

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА  
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ  
І ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
Рівень вищої освіти – другий (магістерський)

Виконав: студент II курсу, групи 672-2  
денної форми навчання  
спеціальність 072 «Фінанси, банківська  
справа та страхування»  
Олійник Андрій Георгійович \_\_\_\_\_

Керівник:  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Грешко Роман Ігорович \_\_\_\_\_

До захисту допущено на засіданні кафедри  
протокол № \_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ 2023 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту  
\_\_\_\_\_ проф. Нікіфоров П.О.

## АНОТАЦІЯ

Олійник А.Г. Управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2023.

У кваліфікаційній роботі проведено дослідження теоретичних та практичних аспектів управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства. Визначена сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства; охарактеризовані методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства; розглянуто стратегії управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства; - проаналізовано показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ»; визначено можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності та розроблені напрямки оптимізації ліквідності ТОВ «Зевс ЛМ» у сучасних складних економічних умовах.

Ключові слова: підприємство, фінансово-господарська діяльність, ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість, фінансові результати, фінансовий стан.

## ANNOTATION

Oilynyk A. Management of liquidity and solvency of a small enterprise. - Manuscript. Qualification work for obtaining the second (master's) level of higher education in specialty 072 «Finance, banking and insurance". Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2023.

In the qualifying work, a study of theoretical and practical aspects of liquidity and solvency management of a small enterprise was conducted. The essence and significance of liquidity and solvency in the enterprise's activities are defined; methodical approaches to assessing the liquidity and solvency of the enterprise are characterized; strategies for managing liquidity and solvency of a small enterprise are considered; - liquidity and solvency indicators of Zeus LM LLC were analyzed; the possibilities of increasing the profitability of the company's activities for the creation of additional free liquidity are determined, and directions for optimizing the liquidity of Zeus LM LLC in today's difficult economic conditions are developed.

Keywords: enterprise, financial and economic activity, liquidity, solvency, financial stability, financial results, financial condition.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

\_\_\_\_\_ А.Г. Олійник

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства.....	7
1.2. Методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.....	11
1.3. Управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства .....	15
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЗЕВС ЛМ».....	21
2.1 Фінансово-господарська характеристика ТОВ «Зевс ЛМ».....	21
2.2. Аналіз ліквідності досліджуваного підприємства .....	26
2.3. Оцінка показників платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ».....	31
Висновки до розділу 2.....	35
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЗЕВС ЛМ».....	37
3.1 Можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності .....	37
3.2 Напрямки оптимізації ліквідності компанії у сучасних складних економічних умовах.....	42
Висновки до розділу 3.....	46
ВИСНОВКИ .....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	51

## ВСТУП

**Актуальність роботи.** Управління ліквідністю компанії передбачає забезпечення достатньої кількості грошових коштів або легко конвертованих активів для виконання своїх короткострокових зобов'язань. Це важливо для підтримки повсякденної діяльності, особливо під час кризи, коли ринкові умови є нестабільними, а доступ до фінансування може бути обмеженим. Ефективне управління ліквідністю допомагає захистити бізнес від непередбачуваних витрат і ринкових потрясінь.

Під час російського вторгнення український бізнес зіткнувся з порушенням ланцюгів постачання, зміною ринкового попиту та макрофінансовою нестабільністю. У такі часи управління ліквідністю гарантує, що бізнес може продовжувати працювати, незважаючи на ці виклики. Як результат, відбувається більш швидка адаптація до мінливих ринкових умов, підвищується ефективність управління грошовими потоками.

Крім того, підтримка платоспроможності є життєво важливою для довгострокового виживання та зростання. Критично необхідним є стратегічне планування та прогнозування, щоб збалансувати борги та інвестиції, гарантуючи, що бізнес залишатиметься життєздатним та конкурентоспроможним у довгостроковій перспективі. Це особливо важливо в часи економічної нестабільності, оскільки вона може вплинути на здатність компанії забезпечити фінансування та пережити ринкові коливання.

Дослідженнями у цій сфері займалися такі **автори**, як Аберніхіна І. Г., Берстайн Л., Виноградня В. М., Габріель Б., Ємельянов О., Ігнатенко В. М., Качула С. В., Козицький С. М., Маланюк І. Р., Рибалко В. С., Роганова Г. О., Сокиринська І. Г., Ткаченко Н. В., Халатур С. М., Черняєв О. С., Шірінян Л. В.

**Мета** роботи полягає в обґрунтуванні шляхів підвищення ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю малого підприємства ТОВ «Зевс ЛМ» на основі вивчення теоретичних та практичних аспектів.

Відповідно, **завданнями** в межах дослідження є:

- визначити сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства;
- розглянути стратегії управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства;
- провести фінансово-господарську характеристику ТОВ «Зевс ЛМ»;
- проаналізувати ліквідність досліджуваного підприємства;
- виконати оцінку показників платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ»;
- визначити можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності;
- розробити напрямки оптимізації ліквідності компанії у сучасних складних економічних умовах.

**Об'єктом** дослідження є фінансова діяльність підприємства.

**Предметом** дослідження слід вважати теоретичні, методичні та практичні аспекти управління ліквідністю у сучасному малому підприємстві.

**Інформаційна база** включає в себе звітність ТОВ «Зевс ЛМ», а також дані державних органів щодо процесів у навколишньому середовищі компанії.

У роботі використовувалися загальнонаукові та спеціальні **методи** дослідження. До загальнонаукових можна віднести: індукцію, системний підхід, аналогію, дедукцію, контент-аналіз тощо. Використовували такі емпіричні методи: горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз та інші.

**Наукова новизна одержаних результатів дослідження** полягає в наступному:

- набуло подальшого розвитку визначення ліквідності підприємства як здатності компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи, а платоспроможність, у свою

чергу, стосується здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання.

- систематизовані методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства.

#### **Апробація та практичне значення результатів дослідження.**

Практична значущість результатів дослідження полягає в тому, що запропоновані автором можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності будуть впроваджені в діяльність ТОВ «Зевс ЛМ».

**Структура роботи.** Структура дослідження складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг магістерської роботи становить 55 сторінок друкованого тексту, основний зміст роботи викладено на 50 сторінках. Робота містить 4 рисунки та 15 таблиць, список використаних джерел включає 41 найменування.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства

Ліквідність і платоспроможність є фундаментальними поняттями у фінансовому менеджменті підприємства, адже без здатності стабільно виконувати свої зобов'язання компанія не зможе займати стійке ринкове положення протягом тривалого терміну.

Ліквідність – це здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи. Це показник спроможності підприємства швидко конвертувати залучені ресурси в грошові кошти або їх еквіваленти без значної втрати вартості. При оцінці ліквідності основна увага приділяється поточним активам компанії – таким як грошові кошти, ринкові цінні папери та дебіторська заборгованість – та їх співвідношенню з поточними зобов'язаннями, такими як короткострокова заборгованість та кредиторська заборгованість, наприклад, перед постачальниками. Цей взаємозв'язок має вирішальне значення, оскільки вказує на ефективність управління оборотним капіталом компанії та її здатність справлятися з короткостроковими фінансовими труднощами.

Платоспроможність, з іншого боку, стосується здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання. Це ширша концепція, яка оцінює спроможність компанії підтримувати діяльність у довгостроковій перспективі шляхом аналізу структури капіталу, довгострокових боргових зобов'язань та загальної фінансової стабільності[39, с.166]. Платоспроможність пов'язана з левериджем суб'єкта господарювання, тобто ступенем, в якому він фінансується за рахунок боргових зобов'язань по відношенню до власного капіталу. Компанія з високим рівнем боргового

навантаження може зіткнутися з більшим ризиком платоспроможності, оскільки вона більшою мірою покладається на боргове фінансування, яке передбачає фіксовані зобов'язання щодо виплати відсотків та основної суми боргу.

По суті, в той час як ліквідність фокусується на короткостроковій здатності компанії виконувати свої негайні фінансові зобов'язання, платоспроможність стосується її довгострокової життєздатності та спроможності відповідати за довгостроковими боргами та зобов'язаннями [26, с.84]. Обидва поняття є невід'ємними складовими фінансової стабільності та стійкості бізнесу, і всебічне розуміння цих концепцій має важливе значення для ефективного фінансового менеджменту та прийняття рішень на підприємстві.

Що ж до ролі цих категорій для сучасного бізнесу, то вона є наступною. У діяльності підприємства ліквідність і платоспроможність відіграють вирішальну роль у забезпеченні фінансового здоров'я та операційної ефективності. Ліквідність, вимірюючи здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, є життєво важливою для підтримки повсякденної діяльності бізнесу. Фірма з адекватною ліквідністю може ефективно управляти своїм оборотним капіталом, гарантуючи, що вона має достатньо коштів для оплати рахунків, виплати заробітної плати та інших поточних витрат [18, с.42]. Це важливо не лише для безперебійного функціонування підприємства, але й для підтримання його репутації на ринку. Крім того, ефективне управління ліквідністю допомагає уникнути дорогого короткострокового фінансування, яке може призвести до зниження прибутку. Це також забезпечує буфер на випадок непередбачуваних витрат або економічного спаду, дозволяючи підприємству продовжувати свою діяльність без перебоїв.

Не менш важливою є платоспроможність, яка забезпечує довгострокову фінансову стабільність компанії. Вона відображає здатність підприємства підтримувати себе протягом тривалого часу, виконувати довгострокові



зобов'язання та фінансувати своє зростання і розширення. Платоспроможна компанія вважається надійним об'єктом для інвесторів і кредиторів, оскільки вона демонструє здатність генерувати достатній дохід, щоб не тільки покрити свої витрати і борги, а й реінвестувати прибуток в своє зростання. Висока платоспроможність знижує ризик банкрутства та підвищує здатність компанії отримувати фінансування на більш вигідних умовах, ніж це характерно в середньому для ринку. Вона також відіграє важливу роль у прийнятті стратегічних рішень, впливаючи на вибір інвестицій, розширення, злиття та поглинання. Платоспроможна компанія може впевнено інвестувати в нові проекти, технології та ринки, стимулюючи інновації та зростання.

Крім того, взаємозв'язок між ліквідністю та платоспроможністю є певною мірою категоріями, які дещо протиставляються і які слід балансувати. Надлишкова ліквідність, наприклад, може свідчити про недостатнє використання активів, коли ресурси можна було б направити у інші активи для більшої віддачі[2, с.283]. З іншого боку, надмірна увага до довгострокової платоспроможності може призвести до нестачі ліквідних активів, що ускладнить управління поточною діяльністю. Таким чином, ефективне управління фінансами передбачає підтримання оптимального балансу між ліквідністю та платоспроможністю, що гарантує, що підприємство може виконувати як короткострокові, так і довгострокові зобов'язання, а також має хороші позиції для сталого зростання та посилення прибутковості. Цей баланс має вирішальне значення для підвищення загальної вартості підприємства, залучення інвестицій та створення міцного фундаменту для майбутнього успіху.

Низька ліквідність і платоспроможність можуть суттєво вплинути на сприйняття компанії в очах різних зацікавлених сторін, таких як постачальники, банки, інші фінансові установи та клієнти.

Найважливішою стороною є постачальники, для яких низька ліквідність компанії сигналізує про потенційний ризик щодо здатності бізнесу виконувати короткострокові зобов'язання, включаючи своєчасну оплату за товари та

послуги. Постачальники, остерігаючись затримок або невиконання зобов'язань, можуть змінити умови співпраці з компанією, вимагаючи більш суворих умов оплати, наприклад, авансових платежів та коротших кредитних періодів. Це може призвести до напруження у відносинах з постачальниками, що потенційно може порушити ланцюжок надходження матеріальних ресурсів чи послуг. У крайніх випадках постачальники можуть навіть вирішити припинити співпрацю з компанією, побоюючись фінансових втрат. Такий збій може мати каскадний ефект для діяльності компанії, потенційно впливаючи на виробничі графіки, якість товарів чи послуг та загальну репутацію на ринку.

Для банків та інших фінансових установ низька ліквідність і платоспроможність є також тривожним сигналом, адже вказує на те, що компанія може мати труднощі з виконанням своїх нагальних фінансових зобов'язань, включаючи виплату відсотків за існуючими кредитами. Низька платоспроможність викликає занепокоєння щодо довгострокової фінансової життєздатності компанії та її спроможності погашати довгострокові борги. Як наслідок, фінансові установи неохоче надаватимуть подальші кредити або будуть робити це за вищими відсотковими ставками, щоб компенсувати підвищений ризик[30, с.283]. Це може призвести до підвищення вартості капіталу для компанії, скорочення прибутку і потенційного загострення фінансових проблем. Крім того, компанія може зіткнутися з труднощами в отриманні фінансування для проектів розширення або капітальних інвестицій, що обмежує її перспективи зростання.

Що стосується клієнтів, то наслідки низької ліквідності та платоспроможності можуть проявлятися по-різному. Якщо проблеми з ліквідністю порушують роботу компанії, це може призвести до затримок у виробництві та виконанні замовлень клієнтів, що вплине на рівень обслуговування та якість продукції. Такі операційні збої підірвуть довіру та задоволеність клієнтів, що, у свою чергу, призведе до втрати бізнесу та шкоди ринковій репутації компанії. У випадках, коли продукти або послуги компанії є невід'ємною частиною діяльності клієнтів, вони можуть почати шукати

більш надійних партнерів, щоб зменшити свої ризики. Більше того, якщо фінансові труднощі компанії стануть відомі громадськості, це призведе до втрати довіри серед її клієнтів, оскільки клієнти можуть сприйняти компанію як нестабільну і почати ставити під сумнів її довгострокову життєздатність як ділового партнера.

Підводячи підсумок, зазначимо, що ліквідність – це здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи, а платоспроможність, у свою чергу, стосується здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання. Їх значення проявляється у тому, що при досягненні достатніх рівнів таких категорій компанія забезпечить безперебійні грошові потоки, стабільність постачання, довіру клієнтів, низькі процентні ставки за кредитами.

## 1.2. Методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства

Для визначення поточного рівня ліквідності і здатності компанії відповідати за своїми зобов'язаннями важливо розуміти ті аналітичні методи, які дозволять ідентифікувати поточний стан досліджуваної сфери фінансового менеджменту.

Горизонтальний аналіз передбачає оцінку часових рядів фінансової звітності для відстеження змін у позиціях ліквідності та платоспроможності протягом декількох періодів. Цей метод допомагає виявити тенденції в ключових показниках ліквідності, таких як поточні активи та поточні зобов'язання, а також у показниках платоспроможності, таких як загальний борг і власний капітал[31, с.94]. Порівнюючи ці дані в часі, аналітики можуть визначити, чи покращується ліквідність і платоспроможність компанії, чи погіршується, чи залишається стабільною. Наприклад, постійне зростання

поточних зобов'язань відносно поточних активів може свідчити про погіршення ліквідності.

Вертикальний аналіз є корисним для оцінки ліквідності та платоспроможності, оскільки дає змогу зробити знімок структури активів на певний момент, зобов'язань і власного капіталу в певний момент часу. Виражаючи кожну статтю у відсотках від загальної суми (загальних активів або загальних зобов'язань і власного капіталу), вертикальний аналіз допомагає зрозуміти, яка частина активів компанії є ліквідною (легко конвертується в грошові кошти) і як формується її зобов'язання (короткострокові чи довгострокові) [22, с.330].

Проте найбільш важливим є коефіцієнтний аналіз, який у цьому контексті передбачає розрахунок та інтерпретацію різних фінансових показників для оцінки ліквідності та платоспроможності бізнесу. Коефіцієнти ліквідності, такі як коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт швидкої ліквідності, дають негайне уявлення про здатність компанії виконувати короткострокові зобов'язання[41]. Коефіцієнти платоспроможності, такі як співвідношення боргу до власного капіталу та коефіцієнт покриття відсотків, проливають світло на довгострокову фінансову стабільність та управління боргом компанії.

Коефіцієнт поточної ліквідності – це індикатор, який вимірює здатність компанії погашати свої короткострокові зобов'язання за рахунок короткострокових активів. Він розраховується шляхом ділення поточних активів компанії на її поточні зобов'язання:

$$Кп = Об : Зк \quad (1)$$

де Кп - коефіцієнт покриття (поточна ліквідність);

Об - оборотні кошти;

Зк - короткострокова заборгованість [20].

Поточні активи включають грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторську заборгованість та запаси – всі активи, які, як очікується, будуть конвертовані в грошові кошти протягом року. Поточні зобов'язання – це

зобов'язання, які компанія очікує погасити протягом того ж періоду, наприклад, кредиторська заборгованість, короткострокова заборгованість та інші нараховані зобов'язання. Вищий коефіцієнт поточної ліквідності вказує на вищий рівень ліквідності, що свідчить про те, що бізнес знаходиться в хорошій позиції для виконання своїх поточних зобов'язань. Однак надмірно високий коефіцієнт може свідчити про неефективність використання оборотного капіталу та про наявність незадіяних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності є більш суворим показником ліквідності. Він схожий на коефіцієнт поточної ліквідності, але виключає запаси з поточних активів:

$$K_{ш} = (Об - ВЗ) : Зк \quad (2)$$

де  $K_{ш}$  – коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності;

$ВЗ$  – вартість запасів.

Причиною такого виключення є те, що запаси часто є менш ліквідними, ніж інші поточні активи, такі як грошові кошти та дебіторська заборгованість. Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується шляхом віднімання запасів від поточних активів і ділення отриманого результату на поточні зобов'язання. Цей індикатор дає більш консервативне уявлення про короткостроковий фінансовий стан компанії. Вищий коефіцієнт швидкої ліквідності зазвичай вважається більш сприятливим, оскільки сигналізує, що бізнес може виконати свої короткострокові зобов'язання, не покладаючись на продаж своїх запасів.

Коефіцієнт грошових коштів (абсолютної ліквідності) є найбільш консервативним коефіцієнтом ліквідності. Він вимірює здатність компанії погашати свої короткострокові зобов'язання лише за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, тобто негайно. Цей коефіцієнт розраховується шляхом ділення грошових коштів та їх еквівалентів на поточні зобов'язання:

$$K_{ал} = (Дн + Фк) : Зк \quad (3)$$

де  $K_{ал}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

$Дн$  – грошові кошти;

$Фк$  – короткострокові фінансові вкладення [19].

Еквіваленти грошових коштів – це високоліквідні інвестиції, які можуть бути швидко конвертовані в готівку, наприклад, казначейські векселі. Коефіцієнт грошових коштів дає чітке уявлення про здатність компанії негайно погасити свої короткострокові борги, не враховуючи дебіторську заборгованість та запаси. Хоча вищий коефіцієнт грошових коштів є сильним показником фінансової безпеки, він також може свідчити про те, що компанія неефективно використовує свої грошові ресурси для зростання або інвестицій.

Кожен з цих коефіцієнтів надає різний погляд на ліквідність компанії. У той час як коефіцієнт поточної ліквідності забезпечує загальний огляд, коефіцієнти швидкої та абсолютної ліквідності пропонують більш консервативні оцінки.

Також доцільно розглянути довгострокові показники платоспроможності. Коефіцієнт автономії є показником фінансового важеля компанії, який розраховується шляхом ділення загального обсягу власного капіталу на загальну суму активів:

$$Ka = \frac{BK}{\Pi} \quad (4)$$

де Ка – коефіцієнт автономії;

БК – власний капітал;

П – сума балансу [21].

Він відображає, яка частина активів компанії фінансується за рахунок власного капіталу, а не позикових коштів. Вищий коефіцієнт власного капіталу свідчить про більший ступінь фінансової стабільності та меншу залежність від боргових зобов'язань, що може бути корисним у часи фінансової нестабільності. Однак надмірно високий коефіцієнт власного капіталу може також свідчити про те, що компанія не використовує повною мірою переваги фінансового важеля, який може забезпечити борг, що обмежує зростання [5, с.39].

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами вимірює ступінь, в якій оборотний капітал компанії фінансується за рахунок власного капіталу. Цей коефіцієнт важливий для розуміння фінансової структури

компанії, зокрема того, як вона управляє своїми короткостроковими операціями та потребами в ліквідності. Вище значення свідчить про те, що компанія менше залежить від зовнішніх джерел фінансування своєї щоденної діяльності, що може бути ознакою фінансової стійкості. В основі розрахунку такого індикатора знаходиться сума власних оборотних коштів:

Наявність власних оборотних коштів:

$$EB = BK - HA, \quad (5)$$

де EB — наявність власних оборотних коштів;

HA – необоротні активи.

Отже, методичні підходи до вивчення ліквідності та платоспроможності компанії охоплюють низку аналітичних інструментів, включаючи коефіцієнтний аналіз, який надає кількісну оцінку фінансового стану за допомогою таких показників, як поточна, швидка, абсолютна ліквідність. Також використовуються індикатори фінансової стійкості. Горизонтальний і вертикальний аналізи є ключовими, причому горизонтальний аналіз виявляє тенденції в часі в ключових фінансових показниках, а вертикальний аналіз пропонує знімок фінансової структури, допомагаючи зрозуміти частку ліквідних активів.

### 1.3. Управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства

Управління ліквідністю та платоспроможністю на малому підприємстві є важливим процесом, який забезпечує виконання короткострокових та довгострокових фінансових зобов'язань, тим самим підтримуючи операційну стабільність та сприяючи сталому зростанню бізнесу в інтересах працівників та власників. На відміну від великих корпорацій, малі підприємства часто стикаються з унікальними проблемами через обмежений доступ до ринків капіталу, менш диверсифіковані потоки надходжень і часто більш обмежені грошові потоки.

Процес починається з ретельного управління грошовими потоками, що має фундаментальне значення для підтримки ліквідності. Малим підприємствам необхідно відстежувати надходження та вибуття грошових коштів. У тому числі мова йде про вивчення якості дебіторської заборгованості для забезпечення своєчасного збору платежів та про ефективне управління кредиторською заборгованістю для підтримання хороших відносин з постачальниками, оптимізуючи при цьому відтік грошових коштів. Ефективне управління запасами також відіграє важливу роль, оскільки надлишкові запаси зв'язують грошові кошти, тоді як надто малі запаси можуть призвести до втрати продажів.

Для управління платоспроможністю малі підприємства повинні приділяти особливу увагу структурі капіталу. Такий напрямок означає управління співвідношенням позикового та власного капіталу для фінансування операційної діяльності та забезпечення зростання. Необхідно обережно підходити до запозичень; хоча позики можуть сформувати необхідний капітал для екстенсивного росту бізнесу, надмірна заборгованість веде до високих відсоткових витрат і підвищеного фінансового ризику. Малий бізнес часто виграє від встановлення міцних відносин з фінансовими установами, які надає більш гнучкі варіанти фінансування, пристосовані до його конкретних потреб.

Крім того, бюджетування та фінансове прогнозування є невід'ємною частиною цього процесу. Складаючи детальні плани та регулярно оновлюючи фінансові прогнози, малі підприємства можуть передбачити майбутні проблеми з грошовими потоками та платоспроможністю, що дозволяє їм вживати проактивних заходів, таких як коригування операційних стратегій, скорочення витрат або пошук додаткового фінансування.

Управління ризиками також є важливим компонентом, адже виявлення потенційних фінансових загроз, таких як дефолти клієнтів або падіння ринку, мінімізує імовірність незапланованого закриття компанії. У цьому контексті слід реалізувати стратегію диверсифікації клієнтської бази, створення резервів



на випадок непередбачених обставин та отримання страхових полісів на виробниче і збутове обладнання.

Крім того, малі підприємства повинні регулярно проводити фінансовий аналіз, використовуючи такі інструменти, як коефіцієнтний аналіз (коефіцієнти ліквідності, платоспроможності тощо), щоб отримати уявлення про свій фінансовий стан. Це створює інформаційно-аналітичну основу обґрунтування управлінських рішень, наприклад, щодо інвестування в нові проекти, розширення виробничої діяльності чи розподілу прибутку.

Нарешті, життєво важливим є дотримання фінансового законодавства та ведення належної фінансової звітності.

Таким чином, управління ліквідністю та платоспроможністю в малому бізнесі передбачає поєднання ефективного управління грошовими потоками, ретельного планування структури капіталу, бюджетування та прогнозування, управління ризиками, регулярного фінансового аналізу та дотримання законодавства. У сукупності ці елементи дозволяють малому бізнесу вирішувати свої унікальні проблеми та використовувати можливості для зростання і стабільності.

При управлінні ліквідністю та платоспроможністю, особливо в контексті малих підприємств, застосовуються різні методи, щоб забезпечити ефективне виконання короткострокових та довгострокових фінансових зобов'язань.

Як було вказано, важливу роль відіграє бюджетування. Контроль запасів за допомогою методів точно в час, нормування чи інших також має важливе значення для забезпечення ліквідності. Надлишок запасів може зв'язати цінні грошові ресурси, в той час як їх недостатня кількість може призвести до втрати можливостей продажу.

Кредитний менеджмент також є невід'ємною частиною управління ліквідністю та платоспроможністю. Малому бізнесу необхідно оцінювати кредитоспроможність своїх клієнтів, щоб зменшити ризик виникнення безнадійних боргів, які можуть серйозно вплинути на ліквідність.

Встановлення відповідних кредитних умов та активне управління дебіторською заборгованістю є ключовими аспектами цього процесу.

Що стосується методів фінансування, то малі підприємства часто покладаються на поєднання власного та позикового капіталу для підтримання платоспроможності. Стратегічні запозичення, враховуючи вартість боргу та його вплив на баланс компанії, є необхідними для використання всіх резервів росту. Звичайно, короткострокове банківське кредитування здатне забезпечити мінімізацію фактору сезонності чи погасити негативні прояви непередбачених раніше ризиків, проте які матеріалізувалися.

Враховуючи сказане, управління ризиками також є важливим у забезпеченні ліквідності та платоспроможності. Заходи, інструменти та методи включають диверсифікацію потоків надходжень, забезпечення відповідного страхування або створення резервних фондів на випадок непередбачуваних фінансових збоїв[37, с.248].

У малих компаніях відповідальність за управління ліквідністю та платоспроможністю зазвичай лягає на плечі ключового управлінського персоналу через часто обмежені масштаби бізнесу та відповідну структуру управління. У багатьох випадках власник бізнесу або генеральний директор бере на себе практичну роль у нагляді за фінансовим управлінням, особливо в дуже малих компаніях або компаніях-початківцях. У міру зростання бізнесу ця відповідальність може бути делегована фінансовому менеджеру або фінансовому директору, якщо такий буде призначений.

Ця роль передбачає поєднання стратегічного планування та повсякденного фінансового менеджменту. Наприклад, рішення про довгострокове фінансування, інвестиції в можливості зростання та стратегії управління ризиками, як правило, вимагають участі вищого керівництва. Водночас, ефективне управління оборотним капіталом, контроль дебіторської та кредиторської заборгованості, а також забезпечення достатнього грошового потоку для щоденних операцій може реалізувати бухгалтером.

З точки зору IT-рішень, малі компанії використовують різні програмні інструменти, які допомагають у фінансовому управлінні. Програмне забезпечення для бухгалтерського обліку є одним з найголовніших інструментів, який використовується для відстеження та управління фінансовими операціями, створення фінансових звітів та надання інформації про платоспроможність компанії.

Окрім базового бухгалтерського програмного забезпечення, малі підприємства можуть також використовувати більш спеціалізоване програмне забезпечення для фінансового менеджменту та планування. Ці інструменти можуть допомогти у складанні бюджету, фінансовому прогнозуванні та аналізі грошових потоків. Деякі програмні рішення пропонують інтегровані аналітичні функції, що дозволяють підприємствам легко відстежувати ключові фінансові коефіцієнти та показники, які відображають стан ліквідності та платоспроможності компанії.

## Висновки до розділу 1

Підводячи підсумок, зазначимо, що у процесі вивчення теоретичних засад управління ліквідністю та платоспроможністю малого підприємства сформульовані наступні висновки:

- визначена сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства. Ліквідність – це здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи, а платоспроможність, у свою чергу, стосується здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання. Їх значення проявляється у тому, що при досягненні достатніх рівнів таких категорій компанія забезпечить безперебійні грошові потоки, стабільність постачання, довіру клієнтів, низькі процентні ставки за кредитами.

- сформульовані методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Процес передбачає використання різних фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт поточної ліквідності для короткострокових фінансових зобов'язань і співвідношення боргу до власного капіталу для довгострокової фінансової стабільності, щоб кількісно оцінити фінансовий стан компанії. Горизонтальний аналіз сприяє розумінню ситуації, забезпечуючи відстеження змін у фінансових даних у часі, висвітлюючи тенденції ліквідності та платоспроможності, тоді як вертикальний аналіз порівнює статті фінансової звітності пропорційно до ключового показника, такого як загальний дохід або загальні активи, пропонуючи уявлення про фінансову структуру компанії. Інтеграція цих методів дає багаторівневе уявлення про здатність компанії виконувати як короткострокові, так і довгострокові фінансові зобов'язання;

- вивчено особливості управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства. Процес передбачає ретельне управління грошовими потоками та ретельний моніторинг короткострокових і довгострокових фінансових зобов'язань. Застосовуються методи стратегічного планування та операційного реагування, з акцентом на ефективне управління оборотним капіталом, запасами та кредитами. Відповідальність за цей напрямок роботи бізнесу покладається на ключовий управлінський персонал, с саме такий як власник бізнесу або фінансовий директор, та за підтримки ІТ-рішень, таких як програмне забезпечення для бухгалтерського обліку та фінансового менеджменту.

## РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЗЕВС ЛМ»

### 2.1 Фінансово-господарська характеристика ТОВ «Зевс ЛМ»

Компанія ТОВ «Зевс ЛМ» розташована за адресою вулиця Головна, будинок 4, у Чернівцях, Чернівецька область, Україна [13] та спеціалізується на наданні послуг з підтримки систем безпеки, що є ключовим аспектом її діяльності з моменту заснування 18 вересня 2006 року[11]. Функціонуючи як мале підприємство, діяльність виходить за рамки охоронних послуг і охоплює низку супутніх, включаючи електромонтажні та інші будівельно-монтажні роботи, забезпечення функціонування пожежної охорони, а також обслуговування та ремонт електронного обладнання[12].

Цей багатогранний підхід проявляється у різноманітності клієнтів та значних контрактах, які укладає компанія. Зокрема підписано договір на надання послуг на суму 363 100 грн. з "Центром первинної медико-санітарної допомоги №1" Святошинського району м. Києва, що підкреслює її можливості в обслуговуванні закладів охорони здоров'я. Крім того, компанія співпрацює з освітнім сектором, про що свідчить контракт на суму 291 636 грн. з Управлінням освіти Чернівецької міської ради та контракт на суму 134, 070 грн. з Житомирським коледжем культури і мистецтв ім. Івана Огієнка Житомирської обласної ради. Івана Огієнка Житомирської обласної ради. Крім того, компанія також надавала послуги соціальним закладам, таким як "Верхньодніпровський дитячий будинок-інтернат №1" Дніпропетровської обласної ради, уклавши контракт на суму 100 000 грн. [34; 36].

Аналіз динаміки активів «Зевс ЛМ» з 2018 по 2022 рік свідчить про складну фінансову ситуацію, особливо в умовах зменшення обсягів продажів. Сукупні активи компанії за цей період демонструють помірне зростання, збільшившись на 4,9% з 2018 по 2022 рік (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка активів ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
Основні засоби:	0	0	32,4	30,7	29,6	29,6	-1,1	-	-3,58
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	0	0	32,4	30,7	29,6	29,6	-1,1	-	-3,58
Інша поточна дебіторська заборгованість	215,6	233	210,9	140,1	235,5	19,9	95,4	9,23	68,09
Гроші та їх еквіваленти	37,4	25,9	16,8	90,2	0,3	-37,1	-89,9	-99,2	-99,67
ОБОРОТНІ АКТИВИ	253	258,9	227,7	230,3	235,8	-17,2	5,5	-6,8	2,39
БАЛАНС	253	258,9	260,1	261	265,4	12,4	4,4	4,9	1,69

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

Важливим аспектом є постійне зменшення грошових коштів та їхніх еквівалентів, які впали на 99,2% за п'ять років, з тривожним падінням на 99,67% у період з 2021 по 2022 рік. Таке різке скорочення ліквідних активів суттєво обмежує фінансову маневреність компанії, вказуючи на потенційні труднощі у виконанні короткострокових зобов'язань або використанні нагальних можливостей збільшення прибутку.

Необоротні активи, представлені переважно основними засобами, спочатку залишилися практично незмінними, але до 2022 року дещо зменшилися. Оборотні активи, що складаються переважно з іншої поточної дебіторської заборгованості, коливалися, але в підсумку дещо зросли за п'ятирічний період. Підвищення у 2022 році порівняно з 2021 роком є помітним, головним чином завдяки значному збільшенню іншої поточної дебіторської заборгованості. Це вказує на низьку ефективність кредитної політики компанії та на збільшення продажів у кредит як стратегію стимулювання збуту, що в умовах падіння продажів може бути тривожною тенденцією.

Нерозподілений прибуток (нерозподілений прибуток) демонструє стабільне зростання протягом багатьох років, що є позитивним показником здатності компанії генерувати прибутки та утримувати їх у межах бізнесу. Однак мінімальне зростання нерозподіленого прибутку з 2021 по 2022 рік свідчить про те, що здатність генерувати прибуток послаблюється (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

## Динаміка джерел фінансування ТОВ «Зевс ЛМ»

в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
Зареєстрований (пайовий) капітал	38	38	38	38	38	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	106,2	148,1	170,2	186	190,4	84,2	4,4	79,28	2,37
<b>ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>	144,2	186,1	208,2	224	228,4	84,2	4,4	58,39	1,96
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	88,1	72,8	51,9	0	0	-88,1	0	-100	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	20,7	0	0	0	0	-20,7	0	-100	-
Інші поточні зобов'язання	0	0	0	37	37	37	0	-	0
<b>ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ</b>	108,8	72,8	51,9	37	37	-71,8	0	-65,99	0
Баланс	253	258,9	260,1	261	265,4	12,4	4,4	4,9	1,69

Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності

Що стосується фінансової незалежності, то «Зевс ЛМ» значно скоротив свої поточні зобов'язання, включаючи торгіву кредиторську заборгованість за

товари, роботи, послуги та зобов'язання перед бюджетом, до нуля до 2022 року. Хоча усунення таких зобов'язань може бути ознакою фінансового здоров'я, в контексті зниження продажів це також відображає зниження операційних масштабів.

Стратегічне використання торгового кредиту (відстрочка платежу за товари, послуги та ресурси) може бути розумним фінансовим кроком, особливо коли компанія стикається з проблемами балансування грошових потоків.

Загалом же, фінансова структура «Зевс ЛМ» передбачає консервативний підхід до управління капіталом, з акцентом на зменшенні зовнішньої залежності та підтримці стабільної бази власного капіталу. Хоча такий підхід може забезпечити стабільність, проте ігноруються можливості розвитку. Крім цього, в умовах різкого падіння продажів мова йде про нераціональне використання активів.

Динаміка фінансових результатів «Зевс ЛМ» з 2018 по 2022 рік свідчить про те, що компанія наразі стикається зі значними викликами, демонструючи ознаки деградації, а не розвитку.

Чистий дохід різко скоротився на 94,65% за п'ятирічний період і на 83,68% лише з 2021 по 2022 рік. Таке різке падіння доходів є ознакою того, що компанія намагається утримати свої позиції на ринку та ефективно адаптуватися до мінливих ринкових умов, проте такі заходи не були раціональними.

Собівартість реалізованої продукції також знизилася відповідно до чистого доходу, що свідчить про те, що, хоча компанія скорочує масштаби своєї діяльності, цього недостатньо, щоб компенсувати втрату доходу. Валовий прибуток впав на 98,51% з 2018 по 2022 рік, що свідчить про те, що бізнес все менше здатен покривати свої інші операційні витрати і отримувати прибуток.



Чистий прибуток впав з 66,1 тис. грн. в рік до 4,4 тис. грн. в рік, що вказує на суттєві проблеми, у тому числі на низьку конкурентоспроможність (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка фінансових результатів  
ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
Чистий дохід	2378,7	1675,8	845,3	779,3	127,2	-2251,5	-652,1	-94,65	-83,68
Собівартість	1903	1433,9	538,9	712,9	120,1	-1782,9	-592,8	-93,69	-83,15
Валовий прибуток	475,7	241,9	306,4	66,4	7,1	-468,6	-59,3	-98,51	-89,31
Інші операційні витрати	311,4	179,3	270,9	37,7	0	-311,4	-37,7	-100	-100
Результат від операційної діяльності	164,3	62,6	35,5	28,7	7,1	-157,2	-21,6	-95,68	-75,26
Інші витрати	98,2	20,7	13,4	12,9	2,7	-95,5	-10,2	-97,25	-79,07
Чистий фінансовий результат	66,1	41,9	22,1	15,8	4,4	-61,7	-11,4	-93,34	-72,15

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

Підводячи підсумок, зазначимо, що «Зевс ЛМ» продемонструвала тенденцію до скорочення основних фінансових показників: чистий дохід компанії впав на 94,65% з 2018 по 2022 рік, що свідчить про серйозну ерозію доходів і актуальні ринкові виклики. База активів компанії за той самий період незначно зросла - лише на 4,9%, що свідчить про обмежене підвищення вартості залучених оборотних і капітальних ресурсів.

## 2.2. Аналіз ліквідності досліджуваного підприємства

Відповідні тенденції мали суттєвий вплив і на ліквідність та короткострокову платоспроможність бізнесу. Так, ліквідність активів компанії зазнала значних змін. Різне зменшення А1 (грошові кошти та короткострокові фінансові інвестиції) з 37,4 млн грн до лише 0,3 млн грн свідчить про суттєве зменшення найбільш ліквідних активів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка груп активів та пасивів балансу, що характеризуються різною ліквідністю і терміном погашення, ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-		Відносний приріст (відхилення), %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021	2022 / 2018	2022 / 2021
А1 (грошові кошти і поточні фінансові інвестиції)	37,4	25,9	16,8	90,2	0,3	-37,1	-89,9	-99,2	-99,7
А2 (короткострокова дебіторська заборгованість)	215,6	233	210,9	140,1	235,5	19,9	95,4	9,23	68,09
А3 (запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
А4 (необоротні активи)	0	0	32,4	30,7	29,6	29,6	-1,1	-	-3,58
П1 (поточна кредиторська заборгованість)	108,8	72,8	51,9	0	0	-108,8	0	-100	-
П2 (короткострокові кредити банків, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання)	0	0	0	37	37	37	0	-	0
П3 (довгострокові зобов'язання і забезпечення)	0	0	0	0	0	0	0	-	-
П4 (власний капітал та інше)	144,2	186,1	208,2	224	228,4	84,2	4,4	58,39	1,96

Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності

Це сигналізує про критичну ерозію ліквідних активів, що викликає занепокоєння з точки зору короткострокової платоспроможності. На противагу цьому, А2 (короткострокова дебіторська заборгованість) зросла з 215,6 млн грн до 235,5 млн грн. Це підвищення, особливо збільшення на 68,09% у 2022 році порівняно з 2021 роком, свідчить про зростання залежності від дебіторської заборгованості для забезпечення здатності погашати поточні борги. Однак ймовірність та строки погашення цієї дебіторської заборгованості є невизначеними, що може не сприяти задоволенню негайних потреб у ліквідності.

А3 (запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи та витрати майбутніх періодів) залишився без змін, що свідчить про відсутність внеску в ліквідність з боку цієї категорії. Група А4 (необоротні активи) дещо збільшилася, що не має прямого впливу на короткострокову ліквідність, але вказує на потенційну довгострокову стабільність активів.

Щодо структури фінансування, то привертає увагу повна ліквідація П1 (поточна кредиторська заборгованість) з 108,8 млн грн до нуля. Проглядається зміна стратегії фінансування компанії. Цілком очевидно, що при зниженні інтенсивності діяльності і сама потреба у товарних кредитах постачальників також зникає.

Група П2 (короткострокові кредити банків, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання) з'явилася у 2021 році та залишилася незмінною у 2022 році, що свідчить про несистемне використання такого джерела фінансування.

П3 (довгострокові зобов'язання та резерви) та П4 (власний капітал та інші) не зазнали значних змін та помірно зросли відповідно. Стабільність П4 свідчить про стійку базу власного капіталу, що є позитивною ознакою для довгострокової фінансової стабільності.

Аналіз динамічної різниці в групах активів за ступенем ліквідності та відповідних зобов'язань ТОВ «Зевс ЛМ» за період з 2018 по 2022 роки дає

зможу зробити деякі важливі висновки щодо фінансової структури компанії та управління грошовими потоками (Рис. 2.1).

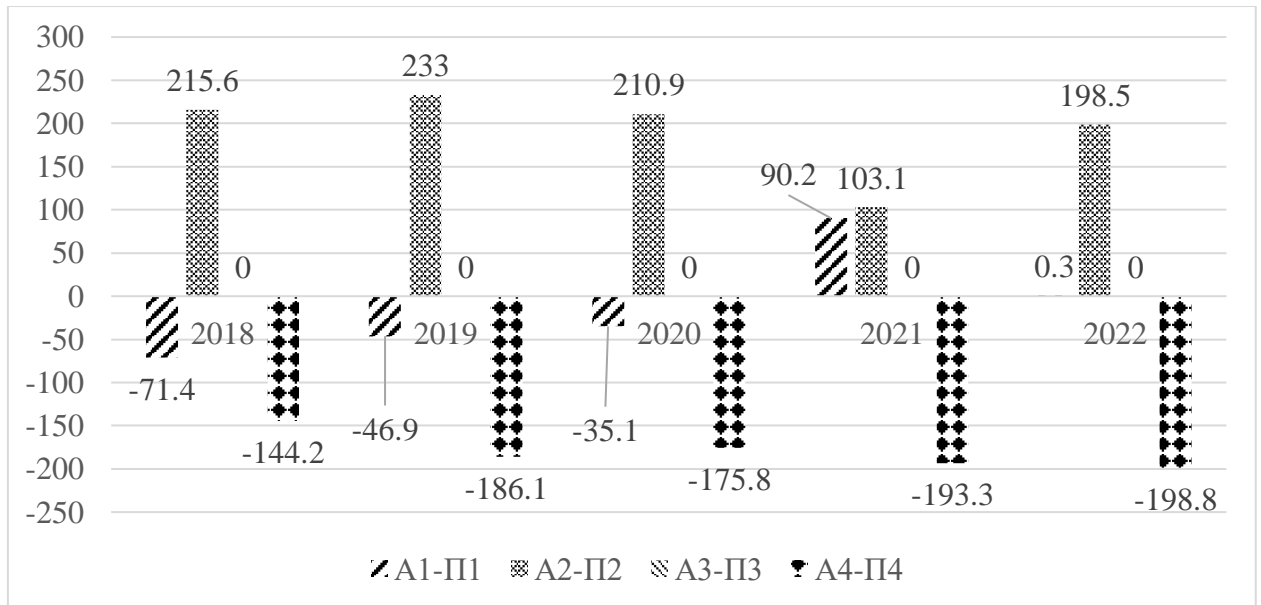


Рис. 2.1 Динаміка різниці у групах активів у розрізі ліквідності та співставних їм пасивів ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

У групі А1-П1, яка протиставляє найбільш ліквідні активи (грошові кошти, їх еквіваленти та короткострокові фінансові інвестиції) поточній кредиторській заборгованості, в перші роки спостерігалось від'ємне сальдо, яке досягло -71,4 млн грн у 2018 році. Тобто проглядався дефіцит ліквідності, коли компанія мала більше термінових зобов'язань, ніж ліквідних активів для їх покриття. Однак до 2021 року цей сценарій різко змінився на протилежний, показавши профіцит у 90,2 млн грн, і дещо зменшився до 0,3 млн грн у 2022 році.

Група А2-П2, порівнюючи короткострокову дебіторську заборгованість з короткостроковою заборгованістю та прирівняними до неї зобов'язаннями, постійно демонструвала профіцит з 2018 по 2022 рік. Компанія мала значно більше дебіторської заборгованості, ніж короткострокових позикових коштів або аналогічних зобов'язань. Надлишок за цією групою суттєво збільшився з роками: з 215,6 млн грн у 2018 році до 198,5 млн грн у 2022 році.

Група А3-П3, яка може включати запаси та інші менш ліквідні активи по відношенню до довгострокових зобов'язань, не показала жодної різниці протягом п'ятирічного періоду, а група А4-П4, яка протиставляє необоротні активи власному капіталу та іншому довгостроковому фінансуванню, постійно демонструвала дефіцит з 2018 по 2022 рік, погіршившись з -144,2 млн грн у 2018 році до -198,8 млн грн у 2022 році.

Для безпосередньої короткострокової перспективи (протягом найближчого місяця) вирішальне значення мають дані  $\Delta$ АП1 (різниця високоліквідних активів та відповідних зобов'язань). Початкові від'ємні значення у 2018 та 2019 роках свідчать про нестачу високоліквідних активів порівняно з короткостроковими зобов'язаннями. Однак у 2021 році ця ситуація змінилася на протилежну зі значним профіцитом (Рис. 2.2).

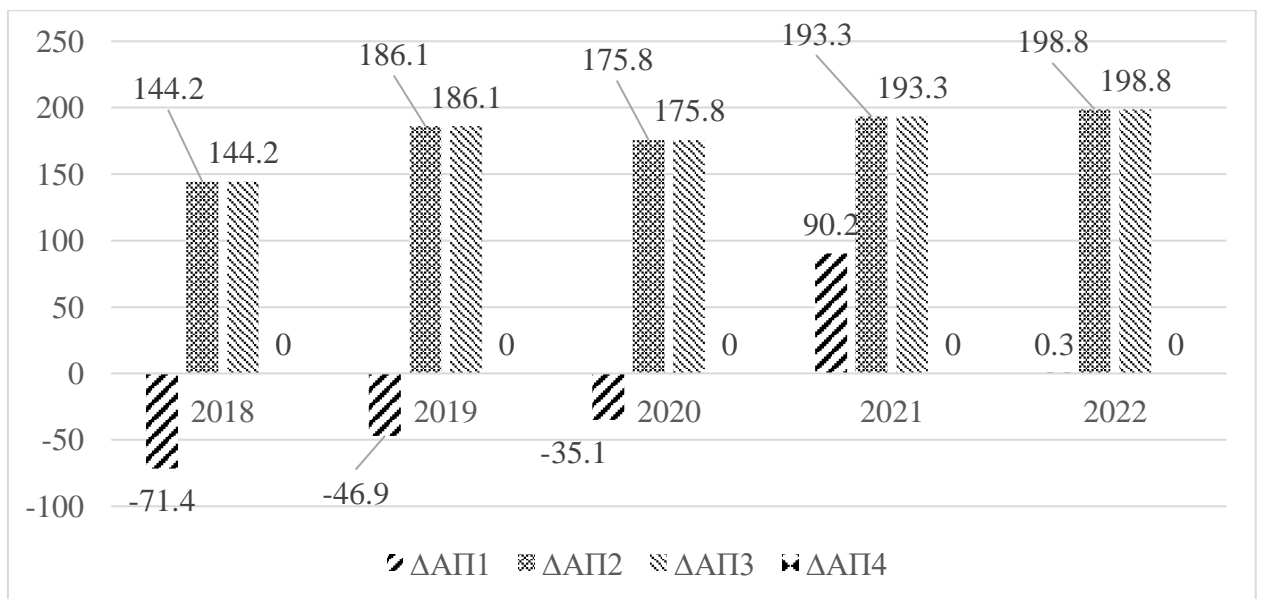


Рис. 2.2 Динаміка кумулятивних різниць у групах активів у розрізі ліквідності та співставних їм пасивів ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., тис. грн.

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

У коротко- та середньостроковій перспективі (1-3 місяці)  $\Delta$ АП2, що представляє собою різницю між короткостроковою дебіторською заборгованістю та прирівняними до неї зобов'язаннями, має стабільно

позитивну динаміку, що свідчить про надлишок коштів за цією категорією. Це свідчить про те, що підприємство має буфер дебіторської заборгованості над короткостроковими зобов'язаннями, що є сприятливим для виконання зобов'язань у цьому часовому проміжку, за умови ефективного управління та інкасації цієї дебіторської заборгованості.

У середньо- та довгостроковій перспективі (3-12 місяців)  $\Delta\Pi3$ , яка свідчить про менш ліквідні активи порівняно з довгостроковими зобов'язаннями, демонструє таку ж тенденцію, як і  $\Delta\Pi2$ . Така стабільність надлишку вказує на добру збалансованість цієї категорії, що свідчить про те, що компанія має хороші можливості для виконання своїх фінансових зобов'язань у діапазоні 3-12 місяців.

Для зобов'язань, термін погашення яких перевищує один рік,  $\Delta\Pi4$  не показує жодної різниці за роками. Це також свідчить про збалансовану ситуацію в довгостроковій перспективі, при умові, що менеджмент компанії адекватно співвідніс свої довгострокові активи з довгостроковим фінансуванням, що є позитивним показником для довгострокової фінансової стабільності.

Підводячи підсумок, зазначимо, що аналіз ліквідності ТОВ «Зевс ЛМ» показує значне скорочення найбільш ліквідних активів (A1) з 37,4 млн грн у 2018 році до лише 0,3 млн грн у 2022 році, що свідчить про критичне зменшення ліквідних активів, проте в умовах зниження ділової активності компанії така ситуація є очікуваною. У бізнесу не повинно виникнути проблем з погашенням зобов'язань протягом найближчого року, адже основні групи, з точки зору кумулятивного результату, є збалансованими. Стабільне перевищення короткострокової дебіторської заборгованості над короткостроковими зобов'язаннями ( $\Delta\Pi2$ ) з 144,2 млн грн у 2018 році до 198,8 млн грн у 2022 році свідчить про наявність буфера для покриття короткострокових зобов'язань за умови ефективного управління дебіторською заборгованістю.

### 2.3. Оцінка показників платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ»

Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Зевс ЛМ» за 2018-2022 роки дає змогу зробити суттєві висновки щодо короткострокової платоспроможності компанії. Коефіцієнт поточної ліквідності, який вимірює здатність компанії покривати свої поточні зобов'язання оборотними активами, показав суттєве зростання з 2,33 у 2018 році до 6,37 у 2022 році. Ця тенденція вказує на покращення здатності компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, що свідчить про стійку позицію ліквідності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників короткострокової платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	2,33	3,56	4,39	6,22	6,37	4,04	0,15
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,33	3,56	4,39	6,22	6,37	4,04	0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,34	0,36	0,32	2,44	0,01	-0,33	-2,43

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

Аналогічно, коефіцієнт швидкої ліквідності, який є більш консервативним показником, відображає тенденцію коефіцієнта поточної ліквідності, збільшившись з 2,33 у 2018 році до 6,37 у 2022 році. Цей паралельний рух підтверджує зміцнення ліквідності компанії, оскільки вказує на здатність виконувати короткострокові зобов'язання, не покладаючись на продаж запасів чи використання основних засобів для їх продажу і направлення коштів постачальнику чи іншому кредитору.

Однак коефіцієнт абсолютної ліквідності, який оцінює спроможність компанії погашати короткострокові зобов'язання найбільш ліквідними активами (грошовими коштами та їх еквівалентами), демонструє контрастну

картину. Він починається з 0,34 у 2018 році, зазнає незначних коливань у наступні роки, а потім різко падає до 0,01 у 2022 році. Таке різке падіння, особливо між 2021 і 2022 роками (з 2,44 до 0,01), сигналізує про різке зменшення найбільш ліквідних активів компанії, що викликає занепокоєння щодо її негайної платоспроможності.

Дані про динаміку співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості для ТОВ «Зевс ЛМ» з 2018 по 2022 роки дають цінну інформацію про вплив дебіторської та кредиторської заборгованості на платоспроможність (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	215,6	233	210,9	140,1	235,5	19,9	95,4
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	108,8	72,8	51,9	0	0	-108,8	0
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості, частка од.	1,98	3,2	4,06	0	0	-1,98	0

*Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності*

Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості, яке у 2022 році стає нульовим через відсутність кредиторської заборгованості, спочатку вказує на зростаючу тенденцію. В попередні роки компанія все більше залежала від дебіторської заборгованості для забезпечення своєї ліквідності. Однак до 2022 року це співвідношення стає неактуальним. Загалом політика управління дебіторською та кредиторською заборгованістю негативно впливає на поточну платоспроможність, адже кошти постачальників не використовуються, на противагу цьому бізнес



фінансує своїх дебіторів замість того, щоб ці кошти використовувати за іншими напрямками.

Іншою важливою групою є показники фінансової стійкості, які також характеризують більш довгострокову платоспроможність. Зростання власного оборотного капіталу з 2018 по 2022 рік свідчить про покращення стану чистих оборотних активів компанії. Компанія поступово підвищує свою здатність фінансувати свою повсякденну діяльність, не покладаючись надмірно на зовнішнє фінансування (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка показників довгострокової платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ» в 2018 - 2022 рр., частка од.

Показники	Рік					Абсолютний приріст (відхилення), +,-	
	2018	2019	2020	2021	2022	2022 / 2018	2022 / 2021
Власні обігові кошти, тис. грн.	144,2	186,1	175,8	193,3	198,8	54,6	5,5
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,57	0,72	0,77	0,84	0,84	0,27	0
Коефіцієнт фінансової автономії	0,57	0,72	0,8	0,86	0,86	0,29	0
Коефіцієнт фінансової залежності	1,75	1,39	1,25	1,17	1,16	-0,59	-0,01
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,75	0,39	0,25	0,17	0,16	-0,59	-0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1	1	0,84	0,86	0,87	-0,13	0,01
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	1	1	1	1	1	0	0
Коефіцієнт фінансової стійкості (покриття інвестицій)	0,57	0,72	0,8	0,86	0,86	0,29	0
Коефіцієнт мобільності активів	-	-	7,03	7,5	7,97	-	0,47

Джерело: авторський розрахунок на основі даних звітності

Коефіцієнт покриття оборотних активів власними коштами відображає частку оборотних активів, що фінансуються за рахунок власного капіталу компанії. Послідовне зростання з 2018 по 2022 рік є позитивним показником, що свідчить про ключову роль власного капіталу, а не зовнішнього боргу для

покриття оборотних активів. Така тенденція посилює фінансову стійкість компанії та знижує ризики, пов'язані з високим борговим навантаженням.

Коефіцієнт фінансової автономії, який показує частку активів компанії, що фінансуються за рахунок власного капіталу, також збільшився, досягнувши однакового значення у 2021 та 2022 роках, а саме 86%. Тобто платоспроможність бізнесу на кінець досліджуваного періоду є майже абсолютною.

У контексті здатності компанії сплачувати свої борги протягом наступних 3-5 років, ці показники в сукупності свідчать про відносно сильну позицію.

Коефіцієнт фінансового левериджу, який вимірює ступінь використання боргових зобов'язань для фінансування своїх активів, продемонстрував значне зниження з 2018 по 2022 рік. Тобто хоча платоспроможність висока, але це може зашкодити довгостроковому росту через ігнорування можливості вкладення додаткового позикового капіталу для залучення більшої кількості замовлень.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості, залишаючись незмінним на рівні 1 протягом усього періоду, вказує на стабільний рівень короткострокової заборгованості по відношенню до довгострокової. Доцільно формувати все ж більш збалансовану структуру, яка мінімізує фінансові витрати, проте забезпечить використання можливості інтенсифікації росту бізнесу.

Коефіцієнт фінансової стабільності (покриття інвестицій) тісно пов'язаний з фінансовою автономією, проте додаткового враховує довгострокові кошти. Він з роками збільшився, що свідчить про те, що компанія здатна покривати свої інвестиції за рахунок власних коштів, а не зовнішнього боргу. Це сильний показник фінансового здоров'я та незалежності, що підвищує довгострокову платоспроможність ТОВ «Зевс ЛМ».

Нарешті, коефіцієнт мобільності активів, який демонструє прогресивне зростання, свідчить про покращення здатності компанії конвертувати свої активи в грошові кошти. Вищий коефіцієнт мобільності означає певну легкість ліквідації активів у разі необхідності, що є вигідним для виконання довгострокових боргових зобов'язань.

Тобто поточна стратегія компанії спрямована на зменшення боргу та збільшення можливостей самофінансування. З точки зору платоспроможності це дає менеджменту змогу добре виконувати свої поточні та майбутні боргові зобов'язання, якщо не виникне жодних непередбачуваних серйозних економічних викликів. Ця тенденція до покращення фінансової автономії та зниження боргового навантаження свідчить про здоровий підхід до довгострокового фінансового планування.

## Висновки до розділу 2

Підводячи підсумок, зазначимо, що в процесі оцінки ліквідності та платоспроможності малого підприємства ТОВ «Зевс ЛМ» сформульовані наступні висновки:

- надана фінансово-господарська характеристика ТОВ «Зевс ЛМ». Протягом 2018-2022 років операційні труднощі «Зевс ЛМ» очевидні: чистий дохід компанії різко скоротився на 94,65%, що свідчить про значне зниження ділової активності та присутності на ринку. Активи компанії зросли незначно - на 4,9%, що підриває ефективність її стратегії управління майном. Загалом компанія знаходиться у стані деградації, зокрема через зменшення суми чистого прибутку;

- проведено аналіз ліквідності досліджуваного підприємства. Позиція ліквідності ТОВ «Зевс ЛМ» значно погіршилася, про що свідчить зменшення найбільш ліквідних активів (А1) на 99,2% до 2022 року. Однак компанія зберігала стійке перевищення короткострокової дебіторської заборгованості

над короткостроковими зобов'язаннями ( $\Delta\Pi_2$ ), і такий профіцит зріс з 144,2 млн грн у 2018 році до 198,8 млн грн у 2022 році. Збалансованість довгострокових активів та зобов'язань ( $\Delta\Pi_4$ ) свідчить про достатню довгострокову фінансову стійкість;

- виконана оцінка показників платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ». Підприємство продемонструвало сильну короткострокову платоспроможність, що особливо помітно на прикладі значного зростання коефіцієнтів поточної та швидкої ліквідності. Однак різке зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності у 2022 році викликає занепокоєння щодо здатності негайно придбати необхідні ресурси та оплатити послуги. У довгостроковій перспективі компанія демонструє стійку фінансову структуру зі зниженням коефіцієнта фінансового левериджу та покращенням можливостей самофінансування, що свідчить про сильну позицію для виконання довгострокових боргових зобов'язань.

### РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ЗЕВС ЛМ»

#### 3.1 Можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності

Перш за все, слід зазначити, що основна проблема бізнесу – це постійна деградація, скорочення обсягу доходу, а відповідно і прибутку. Як результат, зменшує сума грошових коштів, які могли б використовуватися для погашення зобов'язань.

У цьому контексті доречно розглянути стратегічне застосування інструментів цифрового маркетингу, зокрема, Google Ads. Ця платформа пропонує багатогранний підхід до стимулювання продажів за рахунок таргетування на конкретні сегменти клієнтів, підвищення впізнаваності бренду та ефективного управління рекламними витратами.

Ретельно розробляючи рекламні кампанії, які резонують з цільовою аудиторією, бізнес може значно збільшити свою клієнтську базу. Крім того, збільшення продажів і доходів за допомогою Google Ads має прямий зв'язок з підвищенням платоспроможності або ліквідності компанії. Зі зростанням продажів збільшується приплив грошових коштів, що покращує цикл конвертації грошових коштів у бізнесі. Збільшення грошових надходжень дозволяє компанії безперешкодно покривати свої поточні зобов'язання, включаючи платежі постачальникам, короткострокові борги та операційні витрати.

У ширшому економічному контексті збільшення обсягів продажів і, як наслідок, прибутку, дозволяє компанії реінвестувати у свою діяльність, досліджувати нові ринкові можливості та створювати резерв на випадок майбутніх інвестицій або економічного спаду. Накопичення вільної

ліквідності є буфером проти ринкової волатильності та фінансової невизначеності, забезпечуючи довгострокову стійкість і зростання бізнесу.

Ключові слова, пов'язані з електромонтажними послугами, такі як «Електрика», «Електромонтажні роботи» та подібні терміни, демонструють стабільний середньомісячний обсяг пошуку, більшість з яких лежить в діапазоні 10-1000 запитів. Нульові відсоткові зміни за три місяці та порівняно з попереднім роком для більшості ключових слів вказують на стабільний ринковий попит без значного зростання чи спаду (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

### Параметри проведення маркетингової компанії у Google Ads

Ключове слово	Сер. к-сть запитів на місяць	Значення, що використовуватиметься у розрахунках	Зміна за три місяці	Зміна порівняно з попереднім роком	Конкуренція
Електрика	100-1 тис.	500	0%	0%	Низька
Електромонтажні роботи	10-100	50	0%	0%	Низька
Монтаж	100-1 тис.	500	0%	-90%	Низька
Немає світла	10-100	50	0%	0%	Низька
Ремонт електропроводки	10-100	50	0%	0%	Низька
Система охорони	10-100	50	0%	0%	Низька
Всього	0	1200	0	0	0

*Джерело: складено автором на основі [40]*

Низька конкуренція за цими ключовими словами є позитивним фактором. Це означає, що менше рекламодавців подають заявки на ці умови, що веде до зниження вартості розміщення оголошень.

Загальний показник CTR у 7,60% є багатообіцяючим, вказує на те, що реклама, швидше за все, буде добре сприйнята та релевантна аудиторії. Вищі показники CTR для стаціонарних комп'ютерів і планшетів (10,40% і 10,30% відповідно) порівняно з мобільними сайтами (6,70%) свідчать про те, що користувачі цих пристроїв з більшою ймовірністю будуть взаємодіяти з рекламою. Ця інформація може стати орієнтиром при розподілі рекламного бюджету (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

## Очікувані вартість та CTR в межах маркетингової компанії у Google Ads

Сегментація	Приблизна кількість натискань, од.	Очікувана кількість показів, од.	Очікувана вартість реклами, грн.	Очікуваний CTR	Очікуване середнє CPC
Для всієї компанії	1399,5	25277,67	11860	7,60%	4,66
Настільний комп'ютер	424	5598	3884	10,40%	5,03
Мобільний сайт	949	19336	7777	6,70%	4,5
Планшети	26	343	199	10,30%	4,25

Джерело: складено автором на основі [40]

Очікувана середня ціна за клік на різних пристроях дозволяє очікувати на відносно скромні витрати, при цьому вартість дещо вища для користувачів настільних комп'ютерів.

Значна частка бюджету, виділена на Google Ads, що становить 9 232,44 грн, підкреслює акцент, який робиться на цій платформі як на основному інструменті для стимулювання продажів. Ця інвестиція має вирішальне значення з огляду на попереднє обговорення потенціалу Google Ads для націлювання на конкретні сегменти клієнтів, підвищення впізнаваності бренду та ефективного управління рекламними витратами (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

## Рекламний бюджет у частині, що належить до системи Інтернету

Показник	Сума, грн.
Гугл Адс	9232,44
Налаштування системи Аналітики (доплата фрілансеру) [25]	400
Проведення онлайн навчання директора	0
Створити посадкову сторінку[14]	1500
Всього	11 132,44

Джерело: авторський розрахунок

Крім того, менша, але суттєва частина бюджету присвячена налаштуванню та оптимізації системи аналітики, на що було витрачено 400

грн на послуги фрілансера. Аналітичні системи надають дані про поведінку клієнтів, ефективність кампанії та рентабельність інвестицій (ROI).

Створення цільової сторінки, бюджет якої становить 1 500 грн, є ще одним важливим компонентом цієї стратегії. Добре продумана цільова сторінка відіграє важливу роль у перетворенні збільшеного трафіку, згенерованого Google Ads, у реальні продажі.

Відповідно, можна розглянути очікуваний розмір доходу в рамках такої пропозиції активізації маркетингової комунікаційної діяльності (табл. 3.3).

Таблиця 3.4

Очікуваний розмір доходу в рамках такої пропозиції активізації маркетингової комунікаційної діяльності

Показник	Значення
Конверсія, %	4
Кількість тих, хто зайшов на сайт із рекламних систем, осіб.	1400
Середній чек на типову роботу на ринку електромонтажу (без ПДВ), грн.	12042
Кількість повторних покупок протягом року	1,2
Додатковий дохід, грн.	809 222,4

*Джерело: авторський розрахунок*

Ключовим показником у цьому аналізі є коефіцієнт конверсії, встановлений на рівні 4%. Цей показник відображає частку відвідувачів веб-сайту, які прийшли з рекламних систем і, як очікується, перетворяться на платоспроможних клієнтів. У контексті цифрового маркетингу показник конверсії в 4% зазвичай вважається ефективним, що свідчить про добре націлену кампанію та чітке узгодження між рекламним контентом, цільовою сторінкою та очікуваннями користувачів.

Очікувана кількість відвідувачів, які потраплять на сайт завдяки рекламним зусиллям, становить 1 400. Ця цифра в поєднанні з коефіцієнтом конверсії дає змогу оцінити загальну кількість переходів або угод купівлі-продажу, яку можна очікувати. При коефіцієнті конверсії 4% очікується, що приблизно 56 (4% від 1 400) з цих відвідувачів стануть клієнтами.



Середня вартість транзакції в контексті електромонтажних послуг становить 12 042 грн. Інший аспект, який слід враховувати, - це кількість повторних покупок протягом року, що становить 1,2. Це означає, що в середньому клієнт, швидше за все, здійснить більше однієї транзакції на рік, що підкреслює важливість утримання клієнтів та їх задоволеності для отримання постійного доходу.

Прогнозований додатковий дохід у розмірі 809 222,4 грн є прямим результатом цих факторів.

Для формулювання остаточного висновку слід співставити витрати на рекламу та очікуваний фінансовий результат (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Рентабельність вкладення в рекламу в рамках такої пропозиції активізації маркетингової комунікаційної діяльності

Показник	Значення
Очікувана вартість реклами, грн.	11860
Очікуваний збут, грн.	809222
Рентабельність продажів у 2022 році, %	3,459
Очікуваний прибуток до оподаткування та оплати реклами, грн.	27991
Очікуваний додатковий чистий прибуток, грн.	16131
Рентабельність вкладення реклами, %	136,01

*Джерело: авторський розрахунок*

Рентабельність продажів у 2022 році знаходилися на рівні 3,459%, що є орієнтиром для оцінки ефективності рекламної кампанії. Цей показник, що відображає маржу прибутку від продажів.

Очікуваний прибуток до оподаткування та витрат на рекламу становить 27 991 грн. Очікуваний додатковий чистий прибуток, розрахований як 16 131 грн, відображає фактичний фінансовий прибуток після вирахування витрат на рекламну кампанію. Саме цей прибуток є внеском до кінцевого результату компанії.

Показник рентабельності рекламних витрат (ROAS) становить 136,01%. Цей високий відсоток демонструє ефективність відповідних вкладень. ROAS 136,01% означає, що на кожен грошову одиницю, витрачену на рекламу, кампанія генерує понад 1,36 одиниць прибутку.

Отже, використання Google Ads, з виділеним бюджетом 11 132,44 грн, має на меті збільшення продажів за допомогою цифрового маркетингу, що безпосередньо впливає на прибутковість компанії та її вільну ліквідність. З очікуваним додатковим доходом у розмірі 809 222,4 грн та коефіцієнтом конверсії 4%, стратегія цифрового маркетингу обіцяє суттєве зростання доходів. Рентабельність рекламних витрат на рівні 136,01% підкреслює доцільність запропонованого заходу. Буде створено додатково 16 131 грн. найбільш ліквідних коштів.

### 3.2 Напрямки оптимізації ліквідності компанії у сучасних складних економічних умовах

При вирішенні питання оптимізації ліквідності для "Зевс ЛМ" в контексті складних сучасних економічних умов важливо зосередитися на управлінні та розподілі очікуваної надлишкової ліквідності. Виходячи з наданих даних, очікуваний обсяг поточних зобов'язань у разі відновлення обсягів продажів становить 37 тис. грн. Дотримуючись принципу виваженого управління ліквідністю, компанії пропонується підтримувати резерв грошових коштів у розмірі, еквівалентному 10% від поточних зобов'язань. Це означає, що оптимальний залишок грошових коштів становить 3 700 грн.

Дані свідчать про те, що поточний залишок грошових коштів компанії становить 300 гривень. Без здійснення будь-яких заходів з оптимізації очікуваний залишок грошових коштів на наступний рік прогнозується на рівні 16 400 гривень. Цей прогноз залишає компанію з надлишковою ліквідністю в

розмірі 12 700 грн., враховуючи оптимальну норму резерву грошових коштів. Така надмірна ліквідність є як можливістю, так і викликом для компанії.

