ввбуття			
Баланс	1900	31 795,9	34 737,8

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2020 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	136 113,7	133 242,9
Інші операційні доходи	2120	3 527,0	2 913,5
Інші доходи	2240	0,8	1 444,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	139 641,5	137 600,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(115 367,0)	(119 762,7)
Інші операційні витрати	2180	(25 116,8)	(20 225,5)
Інші витрати	2270	(520,9)	(701,8)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(141 004,7)	(140 690,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(1 363,2)	(3 089,6)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(1 363,2)	(3 089,6)

Керівник _____

Головний бухгалтер _____



(підпис)

(підпис)

ЕП Кирикович
Андрій
Миколайович
ЕП Сергєєва
Наталія Іванівна

КИРИКОВИЧ АНДРИЙ МИКОЛАЙОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Сергєєва Наталія Іванівна

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність малого підприємства за 2021 рік

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Код	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМАДЕУС МАРІН"	за ЄДРПОУ	2022	01 01
Територія	за КАТОТТГ	36554196	
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	UA51100270010320268	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	240	
Середня кількість працівників, осіб		52.29	
Одиниця виміру:			
Адреса, телефон		7972667	

1. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 099,1	819,9
Первісна вартість	1001	1 472,3	1 472,3
Накопичена амортизація	1002	(373,2)	(652,4)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	23 948,9	17 747,4
первісна вартість	1011	32 826,5	28 393,4
знос	1012	(8 877,6)	(10 646,0)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	25 048,0	18 567,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	882,4	1 700,0
у тому числі готова продукція	1103	-	192,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3 835,0	11 145,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1 036,2	128,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	651,3	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 174,8	8 441,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 168,7	1 051,9
Витрати майбутніх періодів	1170	116,6	119,3
Інші оборотні активи	1190	476,1	1 610,8
Усього за розділом II	1195	9 689,8	24 197,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	34 737,8	42 765,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 302,3	20 302,3
Додатковий капітал	1410	287,3	287,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(2 155,0)	2 533,2
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	18 434,6	23 122,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	2 130,9	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10 005,4	5 829,8
розрахунками з бюджетом	1620	253,6	483,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	450,0
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	1,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 994,8	12 456,1
Усього за розділом III	1695	15 384,7	18 771,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	34 737,8	42 765,0

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2021 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	156 937,0	136 113,7
Інші операційні доходи	2120	9 158,4	3 527,0
Інші доходи	2240	6,5	0,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	166 101,9	139 641,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(137 665,0)	(115 367,0)
Інші операційні витрати	2180	(17 468,5)	(25 116,8)
Інші витрати	2270	(3 365,2)	(520,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(158 498,7)	(141 004,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	7 603,2	(1 363,2)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	7 603,2	(1 363,2)

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)



ЕП Кирикович Андрій Кирикович
Ольга Ноговціна
Андрій КИРИКОВИЧ _____ (підпис, прізвище)
Ольга НОГОВЦІНА _____ (підпис, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність малого підприємства за 2022 рік

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



Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМАДЕУС МАРІН"	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
Територія	ОДЕСЬКА	за ЄДРПОУ	36554196		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОГПГ	UA51100270010320268		
Вид економічної діяльності	Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту	за КОПФГ	5110137500		
Середня кількість працівників, осіб	15	за КВЕД	52.29		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	бульвар Ліберсівський, буд. 9а, м. ОДЕСА, ОДЕСЬКА обл., 65014, Україна		7972667		

1. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	819,9	561,9
Первісна вартість	1001	1 472,3	1 488,5
Накопичена амортизація	1002	(652,4)	(926,6)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	17 747,4	15 407,7
первісна вартість	1011	28 393,4	28 748,8
знос	1012	(10 646,0)	(13 341,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	18 567,3	15 969,6
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	1 700,0	1 150,7
у тому числі готова продукція	1103	192,9	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 145,6	21 037,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	128,9	434,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8 441,2	9 094,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 051,9	21 571,6
Витрати майбутніх періодів	1170	119,3	133,6
Інші оборотні активи	1190	1 610,8	7 424,9
Усього за розділом II	1195	24 197,7	60 847,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	42 765,0	76 817,0

