

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи

на тему

«Оцінювання фінансового стану торговельного підприємства та обґрунтування
пропозицій щодо його покращення»

Виконав здобувач 4 курсу, групи ПТБ-22
спеціальності 076 Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність

Зайко Віктор Вікторович

Керівниця: докт. екон. наук, професор,
Шахно Альона Юріївна

Рецензентка: канд. екон. наук, доцентка
Рябикіна Наталія Іванівна

Кривий Ріг
2026

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами
Ступінь вищої освіти бакалавр
Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

ЗАТВЕРДЖУЮ:
зав. кафедри ЕОУП,
д-р екон. наук, проф.
Альона ШАХНО

« _____ » _____ 2026 рік

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу здобувачу
Зайко Віктору Вікторовичу

1. Тема роботи «Оцінювання фінансового стану торговельного підприємства та обґрунтування пропозицій щодо його покращення».

Керівник теми Шахно Альона Юріївна, докт. екон. наук, професор
Затверджені наказом по університету від «16» березня 2026 року № 146с.

2. Строк подання здобувача роботи: 19.06.2026.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, офіційні статистичні та аналітичні матеріали, а також фінансова звітність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2023–2025 роки.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): теоретичні та методичні засади оцінки фінансового стану підприємства в умовах кризи; аналіз та оцінка фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»; визначення факторів впливу на фінансовий стан підприємства; розробка заходів щодо покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»; оцінка ефективності запропонованих заходів; визначення перспектив підвищення фінансової стійкості та результативності діяльності підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу: теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємства; аналіз фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2023–2025 роки; визначення факторів впливу на результативні показники фінансового стану підприємства; обґрунтування заходів щодо покращення фінансового стану підприємства; оцінка економічної ефективності запропонованих заходів.

6. Дата видачі завдання

«17» березня 2026 року.

7. Консультація по розділах роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата			
		Завдання видала		Завдання прийняла	
Розділ 1	проф. Шахно А.Ю.		31.03.2026		09.04.2026
Розділ 2	проф. Шахно А.Ю.		09.04.2026		19.04.2026
Розділ 3	проф. Шахно А.Ю.		19.04.2026		29.04.2026

Нормоконтроль

Альона ШАХНО

(підпис)

Календарний план виконання роботи

№	Назва етапу випускної кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Примітки
1	Співбесіда зі здобувачем за тематикою роботи, узгодження переліку рекомендованої нормативної, інструктивної, навчальної літератури	17.03.2026	
2	Збір матеріалів до випускної кваліфікаційної роботи	18.03.2026 - 25.03.2026	
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної роботи	26.03.2026 - 30.03.2026	
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівнику	31.03.2026 - 09.04.2026	
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівнику	10.04.2026 - 19.04.2026	
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної роботи та подання його керівнику	20.04.2026 - 29.04.2026	
7	Підготовка вступної частини та висновку	30.04.2026 - 04.05.2026	
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	05.05.2026 - 18.05.2026	
9	Отримання відгуку керівником	19.05.2026	
10	Перевірка роботи на унікальність авторського тексту за допомогою Інтернет-Системи Strikeplagiarism.com	20.05.2026 - 09.06.2026	
11	Отримання резолюції завідувачки кафедри про допуск до захисту	10.06.2026 - 15.06.2026	
12	Отримання рецензії	19.06.2026 - 21.06.2026	
13	Захист роботи на засіданні Екзаменаційної комісії	24.06.2026	

Здобувач

(підпис)

Віктор ЗАЙКО

Науковий керівник

(підпис)

Альона ШАХНО

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну (бакалаврську) роботу за темою: «Оцінювання фінансового стану торговельного підприємства та обґрунтування пропозицій щодо його покращення»

Кваліфікаційна (бакалаврська) робота: 110 с., 19 табл., 27 рис., 32 формули, 48 джерел, 3 додатки.

Об'єкт дослідження: фінансово-господарська діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у кризових умовах.

Мета роботи: оцінювання фінансового стану торговельного підприємства та визначенні основних напрямів його покращення.

Предмет дослідження: теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо напрямів покращення фінансового стану підприємства.

Методи дослідження: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), статистико-економічний (аналіз фінансової звітності підприємства, порівняння динаміки ключових фінансових показників, економіко-математичне моделювання фінансових процесів).

У роботі розглянуто теоретичні основи оцінювання фінансового стану підприємства та систему основних показників, що характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість і рентабельність. На основі аналізу діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» визначено поточний фінансовий стан підприємства, а також основні фактори, що впливають на його результати. За результатами дослідження виявлено проблемні аспекти та запропоновано заходи щодо їх усунення, зокрема оптимізацію логістичних витрат, удосконалення управління товарними запасами із застосуванням ABC/XYZ-аналізу та підвищення ефективності використання оборотного капіталу. Впровадження запропонованих заходів надасть змогу отримати економічний ефект у розмірі 986 тис. грн.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності підприємства.

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ЛІКВІДНІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПРИБУТОК, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Аналіз теоретичних напрацювань з питання фінансового стану підприємства та факторів його формування	8
1.2. Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	36
2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства	36
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства в умовах кризи	59
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»	79
3.1. Встановлення факторів впливу на результативні показники фінансового стану підприємства	79
3.2. Обґрунтування пропозицій покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи	85
ВИСНОВКИ	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	106
ДОДАТКИ	111

ВСТУП

У сучасних умовах економічної нестабільності, глобальних та локальних кризових явищ підприємства стикаються з проблемами підтримки фінансової стійкості та забезпечення ефективного функціонування. Фінансовий стан підприємства безпосередньо впливає на його конкурентоспроможність, здатність до інвестиційної діяльності, залучення ресурсів та довгостроковий розвиток. Особливо це проявляється під час кризових періодів, коли підприємства змушені адаптувати фінансову політику, оптимізувати витрати, переосмислювати інвестиційні стратегії та управління оборотними коштами.

Наукові дослідження підтверджують важливість застосування системного підходу до оцінки фінансового стану підприємства та визначення напрямів його покращення. Зокрема, у працях С. Бегун, Н. Марусяк, П. Нагорного, Ю. Нікольчук, В. Сервулі та О. Смирної розглядаються питання аналізу, діагностики та моніторингу фінансового стану підприємств, особливо в умовах нестабільності та кризових явищ. Автори обґрунтовують необхідність адаптації внутрішніх фінансових процесів, підвищення ефективності використання ресурсів, а також впровадження сучасних інструментів фінансового аналізу. У свою чергу, К. Кашук, В. Чепка, І. Свідерська та Ю. Гавриленко акцентують увагу на теоретичних засадах формування фінансового стану та його взаємозв'язку з фінансовою стійкістю і конкурентоспроможністю підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в оцінюванні фінансового стану торговельного підприємства та визначенні основних напрямів його покращення.

Відповідно до визначеної мети у кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено такі завдання:

- дослідити теоретичні напрацювання з питання фінансового стану підприємства та факторів його формування;
- вивчити методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства;

- надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» та проаналізувати його конкурентну позицію на ринку роздрібної торгівлі;
- провести аналіз фінансового стану підприємства в умовах кризи за показниками ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності;
- запропонувати та обґрунтувати пропозиції щодо покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» у кризових умовах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо напрямів покращення фінансового стану підприємства.

Досягнення поставленої мети зумовило застосування таких методів дослідження: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), статистико-економічний (аналіз фінансової звітності підприємства, порівняння динаміки ключових фінансових показників, економіко-математичне моделювання фінансових процесів) тощо.

Інформаційною базою дослідження були: законодавчі та нормативні акти з економічних питань, статистичні дані Держкомстату України, а також статистична, фінансова звітність та оперативні дані підприємства, що досліджувалось.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані керівництвом підприємства для розробки стратегій фінансової стабілізації, оптимізації витрат, управління оборотними активами та інвестиційними процесами.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Аналіз теоретичних напрацювань з питання фінансового стану підприємства та факторів його формування

Фінансовий стан підприємства є ключовим показником його ефективності та стабільності у сучасних економічних умовах, оскільки він визначає здатність організації забезпечувати свої поточні та довгострокові зобов'язання, реалізовувати стратегічні цілі та адаптуватися до змін на ринку. Дослідження фінансового стану підприємства дозволяє виявити сильні та слабкі сторони його діяльності, оцінити ризики та визначити напрямки підвищення ефективності використання ресурсів.

Водночас у сучасній економічній науці фінансовий стан підприємства доцільно розглядати не лише як систему показників ресурсного забезпечення та платоспроможності, а й як результативну категорію, що безпосередньо відображається через показники прибутку та рентабельності. Саме ці показники узагальнюють ефективність господарської діяльності підприємства, характеризують рівень віддачі використаних ресурсів і виступають ключовими орієнтирами для оцінки доцільності управлінських рішень.

На думку П. Нагорного, фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям, що відображає взаємодію всіх елементів системи фінансових відносин організації і формується під впливом сукупності виробничо-господарських факторів та характеризується набором показників, які демонструють наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів [Нагорний, с. 45].

На фінансовий стан підприємства безпосередньо впливають результати його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Серед основних чинників, що позитивно впливають на фінансовий стан, – стабільний

випуск продукції високої якості та її ефективна реалізація. Зазвичай, чим більші обсяги виробництва і реалізації продукції, робіт чи послуг та чим нижча їх собівартість, тим вищою є прибутковість підприємства, що сприяє зміцненню його фінансового стану.

Н. Марусяк у своїх дослідженнях наголошує на тому, що, фінансовий стан підприємства формується на основі результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності, які безпосередньо впливають на його стабільність. Позитивний ефект на фінансовий стан досягається передусім за умови безперебійного виробництва та реалізації продукції високої якості [Марусяк, с. 2].

Як правило, чим більші обсяги виробництва та реалізації товарів, робіт чи послуг, а також нижча їх собівартість, тим вищий рівень прибутковості підприємства, що сприяє зміцненню його фінансової позиції. Водночас перебої у виробничих процесах, зниження якості продукції або труднощі з її збутом, що часто виникають в умовах воєнного часу, призводять до зменшення грошових надходжень на рахунки підприємства, що негативно впливає на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

При цьому важливо підкреслити, що сам по собі абсолютний показник прибутку не дає повної характеристики ефективності діяльності підприємства. Для більш глибокої оцінки фінансового стану застосовуються показники рентабельності, які відображають відносний рівень прибутковості та дозволяють оцінити ефективність використання активів, капіталу, витрат і обсягів реалізації. Таким чином, саме система показників прибутку і рентабельності формує основу для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства.

Слід зазначити і зворотний ефект: нестача фінансових ресурсів ускладнює забезпечення матеріально-технічними засобами, що, у свою чергу, негативно впливає на безперервність операційного процесу та загальну ефективність функціонування підприємства.

У теорії фінансів підприємства розрізняють кілька основних видів прибутку, які відображають різні етапи формування фінансового результату. Зокрема, виділяють валовий прибуток, який визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та її собівартістю і характеризує ефективність основної операційної діяльності підприємства.

Наступним є операційний прибуток, що формується після врахування адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Саме цей показник відображає реальну ефективність управління основною діяльністю підприємства [4 види прибутку, які повинен знати та розуміти кожен фермер, с. 1].

Чистий прибуток є кінцевим фінансовим результатом, який залишається після сплати всіх податків, фінансових витрат та інших обов'язкових платежів. Він використовується для інвестування, розвитку підприємства та виплати дивідендів. Додатково у практиці фінансового аналізу також виділяють маржинальний прибуток, який показує перевищення виручки над змінними витратами, та бухгалтерський і економічний прибуток, що враховують альтернативні витрати капіталу.

Існує кілька основних видів показників рентабельності, які застосовуються для оцінювання ефективності діяльності підприємства та доцільності використання його ресурсів.

Одним із базових є рентабельність продажів (ROS), яка визначається як співвідношення чистого або операційного прибутку до виручки від реалізації продукції. Даний показник демонструє, яку частку прибутку підприємство отримує з кожної гривні доходу від продажу, тобто характеризує ефективність цінової політики та рівень витрат у процесі реалізації продукції.

Важливим є також показник рентабельності активів (ROA), який розраховується як відношення прибутку до загальної вартості активів підприємства та відображає ефективність використання всіх наявних ресурсів

підприємства та показує, наскільки результативно активи генерують прибуток.

Рентабельність власного капіталу (ROE) характеризує ефективність вкладень власників у підприємство і визначається як відношення чистого прибутку до власного капіталу. Цей показник дає змогу оцінити дохідність інвестицій власників і рівень вигідності їх участі в бізнесі.

Окремо виділяють рентабельність операційної діяльності, яка показує співвідношення операційного прибутку до ресурсів, задіяних у основній діяльності підприємства і дозволяє оцінити ефективність саме виробничо-комерційного процесу без урахування фінансових і інвестиційних результатів.

Також у практиці фінансового аналізу використовується рентабельність інвестицій (ROI), що характеризує ефективність вкладення коштів у проекти або окремі напрями діяльності і показує, який прибуток отримано від здійснених інвестицій.

Крім того, інколи виділяють показники рентабельності фінансової діяльності, які відображають ефективність використання залучених фінансових ресурсів і дозволяють оцінити результативність управління позиковим капіталом [Рентабельність підприємства: що це таке і як її підвищити, с. 1].

К. Кашук визначає фінансовий стан підприємства як комплексну характеристику його діяльності за певний період, що інтегрує різні показники та відображає рівень фінансової конкурентоспроможності, забезпеченість власними та залученими фінансовими ресурсами, їх взаємне співвідношення та ефективність розміщення. Він також демонструє достатність власних оборотних коштів для своєчасного виконання грошових зобов'язань та забезпечення стабільної господарської діяльності у майбутньому [Кашук, с. 152].

Автор додає, оцінка фінансового стану підприємства є особливо важливою, оскільки від правильного визначення та використання внутрішніх резервів залежить підвищення ринкової вартості підприємства. Основним завданням у цьому процесі є пошук і мобілізація як явних, так і прихованих резервів, що

можуть бути використані для покращення фінансового стану. Такий пошук здійснюється через детальний аналіз усіх аспектів діяльності підприємства.

Покращення фінансового стану можливо досягти шляхом оптимізації грошових потоків: збільшення надходжень та зменшення витрат. До джерел додаткових доходів відносяться, зокрема, збільшення виручки від реалізації продукції, продаж частини основних засобів та ефективне управління дебіторською заборгованістю. Водночас скорочення витрат може забезпечуватися шляхом зниження собівартості продукції або оптимізації витрат, покриття яких здійснюється за рахунок прибутку.

Л. Федоришина пише про те, що фінансовий стан підприємства є узагальненою характеристикою рівня його фінансової стійкості та платоспроможності. Він відображає здатність підприємства ефективно формувати, розподіляти та використовувати фінансові ресурси, своєчасно виконувати зобов'язання та забезпечувати безперервність діяльності й розвиток [Федоришина, с. 192].

Фінансовий стан підприємства зазвичай оцінюють за такими ключовими елементами:

- ефективність функціонування підприємства;
- оптимальність використання основних і оборотних фондів;
- наявність власних коштів для організації виробничого процесу та реалізації продукції;
- розподіл прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів;
- ліквідність і платоспроможність підприємства.

Окреме місце в системі оцінки фінансового стану підприємства займають показники прибутковості та рентабельності. До них відносять рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції та рентабельність продажів. Саме ці показники дозволяють оцінити не лише факт

отримання прибутку, а й ефективність його формування, що є особливо важливим в умовах обмеженості ресурсів та кризових явищ в економіці.

Фінансовий стан підприємства формується як результат взаємодії всіх аспектів його виробничо-господарської діяльності. Ключовими складовими його фінансової стійкості виступають два взаємопов'язані чинники: по-перше, наявні активи, які забезпечують отримання прибутку та грошових потоків у поточному періоді; по-друге, потенціал розвитку підприємства, що проявляється у можливостях інвестування капіталу для забезпечення майбутніх доходів та підтримання ліквідності [Fridson, с. 147].

В. Чепка, І. Свідерська та Ю. Гавриленко також виділяють ці підходи, при цьому останній детально розділяють на дві складові: показник конкурентоспроможності підприємства та здатність підприємства забезпечувати фінансування своєї діяльності і своєчасно виконувати зобов'язання [Чепка, с. 99].

Комплексне поєднання всіх основних підходів дозволяє сформувати більш повне та всебічне визначення поняття «фінансовий стан підприємства». Безсумнівно, фінансовий стан є широким і багатовимірним поняттям, що відображає різні аспекти діяльності підприємства. Для його оцінки та характеристики використовують ряд критеріїв, наведених у таблиці 1.1 [Чепка, с. 99].

Таблиця 1.1 – Критерії характеристики фінансового стану підприємства

Критерій	Зміст критерію
Фінансова стійкість підприємства	Стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл та використання, що забезпечує розвиток підприємства через збільшення прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику.
Платоспроможність	Здатність підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання.
Кредитоспроможність	Здатність отримувати кредити та вчасно їх погашати за рахунок власних коштів і інших фінансових ресурсів.
Прибутковість	Здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат, тобто перевищення доходів над витратами.

Критерій	Зміст критерію
Оптимальний розподіл прибутку	Розподіл прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових відрахувань.
Раціональне розміщення коштів в основні й оборотні засоби (власні і позикові)	Уникнення відволікання коштів у запаси невикористаного устаткування, наднормативні запаси матеріалів, витрати на виробництво у дебіторську заборгованість та інші непродуктивні витрати.
Достатність власних фінансових ресурсів	Наявність власних фінансових ресурсів на рівні, не нижчому за мінімально необхідний для забезпечення виробничого процесу та реалізації продукції.

Наведені критерії не існують відокремлено – вони перебувають у тісному взаємозв'язку, доповнюючи один одного та формуючи цілісну картину фінансової спроможності підприємства. Так, достатність власних фінансових ресурсів безпосередньо визначає рівень фінансової стійкості, яка, своєю чергою, є передумовою стабільної платоспроможності та кредитоспроможності. Водночас навіть за формальної збалансованості структури капіталу підприємство може опинитися в кризовому стані, якщо порушується оптимальний розподіл прибутку або допускається нераціональне розміщення коштів у запасах і дебіторській заборгованості. Саме тому оцінка фінансового стану має спиратися на комплексне врахування всіх зазначених критеріїв, що дозволяє не лише констатувати поточну ситуацію, а й виявляти причини відхилень та прогнозувати можливі сценарії розвитку подій – особливо в умовах кризи, коли традиційні пропорції між активами й джерелами їх фінансування зазнають суттєвих деформацій.

На думку автора, фінансовий стан підприємства формується під впливом великої кількості взаємопов'язаних факторів, які можна конкретизувати на практичних прикладах:

1. обсяг виручки від реалізації продукції;
2. рівень собівартості товарів і послуг;
3. структура витрат підприємства;

4. швидкість обороту активів;
5. рівень дебіторської заборгованості;
6. доступність кредитних ресурсів;
7. податкова політика держави;
8. рівень інфляції в економіці;
9. ефективність управління запасами;
10. рівень фінансового планування на підприємстві.

Кожен із наведених факторів по-різному впливає на прибутковість, ліквідність та загальну фінансову стійкість підприємства, формуючи його поточний і перспективний фінансовий стан.

Узагальнюючи, слід зазначити, що фінансовий стан підприємства не є статичною категорією, а формується під впливом як внутрішніх управлінських рішень, так і зовнішніх економічних умов. Найбільш вагомими є фактори, пов'язані з ефективністю використання ресурсів, структурою витрат та здатністю підприємства генерувати стабільний прибуток. Саме тому управління фінансовим станом потребує комплексного підходу та постійного моніторингу ключових показників.

Слід зазначити, що методика оцінки фінансового стану повинна враховувати галузеву специфіку підприємства. Для підприємств роздрібною торгівлі визначальний вплив на фінансовий стан мають структура оборотних активів (значна частка товарних запасів), швидкість товарообороту, умови комерційного кредитування з боку постачальників та логістичні ризики. Саме тому традиційний набір фінансових коефіцієнтів має доповнюватися показниками, що відображають ефективність управління запасами, тривалість операційного циклу та рівень логістичних витрат у структурі собівартості реалізованої продукції.

Після визначення поняття фінансового стану підприємства слід окремо розглянути фактори, що безпосередньо впливають на його формування.

Факторами фінансового стану прийнято вважати умови та обставини здійснення господарських процесів, а також причини, що визначають їх результати. Усі чинники, які впливають на фінансовий стан підприємства, можна класифікувати за кількома ознаками:

- за походженням – зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні);
- за структурою – прості та складні;
- за тривалістю впливу – постійні та змінні;
- за можливістю вимірювання – якісні (непіддані точному кількісному визначенню) та кількісні (піддані кількісній оцінці) [Нагорний, с. 46].

Такий підхід до класифікації факторів дозволяє системно оцінювати вплив кожного з них на фінансовий стан підприємства та своєчасно коригувати управлінські рішення.

Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, мають комплексний характер і проявляються через різні аспекти його діяльності.

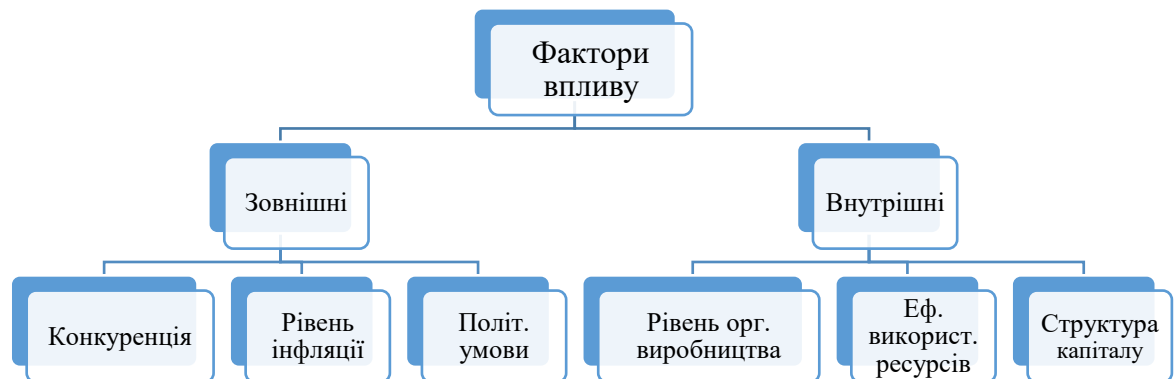


Рисунок 1.1 - Класифікація факторів впливу на фінансовий стан підприємства

До внутрішніх факторів належать рівень організації виробництва, ефективність використання ресурсів, структура капіталу, політика управління витратами та доходами, а також якість фінансового менеджменту. Саме ці

чинники визначають здатність підприємства формувати прибуток, підтримувати ліквідність і забезпечувати стабільність у довгостроковій перспективі.

Зовнішні фактори формуються під впливом середовища функціонування підприємства і часто не підлягають прямому контролю з його боку. До них відносяться макроекономічна ситуація, рівень інфляції, податкова політика, стан фінансового ринку, конкуренція в галузі, а також політичні та соціально-економічні умови. В умовах нестабільності, зокрема під час криз або воєнних дій, значення зовнішніх факторів суттєво зростає, що потребує від підприємства підвищеної гнучкості та здатності швидко адаптуватися до змін.

Тож, ефективне управління фінансовим станом підприємства передбачає системне врахування всієї сукупності факторів, своєчасне реагування на їх вплив та розробку заходів, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості, підвищення платоспроможності та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Таким чином, прибуток і рентабельність виступають узагальнюючими показниками, що інтегрують вплив усіх факторів фінансового стану підприємства. Їх динаміка дозволяє оцінити ефективність діяльності, рівень фінансової стійкості та перспективи розвитку підприємства, що робить їх ключовими критеріями в системі управління фінансовим станом.

Отже, критичний аналіз наукових праць засвідчив, що фінансовий стан підприємства є складною, багатовимірною категорією, яка інтегрує в собі результати виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності. Узагальнюючи погляди П. Нагорного, Н. Марусяк, К. Кашук, Л. Федоришиної та інших дослідників, у цій роботі під фінансовим станом розумітимемо комплексну характеристику, що відображає рівень забезпеченості підприємства власними та залученими фінансовими ресурсами, його платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність і здатність генерувати прибуток у конкретних умовах господарювання.

Значення об'єктивної оцінки фінансового стану багаторазово зростає в

умовах кризових явищ, до яких, безперечно, належить повномасштабна війна в Україні. Руйнування активів, порушення логістичних ланцюгів, інфляційний тиск, валютні коливання та загальна макроекономічна нестабільність створюють безпрецедентні виклики для вітчизняних підприємств. Системний моніторинг фінансового стану в таких умовах перетворюється з аналітичної функції на ключовий інструмент виживання, що дозволяє своєчасно виявляти ознаки погіршення платоспроможності, оцінювати резерви підвищення ефективності та обґрунтовувати антикризові управлінські рішення.

Саме тому подальший виклад зосереджено на методичних підходах до оцінювання фінансового стану, які дають змогу перевести теоретичне розуміння проблеми в практичну площину кількісного аналізу.

1.2. Методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства є невід'ємною складовою процесу управління його діяльністю та прийняття стратегічних рішень, оскільки вона дозволяє не лише визначити поточний рівень фінансової стабільності, а й оцінити ефективність використання ресурсів, платоспроможність, ліквідність та рентабельність підприємства. Для цього у науковій та практичній діяльності застосовуються різні методичні підходи, що поєднують аналітичні, статистичні та економіко-математичні інструменти.

Р. Лотоцький наголошує, що незважаючи на існування великої кількості методик оцінки фінансового стану підприємств, певні аспекти цієї проблеми залишаються недостатньо опрацьованими:

- розробка комплексної інтегрованої системи кризового управління, яка б поєднувала традиційні методи фінансового аналізу з сучасними інструментами фінансового менеджменту;
- адаптація зарубіжних методів оцінки ліквідності та фінансової стійкості

до особливостей функціонування українських підприємств;

- створення механізмів систематичного моніторингу фінансових показників із використанням прогностичних моделей для своєчасного попередження кризових ситуацій;
- інтеграція системи фінансових коефіцієнтів у корпоративні процеси прийняття управлінських рішень [Лотоцький, с. 2].

Л. Шестерняк додає, фінансовий стан підприємства в обліку, аналізі та аудиті є однією з ключових складових системи фінансового управління. У науковій літературі існують різні підходи до визначення сутності фінансового стану підприємства. Серед них можна виділити три основні [Шестерняк, с. 75]:

- Балансовий підхід. За цим підходом оцінка фінансового стану базується на даних балансової звітності підприємства, де сума активів дорівнює сумі зобов'язань та власного капіталу (Активи = Зобов'язання + Власний капітал). Фінансовий стан вважається стабільним, якщо зазначена рівність підтримується, що свідчить про збалансованість ресурсів та джерел їх формування.

– Потоковий підхід. Він акцентує увагу на аналізі фінансових потоків підприємства. Оцінка стану здійснюється на основі грошових потоків, включаючи прибутки та збитки, а також рух коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Цей підхід дозволяє оцінити здатність підприємства генерувати ресурси та ефективно їх використовувати.

– Портфельний підхід. Цей підхід розглядає фінансовий стан через співвідношення різних видів активів та зобов'язань у структурі підприємства. Він дозволяє оцінити диверсифікацію ресурсів, їх оптимальне поєднання та потенціал для забезпечення фінансової стійкості.

Ю. Нікольчук вказує на те, що аналіз фінансового стану підприємства передбачає комплексне дослідження його фінансової діяльності на основі відповідних джерел інформації. Він включає оцінку впливу різноманітних факторів, виявлення причин існуючих проблем та резервів для підвищення

ефективності, порівняння доходів і витрат, а також узагальнення отриманих результатів з метою розробки заходів щодо усунення недоліків та зміцнення фінансової стійкості підприємства. У сучасних умовах проведення такого аналізу є одним із ключових інструментів управління фінансовою діяльністю будь-якого підприємства [Нікольчук, с. 232].

Крім того, Н. Марусяк пише про те, що метою проведення аналізу фінансового стану підприємства в системі управління його фінансовою діяльністю є розробка та впровадження заходів, спрямованих на забезпечення стабільної платоспроможності, достатнього рівня фінансової стійкості та активної ділової діяльності підприємства. Аналіз також дозволяє оцінити здатність підприємства продовжувати господарську діяльність, визначити перспективи його подальшого розвитку, підвищення прибутковості та нарощення виробничого потенціалу [Марусяк, с. 3].

До ключових завдань аналізу фінансового стану підприємства належать:

- визначення поточного фінансового стану та вивчення причин його змін у динаміці, а також порівняння з аналогічними підприємствами;
- ідентифікація основних факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, що вплинули на зміни фінансового стану та їхнього впливу на фінансові результати діяльності підприємства;
- оцінка дотримання фінансової, платіжної та кредитної дисципліни;
- виявлення резервів для покращення фінансового стану, підвищення рівня прибутковості та розробка пропозицій щодо ефективного використання наявних ресурсів;
- прогнозування основних напрямів розвитку фінансового стану підприємства.

Як зазначає Н. Марусяк, «для комплексної оцінки фінансового стану підприємства доцільно застосовувати горизонтальний та вертикальний аналіз його активів і джерел їх формування; аналіз показників ліквідності,

платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності; а також досліджувати особливості формування доходів, витрат та фінансових результатів у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності» [Марусяк, с. 55].

Мета оцінки фінансового стану підприємства в рамках антикризового управління полягає у визначенні та впровадженні заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності, зміцнення фінансової стійкості, забезпечення можливості продовжувати господарську діяльність, підтримку подальшого розвитку, підвищення прибутковості та зростання виробничого потенціалу, а також ухвалення обґрунтованих управлінських рішень [Нагорний, с. 45].

На рисунку 1.1 представлені основні завдання, що стоять перед оцінкою фінансового стану підприємства.



Рис. 1.2 – Основні завдання оцінки фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства формується та характеризується такими ключовими складовими:

- прибутковість діяльності підприємства;
- ефективність розподілу прибутку, який залишається у розпорядженні після сплати податків і обов'язкових платежів;
- наявність власних фінансових ресурсів для організації виробничого процесу та реалізації продукції;
- раціональне розміщення основних і оборотних фондів;
- рівень платоспроможності та ліквідності.

Для отримання достовірної оцінки фінансового стану підприємства необхідно систематично застосовувати комплекс методів, прийомів та аналітичних методик, що дозволяють всебічно досліджувати фінансові показники і тенденції розвитку організації [Нагорний, с. 45].

Метою оцінки фінансового стану підприємства є аналіз його фінансової спроможності та визначення заходів, спрямованих на оперативне відновлення платоспроможності, забезпечення належного рівня фінансової стійкості, створення умов для безперервного ведення господарської діяльності, підтримку подальшого розвитку, підвищення прибутковості та зміцнення виробничого потенціалу, а також ухвалення обґрунтованих управлінських рішень.

Фінансовий аналіз має ключове значення для підприємства, оскільки він виступає основою формування фінансової політики, дозволяє виявити недоліки у функціонуванні організації та приймати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності господарської діяльності. За допомогою фінансового аналізу підприємство може:

- оцінювати ефективність своєї діяльності та визначати фактори, що вплинули на поточний фінансовий стан;
- простежувати тенденції розвитку підприємства на основі фінансових показників;
- формувати сценарії розвитку господарської діяльності, накопичувати,

- трансформувати та ефективно використовувати фінансову інформацію;
- визначати рівень кредитоспроможності підприємства як позичальника для залучення фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення виробничої діяльності.

О. Смирна обґрунтувала думку про те, що діагностика фінансового стану підприємства дає змогу:

- приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо фінансової діяльності;
- оцінювати зміни у функціонуванні підприємства під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів;
- своєчасно виявляти ознаки погіршення фінансового стану за непрямими показниками;
- планувати фінансову політику та розробляти стратегію й тактику управління з урахуванням поточного стану підприємства;
- формулювати висновки про фінансовий стан на певну дату та прогнозувати його динаміку у майбутньому;
- визначати конкретні заходи для поліпшення фінансового становища організації [Смирна, с. 69].

Науковиця стверджує про те, що функціонування підприємств за умов постійної загрози загострення кризових явищ, як на локальному, так і на глобальному рівні, висуває підвищені вимоги до фінансових менеджерів щодо достовірності та повноти інформації, яка відображає фінансовий стан організації та слугує основою для прийняття управлінських рішень. Результати оцінки фінансового стану підприємства мають важливе значення не лише для керівників і фахівців підприємств у процесі прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а й для акціонерів, засновників, кредиторів, інвесторів, постачальників і споживачів продукції, а також для державних органів та місцевого

самоврядування, що формують податкову та економічну політику на національному та регіональному рівнях [Смирна, с. 70].

В. Швед додає, методика оцінки фінансової стійкості підприємства має забезпечувати узагальнення показників за ключовими групами, що визначають його фінансове становище. До таких груп належать: джерела фінансування та напрями використання коштів; забезпеченість підприємства власними обіговими ресурсами, що відображає здатність своєчасно виконувати фінансові зобов'язання; рівень платоспроможності; ділова активність, яка значною мірою визначається оборотністю обігових коштів, фінансовими результатами та загальною ефективністю діяльності; а також загальна ефективність функціонування підприємства [Швед, с. 33].

Для інноваційно-активних підприємств методика оцінки фінансової стійкості повинна додатково враховувати показники економічної ефективності інноваційних проєктів, вплив інновацій на фінансові результати, а також джерела та способи їх фінансування. Ці показники є взаємопов'язаними, і лише їх комплексне оцінювання дає об'єктивну картину фінансового стану підприємства, що реалізує інноваційні стратегії.

У сучасних умовах постійних змін економічного середовища компанії та інвестори змушені приймати рішення щодо інноваційного розвитку, враховуючи ризики зовнішнього середовища. Повністю виключити їх неможливо, але можна зменшити вплив ризиків шляхом системного врахування факторів, що впливають на фінансову стійкість і інноваційний розвиток підприємства.

У процесі фінансового аналізу застосовуються взаємопов'язані підходи та методи, які дозволяють отримати достовірні результати для конкретних умов діяльності підприємства. Побудова комплексних моделей, що характеризують інноваційні процеси та пов'язані інвестиційні рішення, сприяє забезпеченню довгострокового розвитку і ефективного використання наявних ресурсів.

Коефіцієнтний підхід дозволяє оцінити динаміку минулого та поточного

фінансового стану, виявити сильні та слабкі сторони функціонування фінансової системи підприємства і на основі цього приймати ефективні управлінські рішення щодо вдосконалення діяльності та підвищення фінансової стійкості.

У практиці фінансового аналізу застосовуються різноманітні типи моделей:

- дескриптивні, що передбачають побудову системи балансів, горизонтальний та вертикальний аналіз, а також використання системи фінансових коефіцієнтів;
- предикативні, які включають моделювання прогнозованих доходів, складання прогностичних звітів та визначення точки беззбитковості;
- нормативні, що передбачають порівняння фактичних показників з розрахунковими значеннями, сформованими на основі бюджетних планів [National Bank of Ukraine, с. 29].

Серед методів аналізу найбільш поширеними є статистичні та економіко-математичні підходи: кореляційний, регресійний, дисперсійний, факторний аналіз, метод головних компонент, функціонально-вартісний аналіз та інші. Основою для проведення такого аналізу виступають бухгалтерська та фінансова звітність підприємства, а також оперативні обліково-статистичні дані.

Залежно від цілей проведення аналізу у зарубіжній та вітчизняній практиці використовуються різні підходи до класифікації показників, їх відбору та методів розрахунку як абсолютних, так і відносних величин, що дає змогу не лише оцінити поточний фінансовий стан підприємства, а й простежити тенденції його розвитку у перспективі [World Bank, с. 4].

Особливе значення в системі фінансового аналізу займає використання коефіцієнтів, які сформовані у рамках світової та української фінансової науки. Їхня цінність полягає у можливості порівняння отриманих результатів із нормативними значеннями, теоретично обґрунтованими пороговими показниками, середньогалузевими величинами, а також із специфічними

коефіцієнтами, що застосовуються для аналітичної обробки фінансової звітності конкретного підприємства або країни.

Фінансові коефіцієнти відзначаються високою аналітичною значущістю, оскільки їх широко застосовують у міжнародній практиці для підготовки управлінських рішень. Водночас вони залишаються доступними для різних груп користувачів. Значущість цих показників підкреслюється і тим, що саме за їх допомогою зовнішні стейкхолдери – банківські установи, потенційні інвестори, державні органи управління, контрагенти та замовники – оцінюють діяльність підприємства [OECD, с. 2].

С. Бегун у своїй праці вказує. аналіз фінансового стану підприємства, як правило, здійснюється на основі фінансової звітності відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні положення щодо фінансової звітності». Для отримання максимально повної інформації про фінансовий стан підприємства необхідно проводити його регулярну оцінку, використовуючи різноманітні методи аналізу. Серед найпоширеніших та найбільш визнаних інструментів виділяють вертикальний, горизонтальний та коефіцієнтний методи [Бегун, с. 38].

Для кількісної оцінки фінансового стану підприємства у межах коефіцієнтного підходу застосовується система відносних показників, які дозволяють комплексно оцінити ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність та рентабельність підприємства.

1) Коефіцієнт оборотності усіх активів, що характеризує середню кількість оборотів здійснених кожною одиницею активів підприємства за період, що розглядається:

$$K_{oa} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середні активи}} \quad (1.1)$$

2) Коефіцієнт оборотності постійних активів, що характеризує середню кількість оборотів здійснених кожною одиницею постійних активів суб'єкта господарювання за звітній період:

$$K_{\text{опа}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середні постійні активи}} \quad (1.2)$$

3) Коефіцієнт оборотності робочого капіталу, що вказує на кількість обертів, які здійснює робочий капітал протягом періоду, що досліджується:

$$K_{\text{орк}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середній робочий капітал}} \quad (1.3)$$

4) Коефіцієнт оборотності оборотних активів, що демонструє кількість здійснених обертів оборотних активів підприємства протягом певного звітного періоду:

$$K_{\text{ооба}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середній величина оборотних активів}} \quad (1.4)$$

5) Коефіцієнт оборотності запасів, що характеризує середню кількість оборотів здійснених кожною одиницею запасів підприємства за період, що розглядається:

$$K_{\text{оз}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середні запаси}} \quad (1.5)$$

6) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, що вказує на те, скільки разів обсяги надходжень від реалізованої продукції (послуг, робіт) можуть вмістити у собі залишок дебіторів:

$$K_{\text{од}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}} \quad (1.6)$$

7) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, демонструє розширення чи зниження комерційного кредиту, що надається підприємству:

$$K_{\text{кз}} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня кредиторська заборгованість}} \quad (1.7)$$

8) Коефіцієнт фінансової незалежності, що вказує на концентрацію власного капіталу:

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ВБ}} \quad (1.8)$$

де ВК - власні кошти;

ВБ – валюта балансу.

- 9) Коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про частку позикових коштів у фінансуванні підприємства:

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{ВБ}}{\text{ВК}} \quad (1.9)$$

- 10) Коефіцієнт концентрації позикового капіталу:

$$K_{\text{кпз}} = \frac{\text{ПК}}{\text{ВБ}} \quad (1.10)$$

де ПК – позиковий капітал.

- 11) Коефіцієнт фінансового ризику, що вказує на кількість позикових коштів, які залучені підприємством на 1 грн. вкладених в активи власних коштів:

$$K_{\text{фр}} = \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}} \quad (1.11)$$

- 12) Коефіцієнт фінансової стабільності, що характеризує покриття зобов'язань власним капіталом:

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{ВК}}{\text{ПК}} \quad (1.12)$$

- 13) Коефіцієнт довгострокової заборгованості, що демонструє частку довгострокових зобов'язань в капіталізованих джерелах:

$$K_{\text{дз}} = \frac{\text{ДЗ}}{(\text{ВК} + \text{ДЗ})} \quad (1.13)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання.

- 14) Коефіцієнт маневреності власного капіталу, що свідчить про частину власного капіталу, яка знаходиться в обігу та використовується для того, щоб фінансувати поточну діяльність компанії:

$$K_{\text{МнВК}} = \frac{\text{РК}}{\text{ВК}} \quad (1.14)$$

де РК – робочий капітал.

Вертикальний аналіз дозволяє визначити структуру активів і пасивів підприємства та оцінити вплив окремих факторів на фінансові результати. Горизонтальний аналіз передбачає обчислення абсолютних та відносних відхилень (темтів зростання) за статтями балансу та оцінку динаміки змін.

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства застосування

лише вертикального та горизонтального аналізу є недостатнім. Тому їх доповнюють коефіцієнтним методом, який передбачає розрахунок набору відносних показників, що характеризують вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансовий стан. Такі коефіцієнти розраховують на основі даних фінансової звітності; хоча теоретично можна обчислити понад 200 показників, на практиці зазвичай використовують близько 80 ключових коефіцієнтів.

Кожен з наведених методів має свої переваги та обмеження (таблиця 1.2) [Бегун, с. 39]. Крім того, у практиці оцінки фінансового стану застосовують порівняльний фінансовий аналіз, який полягає у зіставленні фактичних показників із плановими або нормативними, а для визначення впливу окремих факторів на загальні показники використовують факторний аналіз.

Традиційно аналіз фінансового стану підприємства охоплює такі аспекти:

- оцінку майнового стану;
- оцінку фінансової стійкості;
- оцінку ліквідності та платоспроможності;
- оцінку ділової активності;
- аналіз фінансових результатів та рентабельності [Бегун, с. 39].

Оцінка ліквідності підприємства здійснюється шляхом зіставлення активів і пасивів за ступенем їх ліквідності та строками погашення, а також за допомогою розрахунку відповідних коефіцієнтів.

- 1) Коефіцієнт поточної ліквідності, що вказує на достатність оборотних коштів для того, щоб задовольнити поточні зобов'язання:

$$K_{\text{Пл}} = \frac{(A1+A2+A3)}{(П1+П2)} \quad (1.15)$$

- 2) Коефіцієнт швидкої ліквідності, що вказує на можливість компанії погасити поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів за виключенням запасів:

$$K_{\text{Шл}} = \frac{(A1+A2+\text{Витрати майбутніх періодів})}{(П1+П2)} \quad (1.16)$$

- 3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що вказує на те, яка частка поточних зобов'язань може бути погашена одразу:

$$K_{Al} = \frac{(A1 - \text{поточні фінансові інвестиції})}{(П1 + П2)} \quad (1.17)$$

- 4) Маневреність робочого капіталу, що демонструє частку абсолютно ліквідних активів у робочому капіталі для того, щоб забезпечити свободу фінансового маневру:

$$K_{MPK} = \frac{A1}{PK} \quad (1.18)$$

Фінансові результати діяльності підприємства найбільш повно відображаються через показники прибутку та рентабельності, які є узагальнюючими індикаторами ефективності використання ресурсів і визначають рівень фінансової стійкості підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства полягає в тому, щоб визначити наскільки ефективно використовуються наявні ресурси з ціллю генерації чистого доходу чи прибутку. Відповідно, використовуються різноманітні показники рентабельності, що, у свою чергу, поділяються на 3 підкатегорії: витраті, ресурсні та дохідні. До витратних показників належить рентабельність продукції, за допомогою якого можна визначити, яку суму валового прибутку було отримано з кожної грошової одиниці, яка була витрачена на виробництво продукції (послуг, робіт). Цей коефіцієнт обраховується наступним чином:

$$P_{Pr} = \frac{ВП}{C_{rp}} \quad (1.19)$$

де ВП – валовий прибуток,

C_{rp} – собівартість реалізованої продукції.

Наступними показниками, які допомагають оцінити рентабельність підприємства, є ресурсні, що дають розуміння того, як ефективно компанія використовує власні активи, та вказують, яку суму прибутку отримує підприємство від кожної грошової одиниці ресурсів:

- 1) Рентабельність оборотного капіталу, що характеризує можливість підприємства генерувати операційний прибуток за рахунок оборотних активів:

$$P_{об} = \frac{ОП}{\text{Середня вартість оборотних активів}} \quad (1.20)$$

де ОП – операційний прибуток.

- 2) Рентабельність активів, що демонструє наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси у вигляді активів для того, щоб отримати прибуток:

$$P_a = \frac{П_{свп}}{\text{Середня вартість активів}} \quad (1.21)$$

де П свп – прибуток до сплати відсотків та податків.

- 3) Рентабельність чистих активів, що вказує на те, наскільки доцільно компанія використовує чисті активи для генерації прибутку:

$$P_{ча} = \frac{П_{свп}}{\text{Середня вартість чистих активів}} \quad (1.22)$$

- 4) Рентабельність власного капіталу, що характеризує яким чином та наскільки успішно суб'єкт господарювання використовує власний капітал для отримання прибутку:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{\text{Середня вартість власного капіталу}} \quad (1.23)$$

де ЧП – чистий прибуток.

За допомогою дохідних показників можна визначити, наскільки ефективно здійснюється господарська діяльність та, яку суму прибутку компанія отримає в результаті кожної грошової одиниці продажу:

- 1) Валова рентабельність реалізації, що вказує на успішність операційної діяльності підприємства та наскільки доцільною є політика ціноутворення; відповідно, показник, що демонструє прибутковість з кожної грошової одиниці продажу:

$$P_{вр} = \frac{ВП}{ЧП} \quad (1.24)$$

- 2) Операційна рентабельність реалізації, демонструє рентабельність підприємства після того, як було віднято адміністративні витрати та витрати на збут; відповідно, вказує на операційну прибутковість з кожної грошової одиниці продажу:

$$P_{op} = \frac{OP}{ЧД} \quad (1.25)$$

де ЧД – чистий дохід.

- 3) Чиста рентабельність реалізації, що вказує скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції та демонструє вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність:

$$P_{чр} = \frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.26)$$

Таблиця 1.2 – Переваги та недоліки методів вертикального, горизонтального аналізу та коефіцієнтного методу

Методи аналізу	Переваги	Недоліки
Вертикальний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - Дає загальне уявлення про якісні зміни у структурі активів і пасивів. - Може доповнювати інші методики аналізу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Складність інтерпретації через відсутність нормативних даних (оптимальний склад капіталу залежить від галузі). - Обмежене врахування впливу інфляції.
Горизонтальний аналіз	<ul style="list-style-type: none"> - Дозволяє оцінити якісні зміни у динаміці структури коштів та їх джерел. - Підходить для комбінованого використання з іншими методиками. 	<ul style="list-style-type: none"> - Без додаткових даних важко однозначно інтерпретувати абсолютні та відносні зміни. - Негативні числові дані важко сприймаються і складні для аналізу.
Коефіцієнтний метод	<ul style="list-style-type: none"> - Простота розрахунку показників. - Можливість використання коефіцієнтів у часовому та просторовому аспектах. - Чітка логіка відбору показників та інтерпретації. 	<ul style="list-style-type: none"> - Висока трудомісткість. - Відсутність нормативних значень для деяких коефіцієнтів. - Деякі методики базуються на застарілих формах звітності. - Велика кількість різних наборів коефіцієнтів може ускладнювати вибір.

Важливою складовою моніторингу фінансового стану підприємства є моделювання та прогнозування його показників. Зокрема, застосування методу дисконтованих грошових потоків (DCF) дозволяє будувати фінансові моделі та прогнозувати майбутні фінансові результати. Стрес-тестування дає змогу оцінити стійкість підприємства до негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів [Сервуля, с. 1067].

Не менш значущим є використання систем раннього виявлення фінансових ризиків. Такі системи, що ґрунтуються на статистичному аналізі та методах машинного навчання, дозволяють визначати ознаки погіршення фінансового стану на початкових стадіях, враховуючи як кількісні показники, так і якісні фактори та експертні оцінки.

Для ефективного моніторингу доцільно інтегрувати різні підходи: аналіз фінансових коефіцієнтів, оцінку фінансової звітності, моделювання та системи раннього попередження. Такий комплексний підхід забезпечує глибоке та всебічне розуміння фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. При цьому слід враховувати специфіку галузі, масштаб підприємства та стратегічні цілі управління. Використання сучасних інформаційних технологій і автоматизація аналітичних процедур підвищує оперативність та точність моніторингу.

Отже, оцінка фінансового стану підприємства є складним і багатограним процесом, що ґрунтується на поєднанні різних методичних підходів, інструментів та аналітичних процедур, та передбачає всебічне дослідження фінансових показників, які характеризують ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність і рентабельність підприємства. При цьому важливо враховувати як внутрішні фактори діяльності підприємства, так і вплив зовнішнього економічного середовища, яке в умовах кризи суттєво підсилює фінансові ризики та невизначеність.

Узагальнення теоретичних і практичних напрацювань свідчить про те, що

жоден окремий метод не здатний забезпечити повну та об'єктивну характеристику фінансового стану підприємства. Саме тому найбільш ефективним є їх комплексне використання, яке поєднує горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний аналіз із сучасними підходами до моделювання та прогнозування. Такий інтегрований підхід дозволяє не лише оцінити поточний стан підприємства, а й виявити тенденції його розвитку, ідентифікувати потенційні ризики та сформувані обґрунтовані управлінські рішення щодо підвищення фінансової стійкості та забезпечення стабільного розвитку в довгостроковій перспективі.

Таким чином, методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства повинні ґрунтуватися на системності, комплексності та адаптивності до умов функціонування підприємства, що сприятиме підвищенню ефективності управління, зміцненню фінансової стійкості та забезпеченню сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Таким чином, у ході аналізу теоретичних та методичних засад покращення фінансового стану підприємства в умовах кризи встановлено, що фінансовий стан є комплексною економічною категорією, яка відображає результат взаємодії виробничої, операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Узагальнення наукових підходів дозволило визначити, що ключовими характеристиками фінансового стану виступають платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність, прибутковість та ефективність використання ресурсів. Водночас доведено, що особливу роль у його оцінюванні відіграють показники прибутку та рентабельності, оскільки саме вони інтегрують вплив усіх внутрішніх і зовнішніх факторів та дозволяють об'єктивно оцінити результативність діяльності підприємства. Також встановлено, що фінансовий стан формується під впливом широкого спектра факторів – від внутрішніх управлінських рішень до макроекономічних умов, які особливо загострюються в кризових ситуаціях.

Дослідження методичних підходів до оцінки фінансового стану підприємства показало, що найбільш обґрунтованим є комплексне застосування горизонтального, вертикального та коефіцієнтного аналізу у поєднанні з сучасними методами моделювання, прогнозування та системами раннього попередження фінансових ризиків. Виявлено, що жоден із існуючих методів не є універсальним, а їх ефективність зростає лише за умови системного використання з урахуванням галузевих особливостей підприємства. Отже, оцінка фінансового стану розглядається як безперервний аналітичний процес, що забезпечує інформаційну базу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості, підвищення ефективності діяльності та забезпечення довгострокового розвитку підприємства, особливо в умовах кризових явищ.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

2.1. Техніко-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд» є одним із найбільших підприємств роздрібної торгівлі в Україні, що спеціалізується на реалізації продовольчих і непродовольчих товарів через мережу сучасних супермаркетів. Компанія входить до складу великої торговельно-промислової групи Fozzy Group та займає провідні позиції на ринку FMCG (товарів повсякденного попиту).

Підприємство здійснює свою діяльність у формі товариства з обмеженою відповідальністю, що передбачає розподіл статутного капіталу між засновниками та обмеження їх відповідальності в межах внесків. Станом на 2025 рік статутний капітал компанії становить понад 18 млрд грн, що свідчить про значний рівень фінансової бази та інвестиційної привабливості підприємства. Управління діяльністю здійснюється керівником, а також сформованою системою управління, яка включає фінансові, операційні та адміністративні підрозділи.

Основним видом діяльності підприємства є роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах із переважанням продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів. Водночас компанія здійснює широкий спектр додаткових видів діяльності, зокрема у сферах логістики, виробництва харчової продукції, ІТ, маркетингу, оренди нерухомості та інших послуг, що забезпечує диверсифікацію бізнесу та зниження ризиків [Консолідований звіт про управління за 2025 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/73b1c6e4-57f0-43f0-99cd-1dd6e3cd0d52.pdf>].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд» зареєстроване 05 серпня 2016 року та функціонує відповідно до чинного законодавства України.

Підприємство має організаційно-правову форму товариства з обмеженою відповідальністю, що передбачає розподіл відповідальності учасників у межах їхніх внесків до статутного капіталу. Станом на дату формування довідки підприємство має статус діючого (табл.2.1.).

Таблиця 2.1 – Основні організаційно-економічні характеристики ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Показник	Характеристика
Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд»
Скорочена назва	ТОВ «Сільпо-Фуд»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Основний вид діяльності	Роздрібна торгівля продуктами харчування
Рік заснування	2016
Місцезнаходження	м. Київ
Керівник	Лесько Юрій Анатолійович
Статутний капітал	18 127 940 081 грн
Кількість працівників	32 367 осіб
Основний власник	Інвестиційний фонд «Рітейл Капітал»

Юридична адреса підприємства: м. Київ, проспект Павла Тичини, будинок 1-В, кабінет 188. Основним видом економічної діяльності підприємства є роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами (КВЕД 47.11).

Статутний капітал товариства становить 18 127 940 081,21 грн, що свідчить про значний масштаб діяльності підприємства та його фінансову спроможність. Єдиним засновником підприємства є ПАТ «ЗНВКІФ «Рітейл Капітал», частка якого у статутному капіталі становить 100% [Консолідований звіт про управління за 2025 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/73b1c6e4-57f0-43f0-99cd-1dd6e3cd0d52.pdf>].

Кінцевим бенефіціарним власником підприємства є Володимир

Костельман, який здійснює непрямий вирішальний вплив на діяльність товариства.

Керівництво підприємством здійснює директор Лесько Юрій Анатолійович, який також має право підпису від імені юридичної особи. Бухгалтерський облік веде Бруснік Лариса Дмитрівна.

Підприємство характеризується високим рівнем диверсифікації видів діяльності. Окрім основного напрямку – роздрібною торгівлі, воно здійснює діяльність у сферах:

- виробництва харчових продуктів;
- оптової торгівлі;
- ресторанного господарства;
- логістики та транспорту;
- інформаційних технологій;
- маркетингу та реклами;
- оренди нерухомого майна;
- науково-технічних досліджень.

Такий широкий спектр видів діяльності свідчить про комплексний характер функціонування підприємства, що поєднує виробничі, торговельні та сервісні процеси.

Окрему увагу слід приділити тому, що підприємство є правонаступником ТОВ «Рітейл Проперті», що вказує на процеси реорганізації та розвитку корпоративної структури.

З економічної точки зору, діяльність підприємства спрямована на забезпечення населення якісними продуктами харчування, задоволення споживчого попиту та отримання прибутку. Значний обсяг статутного капіталу, широка мережа діяльності та багатогалузева структура дозволяють підприємству займати стабільні позиції на ринку роздрібною торгівлі України.

1. Масштаби діяльності та ринкова позиція.

Станом на 2025 рік мережа супермаркетів «Сільпо» демонструє значні масштаби розвитку. Загальна кількість магазинів становить 308 супермаркетів, що функціонують у різних регіонах України. Загальна торговельна площа мережі досягає 431 886 м², а середня площа одного магазину становить 1402 м², що відповідає сучасним стандартам організації роздрібної торгівлі.

Окремим напрямом розвитку є преміальний сегмент, представлений делікатес-маркетами Le Silpo, яких налічується 4 одиниці із загальною площею 7175 м². що свідчить про орієнтацію компанії не лише на масового споживача, а й на більш вимогливі сегменти ринку (табл.2.2.) [Консолідований звіт про управління за 2025 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/73b1c6e4-57f0-43f0-99cd-1dd6e3cd0d52.pdf>].

Таблиця 2.2 – Основні показники діяльності мережі «Сільпо» за період 2023-2025 рр.

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, млрд грн			Відносне відхилення, %		
				2024/2023	2025/2024	2025/2023	2024/2023	2025/2024	2025/2023
Чистий дохід від реалізації, млрд грн	84,7	93,0	106,0	8,3	13,0	21,3	9,8	14,0	25,1
Собівартість реалізованої продукції, млрд грн	60,4	65,1	72,1	4,7	7,0	11,7	7,8	10,8	19,4
Валовий прибуток, млрд грн	24,3	27,9	33,9	3,6	6,0	9,6	14,8	21,5	39,5
Чистий прибуток (збиток), млрд грн	-1,85	0,15	1,13	2,00	0,98	2,98	-	653,3	-
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	29 514	31 366	32 367	1 852	1 001	2 853	6,3	3,2	9,7
Кількість супермаркетів, од.	316	312	308	4	4	8	1,3	-1,3	-2,5
Продуктивність праці, тис. грн/особу	2 871	2 964	3 275	93	311	404	3,2	10,5	14,1

Аналіз даних таблиці 2.2 свідчить про стійку позитивну динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства: чистий дохід зріс на 25,1%, валовий прибуток – на 39,5%, а продуктивність праці – на 14,1%. Особливо вагомим є перехід від чистого збитку в 1,85 млрд грн у 2023 році до чистого

прибутку в 1,13 млрд грн у 2025 році, що засвідчує успішну адаптацію бізнес-моделі до умов воєнного часу. Незначне скорочення кількості магазинів (з 316 до 308) пов'язане з руйнуванням об'єктів у зонах активних бойових дій та відображає свідому стратегію ефективності мережі замість екстенсивного розширення.

2. Фінансово-економічні показники діяльності.

Фінансові результати діяльності підприємства у 2025 році свідчать про високий рівень економічної активності. Дохід компанії (без урахування ПДВ) становив 106 млрд грн, що є значним показником для підприємств роздрібно́ї торгівлі в Україні (табл.2.3.).

Такі показники свідчать про:

- 1) зростання споживчого попиту;
- 2) ефективну маркетингову політику;
- 3) розширення асортименту товарів;
- 4) розвиток онлайн-торгівлі та логістичних сервісів.

Разом із тим, аналіз ліквідності підприємства виявляє певні проблемні аспекти. Коефіцієнт поточної ліквідності становить 0,45, що є нижчим за нормативне значення (1–2), коефіцієнт швидкої ліквідності – 0,19, а абсолютної – 0,06, що свідчить про недостатній рівень забезпечення короткострокових зобов'язань ліквідними активами.

Динаміку техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр. представлено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025

рр.

№ з/п	Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, млрд. грн			Відносне відхилення, %		
					2024/2023	2025/2024	2025/2023	2024/2023	2025/2024	2025/2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2	Обсяг виробництва продукції, млрд грн	84,7	93,0	106,0	8,3	13,0	21,3	9,8	14,0	25,1
3	Обсяг реалізованої продукції, млрд грн	84,7	93,0	106,0	8,3	13,0	21,3	9,8	14,0	25,1
4	Собівартість реалізованої продукції, млрд грн	60,4	65,1	72,1	4,7	7,0	11,7	7,8	10,8	19,4
5	Повна собівартість реалізованої продукції, млрд грн	62,1	66,8	74,0	4,7	7,2	11,9	-1,4	10,8	19,2
6	Витрати на 1 грн продукції, грн/грн	0,73	0,72	0,70	-0,01	-0,02	-0,03	1,4	-2,8	4,1
7	Середньорічна вартість ОЗ, млрд грн	21,3	22,5	23,8	1,2	1,3	2,5	5,6	5,8	11,7
8	Фондовіддача ОЗ, грн/грн	3,98	4,13	4,45	0,15	0,32	0,47	3,8	7,7	11,8
9	Фондомісткість, грн/грн	0,25	0,24	0,22	-0,01	-0,02	-0,03	-4	-8,3	-12
10	Фондоозбросність, тис грн/особу	720	718	735	-2	17	15	-0,3	2,4	2,1
11	Середня кількість працівників, осіб	29 514	31 366	32 367	1 852	1 001	2 853	6,3	3,2	9,7
12	Виробіток на одного працівника, тис. грн/особу	2 871	2 964	3 275	93	311	404	3,2	10,5	14,1
13	Фонд оплати праці, млрд грн	8,15	9,24	10,82	1,09	1,58	2,67	13,4	17,1	32,8

№ з/п	Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, млрд. грн			Відносне відхилення, %		
					2024/2023	2025/2024	2025/2023	2024/2023	2025/2024	2025/2023
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
14	Середньомісячна зарплата, тис. грн	23,0	24,5	27,8	1,5	3,3	4,8	6,5	13,5	20,9
15	Чистий дохід від реалізації, млрд грн	84,7	93,0	106,0	8,3	13,0	21,3	9,8	14,0	25,1
16	Валовий прибуток, млрд грн	24,3	27,9	33,9	3,6	6,0	9,6	14,8	21,5	39,5
17	Фінансовий результат від операційної діяльності, млрд грн	1,14	2,91	3,39	1,77	0,48	2,25	155,3	16,5	197,4
18	Фінансовий результат до оподаткування, млрд грн	1,02	2,55	3,10	1,53	0,55	2,08	150,0	21,6	203,9
19	Чистий фінансовий результат, млрд грн	-1,85	0,15	1,13	2,00	0,98	2,98	—	653,3%	—
20	Загальна рентабельність виробництва, %	2,8	5,7	10,8	2,9	5,1	8,0	103,6	189,5	285,7
21	Рентабельність одиниці продукції, %	3,1	5,6	8,9	2,5	3,3	5,8	80,6	158,9	187,1
22	Рентабельність продажів, %	1,35	3,13	3,20	1,78	0,07	1,85	131,9	2,2	137,0

Аналіз техніко-економічних показників ТОВ «Сільпо-Фуд» свідчить про стійку позитивну динаміку більшості ключових параметрів. На підприємстві спостерігається стійке зростання чистого доходу від реалізації: у 2024 році порівняно з 2023 роком він збільшився на 8,3 млрд грн (+9,8%), у 2025 році – ще на 13,0 млрд грн (+14,0%), а за весь період – на 21,3 млрд грн (+25,1%), що свідчить про успішну адаптацію мережі до кризових умов, розширення онлайн-торгівлі та ефективну маркетингову політику.

Собівартість реалізованої продукції зросла меншими темпами (+19,4% за три роки), що дозволило значно наростити валовий прибуток. Валовий прибуток збільшився на 9,6 млрд грн, або на 39,5%. Така динаміка свідчить про підвищення ефективності закупівельної діяльності та оптимізацію асортименту. На рисунку 2.1 продемонстрований графік динаміки зміни чистого доходу, собівартості та валового прибутку.

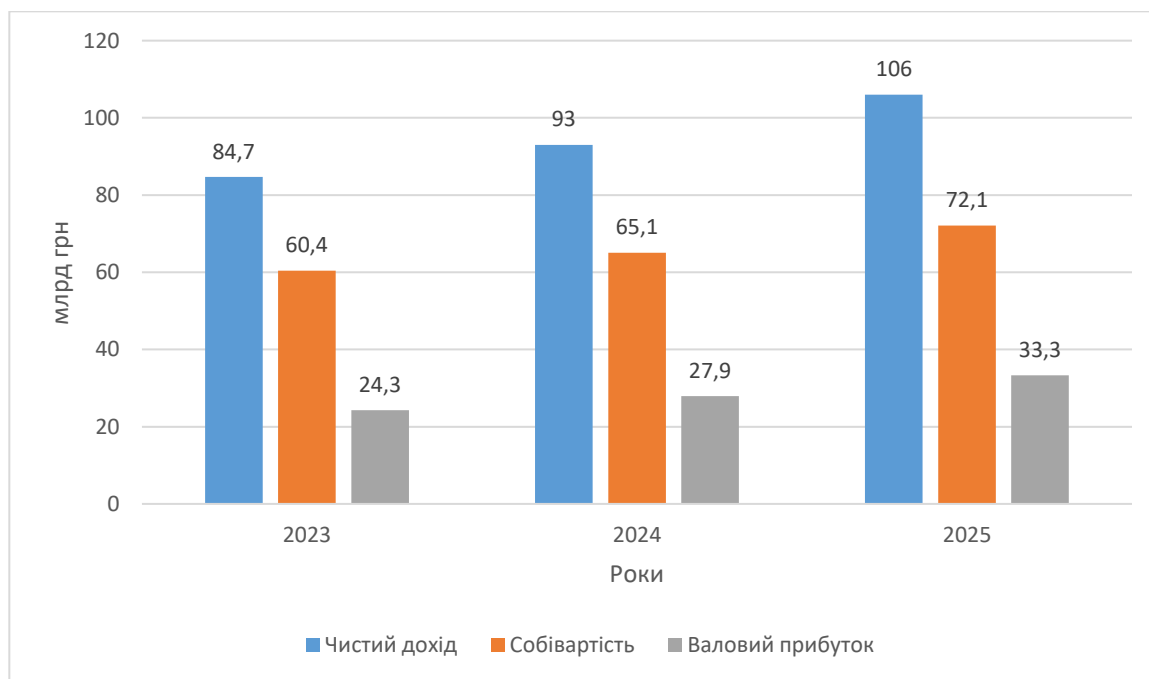


Рисунок 2.1 - Динаміка чистого доходу, собівартості та валового прибутку за період 2023-2025 рр.

Особливо високими темпами зростає операційний прибуток: у 2024 році

він зріс у 2,55 раза (+155,3%), у 2025 році – ще на 16,5%. Загальне зростання за період склало 197,4%, що є наслідком контролю над адміністративними та збутовими витратами, а також ефекту масштабу. Найважливішим результатом є вихід підприємства з чистого збитку (–1,85 млрд грн у 2023 р.) на чистий прибуток у 1,13 млрд грн у 2025 році, що стало можливим завдяки зменшенню від’ємних курсових різниць, скороченню втрат від знецінення активів та отриманню додатних фінансових доходів. Подолання збитковості – ключовий індикатор відновлення фінансового здоров’я компанії. Динаміка зміни операційного та чистого прибутку на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.2.

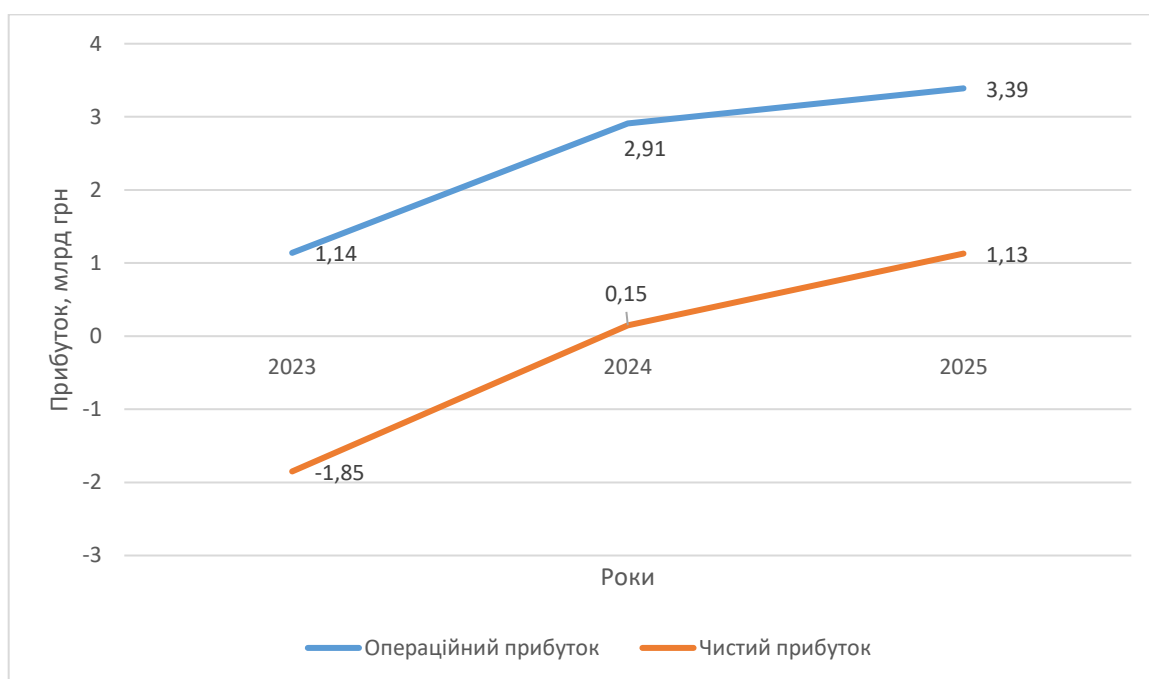


Рисунок 2.2 - Динаміка операційного та чистого прибутку за період 2023-2025 рр.

Активи підприємства зросли на 6,4 млрд грн (+19,2%), що свідчить про розширення майнової бази. Власний капітал залишається від’ємним, але його дефіцит скоротився на 4,1 млрд грн (з –10,4 до –6,3 млрд грн), що відбулося завдяки додатковим внескам власників до статутного капіталу та накопиченню

нерозподіленого прибутку. Поточні зобов'язання зросли лише на 2,7 млрд грн (+9,1%), що є помірним збільшенням. Тим не менш, співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань залишається низьким, що вказує на потребу в подальшій реструктуризації боргів. Динаміка зміни активів, власного капіталу та поточних зобов'язань на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.3.

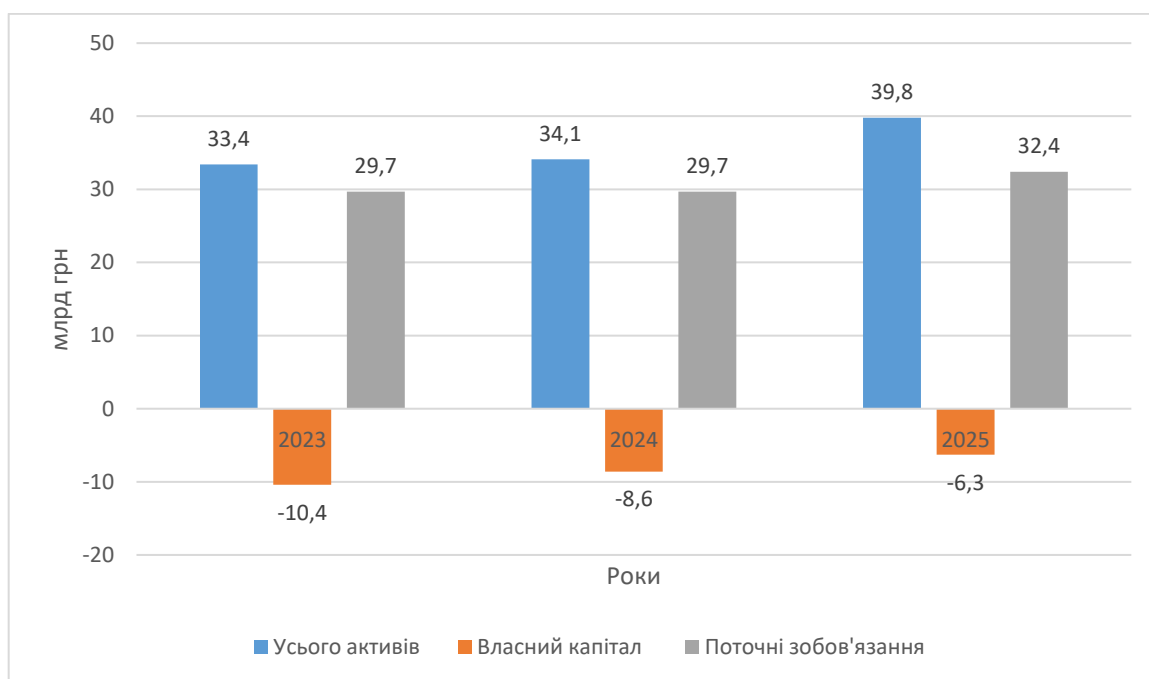


Рисунок 2.3 - Динаміка активів, власного капіталу та поточних зобов'язань за період 2023-2025 рр.

Чисельність працівників зросла на 2 853 особи (+9,7%), що пов'язано з розширенням діяльності та відкриттям нових напрямків (онлайн-доставка, власна логістика). Водночас продуктивність праці збільшилася на 14,1% (з 2 871 до 3 275 тис. грн/ос.). Випереджаюче зростання продуктивності порівняно з чисельністю свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів, що досягнуто за рахунок автоматизації процесів та покращення організації праці. Динаміка зміни чисельності працівників та продуктивності

праці на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.4.

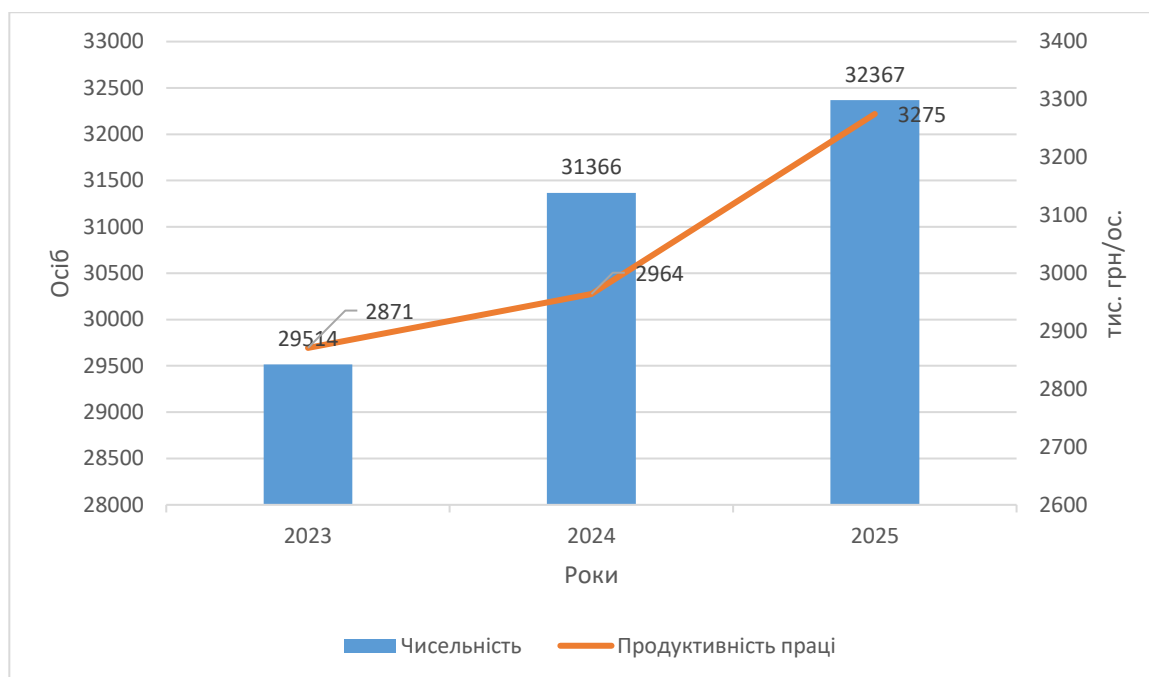


Рисунок 2.4 - Динаміка чисельності працівників та продуктивності праці за період 2023-2025 рр.

Кількість магазинів скоротилася на 8 одиниць (-2,5%) за три роки, що пов'язано з оптимізацією мережі (закриття нерентабельних точок) та наслідками війни (руйнування або тимчасова окупація частини об'єктів). Незважаючи на зменшення кількості торгових точок, чистий дохід продовжував зростати (+25,1%), що свідчить про підвищення ефективності роботи діючих магазинів: зростання середнього чеку, покращення асортименту, розвиток онлайн-продажів. Динаміка зміни кількості магазинів на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.5.

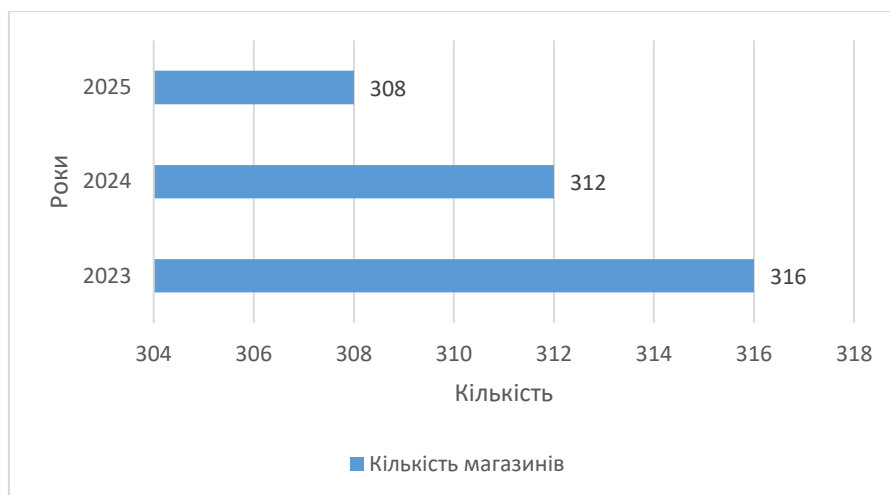


Рисунок 2.5 - Динаміка зміни кількості магазинів за період 2023-2025 рр.

Витрати на 1 гривню продукції скоротилися на 3,3 копійки ($-4,6\%$), що означає, що підприємство стало більш ефективно використовувати ресурси: на кожну гривню доходу тепер витрачається менше коштів. Зниження показника відбулося завдяки оптимізації логістики, централізації закупівель та масштабуванню бізнесу, так як постійні витрати розподіляються на більший обсяг продажів. Це позитивна тенденція, яка безпосередньо впливає на зростання рентабельності. Динаміка зміни витрат на 1 гривню продукції на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.6.

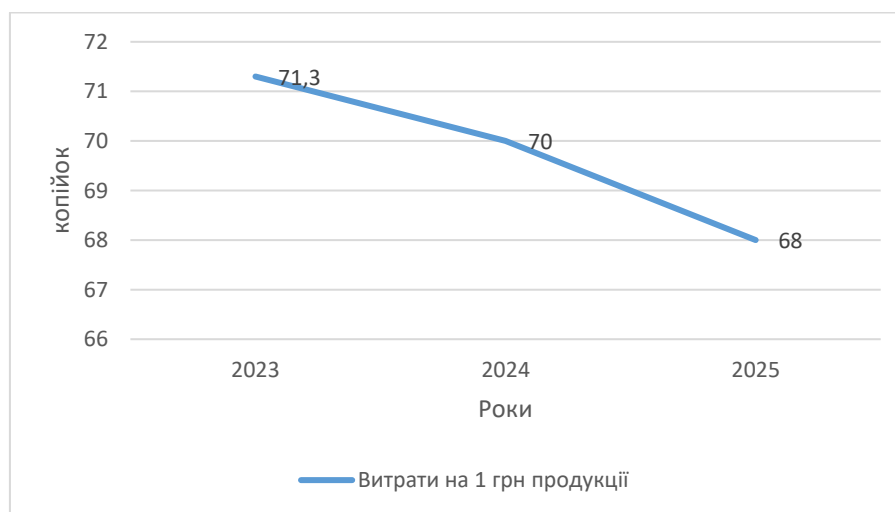


Рисунок 2.6 - Динаміка зміни витрат на 1 гривню продукції за період 2023-2025 рр.

Валова рентабельність продажів зросла на 3,3 в.п. (до 32,0%), що підтверджує покращення цінової політики та роботи з постачальниками. Операційна рентабельність збільшилася більш ніж удвічі (з 1,35% до 3,20%) – це свідчить про ефективний контроль за адміністративними та збутовими витратами. Найбільш значне зростання демонструє ROA: з 2,0% до 9,5%. Кожна гривня активів почала приносити майже вп'ятеро більше прибутку, що є результатом підвищення оборотності активів та зростання чистого прибутку. Динаміка зміни показників рентабельності на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.7.

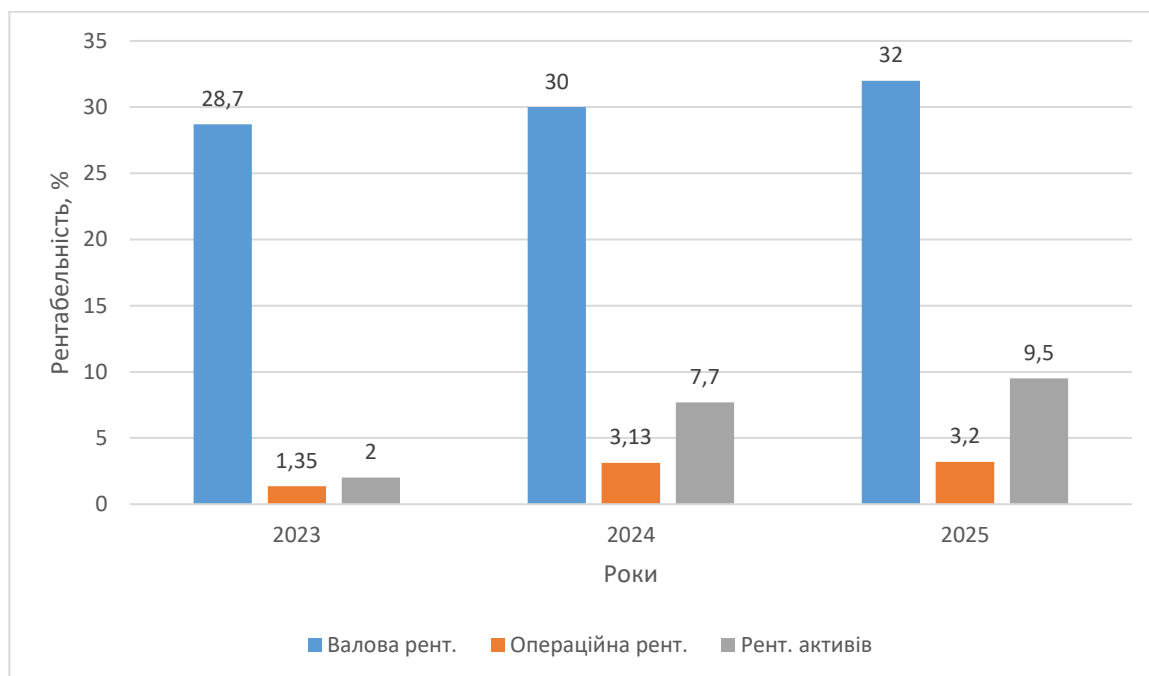


Рисунок 2.7 - Динаміка зміни показників рентабельності за період 2023-2025 рр.

Фонд оплати праці зріс на 2,67 млрд грн (+32,8%), а середньомісячна заробітна плата – на 4,8 тис. грн (+20,9%). Зростання зарплати частково пов'язане з інфляційними процесами в країні, а також із необхідністю утримання кваліфікованих кадрів в умовах воєнного часу. Важливо, що продуктивність праці зростала вищими темпами (+14,1%), ніж реальна заробітна плата (з

урахуванням інфляції), що є позитивним сигналом для роботодавця. Однак випереджаюче зростання ФОП порівняно з чисельністю (32,8% проти 9,7%) вказує на суттєве підвищення заробітної плати кожного працівника. Динаміка зміни фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати на підприємстві ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023-2025 рр. продемонстрована на рис. 2.8.

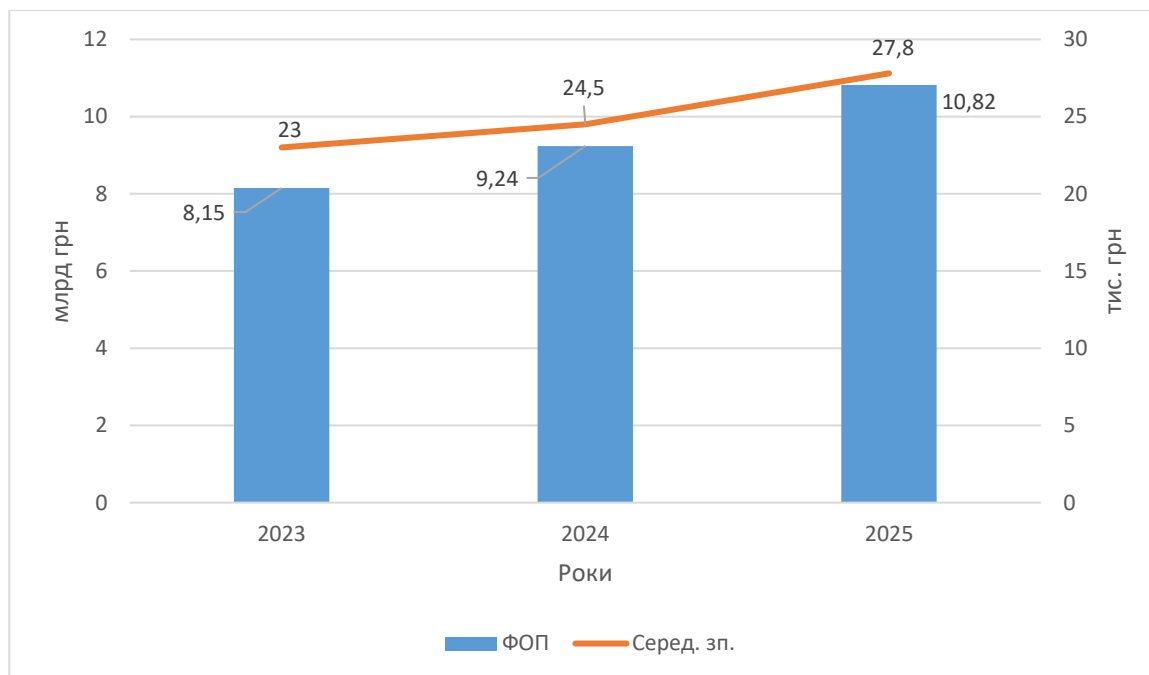


Рисунок 2.8 - Динаміка зміни фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати рентабельності за період 2023-2025 рр.

У структурі активів, зображеної на рисунку 2.9, переважають необоротні активи 63,5%, що є типовим для торговельної мережі зі значними основними засобами, довгостроковими орендними правами та програмним забезпеченням. Оборотні активи на 20,8% складаються із запасів, які є критичними для безперервної торгівлі, та на 9,4% – із дебіторської заборгованості. Частка грошових коштів становить 5%, що підкреслює обмежену абсолютну ліквідність, виявлену в другому розділі роботи.

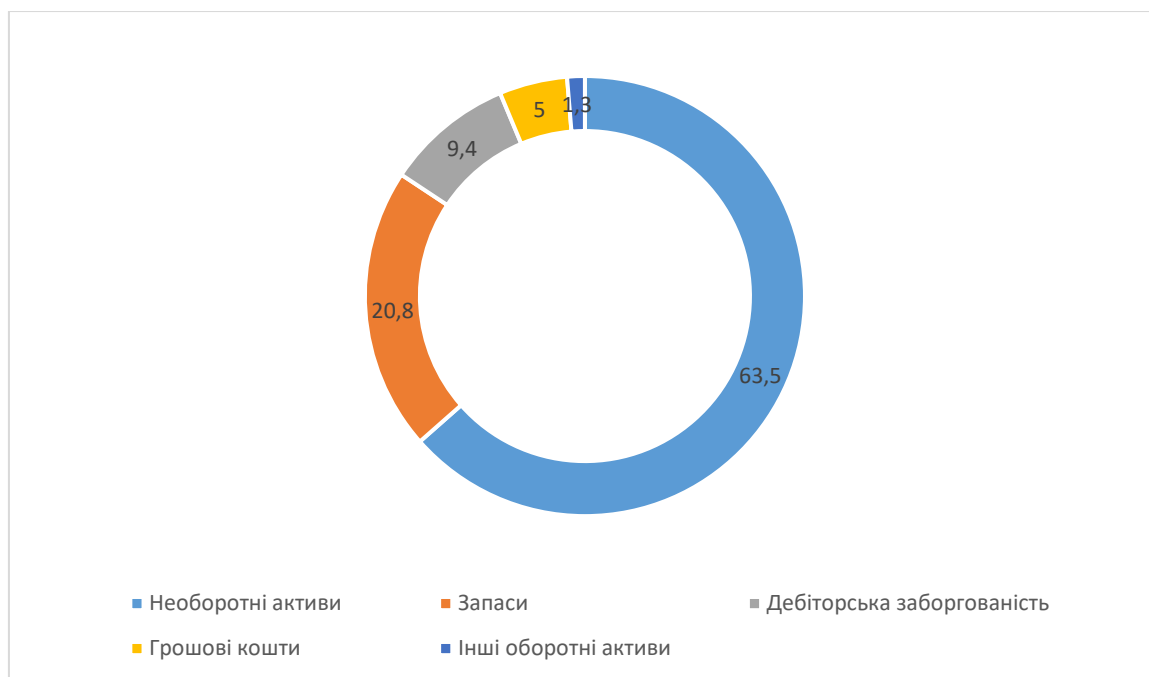


Рисунок 2.9 - Структура активів ТОВ «Сільпо-Фуд» станом на 31.12.2025, %

3. Організаційна структура та корпоративні зв'язки.

ТОВ «Сільпо-Фуд» має складну організаційну структуру, яка включає дочірні та асоційовані підприємства. До дочірніх компаній належать:

- 1) підприємства, пов'язані з управлінням активами;
- 2) компанії аграрного сектору;
- 3) організації соціального спрямування.

Наявність таких структур дозволяє підприємству:

- 1) оптимізувати управління активами;
- 2) забезпечувати стабільність постачання продукції;
- 3) реалізовувати соціальні ініціативи.

Асоційовані компанії також відіграють важливу роль у забезпеченні функціонування бізнесу, зокрема у сфері інвестицій та управління майновими комплексами.

Для об'єктивної оцінки масштабів діяльності та ринкової позиції ТОВ «Сільпо-Фуд» необхідно зіставити його ключові показники з аналогічними показниками основних конкурентів. Ринок роздрібної торгівлі продовольчими

товарами України є висококонкурентним, особливо в умовах кризи, спричиненої повномасштабною війною. Найбільшими гравцями тут виступають національні мережі, що відрізняються форматами, масштабами, ціновою політикою та рівнем цифровізації. У таблиці 2.4 наведено порівняльну характеристику основних учасників ринку станом на 2025 рік за найбільш показовими параметрами.

Таблиця 2.4 Основні конкуренти ТОВ «Сільпо-Фуд» на ринку

Показник	ТОВ «Сільпо-Фуд»	АТБ-маркет	Novus	Varus	Fozzy Cash&Carry
Кількість магазинів, од.	308	1 300	115	115	55
Товарообіг , млрд грн	106,0	300,0	35,0	25,0	18,0
Частка ринку, %	10,0	28,0	3,5	2,5	2,0
Чистий дохід на 1 магазин, тис грн	344,2	230,8	304,3	217,4	327,3
Середня площа магазину, м ²	1 402	500	780	730	3 000
Загальна торгова площа, тис. м ²	432	650	90	84	165
Товарообіг на 1 м ² площі, тис. грн/м ²	245,4	461,5	388,9	297,6	109,1
Кількість працівників, тис. осіб	32,4	50,0	10,0	9,0	5,0
Товарообіг на 1 працівника, тис грн	3,27	6,00	3,50	2,78	3,60
Середньомісячна зарплата, тис. грн	27,8	22,0	25,0	23,0	24,0
Кількість користувачів додатку, тис осіб	4,2	3,5	0,8	0,5	–
Кількість розподільчих центрів, од.	6	10	2	3	4
Обсяг власного виробництва, тис. т/рік	37,3	5,0	8,0	7,0	–
Кількість населених пунктів з доставкою, од.	450	300	50	80	–
Наявність програми лояльності	Так (кешбек)	Так (знижка)	Так	Так	Так (карта)

Найбільшу частку ринку займає мережа дискаунтерів АТБ-маркет – близько 28%, що зумовлено найбільшою кількістю магазинів (~1 300) та агресивною ціновою політикою. ТОВ «Сільпо-Фуд» посідає друге місце з часткою ~10%, що підтверджує його статус одного з лідерів, хоча й зі значним відривом від АТБ. Мережі Novus, Varus та Fozzy разом контролюють близько 8% ринку. Понад половину ринку (54%) займають інші оператори – незалежні магазини, невеликі регіональні мережі, ринки та міні-маркети, що свідчить про високий рівень фрагментованості ринку та потенціал для подальшої консолідації. Для «Сільпо» збільшення частки ринку можливе за рахунок подальшого розвитку онлайн-торгівлі, розширення в регіонах та залучення покупців через програми лояльності.

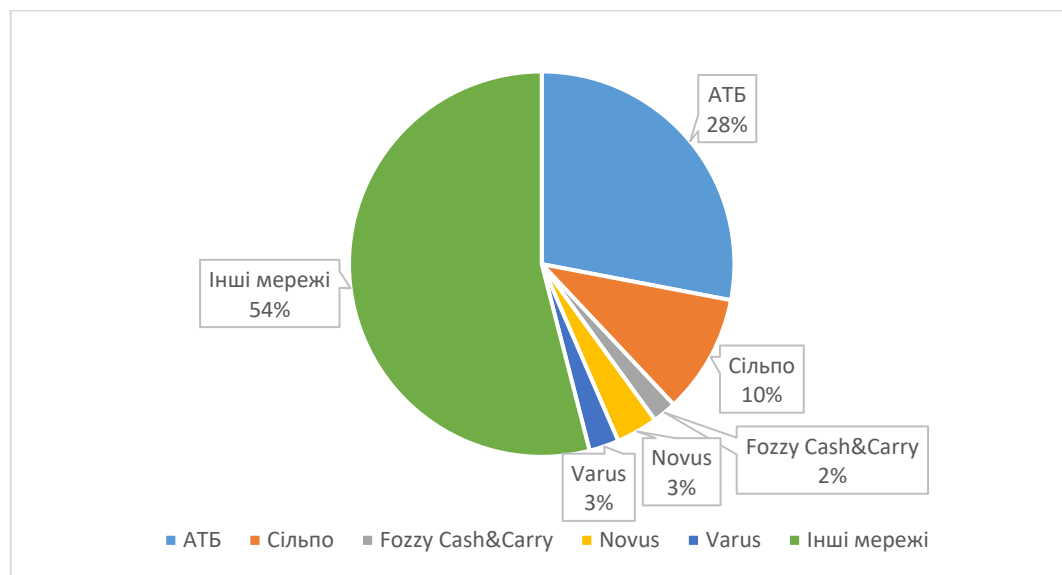


Рисунок 2.10 - Орієнтовна частка ринку основних гравців роздрібної торгівлі продовольчими товарами України у 2025 році, %

За доходом на один магазин «Сільпо» (344,2 тис грн) випереджає всіх, окрім Fozzy (327,3 тис грн) – але Fozzy працює у форматі Cash&Carry з дуже великими площами (середня 3000 м²). Водночас за ефективністю використання квадратного метра АТБ є беззаперечним лідером (461,5 тис. грн/м²) завдяки високій щільності викладки та низьким цінам. «Сільпо» отримує

з 1 м² лише 245,4 тис. грн, що є другим результатом з кінця, що пояснюється більш просторим форматом супермаркету, наявністю зон відпочинку та власного виробництва, які потребують додаткових площ. Novus демонструє збалансовані показники. Ефективність використання однієї торгової точки та 1 м² площі в конкурентів у 2025 році продемонстрована на рис. 2.11.

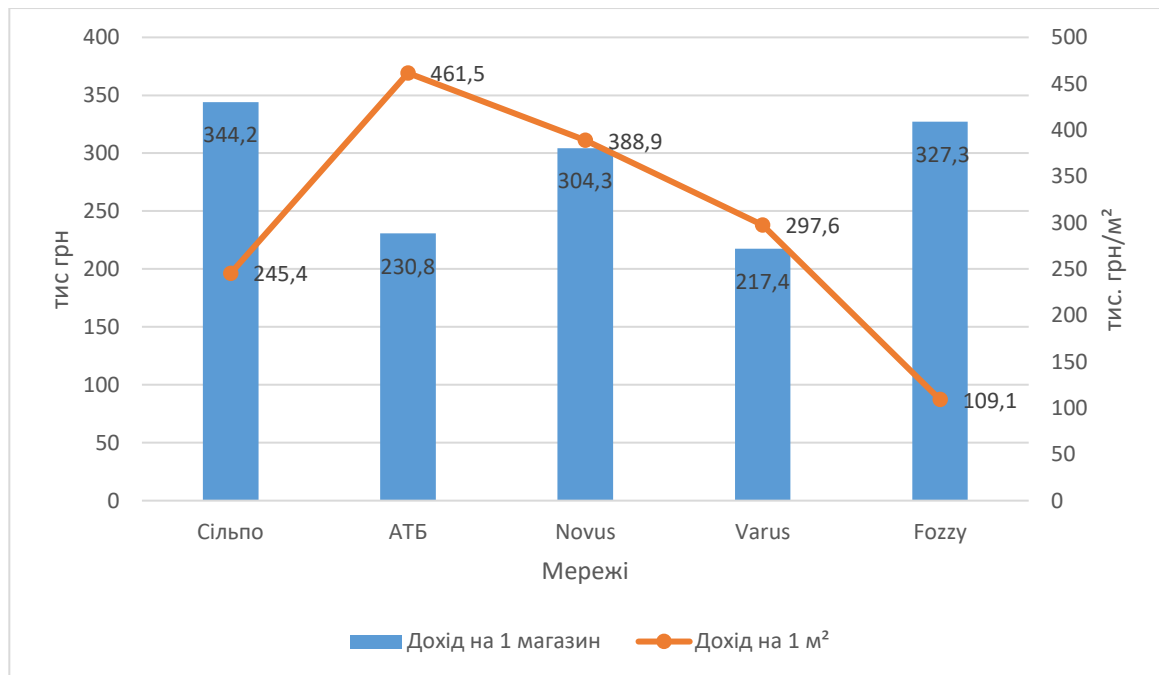


Рисунок 2.11 - Ефективність використання однієї торгової точки та 1 м² площі в конкурентів у 2025 році

Продуктивність праці в АТБ (6,0 тис грн/особу) майже вдвічі вища, ніж у «Сільпо» (3,27 тис грн), що досягається за рахунок меншої кількості персоналу на один магазин (оптимізація) та більшого товарообігу. Водночас «Сільпо» пропонує найвищу заробітну плату (27,8 тис. грн), що на 26% більше, ніж в АТБ. Це свідчить про соціальну орієнтованість «Сільпо» та прагнення утримувати кваліфікований персонал. Novus має помірні показники, Varus – найнижчу продуктивність і зарплату. Fozzy демонструє середні значення.

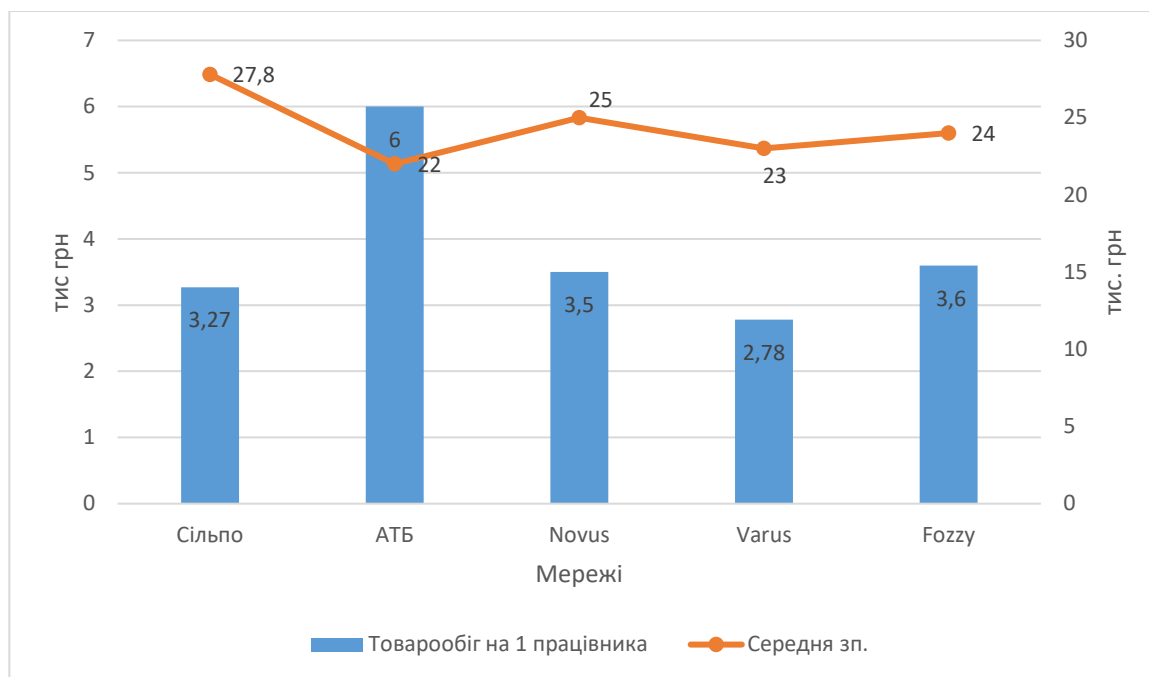


Рисунок 2.12 - Продуктивність праці та середньомісячна заробітна плата

Суттєвою конкурентною перевагою ТОВ «Сільпо-Фуд» є власне виробництво обсягом 37,3 тис. т продукції на рік – показник, який у разі перевищує аналогічні можливості Novus (~8,0 тис. т) та Varus (~7,0 тис. т), тоді як АТБ і Fozzy мають лише базові потужності. Власне виробництво дозволяє підтримувати вищу валову маржу та формувати унікальну асортиментну пропозицію.

За рівнем цифровізації ТОВ «Сільпо-Фуд» також посідає провідну позицію: 4,2 тис активних користувачів мобільного застосунку перевищують аналогічний показник АТБ (~3,5 тис) та значно випереджають Novus і Varus, що забезпечує підприємству стабільну базу лояльних покупців та додатковий канал збуту через онлайн-доставку в 450+ населених пунктах.

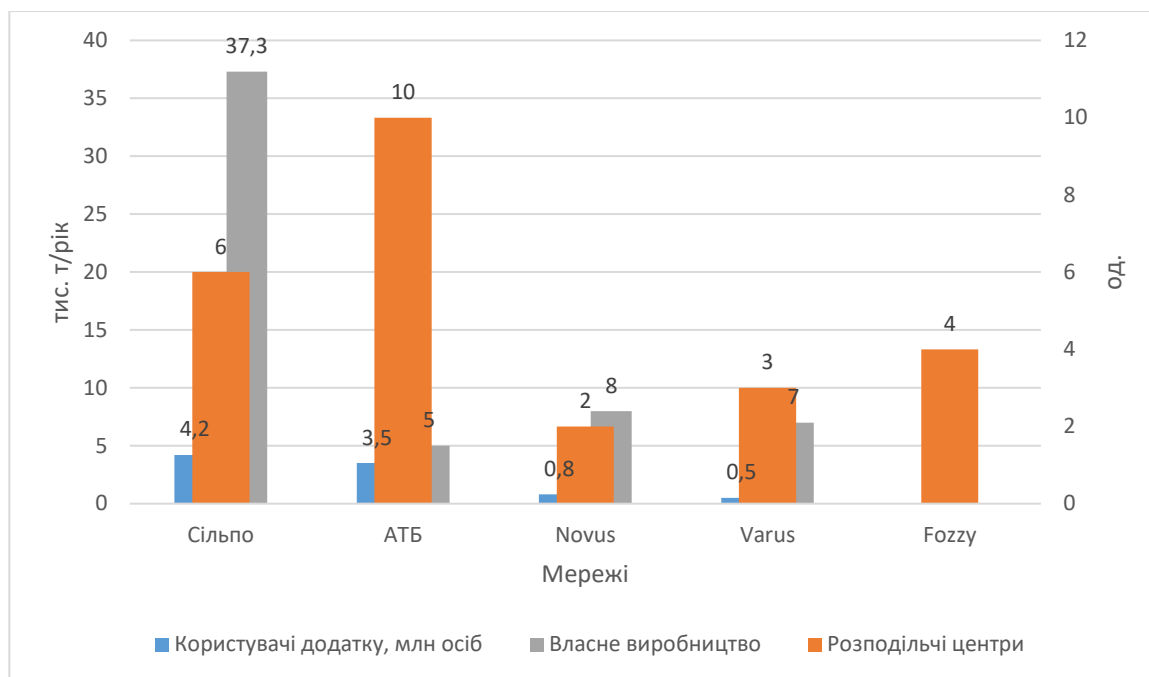


Рисунок 2.13 - Цифровізація, логістика та власне виробництво

Таким чином, незважаючи на поступку АТБ за кількістю магазинів та загальним товарообігом, ТОВ «Сільпо-Фуд» займає лідируючу позицію в сегменті повноформатних супермаркетів і перевершує конкурентів за ефективністю однієї торгової точки, масштабом власного виробництва, рівнем цифровізації та умовами праці. Конкурентна стратегія підприємства базується не на екстенсивному розширенні мережі, а на підвищенні якості сервісу, розвитку власного виробництва та цифрових каналів продажу.

4. Власне виробництво як конкурентна перевага.

Однією з ключових особливостей діяльності підприємства є наявність розвиненого власного виробництва. Компанія активно розвиває напрямки кулінарії, пекарства, кондитерського виробництва та готових страв.

Зокрема:

- 1) функціонує 225 пекарень;
- 2) діє 328 кулінарних цехів;
- 3) працює 288 піца-станцій;

- 4) функціонує 147 точок приготування суші;
- 5) організовано спеціалізовані виробництва копченостей та кондитерських виробів.

Загальний обсяг кулінарної продукції становить понад 37 тис. тонн на рік, що забезпечує:

- 1) високу якість продукції;
- 2) контроль виробничого процесу;
- 3) зменшення залежності від постачальників;
- 4) формування унікальної пропозиції для споживачів.
5. Логістична система та інфраструктура.

Важливим елементом діяльності підприємства є ефективна логістична система. Компанія має 6 розподільчих центрів загальною площею майже 148 тис. м², які забезпечують зберігання та розподіл товарів по всій мережі [Консолідований звіт про управління за 2025 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/73b1c6e4-57f0-43f0-99cd-1dd6e3cd0d52.pdf>].

Автотранспортна система включає 336 вантажних автомобілів, що дозволяє здійснювати безперебійні поставки продукції. Загальний річний пробіг транспорту перевищує 51 тис км, що характеризує високий рівень логістичної активності.

6. Цифровізація та інновації.

Компанія активно впроваджує цифрові технології у свою діяльність. Мобільний застосунок «Сільпо» має понад 4,2 тис користувачів, а щомісячна активна аудиторія становить понад 2,2 тис осіб.

Онлайн-супермаркет забезпечує доставку у більш ніж 450 населених пунктів, що значно розширює географію діяльності. Окремим інноваційним напрямом є сервіс швидкої доставки ЛОКО, який працює у 59 містах із середнім часом доставки близько 27 хвилин.

Також впроваджено сучасні технології обслуговування:

- 1) самокаси;
 - 2) система Scan&Go («Вільнокаса»);
 - 3) програми лояльності та кешбек-сервіси.
7. Кадровий потенціал підприємства.

Кількість працівників компанії становить понад 32 тис. осіб, що робить її одним із найбільших роботодавців у сфері ритейлу в Україні. Підприємство активно інвестує у розвиток персоналу через навчальні програми, тренінги та корпоративні заходи (табл.2.4.).

Особлива увага приділяється соціальному захисту працівників:

- 1) медичне страхування;
 - 2) страхування життя;
 - 3) психологічна підтримка;
 - 4) програми адаптації та розвитку.
8. Соціальна відповідальність та вплив війни.

Діяльність підприємства зазнала суттєвого впливу внаслідок воєнних дій в Україні. Протягом 2022–2025 років було пошкоджено або зруйновано 32 супермаркети, частина яких відновлена. Частина об'єктів знаходиться на тимчасово окупованих територіях.

Незважаючи на це, компанія продовжує стабільно функціонувати та підтримувати економіку країни. Значна увага приділяється благодійній діяльності:

- 1) підтримка Збройних Сил України;
- 2) допомога лікарням і переселенцям;
- 3) фінансування соціальних проєктів.

Загальна сума благодійної допомоги становить десятки мільйонів гривень, що підтверджує високий рівень соціальної відповідальності бізнесу.

Таблиця 2.4 – Узагальнені операційні, фінансові та сервісні показники ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

Група показників	Показник	Значення	Норматив	Оцінка
Ліквідність	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,45	1–2	Нижче норми
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,19	$\geq 0,7$	Критично низький
	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,06	$\geq 0,2$	Низький
Виробнича діяльність	Пекарні	225	–	–
	Кулінарні цехи	328	–	–
	Піца-станції	288	–	–
	Точки суші	147	–	–
	Обсяг кулінарної продукції	37 294 тонн/рік	–	Високий рівень виробництва
Логістика	Розподільчі центри	6	–	–
	Загальна площа РЦ	147 871 м ²	–	Високий рівень інфраструктури
	Кількість вантажних авто	336	–	Розвинена логістика
	Річний пробіг транспорту	51,44 тис км	–	Значні масштаби операцій
Цифрові сервіси	Користувачі мобільного застосунку	4,22 тис	–	Високий рівень цифровізації
	Активні користувачі (щомісяця)	2,21 тис	–	Стабільна аудиторія
	Покриття доставки	450+ населених пунктів	–	Широка географія
	Міста LOKO	59	–	Розвиток швидкої доставки
	Середній час доставки	27 хв	–	Висока оперативність

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство є одним із найбільших ритейлерів України, який характеризується розвинутою багатофункціональною структурою, масштабною торговельною мережею, потужною логістичною інфраструктурою та значним рівнем цифровізації бізнес-процесів.

Компанія має розгалужену мережу супермаркетів і форматів різного типу, власне виробництво (пекарні, кулінарні та кондитерські цехи, піца-станції, суші-точки), а також розвинену систему логістики, що забезпечує стабільне постачання продукції та безперервність торговельного процесу. Важливою складовою діяльності підприємства є також активний розвиток сервісних та цифрових напрямів, зокрема мобільного застосунку, програм лояльності, онлайн-доставки та партнерських сервісів.

Фінансові результати свідчать про значні масштаби діяльності підприємства: у 2025 році дохід компанії перевищив 106 млрд грн, а торговий оборот мережі демонструє позитивну динаміку зростання. Водночас аналіз ліквідності показує наявність певних фінансових обмежень, зокрема низькі значення коефіцієнтів ліквідності, що може свідчити про напружений фінансовий стан у короткостроковому періоді.

Окремо слід відзначити значний вплив зовнішніх факторів, насамперед воєнних дій, які призвели до руйнування частини торговельних об'єктів, однак підприємство продовжує відновлення діяльності, активно здійснює благодійні ініціативи та підтримує економіку України.

Отже, ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» характеризується як фінансово потужне, але водночас чутливе до кризових умов підприємство, діяльність якого потребує подальшого поглибленого аналізу фінансового стану.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства в умовах кризи

Товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-Фуд» є одним із найбільших операторів роздрібної торгівлі продуктами харчування в Україні, управляючи мережею супермаркетів «Сільпо», делікатес-маркетами Le Silpo, об'єктами e-commerce та власною логістичною інфраструктурою.

Досліджуваний період 2023–2025 років повністю охоплює етап

функціонування підприємства в умовах повномасштабної війни, що триває з лютого 2022 року. Протягом цих років компанія зіткнулася з безпрецедентними викликами: руйнуванням торговельних об'єктів і складів, розривами логістичних ланцюгів, окупацією частини територій, дефіцитом персоналу внаслідок мобілізації та міграції, а також із постійними атаками на енергетичну інфраструктуру. Попри це підприємство не лише зберегло операційну діяльність, а й продемонструвало помітне зростання масштабів бізнесу (Додаток А) [14;15;16].

Аудиторські висновки за 2023–2025 роки містять застереження, що стосуються оцінки очікуваних кредитних збитків за операціями з пов'язаними сторонами, справедливої вартості окремих активів та дотримання кредитних ковенантів. В аудиторських звітах неодноразово наголошується на суттєвій невизначеності щодо безперервності діяльності підприємства, що задає об'єктивний контекст для поглибленого фінансового аналізу.

Комплексне оцінювання фінансового стану здійснювалось за допомогою коефіцієнтного підходу, який охоплює показники ділової активності (оборотності), фінансової стійкості та структури капіталу, ліквідності, а також рентабельності. Розрахунки спираються на фактичні дані звітності та мають на меті виявити як критичні зони ризику, так і чинники стійкості, що сформувалися за час кризи.

1. Аналіз ділової активності

Ділова активність підприємства вимірюється через швидкість обертання його ресурсів – активів, капіталу, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. В умовах високої невизначеності та інфляційного тиску швидкість трансформації вкладених коштів у дохід стає вирішальним чинником фінансової гнучкості. Уповільнення оборотності може сигналізувати про затоварення, погіршення платіжної дисципліни контрагентів або неефективне використання майна, тоді як прискорення зазвичай свідчить про вивільнення

ресурсів і підвищення операційної ефективності. Для ТОВ «Сільпо-Фуд» аналіз оборотності дає змогу оцінити, наскільки швидко компанія перетворює свої значні товарні запаси, дебіторську заборгованість та основні засоби на грошові надходження в умовах постійних логістичних та безпекових обмежень.

Розрахунок коефіцієнтів здійснювався шляхом ділення чистого доходу від реалізації на середньорічну вартість відповідного показника. Наприклад, для 2023 року:

- 1) Коефіцієнт оборотності усіх активів (K_{oa}): чистий дохід 84 727 987 тис. грн; середні активи $= (33\,669\,438 + 33\,358\,509) / 2 = 33\,513\,973,5$ тис. грн. Тоді $K_{oa} = 84\,727\,987 / 33\,513\,973,5 = 2,53$.
- 2) Коефіцієнт оборотності постійних активів (K_{opa}): середні постійні активи $= (22\,214\,755 + 20\,386\,742) / 2 = 21\,300\,748,5$ тис. грн. $K_{opa} = 84\,727\,987 / 21\,300\,748,5 = 3,98$.
- 3) Коефіцієнт оборотності робочого капіталу ($K_{орк}$): робочий капітал на початок $= 11\,454\,683 - 28\,396\,118 = -16\,941\,435$ тис. грн; на кінець $= 12\,971\,767 - 29\,747\,435 = -16\,775\,668$ тис. грн; середній робочий капітал $= (-16\,941\,435 + -16\,775\,668) / 2 = -16\,858\,551,5$ тис. грн. $K_{орк} = 84\,727\,987 / -16\,858\,551,5 = -5,03$.
- 4) Коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{ооба}$): середні оборотні активи $= (11\,454\,683 + 12\,971\,767) / 2 = 12\,213\,225$ тис. грн. $K_{ооба} = 84\,727\,987 / 12\,213\,225 = 6,94$.
- 5) Коефіцієнт оборотності запасів ($K_{оз}$): середні запаси $= (5\,973\,568 + 4\,819\,319) / 2 = 5\,396\,443,5$ тис. грн. $K_{оз} = 84\,727\,987 / 5\,396\,443,5 = 15,70$.
- 6) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{од}$): середня дебіторська заборгованість $= (2\,620\,133 + 6\,543\,894) / 2 = 4\,582\,013,5$ тис. грн. $K_{од} = 84\,727\,987 / 4\,582\,013,5 = 18,49$.

7) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($K_{кз}$): середня кредиторська заборгованість = $(19\,041\,146 + 21\,437\,807) / 2 = 20\,239\,476,5$ тис. грн. $K_{кз} = 84\,727\,987 / 20\,239\,476,5 = 4,19$.

Аналогічним чином, із використанням середніх величин за відповідні періоди, обчислено показники для 2024 та 2025 років. Результати наведено в таблиці 2.5. [14;15;16].

Таблиця 2.5 – Показники ділової активності ТОВ «Сільпо-Фуд»

Показники	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +/-			Відносне відхилення, %		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023
Коефіцієнт оборотності активів (Коа)	2,53	2,76	2,87	0,23	0,11	0,34	9,1	4,0	13,4
Коефіцієнт оборотності постійних активів (Копа)	3,98	4,55	4,63	0,57	0,08	0,65	14,3	1,8	16,3
Коефіцієнт оборотності робочого капіталу (Корк)	-5,03	-5,66	-6,24	-0,63	-0,58	-1,21	-	-	-
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Кооба)	6,94	7,01	7,54	0,07	0,53	0,60	1,0	7,6	8,6
Коефіцієнт оборотності запасів (Коз)	15,70	15,30	13,56	-0,40	-1,74	-2,14	-2,5	-11,4	-13,6
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Код)	18,49	17,57	27,01	-0,92	9,44	8,52	-5,0	53,7	46,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз)	4,19	4,23	4,55	0,04	0,32	0,36	1,0	7,6	8,6

Отримані результати дають змогу простежити декілька важливих тенденцій у швидкості обертання ресурсів підприємства. Загальна оборотність активів стабільно підвищувалася – від 2,53 обороту в 2023 році до 2,87 обороту в

2025-му, який означає, що кожна гривня, вкладена в майно компанії, почала генерувати більше чистого доходу. Основою такого прискорення стало стрімке зростання виручки (на понад 21 млрд грн за три роки) за відносно помірною збільшення сукупних активів. Особливо показовою є динаміка оборотності постійних (необоротних) активів, яка зросла майже на півтора оберта. Підприємство ефективніше використовує свої основні засоби, торговельні площі та програмне забезпечення, що в умовах війни є свідченням раціонального управління наявними потужностями.

Від’ємне значення коефіцієнта оборотності робочого капіталу є прямим наслідком хронічного дефіциту власних оборотних коштів, який спостерігається протягом усього аналізованого періоду. Оскільки поточні зобов’язання стабільно перевищують оборотні активи, робочий капітал залишається від’ємним, що спотворює цей показник. Разом із тим, така ситуація підкреслює модель фінансування, за якої частина необоротних активів фактично покривається за рахунок короткострокових джерел. Оборотність оборотних активів залишалася відносно стабільною з легким трендом до зростання.

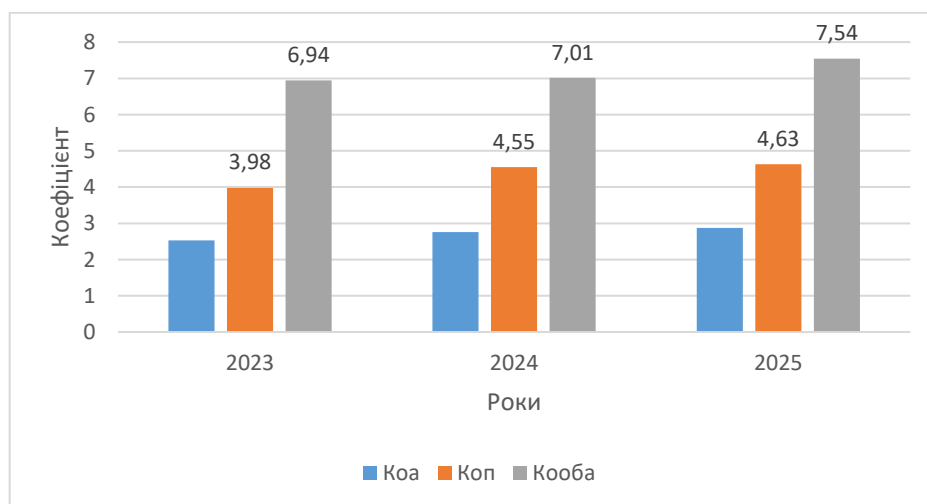


Рисунок 2.14 – Динаміка зміни коефіцієнтів оборотності активів ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Коефіцієнт оборотності запасів знизився з 15,70 у 2023 р. до 13,56 у 2025 р. (-2,14, -13,6%), що означає, що середній період зберігання товарів зріс з приблизно 23 днів до 27 днів. Уповільнення пов'язане з вимушеним накопиченням страхових запасів через логістичні ризики воєнного часу, а також зміною структури асортименту. В умовах нестабільності таке рішення є виправданим, оскільки дозволяє уникнути перебоїв у торгівлі.

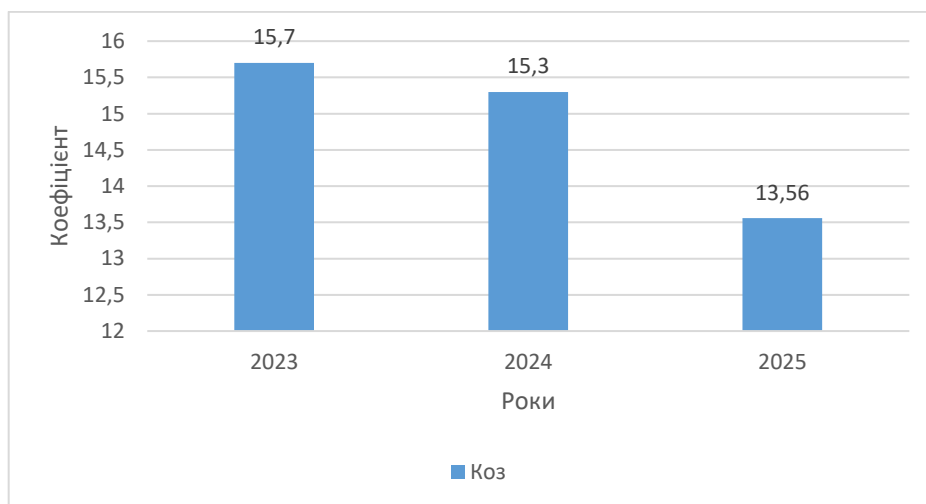


Рисунок 2.15 - Динаміка зміни коефіцієнтів оборотності запасів ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

У 2025 році відбувся різкий стрибок оборотності дебіторської заборгованості – до 27 оборотів, що означає скорочення середнього строку погашення дебіторки менш ніж до двох тижнів, що суттєво зменшило потребу в додатковому фінансуванні розривів ліквідності.

Водночас прискорення оборотності кредиторської заборгованості з 4,19 до 4,55 свідчить про те, що компанія скоротила строки розрахунків із постачальниками, зменшуючи залежність від комерційного кредиту, але й дещо звужуючи джерела безкоштовного фінансування обігових коштів [14;15;16].

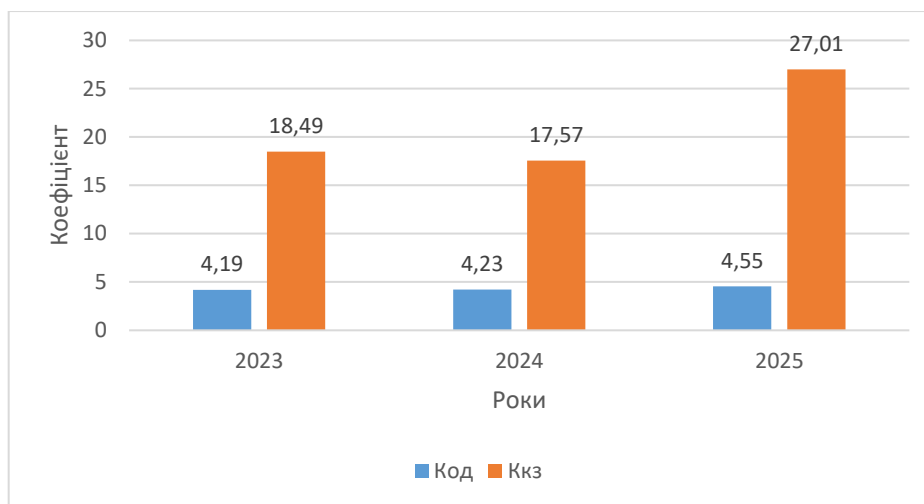


Рисунок 2.16 - Динаміка зміни коефіцієнтів дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

2. Аналіз фінансової стійкості та структури капіталу

Фінансова стійкість є фундаментальною характеристикою здатності підприємства витримувати зовнішні шоки без загрози банкрутству. Вона визначається тим, наскільки діяльність компанії фінансується за рахунок власних джерел, наскільки високим є боргове навантаження та чи здатна структура капіталу забезпечити виконання довгострокових зобов'язань.

Для ТОВ «Сільпо-Фуд» це питання має особливу гостроту: війна призвела до масштабних збитків, що спричинило від'ємне значення власного капіталу, а отже, формально підприємство функціонує з перевищенням зобов'язань над активами. Розраховані нижче коефіцієнти дозволяють оцінити глибину цієї проблеми та напрямки її вирішення.

Для 2023 року розрахунок показників виконано так:

- 1) Коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{фн}$): власний капітал на кінець року = $-10\,434\,623$ тис. грн; валюта балансу = $33\,358\,509$ тис. грн.

$$K_{фн} = -10\,434\,623 / 33\,358\,509 = -0,31.$$
- 2) Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$): $K_{фз} = 33\,358\,509 / -10\,434\,623 = -3,20.$

- 3) Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{кпз}$): позиковий капітал (усього зобов'язань) = 43 793 132 тис. грн. $K_{кпз} = 43\,793\,132 / 33\,358\,509 = 1,31$.
- 4) Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$): $K_{фр} = 43\,793\,132 / -10\,434\,623 = -4,20$.
- 5) Коефіцієнт фінансової стабільності ($K_{фс}$): $K_{фс} = -10\,434\,623 / 43\,793\,132 = -0,24$.
- 6) Коефіцієнт довгострокової заборгованості ($K_{дз}$): довгострокові зобов'язання = 14 045 697 тис. грн; $ВК + ДЗ = -10\,434\,623 + 14\,045\,697 = 3\,611\,074$ тис. грн. $K_{дз} = 14\,045\,697 / 3\,611\,074 = 3,89$.
- 7) Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($K_{МНВК}$): робочий капітал = $12\,971\,767 - 29\,747\,435 = -16\,775\,668$ тис. грн. $K_{МНВК} = -16\,775\,668 / -10\,434\,623 = 1,61$.

Аналогічним чином обчислено показники для 2024 та 2025 років. Результати наведено в таблиці 2.6. [14;15;16].

Таблиця 2.6 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Сільпо-Фудд»

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/2 023	2025/ 2024	2025/ 2023
Коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{фн}$)	-0,31	-0,25	-0,16	0,06	0,09	0,15	19,4	36	48,4
Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$)	-3,20	-3,97	-6,33	-0,77	-2,36	-3,13	-13,1	-13,1	-13,1
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{кпз}$)	1,31	1,25	1,16	-0,06	-0,09	-0,15	-4,6	-7,2	-11,5
Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$)	-4,20	-4,98	-7,35	-0,78	-2,37	-3,15	-18,6	-47,6	-75
Коефіцієнт фінансової стабільності ($K_{фс}$)	-0,24	-0,20	-0,14	+0,04	0,06	0,10	24,4	24,4	24,4
Коефіцієнт довгострокової заборгованості ($K_{дз}$)	3,89	-1,53	-2,18	-5,42	-0,65	-6,07	-139,3	-42,5	-156

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/2 023	2025/ 2024	2025/ 2023
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (КМнБК)	1,61	1,87	2,84	0,26	0,97	1,23	16,1	51,9	76,4

Отримані значення підтверджують надзвичайно складну структуру капіталу підприємства. Від’ємний власний капітал, який виник унаслідок накопичених збитків 2022–2023 років, призводить до того, що всі коефіцієнти, де фігурує власний капітал, набувають від’ємних або формально спотворених значень. Так, коефіцієнт фінансової незалежності у 2023 році становив $-0,31$, що відображало повну відсутність покриття активів власними джерелами.

Проте цей показник послідовно покращувався і досяг $-0,16$ у 2025 році, який означає, що «глибина» дефіциту власного капіталу скоротилася майже вдвічі, і підприємство поступово наближається до ситуації, коли вартість чистих активів може стати додатною.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, який не залежить від знаку власного капіталу, показує, яка частка сукупних пасивів припадає на зобов’язання. У 2023 році вона становила $1,31$, тобто зобов’язання перевищували загальну вартість майна, через від’ємний власний капітал. До 2025 року цей показник знизився до $1,16$, що свідчить про поступове зменшення частки позикових джерел у структурі пасивів. Він є позитивним сигналом, який вказує на те, що зростання активів дедалі більше фінансується не боргами, а власними джерелами, в тому числі через поповнення статутного капіталу власниками.

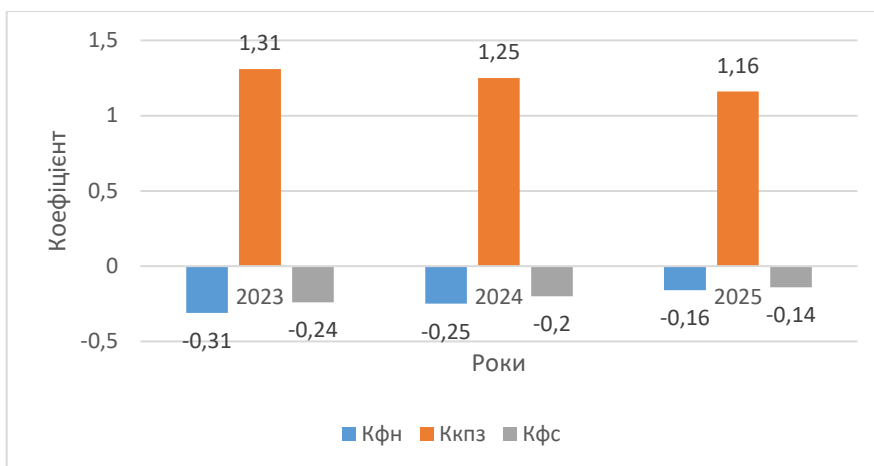


Рисунок 2.17 - Динаміка зміни коефіцієнтів фінансової незалежності, концентрації позикового капіталу та фінансової стабільності ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Довгострокова заборгованість відіграє значну роль у фінансуванні компанії: це переважно банківські кредити, зобов'язання з оренди та облігації. Коефіцієнт довгострокової заборгованості також спотворений від'ємним знаменником, однак абсолютні суми непогашених довгострокових зобов'язань поступово скорочуються. Коефіцієнт маневреності власного капіталу, формально додатний через співвідношення двох від'ємних величин, насправді свідчить про відсутність у компанії власних джерел для фінансування оборотних активів – весь робочий капітал покривається за рахунок поточних зобов'язань.

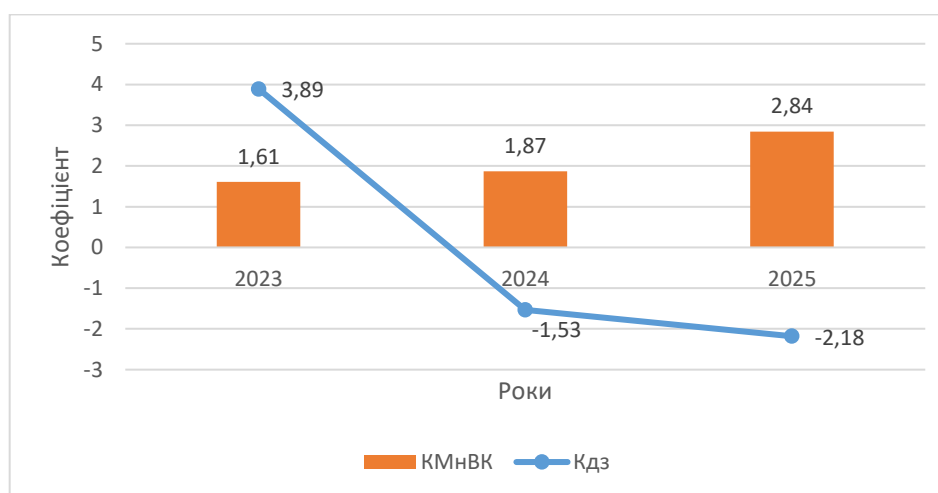


Рисунок 2.17 - Динаміка зміни коефіцієнтів довгострокової заборгованості та маневреності власного капіталу ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Загалом, попри критичні значення більшості коефіцієнтів, динаміка всіх показників є однозначно позитивною: підприємство рухається в напрямку відновлення фінансової стійкості, хоча цей шлях залишається довгим і залежним від зовнішніх обставин.

3. Аналіз ліквідності

Ліквідність є індикатором здатності підприємства вчасно та в повному обсязі виконувати свої поточні зобов'язання. Для торговельної компанії, яка щоденно здійснює тисячі операцій із закупівлі та реалізації товарів, підтримання достатнього рівня ліквідності є життєво важливим.

В умовах війни ризики ліквідності багаторазово зростають через непередбачувані зупинки магазинів, затримки поставок, коливання купівельного попиту та валютні шоки. Компанія «Сільпо-Фуд» змушена балансувати між необхідністю фінансувати значні товарні запаси, розраховуватися з постачальниками та обслуговувати кредити в умовах, коли значна частина активів є низьколіквідною. Оцінка ліквідності проводилася шляхом зіставлення найбільш ліквідних активів із поточними зобов'язаннями, що дає змогу побачити, скільки разів або яку частку боргів підприємство здатне покрити негайно.

Обчислення для 2023 року здійснено згідно з такою логікою. До найліквідніших активів (A1) включено грошові кошти та їх еквіваленти (1 418 482 тис. грн) і поточні фінансові інвестиції (77 995 тис. грн), що сумарно дає 1 496 477 тис. грн. До швидкоореалізованих активів (A2) віднесено оборотну торгіву та іншу дебіторську заборгованість (6 498 721 тис. грн), дебіторську заборгованість за суборендою (256 тис. грн), дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом (40 278 тис. грн) та інші оборотні активи (116 716 тис. грн), що разом становить 6 655 971 тис. грн. Повільноореалізовані активи (A3) представлені запасами (4 819 319 тис. грн). Поточні зобов'язання (П1 + П2) дорівнюють 29 747 435 тис. грн.

- 1) Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{Пл}$): $(1\,496\,477 + 6\,655\,971 + 4\,819\,319) / 29\,747\,435 = 12\,971\,767 / 29\,747\,435 = 0,44$.
- 2) Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{Шл}$): $(1\,496\,477 + 6\,655\,971) / 29\,747\,435 = 8\,152\,448 / 29\,747\,435 = 0,27$.
- 3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{Ал}$): $(1\,496\,477 - 77\,995) / 29\,747\,435 = 1\,418\,482 / 29\,747\,435 = 0,048$.
- 4) Маневреність робочого капіталу ($K_{МРК}$): $1\,496\,477 / (12\,971\,767 - 29\,747\,435) = 1\,496\,477 / -16\,775\,668 = -0,09$.

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд»

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023
Коефіцієнт поточної ліквідності (КПл)	0,44	0,46	0,45	0,02	-0,01	0,01	4,5	-2,2	2,3
Коефіцієнт швидкої ліквідності (КШл)	0,27	0,21	0,19	-0,06	-0,02	-0,08	-22,2	-9,5	-29,6
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАл)	0,048	0,049	0,062	0,001	+0,01 3	0,014	2,1	26,5	29,2
Маневреність робочого капіталу (КМРК)	-0,09	-0,13	-0,14	-0,04	-0,01	-0,05	-44,4	-7,7	-55,6

Аналіз ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд» виявляє системну та глибоку проблему, яка не втрачає актуальності протягом усього досліджуваного періоду. Коефіцієнт поточної ліквідності, що показує співвідношення оборотних активів і поточних зобов'язань, коливався в межах 0,44–0,46, який означає, що навіть якщо компанія реалізує всі свої оборотні активи, включаючи запаси та дебіторську заборгованість, вона зможе покрити лише 45% своїх короткострокових боргів. Такий рівень є критично низьким і формально свідчить про неплатоспроможність у короткостроковому періоді.

Коефіцієнт швидкої ліквідності, який виключає найменш ліквідну частину оборотних активів – запаси, демонструє ще гіршу картину. Він знизився з 0,27 до

0,19, що пов'язано з випереджаючим зростанням товарних залишків у структурі оборотних активів.

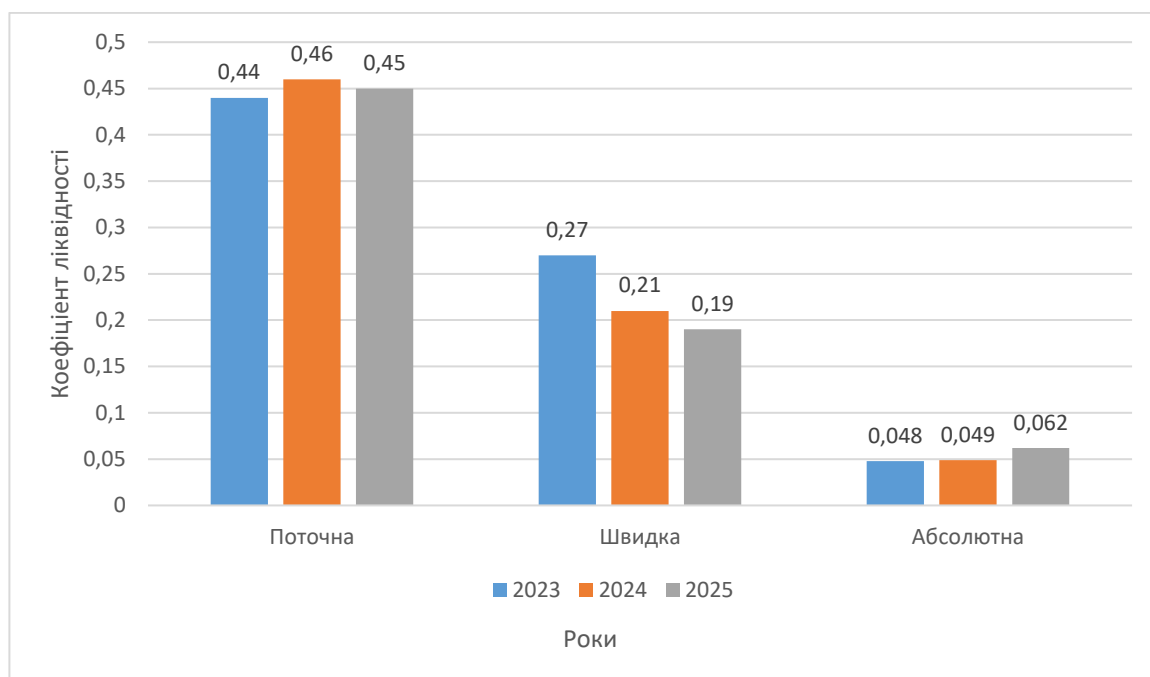


Рисунок 2.18 - Динаміка зміни коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Таким чином, за рахунок дебіторської заборгованості та грошових коштів підприємство здатне покрити менше 20% своїх поточних зобов'язань. На цьому тлі певним позитивним моментом виглядає зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,048 до 0,062, чому сприяло збільшення залишків грошових коштів на рахунках підприємства. Проте навіть таке зростання залишає показник на вкрай низькому рівні – компанія може негайно погасити лише близько 6% поточних боргів.

Від'ємна маневреність робочого капіталу підтверджує, що підприємство не має резерву ліквідності у формі власних оборотних коштів. Увесь обсяг оборотних активів сформовано за рахунок поточних зобов'язань, і будь-яке стиснення кредиторської заборгованості чи вимога дострокового погашення кредитів можуть створити касовий розрив. Водночас варто враховувати, що

важливим компенсуючим фактором виступає потужний операційний грошовий потік, який зріс із 6,7 млрд грн до 9,3 млрд грн за три роки.

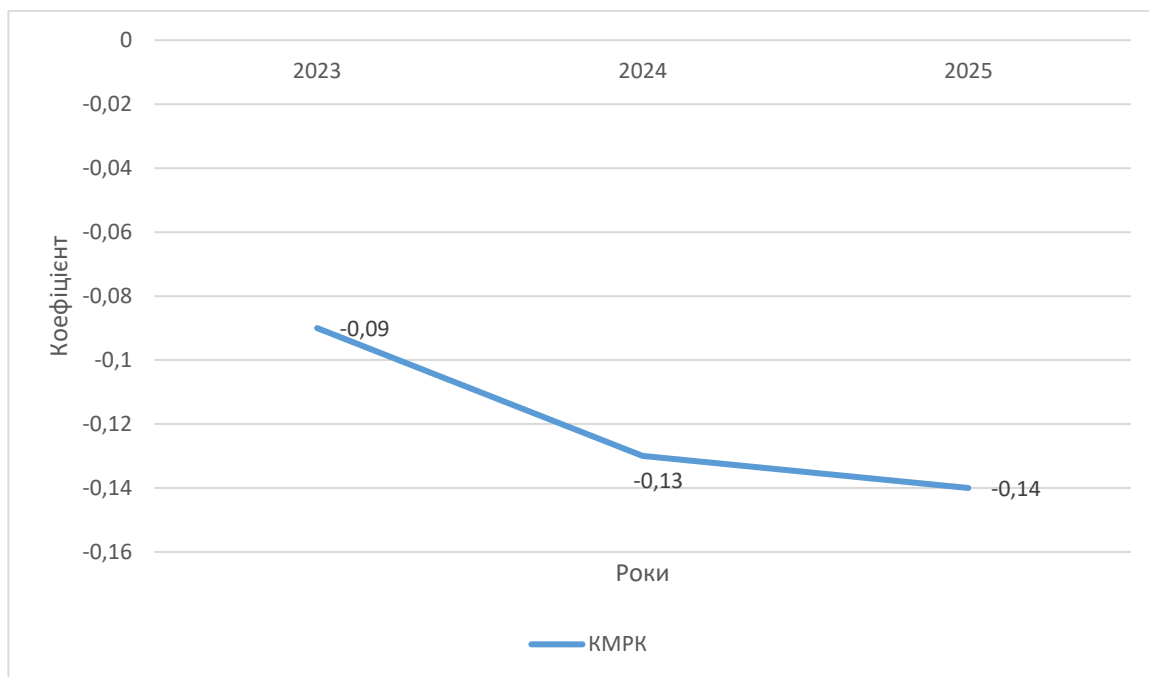


Рисунок 2.18 - Динаміка зміни коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Саме він дозволяє щоденно покривати розриви та підтримувати поточну платоспроможність, незважаючи на формально незадовільні коефіцієнти. Крім того, компанії вдалося домовитися про реструктуризацію значної частини банківських кредитів та відтермінування платежів, що тимчасово знижує тиск на ліквідність.

4. Аналіз рентабельності

Рентабельність відображає кінцеву результативність господарської діяльності, тобто здатність підприємства генерувати прибуток на вкладений капітал, використані ресурси та отриманий дохід. У кризових умовах саме здатність до генерації прибутку визначає шанси на виживання, адже лише позитивний фінансовий результат дає змогу обслуговувати борги, фінансувати відновлення активів і формувати резерви.

Для ТОВ «Сільпо-Фуд», яке зазнало мільярдних збитків у перший рік повномасштабної війни, аналіз рентабельності у 2023–2025 роках є ключовим для розуміння того, чи здатне підприємство відновити фінансову рівновагу. У цьому блоці розглядаються три групи показників: витратні (рентабельність продукції), ресурсні (ефективність використання активів і капіталу) та дохідні (частка різних видів прибутку в чистому доході).

Обчислення показників для 2023 року:

- 1) Рентабельність продукції ($P_{Пр}$): $P_{Пр} = 24\,308\,530 / 60\,419\,457 = 0,402$ (40,2%).
- 2) Рентабельність оборотного капіталу ($P_{об}$): операційний прибуток = 1 140 287 тис. грн; середня вартість оборотних активів = $(11\,454\,683 + 12\,971\,767) / 2 = 12\,213\,225$ тис. грн. $P_{об} = 1\,140\,287 / 12\,213\,225 = 0,093$ (9,3%).
- 3) Рентабельність активів (P_a): ЕВІТ = $-1\,850\,930 + 2\,909\,288 = 1\,058\,358$ тис. грн; середня вартість активів = $(33\,669\,438 + 33\,358\,509) / 2 = 33\,513\,973,5$ тис. грн. $P_a = 1\,058\,358 / 33\,513\,973,5 = 0,032$ (3,2%).
- 4) Рентабельність власного капіталу ($P_{ВК}$): чистий прибуток = $-1\,850\,930$ тис. грн; середня вартість власного капіталу = $(-10\,724\,736 + -10\,434\,623) / 2 = -10\,579\,679,5$ тис. грн. $P_{ВК} = -1\,850\,930 / -10\,579\,679,5 = 0,175$ (17,5%).
- 5) Валова рентабельність продажу ($P_{вр}$): $P_{вр} = 24\,308\,530 / 84\,727\,987 = 0,287$ (28,7%).
- 6) Операційна рентабельність продажу ($P_{ор}$): $P_{ор} = 1\,140\,287 / 84\,727\,987 = 0,0135$ (1,35%).
- 7) Чиста рентабельність продажу ($P_{чр}$): $P_{чр} = -1\,850\,930 / 84\,727\,987 = -0,0218$ (-2,18%).

Аналогічним чином обчислено показники для 2024 та 2025 років [14;15;16].

Таблиця 2.8 – Витратні показники рентабельності

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023
Рентабельність продукції (РПр)	40,2	42,9	47,0	2,7	4,1	6,8	6,7	9,6	16,9

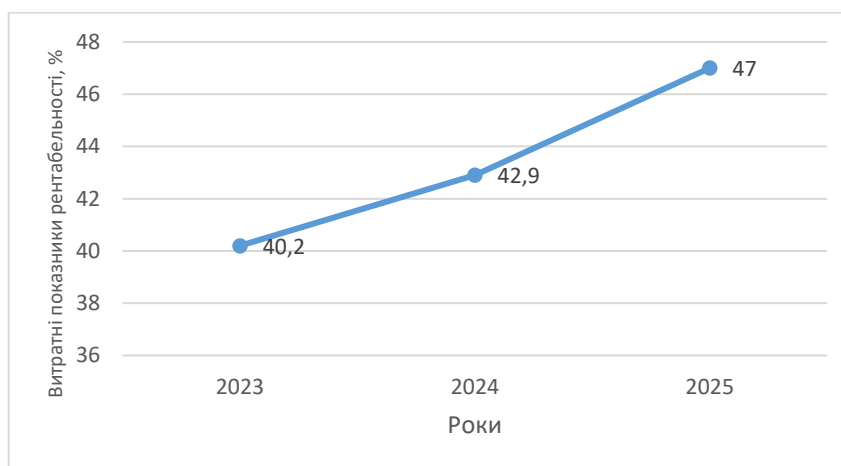


Рисунок 2.4 – Витратні показники рентабельності за період 2023–2025 рр.

Аналіз витратних показників свідчить про стійке підвищення ефективності торговельної діяльності. Рентабельність продукції зростає з 40,2% до 47,0%, тобто на кожну гривню собівартості реалізованих товарів припадало 47 копійок валового прибутку в 2025 році, що є прямим наслідком успішного управління асортиментом, ціновою політикою та умовами роботи з постачальниками в складних макроекономічних умовах.

Таблиця 2.9 – Ресурсні показники рентабельності

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2023
Рентабельність оборотного капіталу (Роб)	9,3	21,9	24,2	12,6	2,3	14,9	135,5	10,5	160,2
Рентабельність активів (Ра)	2,0	7,7	9,5	5,7	1,8	7,5	140,6	23,4	375,0
Рентабельність власного капіталу (РВК)	17,5	-1,6	-15,2	-19,1	-13,6	-32,7	4,5	-850,0	-850,0

Ресурсні показники рентабельності демонструють ще більш виразну позитивну динаміку. Рентабельність оборотного капіталу, яка характеризує ефективність використання оборотних активів для генерації операційного прибутку, збільшилася більш ніж удвічі – з 9,3% до 24,2%. Компанія значно підвищила віддачу від фінансування запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів. Рентабельність сукупних активів, розрахована за прибутком до сплати відсотків та податків (ЕВІТ), також показала значне зростання – з 2,0% до 9,5%, що свідчить про здатність усього майнового комплексу генерувати дедалі більший операційний результат.

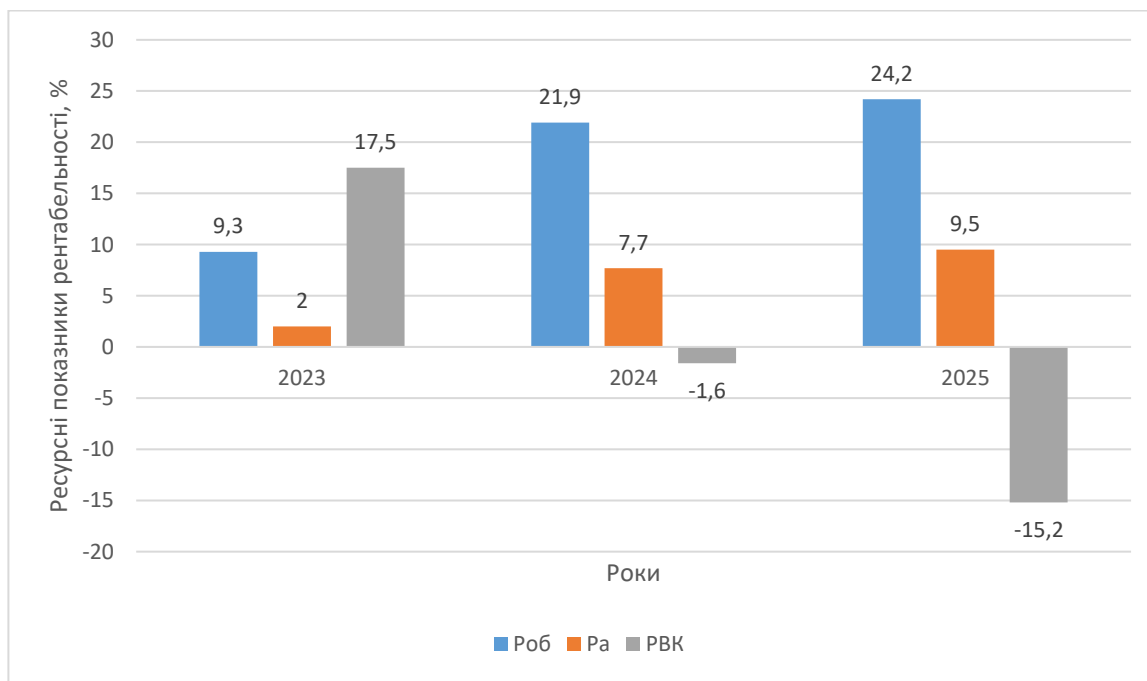


Рисунок 2.5 – Ресурсні показники рентабельності за період 2023–2025 рр.

Рентабельність власного капіталу в 2023 році формально була додатною 17,5% виключно через співвідношення чистого збитку та від'ємного власного капіталу; у 2024–2025 роках, з виходом на чистий прибуток, показник став від'ємним, що є суто математичним наслідком від'ємного знаменника і не повинно вводити в оману.

Таблиця 2.10 – Дохідні показники рентабельності

Показник	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, +/-			Відносне відхилення		
				2024/2023	2025/2024	2025/2023	2024/2023	2025/2024	2025/2023
Валова рентабельність продажу (Рвр), %	28,7	30,0	32,0	1,3	2,0	3,3	4,5	6,7	11,5
Операційна рентабельність продажу (Рор), %	1,35	3,13	3,20	1,78	0,07	1,85	131,9	2,2	137
Чиста рентабельність продажу (Рчр), %	-2,18	0,17	1,07	2,35	0,90	3,25	–	529,4	149,1

У 2023 році чиста рентабельність продажу мала від'ємне значення (–2,18%), що свідчить про наявність чистого збитку від операційної діяльності підприємства після врахування всіх витрат, податків та фінансових результатів. Така ситуація може бути зумовлена високим рівнем витрат або негативними фінансовими результатами окремих напрямів діяльності.

Найважливіші зміни відбулися в дохідних показниках. Валова рентабельність продажу зросла з 28,7% до 32,0%, що свідчить про підвищення торговельної націнки та ефективне управління закупівельними цінами. Операційна рентабельність, яка враховує адміністративні та збутові витрати, збільшилася більш ніж удвічі – з 1,35% до 3,20%. Компанія не лише заробляє більше на кожній одиниці проданого товару, а й контролює накладні витрати, масштабуючи бізнес без пропорційного зростання адміністративного навантаження.

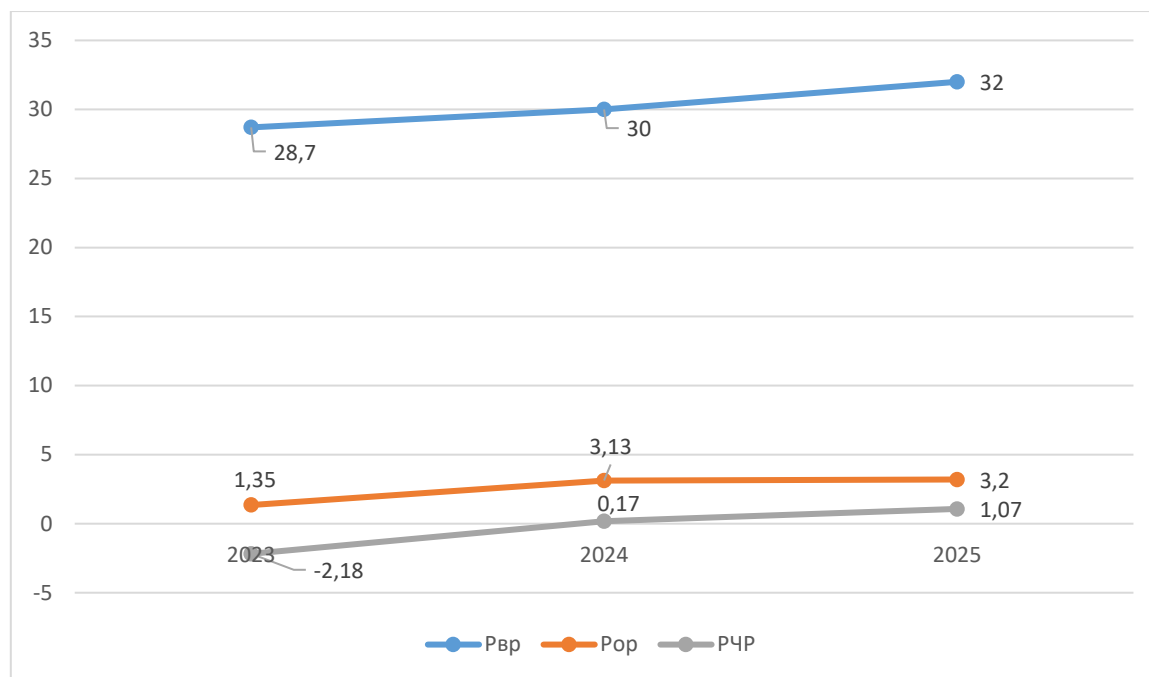


Рисунок 2.5 – Динаміка показників рентабельності продажів ТОВ «Сільпо-Фуд» за період 2023–2025 рр.

Нарешті, чиста рентабельність продажу, яка була від’ємною у 2023 році – 2,18%, тобто кожна гривня доходу приносила збиток, стала додатною у 2024-му 0,17% і зросла до 1,07% у 2025 році. Підприємство подолато точку беззбитковості та почало генерувати чистий прибуток, який у 2025 році сягнув 1,13 млрд грн. Таке відновлення стало можливим завдяки суттєвому скороченню збитків від курсових різниць з 825 тис грн у 2023-му до 528 тис грн у 2025-му, зменшенню втрат від знецінення активів, а також зростанню фінансових доходів.

Отже, проведений аналіз фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2023–2025 роках засвідчив, що підприємство функціонує в надзвичайно складних умовах воєнного часу, які визначають два ключові негативні чинники: хронічний дефіцит ліквідності та від’ємний власний капітал, що утворився внаслідок масштабних збитків першого року повномасштабного вторгнення. Коефіцієнти ліквідності залишаються значно нижчими за нормативні, що формально ставить під сумнів здатність компанії своєчасно розраховуватися за поточними

зобов'язаннями, а коефіцієнти фінансової стійкості відображають критичну залежність від позикових джерел. Аудиторські звіти послідовно звертають увагу на суттєву невизначеність щодо безперервності діяльності, що є об'єктивним відображенням цих ризиків.

Водночас динаміка всіх без винятку показників має яскраво виражений позитивний вектор. Чистий дохід зріс на 25%, валовий прибуток збільшився на 40%, а операційний прибуток – майже втричі. Компанія вийшла на чистий прибуток, наростила рентабельність продажу та суттєво прискорила оборотність дебіторської заборгованості. Власники підприємства послідовно збільшували статутний капітал, що свідчить про довгострокову стратегію відновлення фінансової стійкості. Важливим фактором виживання стали успішні переговори з кредиторами щодо реструктуризації боргів, а також потужний додатний операційний грошовий потік, який дозволяє уникати касових розривів навіть за критичних значень коефіцієнтів ліквідності.

Отже, ТОВ «Сільпо-Фуд» демонструє приклад поступового виходу з глибокої кризи через підвищення операційної ефективності, фінансову підтримку власників та адаптацію бізнес-моделі до умов війни, хоча повне відновлення фінансової стійкості залишатиметься залежним від безпекової ситуації та макроекономічної стабільності в країні.

РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД

3.1. Встановлення факторів впливу на результативні показники фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства формується під впливом значної кількості внутрішніх та зовнішніх факторів, які визначають рівень прибутковості, ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості суб'єкта господарювання. В умовах воєнного стану вплив цих факторів суттєво посилюється, оскільки підприємства змушені функціонувати в середовищі високої економічної невизначеності, інфляційного тиску, порушення логістичних зв'язків та нестабільного споживчого попиту.

Для ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2023–2025 роках визначальне значення мали як внутрішні фактори, пов'язані з ефективністю управління ресурсами підприємства, так і зовнішні чинники, зумовлені воєнно-економічною кризою в Україні. До основних внутрішніх факторів, що впливали на результативні показники фінансового стану підприємства, належать обсяг реалізації продукції, рівень собівартості товарів, швидкість оборотності активів, ефективність використання оборотного капіталу, структура фінансування діяльності та політика управління витратами. Серед зовнішніх факторів найбільш вагомими були інфляційні процеси, валютні коливання, зростання вартості логістики, зміни купівельної спроможності населення, ризики руйнування інфраструктури та нестабільність енергозабезпечення.

Для визначення впливу окремих факторів на результативні показники фінансового стану підприємства доцільно провести факторний аналіз рентабельності активів та рентабельності продажу, оскільки саме ці показники найбільш комплексно характеризують ефективність функціонування

підприємства в кризових умовах.

Рентабельність активів є одним із ключових індикаторів ефективності використання майна підприємства та визначається співвідношенням прибутку до середньорічної вартості активів.

Розрахувавши та проаналізувавши показники фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд», можемо перейти до факторного аналізу рентабельності підприємства. Для цього спочатку необхідно побудувати таблицю з вихідними даними для проведення такого аналізу (табл.3.1.).

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу рентабельності ТОВ «Сільпо-Фуд

Показник	2024 рік	2025 рік	Зміна (+/-)	%
Чистий прибуток, тис. грн	176 000	1 130 000	954 000	542,0
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	95 864 000	106 000 000	10 136 000	10,6
Баланс (активи), тис. грн	36 800 000	39 500 000	2 700 000	7,3
Власний капітал, тис. грн	-11 200 000	-7 450 000	3 750 000	33,5

Для проведення аналізу потрібно змодельовати факторну модель рентабельності власного капіталу:

$$R_{ROE} = R_{NPM} \times P_{ВІД} \times k_{ЗАЛ} = \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{А} \times \frac{А}{ВК} \times 100\% \quad (3.1)$$

В економіці є три основні фактори від яких в певній мірі залежить рентабельність власного капіталу компанії:

- чиста рентабельність продажу;
- оборотність активів, тобто ресурсовіддача;

– структура джерел грошових коштів, залучених у підприємство (коефіцієнт фінансової залежності).

Зазначені показники комплексно характеризують ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки перший фактор відображає результативність реалізації продукції, другий – ефективність використання активів, а третій – особливості структури капіталу підприємства.

Для проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу використаємо метод ланцюгових підстановок. Підставивши дані у формулу, отримаємо рентабельність власного капіталу у 2024 році:

$$R_{\text{пп}} = \frac{176000}{95864000} \times \frac{95864000}{36800000} \times \frac{36800000}{-11200000} \times 100\% = -6,7\%$$

де $R_{\text{пп}}$ – рентабельність власного капіталу у попередньому періоді.

Розрахуємо вплив кожного з чинників на результативний показник:

$$R_1 = \frac{1130000}{106000000} \times \frac{95864000}{336800000} \times \frac{36800000}{-11200000} \times 100\% = -38,9\%$$

За рахунок збільшення чистого прибутку рентабельність власного капіталу змінилася на 32,2% ($-38,9\% - (-6,7\%)$).

$$R_2 = \frac{1130000}{106000000} \times \frac{106000000}{39500000} \times \frac{36800000}{-11200000} \times 100\% = -35,8\%$$

У результаті підвищення оборотності активів рентабельність власного капіталу покращилася з $-38,9\%$ до $-35,8\%$.

$$R_{\text{зп}} = \frac{1130000}{106000000} \times \frac{106000000}{39500000} \times \frac{39500000}{-7450000} \times 100\% = -15,2\%$$

де $R_{\text{зп}}$ – рентабельність власного капіталу у звітному періоді (2025).

Під впливом зміни структури капіталу підприємства рентабельність власного капіталу покращилася на 20,6% ($-15,2\% - (-35,8\%)$).

Отже, незважаючи на від'ємне значення власного капіталу, у 2025 році

спостерігається суттєве покращення рентабельності власного капіталу ТОВ «Сільпо-Фуд». Основними факторами позитивної динаміки стали значне зростання чистого прибутку, підвищення оборотності активів та поступове скорочення дефіциту власного капіталу підприємства.

Для більш детального розкриття факторної моделі Дюпона доцільно розглянути її складові елементи окремо, що дає змогу поглиблено оцінити вплив кожного з них на формування рентабельності власного капіталу підприємства. Такий підхід дозволяє не лише визначити загальну динаміку показника, але й виявити ключові фактори його зміни, зокрема рентабельність продажу, оборотність активів та фінансовий леверидж. У зв'язку з цим проведемо поетапний розрахунок складових моделі Дюпона для ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2024–2025 роках.

1. Рентабельність продажу (NPM)

$$R_{NPM} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \times 100\%$$

2024:

$$R_{NPM} = \frac{176000}{95864000} \times 100\% = 0,18\%$$

2025:

$$R_{NPM} = \frac{1130000}{106000000} \times 100\% = 1,07\%$$

Рентабельність продажу зросла, що свідчить про покращення ефективності формування прибутку з кожної гривні доходу.

2. Оборотність активів (Asset Turnover)

$$R_{ВД} = \frac{\text{ЧД}}{А}$$

2024:

$$R_{ВД} = \frac{95864000}{36800000} = 2,61$$

2025:

$$R_{ВД} = \frac{106000000}{39500000} = 2,68$$

Активи почали використовуватись трохи ефективніше – зростає швидкість генерації доходу.

3. Фінансовий леверидж (структура капіталу) та виробничий леверидж

Таблиця 3.2 – Показники діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» за 2024 – 2025 рр.

Показник	2024	2025
Чистий дохід (виручка), тис. грн	95 864 000	106 000 000
Чистий прибуток, тис. грн	176 000	1 130 000
Зміна виручки, %	–	10,6
Зміна прибутку, %	–	542,0

Виробничий леверидж має потенційний шанс, щоб впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни кількості реалізації продукції та співставлення постійно змінних витрат у структурі собівартості продукції.

Спочатку визначимо виробничий леверидж за допомогою формули:

$$ЛВ = \frac{\Delta П, \%}{\Delta ЧД, \%} \quad (3.2)$$

$$ЛВ_{2025} = \frac{542,0\%}{10,6\%} = 51,13\%$$

Отримане значення показує високу чутливість прибутку до зміни виручки. Отже, навіть незначне зростання доходу призводить до різкого збільшення прибутку, що свідчить про ефективне управління витратами.

На відміну від виробничого левериджу, фінансовий дуже тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю фірми. Він характеризує тісний взаємозв'язок чистого

прибутку та прибутку до оподаткування й розраховується за наведеною нижче формулою:

$$ЛФ = \frac{\Delta ЧП, \%}{\Delta П_0, \%} \quad (3.3)$$

$$ЛФ_{2025} = \frac{542,0\%}{540\%} = 1,00\%$$

Значення близьке до 1 свідчить про низький фінансовий ризик, тобто підприємство не має надмірної залежності від позикового капіталу в структурі прибутку.

Визначимо узагальнений показник, котрий відображає взаємозв'язок показників чистого прибутку, виручки, витрат виробничого та фінансового левериджу.

$$ЛВФ = ЛВ \times ЛФ \quad (3.4)$$

$$ЛВФ = 51,13 \times 1,00 = 51,13$$

Отримані результати свідчать, що підприємство має високий рівень операційного левериджу, що означає значну чутливість фінансового результату до зміни обсягів реалізації. Водночас фінансовий леверидж перебуває на низькому рівні, що характеризує помірну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Узагальнений показник левериджу демонструє, що основний вплив на зміну прибутковості підприємства у 2024–2025 роках забезпечується саме операційною ефективністю, а не структурою капіталу, що є позитивною ознакою в умовах кризового середовища, оскільки дозволяє підприємству швидше реагувати на зміну ринкової кон'юнктури.

Проведений факторний аналіз дозволяє встановити ієрархію впливу складових моделі Дюпона на зміну рентабельності власного капіталу ТОВ «Сільпо-Фуд». Найбільший вплив у досліджуваному періоді має рентабельність продажу, що свідчить про ключову роль ефективності формування чистого

прибутку в загальному фінансовому результаті підприємства. Другим за значущістю фактором є оборотність активів, яка демонструє позитивну динаміку та вказує на поступове підвищення ефективності використання ресурсів.

Водночас фінансовий леверидж формує негативний вплив на загальну фінансову стійкість підприємства, що пов'язано з від'ємним значенням власного капіталу та високим рівнем залежності від зовнішніх джерел фінансування, що обмежує потенціал подальшого зростання рентабельності та підвищує фінансові ризики діяльності підприємства.

Таким чином, у 2024–2025 роках ключовим драйвером покращення фінансових результатів ТОВ «Сільпо-Фуд» виступає операційна ефективність, тоді як структура капіталу залишається основним стримуючим фактором розвитку.

3.2. Обґрунтування пропозицій покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи

Фінансовий стан підприємства ТОВ «Сільпо-Фуд» у 2023–2025 роках характеризується поєднанням позитивної операційної динаміки та високих фінансових ризиків, що обумовлено впливом кризових явищ в економіці України. Проведений факторний аналіз рентабельності та моделі Дюпона дозволив встановити, що основним джерелом зростання фінансових результатів є підвищення чистого прибутку та оборотності активів, тоді як структура капіталу залишається нестабільною через від'ємне значення власного капіталу.

У таких умовах ключовим завданням підприємства є не лише нарощення прибутковості, а й формування більш стійкої фінансової структури, здатної зменшити залежність від зовнішніх джерел фінансування та підвищити загальний рівень фінансової стабільності.

1. Напрями підвищення прибутковості підприємства.

З урахуванням результатів проведеного аналізу, основні резерви зростання фінансових результатів ТОВ «Сільпо-Фуд» пов'язані з такими напрямками:

1. підвищення ефективності управління витратами;
2. оптимізація логістичних процесів та зменшення транспортних витрат;
3. підвищення маржинальності товарного асортименту;
4. розширення частки високорентабельних товарних груп;
5. цифровізація процесів управління запасами та продажами.

Зазначені заходи дозволять підвищити рентабельність продажу, яка за результатами Дюпон-аналізу є ключовим фактором формування прибутковості підприємства.

2. Заходи щодо підвищення ефективності використання активів.

Оскільки оборотність активів має позитивну, але недостатньо високу динаміку, доцільним є впровадження таких заходів:

- 1) скорочення надлишкових товарних запасів;
- 2) підвищення швидкості товарообороту в торговельних мережах;
- 3) оптимізація складської логістики;
- 4) впровадження автоматизованих систем управління запасами (ERP-системи);
- 5) підвищення ефективності використання торгових площ.

Реалізація зазначених заходів дозволить прискорити оборотність активів та підвищити загальну ефективність використання ресурсної бази підприємства.

3. Напрями зміцнення фінансової стійкості.

Найбільш проблемним елементом фінансового стану підприємства є структура капіталу, що підтверджується від'ємним значенням власного капіталу та високим рівнем фінансової залежності.

У зв'язку з цим доцільно запропонувати такі заходи.

- Захід 1. Оптимізація логістичних витрат.

Одним із найбільш перспективних напрямів підвищення ефективності

діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» є оптимізація логістичних процесів. Значна кількість торговельних об'єктів підприємства потребує постійного транспортування товарів між розподільчими центрами та магазинами, що формує суттєву частку операційних витрат. Зниження транспортних витрат може бути досягнуто шляхом оптимізації маршрутів доставки, підвищення рівня завантаження транспорту та використання сучасних систем управління логістикою.

Очікуваним результатом є скорочення витрат на транспортування та зберігання товарів, що безпосередньо вплине на зростання прибутку підприємства.

Для оцінки ефективності заходу приймемо, що логістичні витрати становлять близько 15% операційних витрат підприємства. Операційні витрати у 2025 році визначимо як різницю між валовим та операційним прибутком:

$$OB = 33,9 - 3,39 = 30,51 \text{ млрд грн}$$

Логістичні витрати становлять:

$$V_{\text{лог}} = 30,51 \times 0,15 = 4,58 \text{ млрд грн}$$

Очікується, що впровадження системи оптимізації маршрутів дозволить скоротити логістичні витрати на 5%:

$$P = 4,58 \times 0,05 = 0,229 \text{ млрд грн}$$

$$P = 229 \text{ тис грн}$$

Витрати на придбання програмного забезпечення, інтеграцію системи та навчання персоналу складуть:

$$B = 40 \text{ тис грн}$$

Економічний ефект визначається за формулою:

$$E = P - B$$

$$E_1 = 229 - 40 = 189 \text{ тис грн}$$

Отже, впровадження заходу з оптимізації логістичних витрат забезпечить економічний ефект у розмірі 189 тис грн на рік, що сприятиме зростанню чистого

прибутку та підвищенню рентабельності діяльності підприємства.

Захід 2. Впровадження ERP-системи для управління запасами.

Важливим резервом підвищення ефективності використання активів є автоматизація процесів управління товарними запасами. Впровадження ERP-системи дозволить оперативно контролювати залишки продукції, прогнозувати попит та уникати надлишкових запасів.

Реалізація даного заходу сприятиме прискоренню оборотності активів, зменшенню витрат на зберігання товарів та скороченню обсягів списання продукції через закінчення термінів придатності.

Впровадження ERP-систем у роздрібній торгівлі дозволяє скоротити витрати на управління запасами на 3–5%. Для розрахунку приймемо середнє значення економії на рівні 3%.

Операційні витрати підприємства у 2025 році становили:

$$OB = 33,9 - 3,39 = 30,51 \text{ млрд грн}$$

Припустимо, що витрати, пов'язані з управлінням запасами та їх зберіганням, становлять близько 10% операційних витрат:

$$V_{\text{зап}} = 30,51 \times 0,10 = 3,051 \text{ млрд грн}$$

Очікуване скорочення витрат у результаті впровадження ERP-системи становитиме:

$$P = 3,051 \times 0,03 = 0,0915 \text{ млрд грн}$$

$$P = 91,5 \text{ тис грн}$$

Витрати на придбання ліцензії ERP-системи, її налаштування, інтеграцію та навчання персоналу складуть:

$$B = 25 \text{ тис грн}$$

Економічний ефект від впровадження заходу:

$$E_2 = 91,5 - 25 = 66,5 \text{ тис грн}$$

Отже, впровадження ERP-системи для управління запасами забезпечить економічний ефект у розмірі 66,5 тис грн на рік, дозволить підвищити

оборотність активів, зменшити витрати на зберігання товарів та підвищити загальну ефективність діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд».

Захід 3. Розширення частки високорентабельних товарів

За результатами аналізу прибутковості доцільним є збільшення питомої ваги товарних груп із вищою маржинальністю. Для цього рекомендується здійснювати регулярний ABC/XYZ-аналіз асортименту та коригувати структуру товарного портфеля.

Внаслідок реалізації заходу очікується підвищення валового прибутку без суттєвого збільшення загального обсягу витрат, що позитивно вплине на рентабельність продажів.

У практиці роздрібної торгівлі перерозподіл асортименту на користь високорентабельних товарів дозволяє підвищити валовий прибуток на 1–2% без суттєвого зростання операційних витрат.

Валовий прибуток підприємства у 2025 році становить:

$$P_{\text{вал}} = 33,9 \text{ млрд грн}$$

Приймаємо, що завдяки оптимізації структури асортименту можливе підвищення валового прибутку на 1,5%:

$$P = 33,9 \times 0,015 = 0,5085 \text{ млрд грн}$$

$$P = 508,5 \text{ тис грн}$$

Витрати на впровадження заходу (проведення ABC/XYZ-аналізу, аналітичне програмне забезпечення та консалтинг) приймаємо на рівні:

$$B = 20 \text{ тис грн}$$

Економічний ефект:

$$E_3 = 508,5 - 20 = 488,5 \text{ тис грн}$$

Отже, розширення частки високорентабельних товарів забезпечить економічний ефект у розмірі 488,5 тис грн, сприятиме зростанню валового прибутку та підвищенню рентабельності продажів ТОВ «Сільпо-Фуд» без значного збільшення витратної частини.

Захід 4. Зниження енергетичних витрат

В умовах воєнного стану та нестабільності енергетичної системи значну частку витрат торговельних підприємств становлять витрати на електроенергію. Зменшення енерговитрат може бути досягнуто шляхом використання енергоощадного обладнання, LED-освітлення, автоматичних систем контролю освітлення та холодильного обладнання.

Результатом впровадження заходу стане скорочення експлуатаційних витрат та підвищення операційної ефективності підприємства.

У практиці роздрібно́ї торгівлі впровадження енергоефективних технологій забезпечує скорочення енергетичних витрат у середньому на 4–6%. Для розрахунку приймемо економію на рівні 4%.

Операційні витрати підприємства у 2025 році становлять:

$$OB = 33,9 - 3,39 = 30,51 \text{ млрд грн}$$

Припустимо, що витрати на електроенергію та енергоресурси становлять близько 8% операційних витрат:

$$V_{en} = 30,51 \times 0,08 = 2,4408 \text{ млрд грн}$$

Очікуване скорочення енергетичних витрат становитиме:

$$P = 2,4408 \times 0,04 = 0,097632 \text{ млрд грн}$$

$$P = 97,632 \text{ тис грн}$$

Витрати на впровадження енергоощадних технологій (LED-освітлення, системи автоматичного керування, модернізація обладнання) приймаємо на рівні:

$$B = 35 \text{ тис грн}$$

Економічний ефект від реалізації заходу:

$$E_4 = 97,632 - 35 = 62,632 \text{ тис грн}$$

Отже, впровадження заходів зі зниження енергетичних витрат забезпечить економічний ефект у розмірі 62,6 тис грн, сприятиме зменшенню операційних витрат та підвищенню енергоефективності діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд».

Захід 5. Реструктуризація боргових зобов'язань.

Однією з найбільш проблемних характеристик фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд» є висока залежність від позикового капіталу. Для підвищення фінансової стійкості доцільно здійснити реструктуризацію частини короткострокових зобов'язань шляхом їх переведення у довгострокові джерела фінансування.

Реалізація заходу дозволить знизити навантаження на поточну ліквідність підприємства, зменшити ризик дефіциту оборотних коштів та підвищити рівень фінансової безпеки.

У фінансовій практиці реструктуризація боргу зазвичай призводить до зниження витрат на обслуговування боргу на 2–4% за рахунок зменшення тиску короткострокових виплат і оптимізації процентних ставок. Для розрахунку приймемо ефект економії на рівні 3%.

Поточні поточні зобов'язання підприємства у 2025 році становлять:

$$Z_{\text{пот}} = 32,4 \text{ млрд грн}$$

Припустимо, що близько 20% короткострокових зобов'язань підлягають реструктуризації:

$$Z_{\text{рест}} = 32,4 \times 0,20 = 6,48 \text{ млрд грн}$$

Очікуване зниження витрат на обслуговування боргу становитиме:

$$P = 6,48 \times 0,03 = 0,1944 \text{ млрд грн}$$

$$P = 194,4 \text{ тис грн}$$

Витрати на проведення реструктуризації (юридичний супровід, банківські комісії, фінансовий консалтинг) приймаємо на рівні:

$$B = 15 \text{ тис грн}$$

Економічний ефект:

$$E_5 = 194,4 - 15 = 179,4 \text{ тис грн}$$

Отже, реструктуризація боргових зобов'язань забезпечить економічний ефект у розмірі 179,4 тис грн, сприятиме підвищенню фінансової стійкості

підприємства, зменшенню навантаження на ліквідність та покращенню структури капіталу ТОВ «Сільпо-Фуд».

Ці заходи сприятимуть зниженню фінансових ризиків та стабілізації структури капіталу підприємства (рис.3.1.).

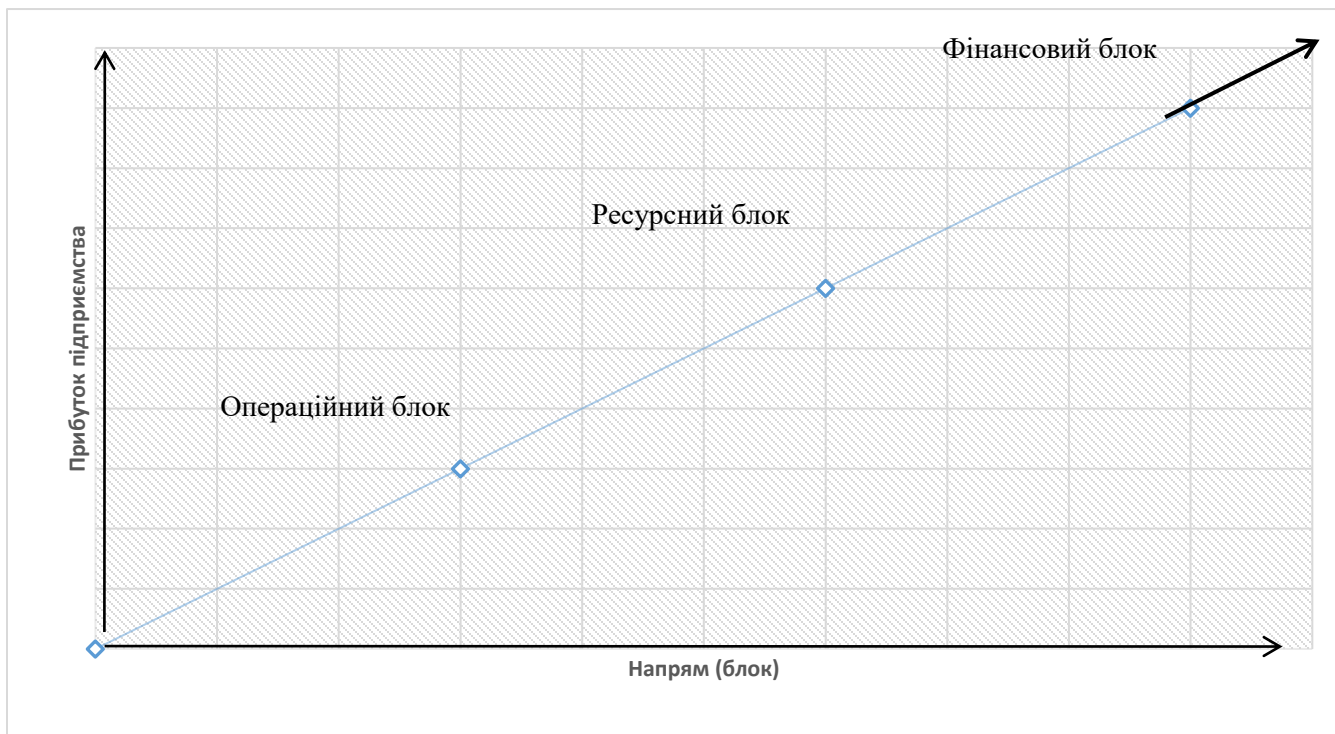


Рисунок 3.1 – Модель напрямів покращення фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд»

Узагальнюючи результати дослідження, можна виділити три ключові блоки підвищення ефективності діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд» (табл.3.3.).

Таблиця 3.3 – Напрями покращення фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд»

Напрямок (блок)	Виявлена проблема	Напрями покращення фінансового стану	Очікуваний результат (ефект)
Операційний блок	Низька маржинальність через високі витрати та вплив інфляції	<ul style="list-style-type: none"> - Оптимізація логістичних витрат - Удосконалення договірної політики з постачальниками - Скорочення витрат і списань товарів - Впровадження цифрової 	<p>Скорочення транспортних і складських витрат на 5-10%, підвищення рентабельності продажів;</p> <p>Отримання більш вигідніших умов співпраці, зниження закупівельних цін та покращення платіжних умов;</p>

Напрямок (блок)	Виявлена проблема	Напрями покращення фінансового стану	Очікуваний результат (ефект)
		системи управління та контролю товарних запасів	Виявлення оборотних коштів та підвищення ліквідності підприємства; Зменшення надлишкових запасів, прискорення оборотності товарів та зниження витрат на зберігання
	Нерівномірна ефективність продажів по групах товарів	- ABC/XYZ-аналіз товарного асортименту - Виведення низькомаржинальних товарів - Посилення акценту на високорентабельних товарах	Зростання валового доходу та підвищення маржі на одиницю продукції
Ресурсний блок	Недостатньо ефективне використання активів (оборотність не максимальна)	- Оптимізація товарних запасів - Скорочення надлишкових складських залишків - Підвищення швидкості обороту активів	Прискорення оборотності активів, зменшення “заморожених” коштів, підвищення рентабельності активів (ROA)
	Високі втрати через неефективне управління ресурсами	- Впровадження системи контролю витрат - Цифровізація управління запасами та закупівлями	Підвищення ефективності використання ресурсів, зниження операційних витрат
Фінансовий блок	Від’ємний власний капітал та висока фінансова залежність	- Реструктуризація зобов’язань - Поступове збільшення капіталізації (реінвестування прибутку) - Оптимізація кредитного навантаження	Зменшення фінансових ризиків, покращення фінансової стійкості
	Висока чутливість прибутку до змін виручки (високий операційний леверидж)	- Балансування постійних і змінних витрат - Гнучке управління витратною структурою	Зниження чутливості прибутку до змін обсягів реалізації; Підвищення стабільності фінансових результатів в умовах кризи
Загальний блок	Вплив кризових факторів (логістика, енергія, попит)	- Диверсифікація постачальників - Розвиток онлайн-продажів - Оптимізація енергоспоживання	Зменшення ризику перебоїв у постачанні товарів; Розширення ринку збуту та збільшення виручки підприємства; Скорочення комунальних витрат та підвищення енергоефективності діяльності

У сучасних умовах нестабільного економічного середовища та впливу кризових факторів особливого значення набуває формування комплексу заходів, спрямованих на підвищення фінансової стійкості та ефективності діяльності підприємства. Проведений аналіз фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» засвідчив наявність як позитивних тенденцій у частині операційної діяльності, так і суттєвих проблем, пов'язаних із високою фінансовою залежністю, значним рівнем витрат та недостатньо ефективним управлінням окремими видами ресурсів.

З огляду на це, у межах дослідження було сформовано систему практичних заходів, які охоплюють ключові напрями діяльності підприємства: оптимізацію витрат, підвищення ефективності використання активів, удосконалення управління запасами, енергозбереження та покращення структури капіталу. Реалізація запропонованих заходів дозволяє не лише підвищити рівень прибутковості, а й зміцнити фінансову стійкість підприємства в довгостроковій перспективі.

Очікуваний економічний ефект від впровадження запропонованих заходів узагальнено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Загальний економічний ефект від розроблених заходів, спрямованих на покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи

№	Захід	Спрямованість заходу	Результати, тис. грн	Витрати, тис. грн	Економічний ефект, тис. грн/рік
1	Оптимізація логістичних витрат	Зниження витрат на транспортування та зберігання товарів, підвищення операційної ефективності	229,0	40,0	189,0
2	Впровадження ERP-системи для управління запасами	Скорочення витрат на управління запасами та зменшення надлишкових залишків	91,5	25,0	66,5
3	Розширення частки високорентабельних товарів	Зростання валового прибутку за рахунок оптимізації асортименту	508,5	20,0	488,5
4	Зниження енергетичних витрат	Скорочення витрат на електроенергію та енергоресурси	97,6	35,0	62,6
5	Реструктуризація боргових зобов'язань	Зменшення витрат на обслуговування боргу та підвищення фінансової стійкості	194,4	15,0	179,4
Разом			1121,0	135,0	986,0

Узагальнені напрями покращення фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд» охоплюють операційний, ресурсний та фінансовий блоки, а їх комплексна реалізація спрямована на зниження витрат, підвищення ефективності використання активів та стабілізацію структури капіталу підприємства. У сукупності це дозволить підвищити рентабельність діяльності, зменшити фінансові ризики та забезпечити більш стійке функціонування підприємства в умовах кризового середовища.

Ефективність запропонованих заходів залежить від швидкості їх впровадження, узгодженості управлінських рішень та адаптивності підприємства до змін зовнішнього середовища. Найбільший позитивний ефект очікується у середньостроковій перспективі за умови комплексної реалізації всіх напрямів.

Реалізація запропонованих заходів покращення фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд» може супроводжуватися низкою ризиків, які необхідно враховувати при формуванні управлінських рішень.

До основних ризиків належать:

- 1) зростання інфляційного тиску, що може нівелювати ефект від зниження витрат
- 2) перебої в логістичних ланцюгах постачання;
- 3) нестабільність енергетичної системи;
- 4) ризик зниження споживчого попиту;
- 5) обмеженість внутрішніх джерел фінансування для реструктуризації капіталу;
- 6) кіберризики при впровадженні цифрових систем управління.

Управління зазначеними ризиками потребує комплексного підходу, що включає диверсифікацію постачальників, резервування фінансових ресурсів та впровадження системи ризик-менеджменту на підприємстві.

Для візуалізації взаємозв'язку між запропонованими заходами та

очікуваними результатами побудовано узагальнену модель впливу на ключові фінансові показники підприємства (рис.3.2.).

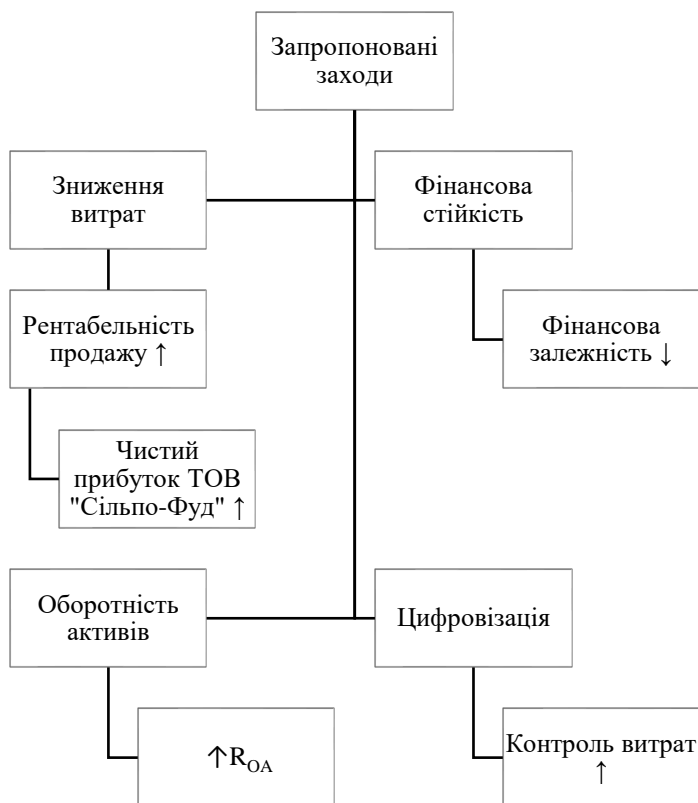


Рисунок 3.2 – Очікуваний вплив запропонованих заходів на фінансові показники ТОВ «Сільпо-Фуд»

Очікуваний вплив запропонованих заходів на фінансові показники ТОВ «Сільпо-Фуд» зазначимо у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Очікуваний ефект від реалізації заходів

Показник	Поточний рівень	Очікуваний рівень
Рентабельність продажу	1,07%	1,5–2,0%
Оборотність активів	2,68	2,8–3,1
Рентабельність активів (ROA)	низька	зростання
Фінансова залежність	висока	зниження
Чистий прибуток	1 130 000	зростання

Таблиця 3.6 – Вплив запропонованих заходів на основні техніко-економічні показники ТОВ «Сільпо-Фуд»

Показники	Роки		Відхилення, план/2023	
	2023	План	+,-	%
Обсяг реалізації продукції (товарооборот), млрд грн	33,9	37,0	3,1	9,1
Чистий дохід від реалізації, млрд грн	33,9	37,0	3,1	9,1
Чисельність працівників, осіб	28 500	28 300	-200	-0,7
Продуктивність праці, тис. грн/особу	1 189,5	1 307,4	117,9	9,9
Фонд оплати праці, млрд грн	7,25	7,55	0,30	4,1
Середньомісячна заробітна плата, грн	21 200	22 300	1 100	5,2
Основні засоби (залишкова вартість), млрд грн	8,4	8,9	0,5	6,0
Фондовіддача, грн/грн	4,04	4,16	0,12	3,0
Оборотні активи, млрд грн	12,6	13,4	0,8	6,3
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,68	2,95	0,27	10,1
Собівартість реалізації, млрд грн	32,7	35,1	2,4	7,3
Витрати на 1 грн продукції, грн/грн	0,96	0,95	-0,01	-1,0
Фінансовий результат від операційної діяльності, млрд грн	1,21	1,45	0,24	19,8
Прибуток до оподаткування, млрд грн	1,18	1,41	0,23	19,5
Чистий прибуток, млрд грн	1,13	1,38	0,25	22,1
Обсяг реалізації продукції (товарооборот), млрд грн	33,9	37,0	3,1	9,1

Таким чином, реалізація запропонованих заходів у межах операційного, ресурсного та фінансового блоків забезпечує комплексний позитивний вплив на ключові техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Сільпо-Фуд». Очікується зростання обсягів реалізації та чистого прибутку, підвищення продуктивності праці, покращення ефективності використання активів, а також зниження витрат на одиницю продукції.

Узагальнено це свідчить про формування синергетичного ефекту, який

проявляється одночасним підвищенням прибутковості, прискоренням оборотності ресурсів та поступовою стабілізацією фінансової структури підприємства, що є критично важливим в умовах кризового середовища.

Таким чином, обґрунтовано систему пропозицій щодо покращення фінансового стану ТОВ «Сільпо-Фуд» в умовах кризового середовища на основі результатів факторного аналізу та моделі Дюпона. Ключовими детермінантами формування фінансових результатів підприємства є рентабельність продажу, оборотність активів та структура капіталу, при цьому найбільш вагомий позитивний вплив забезпечує операційна ефективність.

Розроблені заходи згруповано в межах операційного, ресурсного та фінансового блоків, що дозволило комплексно охопити основні проблемні аспекти діяльності підприємства. До них віднесено оптимізацію логістичних витрат, впровадження ERP-системи для управління запасами, підвищення частки високорентабельних товарів, зниження енергетичних витрат та реструктуризацію боргових зобов'язань. Такий підхід забезпечує одночасний вплив на витратну частину, ефективність використання активів та фінансову стійкість підприємства.

Розрахунок економічного ефекту підтвердив доцільність запропонованих заходів: сукупний очікуваний ефект становить 986,0 тис. грн на рік, що свідчить про наявність реальних резервів підвищення прибутковості без суттєвого нарощування ресурсної бази. Додатково прогнозні зміни техніко-економічних показників засвідчили зростання обсягів реалізації, чистого прибутку, продуктивності праці та оборотності активів при одночасному зниженні витрат на одиницю продукції.

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах перманентної трансформації економічних систем, що супроводжується високим рівнем макроекономічної нестабільності, поглибленням воєнно-політичної кризи та інфляційними шоками, проблема забезпечення стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання набуває першочергового значення для вітчизняної науки та практики. Презентована випускна кваліфікаційна робота присвячена комплексному, системному вирішенню науково-практичного завдання щодо оцінювання, моніторингу та розробки інструментарію оптимізації фінансового стану великих підприємств роздрібною торгівлі, архітектура господарської діяльності яких зазнає суттєвих деструктивних екзогенних та ендогенних впливів.

У першому розділі кваліфікаційного дослідження було здійснено всебічний теоретичний аналіз наукових поглядів провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців у сфері фінансової діагностики, що дозволило переосмислити сутність фінансового стану як багатовимірної, інтегральної економічної категорії. Встановлено, що фінансовий стан підприємства не є статичною сукупністю звітних даних, а являє собою складну, динамічну систему фінансових відносин, яка безпосередньо відображає здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку, забезпечення конкурентоспроможності, ефективного розміщення капіталу, своєчасного виконання зобов'язань перед контрагентами та генерування чистого прибутку. У ході теоретичного узагальнення було деталізовано класифікацію факторів, які безпосередньо формують рівень фінансової стабільності, платоспроможності та ділової активності підприємств, із розбивкою їх на внутрішні та зовнішні рушійні сили.

Для суб'єктів роздрібною торгівлі внутрішня архітектура фінансового стану визначається швидкістю операційного циклу, якістю формування логістичних потоків, збалансованістю асортиментної політики та раціональністю управління

товарними запасами. Водночас зовнішній вектор впливу формується під тиском купівельної спроможності населення, фіскального навантаження, воєнно-політичних ризиків та інфляційних процесів, які вимагають від менеджменту застосування гнучких моделей адаптації. У результаті критичного переосмислення наявного методичного інструментарію підтверджено, що надійну основу фінансової діагностики формує тріада моделей дескриптивного, предикативного та нормативного аналізу, реалізована через коефіцієнтний, горизонтальний і вертикальний методи дослідження звітності. Доведено, що для підприємств сектору ритейлу класичні нормативні обмеження фінансових коефіцієнтів потребують специфічної галузевої модифікації, оскільки великі торговельні мережі здатні підтримувати безперервну операційну діяльність навіть за умов від'ємного чистого оборотного капіталу завдяки інтенсивному прискоренню грошових потоків та залученню безвідсоткових ресурсів у формі кредиторської заборгованості перед постачальниками товарів.

Практичний блок випускної кваліфікаційної роботи присвячено детальному дослідженню фінансово-економічних параметрів діяльності Товариства з обмеженою відповідальністю «СІЛЬПО-ФУД» за період 2023–2025 років, що дозволило виявити ключові закономірності розвитку підприємства в умовах воєнного стану. Первинний експрес-аналіз техніко-економічних індикаторів засвідчив виражену динаміку масштабування бізнесу, попри макроекономічні бар'єри. Чистий дохід від реалізації продукції продемонстрував послідовне зростання, збільшившись із 84,7 млрд грн у 2023 році до 93,0 млрд грн у 2024 році, а у 2025 році досяг рекордного значення 106,0 млрд грн, що свідчить про загальне нарощення обсягів реалізації на 25,1% відносно базового періоду. Водночас фіксувалося об'єктивне зростання собівартості реалізованих товарів, яка змінилася з 60,4 млрд грн у 2023 році до 65,1 млрд грн у 2024 році, сягнувши 72,1 млрд грн наприкінці 2025 року, що зумовлено девальваційними процесами та подорожчанням енергоносіїв. Проте випереджаючі темпи зростання виручки

над витратами дозволили компанії вийти на траєкторію беззбитковості, трансформуючи фінансовий результат зі збитків минулих років у чистий прибуток, який у 2024 році становив 176,0 млн грн, а у 2025 році стрімко зріс до 1 130,0 млн грн, продемонструвавши збільшення у 6,4 раза.

Паралельно з фінансовими результатами позитивні структурні зрушення спостерігалися в оцінці використання матеріально-технічного базису та кадрового потенціалу ТОВ «СІЛЬПО-ФУД». Середньорічна вартість основних засобів компанії збільшувалася з 21,3 млрд грн у 2023 році до 22,5 млрд грн у 2024 році та 23,8 млрд грн у 2025 році, що свідчить про продовження інвестиційних процесів та відновлення пошкоджених торговельних площ. Ефективність управління необоротними активами підтверджується позитивною динамікою фондівдачі, яка послідовно зросла з 3,98 грн/грн до 4,13 грн/грн та 4,45 грн/грн відповідно, вказуючи на інтенсифікацію використання кожного квадратного метра торговельної площі. Розрахунок середньооблікової чисельності персоналу зафіксував зростання трудового колективу з 29 514 осіб у 2023 році до 32 367 осіб у 2025 році, що ілюструє розширення географічної присутності мережі та створення нових робочих місць, виконуючи важливу соціально-економічну функцію.

Поглиблений аналіз коефіцієнтів фінансового стану виявив складну архітектуру формування капіталу підприємства та наявність глибоких дисбалансів у структурі пасивів. Через масштабні фінансові втрати початкового періоду повномасштабної кризи власний капітал товариства набув стійкого від'ємного значення, складаючи -10 434,6 млн грн у 2023 році та -11 200,0 млн грн у 2024 році, проте у 2025 році завдяки капіталізації чистого прибутку відбулося помітне оздоровлення до позначки -7 450,0 млн грн. Зазначена деформація призвела до критичних значень коефіцієнта фінансової незалежності, який у 2023 році становив -0,31 при загальній валюті балансу 33,36 млрд грн, а коефіцієнт концентрації позикового капіталу досяг 1,31, фіксуючи повну

залежність від зовнішніх кредиторів за фінансового ризику на рівні -4,20. Метрики ліквідності та платоспроможності також перебували нижче теоретичних нормативів, проте реальних касових розривів вдалося уникнути завдяки високій швидкості оборотності дебіторської заборгованості та стабільності вхідних грошових потоків. Проведене детерміноване моделювання рентабельності власного капіталу за трифакторною моделлю Дюпона підтвердило, що вихід показника ROE з негативної зони мінус 6,7% у 2024 році в позитивне русло у 2025 році став наслідком суттєвого підвищення чистої маржинальності операційних продажів та прискорення Ressourcen-віддачі оборотних активів, що свідчить про ефективність реалізованої антикризової стратегії.

У третьому розділі випускної роботи на основі ідентифікованих у ході аналізу вразливих зон фінансово-господарської діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» було сформовано та науково обґрунтовано комплекс прикладних інноваційних заходів, спрямованих на подолання виявлених деструктивних тенденцій та капіталізацію внутрішніх резервів підвищення ефективності. Головні зусилля було сфокусовано на діджиталізації бізнес-процесів, автоматизації систем управління ресурсами та оптимізації повної собівартості з метою вивільнення додаткових обсягів високоліквідних коштів.

Першим стратегічним вектором виступила оптимізація транспортно-логістичних маршрутів компанії шляхом впровадження спеціалізованого програмного забезпечення для динамічного маршрутування транспортних засобів. Зважаючи на те, що сукупні логістичні витрати ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» займають значну питому вагу у структурі витрат обігу та за прогнозними розрахунками становлять 4,58 млрд грн, імплементація інтелектуальної системи дозволить скоротити зазначені витрати на 5%. Математично доведено, що абсолютне зниження операційних логістичних витрат складе 229,0 млн грн щорічно. З урахуванням первинних інвестиційних асигнувань на придбання

ліцензій, інтеграцію програмних модулів в загальну мережу та навчання персоналу у сумі 40,0 млн грн, чистий річний фінансовий ефект від проекту досягне 189,0 млн грн, безпосередньо трансформуючись у приріст операційного прибутку та забезпечуючи покращення загальних коефіцієнтів рентабельності продажів.

Другим інструментом антикризової стабілізації фінансового стану визначено автоматизацію процесів управління товарними запасами на основі інтеграції модулів ERP-системи та впровадження комбінованого асортиментного аналізу за методологією ABC/XYZ. Цей захід безпосередньо спрямований на розв'язання проблеми низької ліквідності через вивільнення капіталу з низькооборотних товарних залишків груп C-Z та B-Z, мінімізацію складських витрат на зберігання та запобігання втратам від псування продукції. Скорочення тривалості операційного та грошового циклів за рахунок оптимізації запасів дозволить залучити додаткові ліквідні ресурси у господарський оборот компанії, що суттєво підвищить показники абсолютної, швидкої та поточної ліквідності, знизить потребу у короткострокових банківських овердрафтах та прискорить процес повного відновлення позитивного значення власного капіталу ритейлера. Запропоновані заходи було консолідовано в єдину логічно-структурну матрицю антикризового менеджменту підприємства.

Підводячи підсумки виконаного випускного кваліфікаційного дослідження, можна сформулювати узагальнений висновок про те, що робота містить глибоке теоретичне обґрунтування та практичне вирішення актуальних проблем оцінювання та покращення фінансового стану підприємств сфери роздрібною торгівлі в умовах кризового середовища. Теоретична цінність дослідження полягає у доведенні необхідності відходу від шаблонних нормативних критеріїв аналізу фінансових коефіцієнтів для компаній сектору ритейлу, що зумовлено унікальністю їхнього операційного циклу та здатністю ефективно оперувати за умов дефіциту власних оборотних коштів. Практична апробація розроблених

аналітичних підходів на прикладі фінансової звітності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» продемонструвала високий ступінь адаптивності великого бізнесу до умов безпрецедентної воєнно-економічної кризи, що виразилося у нарощенні обсягів виручки до 106,0 млрд грн та успішному забезпеченні чистого прибутку в розмірі 1 130,0 млн грн у 2025 році.

В розділі 3 було обгрунтовано заходи, спрямовані на покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи, а саме: 1) оптимізація логістичних витрат; 2) впровадження ERP-системи для управління запасами; 3) розширення частки високорентабельних товарів; 4) зниження енергетичних витрат; 5) реструктуризація боргових зобов'язань.

Загальний економічний ефект від розроблених заходів, спрямованих на покращення фінансового стану ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» в умовах кризи, становить 986 тис. грн.

Розроблені у роботі рекомендації щодо впровадження систем динамічного логістичного маршрутування та інтелектуальної оптимізації товарних запасів володіють високим рівнем наукової новизни та практичної придатності, формуючи потужний синергетичний ефект для фінансової архітектури підприємства. Реалізація запропонованих проектів дозволить ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» суттєво знизити операційні витрати, залучити додатковий ліквідний капітал в оборот, мінімізувати фінансові ризики та прискорити вихід власного капіталу з від'ємної площини, закладаючи надійний фундамент для довгострокової конкурентоспроможності на вітчизняному ринку торгівлі. Презентовані результати, аналітичні моделі та прогнозні розрахунки повністю готові до практичної інтеграції в систему прийняття стратегічних фінансових рішень вищим керівництвом компанії, а також можуть слугувати методичною платформою для здійснення аналогічних антикризових розробок на інших підприємствах торговельної галузі України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бегун С. В. Особливості аналізу фінансового стану підприємства в умовах воєнного стану. *Облік, аналіз, аудит та оподаткування*. 2022. №4. С. 36–40.
2. Бондарук Т. Г., Заїчко І. В. Бондарук І. С. Діагностика фінансового стану та інвестиційної привабливості підприємства в системі фінансового менеджменту. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. (1-2). Київ, 2022. С. 62-75.
3. Борзенко В.І., П'ятак Т.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. 2020. № 6. С. 66-70
4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями). – Ст. 144 «Фінансова діяльність суб'єкта господарювання».
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19>
7. Кащук К. Є. , Л. П. Шаповал. Визначення фінансового стану підприємства та напрями його удосконалення. *Актуальні проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіону в умовах сучасних глобальних викликів: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції*. Дніпро: Придніпровський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2022. 151-153 с.
8. Консолідований звіт про управління за 2025 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/73b1c6e4-57f0-43f0-99cd-1dd6e3cd0d52.pdf>
9. Кривов'язюк І.В. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. 3-тє видання, доповн. і переробл. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 396 с.
10. Ладунка І.С., Кучеренко Є.А. Шляхи покращення фінансового стану підприємств в сучасних економічних умовах. *Економіка і суспільство*. 2016.

- № 5. С.185–188.
11. Лотоцький Р. О., Руда Л. П. Методологічні підходи до оцінювання фінансового стану підприємства в умовах кризи. *Економіка та суспільство*. Вип. 78. Вінниця, 2025. С. 2–9.
 12. Марусяк Н. Л. Аналіз фінансового стану як ефективний інструмент управління фінансовою діяльністю підприємств в умовах війни. *Економіка та суспільство*. Випуск 71. Чернівці, 2025. С. 2–6.
 13. Марусяк Н. Л. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с.
 14. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0635201-13>
 15. Нагорний П. Д., Базюк Д. С. Оцінка фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством. *Трансформаційна економіка: зб. наук. пр.* № 1 (01). Хмельницький: Хмельницький кооп. торг.-екон. ін-т, 2023. С. 44–47.
 16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
 17. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Особливості аналізу фінансового стану підприємств в умовах воєнного стану. *Modeling the development of the economic systems*. (4). Київ, 2024. С. 232–241.
 18. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 19. Рентабельність підприємства: що це таке і як її підвищити. 2023. URL: <https://sabik.group/articles/rentabelnist-pidpriyemstva-sho-ce-take-i-yak-yiyi-pidvishiti>
 20. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій

- розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2021. №5-6. С. 77-82.
21. Сервуля В. В. Моніторинг фінансового стану підприємства: сутність та ключові підходи. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я. MicroCAD-2025*. Харків, 2025. С. 1067
22. Смирна О. В., Бай С. П. Діагностика фінансового стану підприємства: сутність та значення. *Грааль науки: міжнар. наук. журн.* № 35. Кривий Ріг: Держ. ун-т економіки і технологій, 2024. С. 69–71.
23. Товариство з обмеженою відповідальністю «СІЛЬПО-ФУД». URL: <https://clarity-project.info/smida/40720198?year=2025>
24. Гютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: Знання, 2020. с.815.
25. Федоришина Л., Артемчук Д. Фінансовий стан підприємства: сутність та значення в системі управління. Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2026. С. 191-196.
26. Фінансова звітність за 2023 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/2024/07/05/6687db84ae5d4.pdf>
27. Фінансова звітність за 2024 рік. URL: <https://static.silpo.ua/content/d071b360-be48-4298-bbdc-c3ce7b3c34c7.pdf>
28. Фінансова звітність за 2025 рік. URL: file:///C:/Users/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%83%D0%B2%D0%B0%D1%87/AppData/Local/Temp/0947ad2d-60d8-4824-a575-be0a658ea49d_c9f79200-9d2e-4c4b-870d-a5bf07fee1c0.zip.49d/Silpo_SA_signed/%D0%A1%D0%A4_%20%D0%B2%D0%B8%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA.html
29. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
30. Чепка В., Свідерська І., Гавриленко Ю. Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2020, № 19-20. С.

- 96-102.
31. Чубін Д. Д., Коваленко О. Я. Фінансова стійкість підприємства: етапи категоризації поняття у вітчизняній науці. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. Вип. 4 (274). С. 38-45. URL: https://eco-science.net/wp-content/uploads/2024/04/4.24._topic_Dmytro-Chubin-Oksana-Kovalenko-38-45.pdf
32. Шахно А. Ю., Літовченко А. С., Шишов О. С. Фінансовий стан підприємства: його сутність та шляхи покращення». *Розвиток промисловості та суспільства*: матеріали міжнар. наук.-техн. конф. (Кривий Ріг, 2024 р.) Кривий Ріг: КНУ 2024 р. С. 164.
33. Шахно А. Ю., Кутова Н. Г., Літовченко А. С. Основні напрями покращення фінансового стану підприємства в умовах невизначеності. Соціально-економічні та правові проблеми розвитку країн: матеріали XIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпро, 23-24 жовтня 2025 р.). Прага: OKTAN PRINT s.r.o., 2025. Р. 90-93. URL: <https://www.oktanprint.cz/p/sotsialno-ekonomichni-ta-energetychni-problemy-rozvytku-krajin-25/>
34. Шахно А. Ю., Зайко В. В. Підвищення ефективності управління фінансовим станом підприємства в умовах кризи. *Наука, промисловість, суспільство*: матеріали міжнар. наук.-техн. конф. (Кривий Ріг, 2026 р.) Кривий Ріг: КНУ 2026 р. С. 380.
35. Шестерняк М., Пастернак М. До питання оцінки фінансового стану. Тернопіль, 2023. С. 75-79.
36. Швед В. В., Омельченко О. В., Мартинюк В. С. *Концептуальні та методологічні підходи до визначення стійкості фінансового стану підприємства*. Подільський науковий вісник. №1 (29). Вінниця, 2024. С. 30–38.
37. Яворський А. А. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/6_ukr/41.pdf

- 38.4 види прибутку, які повинен знати та розуміти кожен фермер. 2023. URL: <https://sasagro.com/sas-by-cropwise/4-vidi-pributku-yaki-povinen-znati-ta-rozumiti-kozhen-fermer/>
39. Fridson M. S., Alvarez F. *Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide*. 5th ed. Hoboken (NJ): Wiley, 2022. 448 p.
40. National Bank of Ukraine. *Financial Stability Report (June 2019)*. Kyiv: National Bank of Ukraine, 2019. 60 p.
41. Monnet E., Vari M. *Liquidity Ratios as Monetary Policy Tools: Some Historical Lessons for Macroprudential Policy*. IMF Working Paper WP/19/176. June 2019. 49 p.
42. Yankov V. *The Liquidity Coverage Ratio and Corporate Liquidity Management*. Federal Reserve FEDS Notes, 26 Feb. 2020.
43. OECD. *Mapping Ukraine's Financial Markets and Corporate Governance: A Framework for a Sustainable Recovery*. Paris: OECD Publishing, 2025.
44. World Bank. *Ukraine Growth Study: Faster, Lasting, and Kinder (Final Document)*. Washington, DC: World Bank, 2020. ЕКОНОМІКА 225 ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО Випуск # 78 / 2025
45. Izzeldin M., et al. *The impact of the Russian–Ukrainian war on global financial markets*. *Journal of International Money and Finance*. 2023.
46. Shapovalova O. *Determinants of enterprise's financial security*. *Quarterly Finance & Economics*. AIMS Press, 2024.
47. Sokolova L. *Scientific and methodological support of financial express analysis of small industrial enterprises of Ukraine*. *ITSSI Journal*. 2021.
48. U.S. Department of State. *2019 Investment Climate Statements: Ukraine*. Washington, 2019.