В умовах, коли зберігання надлишкових грошових коштів може призвести до втрачених можливостей чи знецінення через інфляцію, зайві вільні грошові кошти у розмірі 12 700 грн. можна розмістити в інструментах фінансового ринку. Зокрема, частина надлишкової ліквідності може бути спрямована у короткострокові інструменти з низьким рівнем ризику. Такий підхід забезпечує наявність ліквідних коштів на випадок непередбачуваних витрат або інвестиційних можливостей (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Визначення очікуваного надмірного обсяг ліквідності ТОВ «Зевс ЛМ» у наступному році

Показник	Значення
Очікуваний обсяг поточних зобов'язань у випадку відновлення зростання обсягу збуту, тис. грн.	37
Оптимальне значення показника абсолютної ліквідності, частка од.	0,1
Оптимальна сума залишку грошових коштів на поточному рахунку або у формі готівки, тис. грн.	3,7
Поточна сума грошових коштів, тис. грн.	0,3
Очікувана сума грошових коштів без оптимізаційних заходів, тис. грн.	16,4
Надмірний обсяг ліквідності компанії у наступному році, тис. грн.	12,7

*Джерело: авторський розрахунок*

Інвестиційним інструментом для цієї надлишкової ліквідності обрано державні облігації, зокрема ОВДП, з очікуваною дохідністю 18,7%. Це пояснюється перевагою низькоризикових цінних паперів з фіксованою дохідністю, що відповідає обережному підходу компанії до управління фінансовими ресурсами в умовах економічних складнощів. Державні облігації, як правило, вважаються надійними інвестиціями завдяки підтримці з боку держави, що робить їх привабливим варіантом для компаній, які прагнуть збалансувати ризик і дохідність.

Від цієї інвестиції в ОВДП «Зевс ЛМ» очікує отримати додатковий прибуток у розмірі 2 380 гривень. Очікувана ставка дохідності у 18,7% є

надзвичайно високою. Важливо, однак, визнати ризики, притаманні будь-яким інвестиціям, у тому числі й інвестиціям у державні облигації. Тому стратегія компанії повинна включати постійний моніторинг ринкових умов і тенденцій процентних ставок, а також оцінку фіскального здоров'я і кредитоспроможності уряду (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Додатковий прибуток від реінвестування надмірної суми ліквідності компанії у наступному році

Показник	Значення
Сума вільних коштів, які слід інвестувати, тис. грн.	12,7
Дохідність ОВДП, %[29]	18,7
Додатковий прибуток, тис. грн.	2,38

*Джерело: складено автором на основі [29]*

У 2022 році чистий дохід від реалізації продукції (товарів, продукції, робіт, послуг) становив 127,2 тис. грн. Однак, за умови впровадження запропонованих ініціатив, очікується, що цей показник різко зросте до 936,4 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції, яка охоплює прямі витрати, пов'язані з наданням послуг, також демонструє пропорційне зростання. З 120,1 тис. грн у 2022 році вона збільшиться до 884,2 тис. грн у плановому періоді.

Чистий фінансовий результат, який є прибутком після вирахування податків та інших відрахувань, відображає додатний результат (табл. 3.8).

Коефіцієнт поточної ліквідності, ключовий показник здатності компанії виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок короткострокових активів, залишиться незмінним на рівні 6,37 як у 2022 році, так і в плановому періоді після реалізації запропонованих кроків. Основні зміни відбудуться у частині абсолютної ліквідності, яка зросте з 0,01 у 2022 році до 0,1 у плановому періоді.

Таблиця 3.8

Фінансові результати ТОВ «Зевс ЛМ» у плановому періоді у випадку реалізації сукупності пропозицій, тис. грн.

Показники	2022	У випадку реалізації сукупності пропозицій
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	127,2	936,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	120,1	884,2
Валовий прибуток (збиток)	7,1	52,3
Інші витрати	2,7	14,6
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	4,4	37,7
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	4,4	37,7

Джерело: авторський розрахунок

Це десятикратне збільшення є позитивним явищем, яке свідчить про те, що компанія планує мати більше грошових коштів та їх еквівалентів відносно своїх поточних зобов'язань. Це є розумним кроком, особливо у нестабільних або невизначених економічних умовах, оскільки надає компанії сильніший буфер для задоволення непередбачуваних потреб у грошових потоках або інвестиційних можливостях (Рис. 3.1).

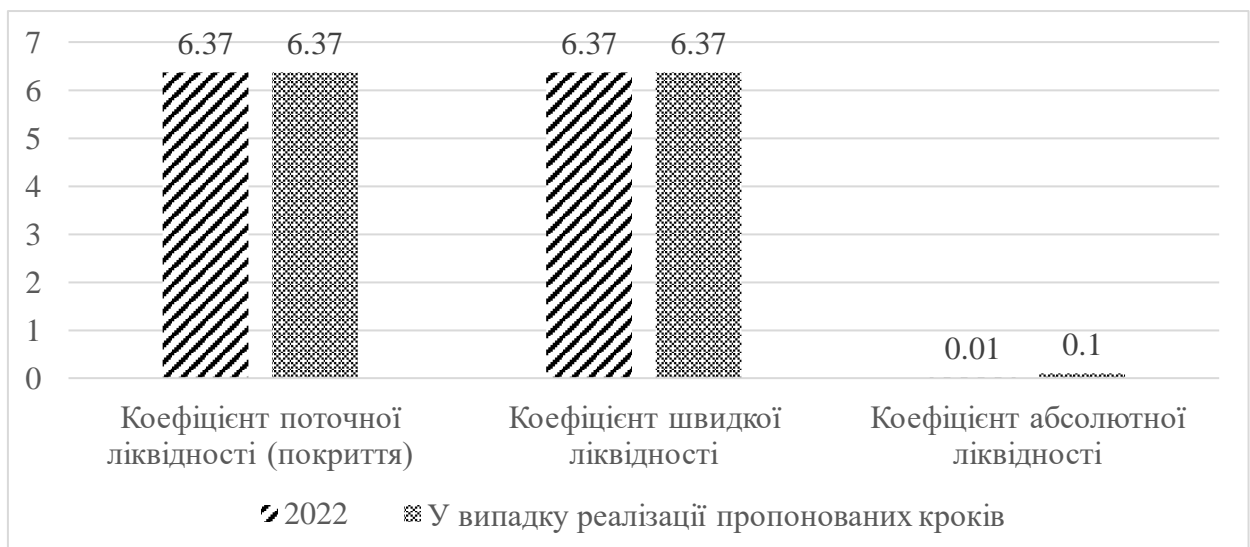


Рис. 3.1 Очікувані значення показників ліквідності у плановому періоді у випадку реалізації сукупності пропозицій, частка од.

Джерело: авторський розрахунок

Очікувані показники прибутковості «Зевс ЛМ» за сценарієм, в якому реалізується комплексний набір пропозицій, демонструють суттєве покращення.

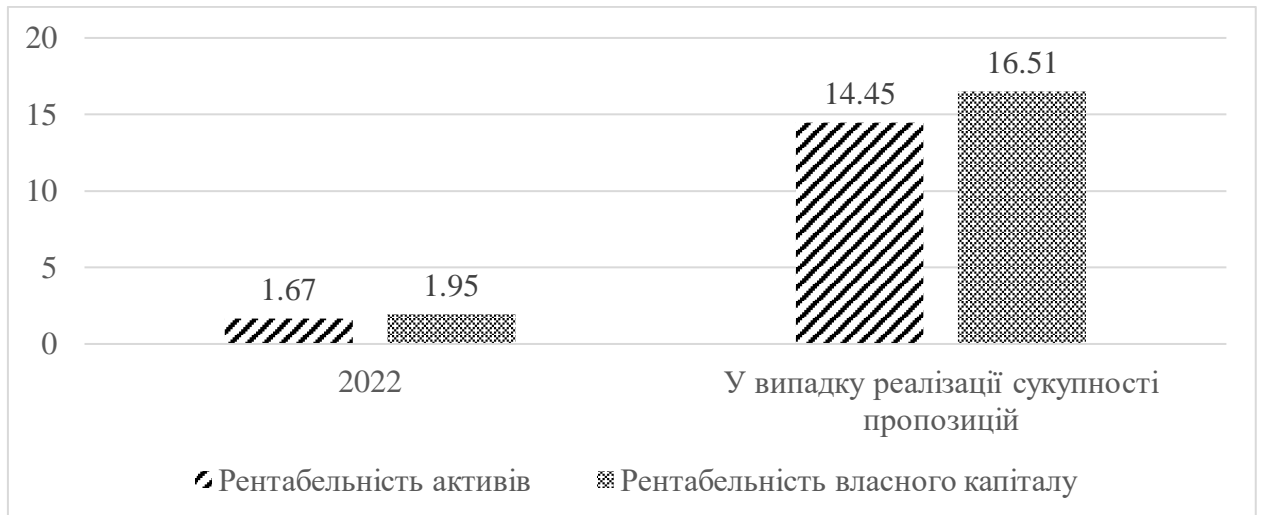


Рис. 3.2 Очікувані значення показників рентабельності у плановому періоді у випадку реалізації сукупності пропозицій, %

*Джерело: авторський розрахунок*

Рентабельність активів зросте з 1,67% у 2022 році до 14,45% у плановому періоді. Аналогічним чином, рентабельність власного капіталу (ROE), яка вимірює здатність компанії генерувати прибуток від інвестицій своїх акціонерів, за прогнозами, зросте з 1,95% до 16,51%. Таке посилення означає, що компанія, як очікується, буде набагато ефективніше генерувати прибуток по відношенню до капіталу, інвестованого її акціонерами (Рис. 3.2).

### Висновки до розділу 3

Таким чином, визначені шляхи підвищення ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю малого підприємства ТОВ «Зевс ЛМ»:

- сформульовані можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності. Очікується, що

інвестиції в Google Ads у розмірі 11 132,44 грн принесуть значні продажі, про що свідчить прогнозований дохід у розмірі 809 222,4 грн за умови фактичного коефіцієнту конверсії 4%. Такий підхід підвищить прибутковість компанії, а очікуваний додатковий чистий прибуток у розмірі 16 131 грн сприятиме посиленню ліквідності;

- вказані напрямки оптимізації ліквідності компанії у сучасних складних економічних умовах. Передбачається підтримання грошового резерву, еквівалентного 10% поточних зобов'язань, та реінвестування надлишкової ліквідності у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику, такі як державні облігації. Такий підхід дозволяє збалансувати потребу в готівкових коштах для покриття непередбачуваних витрат і водночас використовувати надлишкові кошти для отримання додаткового доходу, підвищуючи фінансову стійкість компанії. Стратегія обережного інвестування на фінансових ринках у поєднанні з ефективним управлінням ліквідністю забезпечує компанії «Зевс ЛМ» міцний фінансовий стан в умовах економічної невизначеності. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зросте з 0,01 до 0,1 частки одиниці, а чистий прибуток – з 4,4 тис. грн. до 37,7 тис. грн.

## ВИСНОВКИ

У процесі вивчення теоретичних та практичних аспектів управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства сформульовані наступні висновки та рекомендації:

1. Визначена сутність та значення ліквідності і платоспроможності в діяльності підприємства. Ліквідність – це здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання, використовуючи найбільш ліквідні активи, а платоспроможність, у свою чергу, стосується здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання. Їх значення проявляється у тому, що при досягненні достатніх рівнів таких категорій компанія забезпечить безперебійні грошові потоки, стабільність постачання, довіру клієнтів, низькі процентні ставки за кредитами.

2. Вказані методичні підходи до оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Важливим є використання коефіцієнтного аналізу, який кількісно оцінює здатність компанії виконувати свої фінансові зобов'язання за допомогою таких коефіцієнтів, як індикатори поточної ліквідності та швидкої ліквідності, а також абсолютної. Крім цього, важливою групою є показники фінансової стійкості, що характеризують довгострокову платоспроможність. Горизонтальний аналіз як метод пропонує динамічну точку зору, визначаючи тенденції та закономірності у фінансових показниках з плином часу, що має вирішальне значення для прогнозування майбутніх позицій ліквідності та платоспроможності. Вертикальний аналіз доповнює його, розбиваючи фінансову звітність на частини, щоб зрозуміти питому вагу кожного компонента, таким чином надаючи детальне уявлення про фінансову структуру компанії та її здатність підтримувати ліквідність і платоспроможність.

3. Розглянуте управління ліквідністю і платоспроможністю малого підприємства. Ефективне управління ліквідністю та платоспроможністю в



малому бізнесі залежить від балансу між стратегічним фінансовим наглядом та щоденним операційним контролем. Мова йде про підтримку збалансованих грошових потоків, управління боргами та оптимізацію використання активів, що часто контролюється вищим керівництвом або власником компанії. Використання ІТ-інструментів, таких як бухгалтерське програмне забезпечення та є важливим для точного відстеження та аналізу фінансового стану.

4. Надана фінансово-господарська характеристика ТОВ «Зевс ЛМ». Фінансова траєкторія «Зевс ЛМ» з 2018 по 2022 рік демонструє критичний спад, позначений скороченням чистого прибутку на 94,65%. Це свідчить про значне погіршення ринкових показників і зниження доходів. Незначне збільшення загальних активів на 4,9% за ці роки є недостатнім, щоб компенсувати падіння доходів, що свідчить про неефективність використання майна. Тим більше, що в умовах зниження ефективності їх залучення в операційний процес очікуваним є зниження їх вартості.

5. Виконано аналіз ліквідності досліджуваного підприємства. ТОВ «Зевс ЛМ» показує значне скорочення найбільш ліквідних активів (А1) з 37,4 млн грн у 2018 році до лише 0,3 млн грн у 2022 році, що свідчить про критичне зменшення ліквідних активів, проте в умовах зниження ділової активності компанії така ситуація є очікуваною. У бізнесу не повинно виникнути проблем з погашенням зобов'язань протягом найближчого року, адже основні групи, з точки зору кумулятивного результату, є збалансованими. Стабільне перевищення короткострокової дебіторської заборгованості над короткостроковими зобов'язаннями (ΔАП2) з 144,2 млн грн у 2018 році до 198,8 млн грн у 2022 році свідчить про наявність буфера для покриття короткострокових зобов'язань за умови ефективного управління дебіторською заборгованістю.

6. Здійснена оцінка показників платоспроможності ТОВ «Зевс ЛМ». Компанія зберігає здорову позицію ліквідності в короткостроковій перспективі, про що свідчать тенденції до зростання коефіцієнтів поточної та

швидкої ліквідності. Занепокоєння викликає різке зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності, що вказує на потенційні ризики щодо негайної доступності грошових коштів. У довгостроковій перспективі поступове зменшення боргової залежності компанії та підвищення коефіцієнту покриття інвестицій вказують на стабільний та стійкий фінансовий стан для майбутніх виплат за боргами.

7. Сформульовані можливості підвищення прибутковості діяльності компанії для створення додаткової вільної ліквідності. Виділення 11 132,44 грн на цифрову рекламу, зокрема Google Ads, має на меті збільшити продажі, що відображено у прогнозованому доході у розмірі 809 222,4 грн. Очікується, що ця стратегія сприятиме підвищенню рентабельності компанії та отриманню додаткового чистого прибутку в розмірі 16 131 грн, що покращить ліквідність.

8. Запропоновані напрямки оптимізації ліквідності компанії у сучасних складних економічних умовах. У питаннях оптимізації ліквідності підприємство «Зевс ЛМ» зосереджується на створенні значного буферу грошових коштів відповідно до своїх зобов'язань та розумному використанні надлишкової ліквідності для інвестицій, насамперед, у надійні державні облігації. Така стратегія забезпечує операційну безпеку завдяки значному запасу грошових коштів або інших високоліквідних активів, водночас вразливі монетарні активи захищені від інфляції. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зросте з 0,01 до 0,1 частки одиниці, а чистий прибуток – з 4,4 тис. грн. до 37,7 тис. грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аберніхіна І.Г., Сокиринська І.Г. Оцінка ліквідності та платоспроможності страхової організації. *Economics Bulletin*. 2020. №1. С.152-163.
2. Берстайн Л. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства. *Управління проектами: проектний підхід в сучасному менеджменті*. 282-285.
3. Білозерова Г. О. Аналіз фінансової стійкості та ліквідності як ключових ознак платоспроможності. *Сучасні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах глобалізації економіки*. 2021. С.34-37.
4. Ваврін М. Фінансова звітність компанії як джерело її вартісного оцінювання. *Актуальні проблеми функціонування господарської системи України*. 2019. С.11-16.
5. Габріель Б., Ємельянов О. Вдосконалення процесу оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємств. *Матеріали конференцій МНЛ*. 2022. 38-40.
6. Гаврилюк В. Скорингова модель як метод оцінки платоспроможності. *Економіка та суспільство*. 2021. № 27. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/446/428> (дата перегляду: 23.11.2023).
7. Електромонтажні роботи Чернівців. URL: <https://list.in.ua/Чернівці/Електромонтажні-роботи> (дата перегляду: 22.11.2023).
8. Електромонтажні роботи: Кам'янець, Хмельницький, Чернівці. URL: <https://elektro.k-p.net.ua/> (дата перегляду: 22.11.2023).
9. Ємельянов О. Особливості антикризового управління за наявності на підприємствах кризи ліквідності та платоспроможності. *Міжнародна наукова конференція «Науковий простір: актуальні питання, досягнення та інновації»*. 2022. С. 21-23.

10. Заріцька Д. О. Сутність поняття «платоспроможність», його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями. *Технологічний аудит і резерви виробництва*. 2023. С.29-31.
11. Зевс ЛМ, ТОВ. URL: <https://www.ua-region.com.ua/34573966> (дата перегляду: 22.11.2023).
12. Зевс ЛМ, ТОВ. URL: <https://zevs-lm-tzov.business-guide.com.ua/> (дата перегляду: 22.11.2023).
13. Зевс ЛМ. URL: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/34573966/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/34573966/) (дата перегляду: 22.11.2023).
14. Зробити Лендінгем у м. Київ. URL: <https://kiev.kabanchik.ua/ua/tag/sdelat-lending> (дата перегляду: 22.11.2023).
15. Індеси будівельної продукції в 2011-2023 роках. URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/bud/ibp/ibp\\_11\\_23ue.xls](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/bud/ibp/ibp_11_23ue.xls) (дата перегляду: 22.11.2023).
16. Індеси споживчих цін на товари та послуги. URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is\\_c/arh\\_isc/arh\\_iscgr10\\_u.html](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is_c/arh_isc/arh_iscgr10_u.html) (дата перегляду: 22.11.2023).
17. Іонін Є. Є., Беспалова А. Г. Критерії оцінки майнового стану в системі фінансового менеджменту компаній. *Theoretical and Practical Scientific Achievements: Research and Results of Their Implementation*. 2021. Том 1. С.76.
18. Качула С. В. Ліквідність як характеристика фінансового стану сільськогосподарського підприємства. *Агросвіт*. 2022. № 22. С. 40-45
19. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт абсолютної ліквідності. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/250-koefitsient-absolyutnoji-likvidnosti> (дата перегляду: 22.11.2023)
20. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття). URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya> (дата перегляду: 22.11.2023)

21. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт фінансової автономії (Коефіцієнт фінансової незалежності). URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/346-pokaznik-finansovoji-avtonomiji-pokaznik-finansovoji-nezalezhnosti> (дата перегляду: 22.11.2023)

22. Козицький С. М. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності ТОВ «Фабрика Дом». *Сучасний стан та перспективи розвитку фінансової системи України: збірник наукових праць ІХ Всеукраїнської науково-практичної*. 2020. 328-333.

23. Кулиба А. В. Аналіз платоспроможності як складова фінансового стану малих підприємств. *Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасні концепції розвитку*. 2020. 291-293.

24. Маланюк І. Р. Критерії забезпечення фінансової стійкості страхової компанії на прикладі СК «Guardian». *Організаційний комітет*. 2023. С.522.

25. Налаштування Гугл АдВордса у м. Київ. URL: <https://kiev.kabanchik.ua/ua/tag/nastrojka-gugl-advords> (дата перегляду: 22.11.2023).

26. Новіченко Л. Платоспроможність суб'єкта господарювання: сутність, економічний аналіз та напрями підвищення. *Наукові перспективи*. №3 (21). 2022. С.83-93.

27. Обсяг реалізованих послуг за видами економічної діяльності (2022). URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/posl/arh\\_orp\\_ved\\_22.html](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/posl/arh_orp_ved_22.html) (дата перегляду: 22.11.2023).

28. Обсяг реалізованих послуг у сфері телекомунікацій та поштового зв'язку. URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zv/dnp/dnp\\_u/dnp0419\\_u.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zv/dnp/dnp_u/dnp0419_u.htm) (дата перегляду: 22.11.2023).

29. Первинний ринок ОВДП. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/primary-ovdp-chart> (дата перегляду: 22.11.2023).

30. Рибалко В. С. Управління платоспроможністю та ліквідністю підприємства. *Міжнародна науково-практична конференція «Актуальні проблеми управління соціально-економічними системами»*. 2022. С.282-283.
31. Роганова, Г. О. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства на прикладі кондитерської фабрики ПАТ «Ласощі». *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. 2020. Вип. III (79). – С. 92–103.
32. Стефанишин О. Б., Баглаєнко Ж. М. Аналіз ліквідності балансу підприємства в контексті попередження банкрутства: теоретико-прикладний аспект. *Суспільні трансформації: людина, держава, соціум*. 2020. С.251.
33. Тенденції підприємств щодо перспектив розвитку їх ділової активності. URL: [https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/rp/arj\\_tpprda\\_2021.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/fin/rp/arj_tpprda_2021.htm) (дата перегляду: 22.11.2023).
34. Тзов «Зевс ЛМ» . URL: <https://opendatabot.ua/c/34573966> (дата перегляду: 22.11.2023).
35. Ткаченко Н. В., Шірінян Л. В. Ліквідність та платоспроможність страховика: теоретичний аспект у формуванні категорій. *Програмний комітет*. 2019. С. 107.
36. Товариство з обмеженою відповідальністю "Зевс ЛМ". URL: <https://clarity-project.info/tenderer/34573966> (дата перегляду: 22.11.2023).
37. Халатур С. М. Проблеми управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. *Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки* : кол. моногр. / за заг. ред. І. П. Приходька ; ДДАЕУ. Дніпро : Пороги, 2020. С. 247-258
38. Халатур С. М., Кравченко М. В., Матвієнко А. О. Управління ризиками в проєктах для удосконалення ліквідності, економічної безпеки та платоспроможності підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. №2. 2022. С.23-29.

39. Черняєв О. С., Ігнатенко В. М., Виноградня В. М. Теоретичні аспекти управління ліквідністю та платоспроможністю організації. *Наука і техніка*. № 3(17). 2023. С.164-174.

40. Google ads. URL: <https://ads.google.com/> (дата перегляду: 22.11.2023).

41. Liquidity of Short-Term Assets and Liquidity Ratio Analysis. URL: <https://finstanon.com/articles/34-liquidity-of-short-term-assets-and-liquidity-ratio-analysis> (дата перегляду: 22.11.2023).