Продовження додатку В

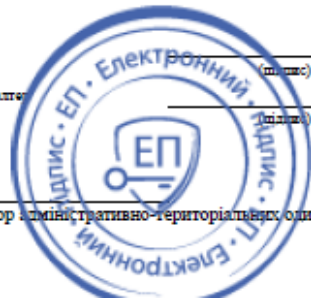
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 302,3	20 302,3
Додатковий капітал	1410	287,3	287,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 533,2	13 747,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	23 122,8	34 336,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 829,8	16 689,4
розрахунками з бюджетом	1620	483,6	1 264,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	450,0	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	1,6	1,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	12 456,1	23 262,8
Усього за розділом III	1695	18 771,1	41 217,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вбуття	1700	-	-
Баланс	1900	42 765,0	76 817,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	220 924,9	156 937,0
Інші операційні доходи	2120	6 429,6	9 158,4
Інші доходи	2240	10,3	6,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	227 364,8	166 101,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(187 229,4)	(137 665,0)
Інші операційні витрати	2180	(27 314,0)	(17 468,5)
Інші витрати	2270	(14,3)	(3 365,2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(214 557,7)	(158 498,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	12 807,1	7 603,2
Податок на прибуток	2300	(2 714,0)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	10 093,1	7 603,2

Керівник _____ (підпис)

Головний бухгалтер _____ (підпис)



Е.П. Кирикович
Аудитор
Виконавчий
Повноваження

Анатолій КИРИКОВИЧ _____

(підпис, прізвище)
Ольга
Леоновича

Ольга НОГОВИЦІНА _____

(підпис, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Фінансова звітність малого підприємства за 2023 рік

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



Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АМАДЕУС МАРІН"	Дата (рік, місяць, число)	2024	01	01
Територія	ОДЕСЬКА	за ЄДРПОУ	36554196		
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КАТОТТГ	UA-51100279010320309		
Вид економічної діяльності	Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту	за КОПФГ	5110137500		
Середня кількість працівників, осіб	8	за КВЕД	52.29		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	бульвар Лідерівський, буд. 9а, м. ОДЕСА, ОДЕСЬКА обл., 65014, Україна		7972667		

І. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	561,9	288,7
Первісна вартість	1001	1 488,5	1 488,5
Накопичена амортизація	1002	(926,6)	(1 199,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	15 407,7	14 788,2
первісна вартість	1011	28 748,8	30 778,1
знос	1012	(13 341,1)	(15 989,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	15 969,6	15 076,9
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	1 150,7	4 430,5
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	21 037,4	21 142,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	434,7	3 629,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	2 841,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 094,5	8 884,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	21 571,6	3 782,6
Витрати майбутніх періодів	1170	133,6	191,1
Інші оборотні активи	1190	7 424,9	4 706,8
Усього за розділом II	1195	60 847,4	46 767,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи ввбгтя	1200	-	-
Баланс	1300	76 817,0	61 844,4

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20 302,3	20 302,3
Додатковий капітал	1410	287,3	287,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13 747,1	18 467,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	34 336,7	39 057,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	16 689,4	8 467,9
розрахунками з бюджетом	1620	1 264,1	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	1,6	1,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	23 262,8	11 345,3
Усього за розділом III	1695	41 217,9	19 814,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	76 817,0	61 844,4

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2023 _____ р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	312 984,8	220 924,9
Інші операційні доходи	2120	2 934,6	6 429,6
Інші доходи	2240	150,4	10,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	316 069,8	227 364,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(258 135,5)	(187 229,4)
Інші операційні витрати	2180	(52 754,0)	(27 314,0)
Інші витрати	2270	(459,5)	(14,3)
Разом витрат (2050 + 2180 + 2270)	2285	(311 349,0)	(214 557,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 720,8	12 807,1
Податок на прибуток	2300	(-)	(2 714,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	4 720,8	10 093,1

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)

Е.П. Кирикович

Андрій

Кирикович

Ольга

Леонодіана

Андрій КИРИКОВИЧ

(ініціали, прізвище)

Ольга НОГОВЩИНА

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад