

Міністерство освіти і науки України
Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

(повне найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»**

на тему

**ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ
СТРУКТУР В УМОВАХ НЕСТАЧІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
(НА МАТЕРІАЛАХ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ РИТЕЙЛУ)**

**WAYS TO STRENGTHEN THE FINANCIAL STABILITY OF PRIVATE
STRUCTURES IN THE FACE OF LACK OF FINANCIAL RESOURCES
(ON THE MATERIALS OF THE ENTERPRISES OF THE SPHERE OF RETAIL)**

спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти
групи ФБСм-21

Дихавка Олександр Олександрович

(підпис)

Керівник: к.е.н., доцент

Поліщук Вадим Григорович

(підпис)

Кваліфікаційну роботу

допущено до захисту

«08» грудня 2023 р.

Гарант освітньої програми:

к.е.н., доц. Дорош Вікторія Юріївна

(підпис)

Луцьк – 2023 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: бізнесу та права

Кафедра: фінансів, банківської справи та страхування

Ступінь вищої освіти: магістр

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма: «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ к.е.н., доцент Вікторія ДОРОШ

«08» грудня 2023 р.

З А В Д А Н Н Я

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Дихавці Олександр Олександровичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи *Шляхи зміцнення фінансової стійкості приватних структур в умовах нестачі фінансових ресурсів (на матеріалах підприємств сфери ритейлу)*
затверджені наказом закладу вищої освіти від «04» січня 2023 р. № 04/01-02.
2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи: «08» грудня 2023 р.
3. Вихідні дані до роботи _____
Статистичні дані, літературні джерела за темою дослідження, статут підприємства, законодавчі та нормативні акти, що регламентують діяльність підприємства, фінансова звітність підприємства
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
Вступ
Розділ 1
Розділ 2
Розділ 3
Висновки
5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу:
 1. Підходи науковців до трактування сутності категорії «фінансова стійкість».
 2. Гіпотези дослідження фінансової стійкості підприємства.
 3. Характеристика підприємств, що займаються роздрібною торгівлею в Україні.
 4. Основні фінансово-економічні показники ритейлера.
 5. Показники фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу.
 6. Показники ділової активності та рентабельності підприємства сфери ритейлу.
 7. Підтвердження гіпотез дослідження фінансової стійкості підприємства.
 8. SWOT-аналіз підприємств сфери ритейлу.
 9. Бізнес-планування для підприємства сфери ритейлу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Розділ 1</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Розділ 2</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Розділ 3</i>	<i>Поліщук В.Г.</i>		
<i>Нормоконтроль</i>	<i>Николаєва А.М.</i>		
<i>Гарант ОП</i>	<i>Дорош В.Ю.</i>		
<i>Показник запозичень тексту</i>		<u>13,1%</u>	
<i>Академічна доброчесність</i>	<i>Іщук Л.І.</i>		

7. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Обґрунтування теми</i>	До 12.01.2023 р.	
2.	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	До 01.09.2023 р.	
3.	<i>Розділ 1</i>	До 22.09.2023 р.	
4.	<i>Розділ 2</i>	До 20.10.2023 р.	
5.	<i>Розділ 3</i>	До 10.11.2023 р.	
6.	<i>Висновки</i>	До 15.11.2023 р.	
7.	<i>Формування списку використаних джерел</i>	До 18.11.2023 р.	
8.	<i>Формування додатків</i>	До 21.11.2023 р.	
9.	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	До 23.11.2023 р.	
10.	<i>Нормоконтроль</i>	До 25.11.2023 р.	
11.	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	До 01.12.2023 р.	
12.	<i>Представлення кваліфікаційної роботи магістра до захисту. Попередній захист роботи</i>	До 08.12.2023 р.	

Здобувач вищої освіти

_____ (Дихавка О.О.)
(підпис) (прізвище, ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (Поліщук В.Г.)
(підпис) (прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Дихавка О.О. Шляхи зміцнення фінансової стійкості приватних структур в умовах нестачі фінансових ресурсів (на матеріалах підприємств сфери ритейлу). Рукопис.

Кваліфікаційна робота здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування освітньої програми «Фінанси, банківська справа та страхування». Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2023.

Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох частин, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У теоретичній частині досліджено особливості зміцнення фінансової стійкості приватних структур в умовах нестачі фінансових ресурсів. Аналітична частина спрямована на оцінку фінансових показників підприємств сфери ритейлу. В першу чергу досліджуються показники фінансової стійкості підприємств-ритейлерів та підприємств, що допомагають їм будувати бізнес. Крім того, доведено такі гіпотетичні твердження: гіпотеза 1 – активи підприємства сфери ритейлу практично повністю обумовлені власним капіталом підприємства; гіпотеза 2 – необоротні активи підприємства сфери ритейлу практично не обумовлені довгостроковими зобов'язаннями підприємства; гіпотеза 3 – запаси підприємства сфери ритейлу зовсім не обумовлені нерозподіленим прибутком підприємства.

У проєктній частині проведено SWOT-аналіз фінансової стійкості підприємств сфери ритейлу. Також запропоновано бізнес-план проєкту, що дозволить покращити фінансову стійкість підприємства сфери ритейлу.

Висновки узагальнюють інформацію, відображену в попередніх розділах.

Ключові слова: фінансова стійкість, приватні структури, фінансові ресурси, сфера ритейлу, рентабельність, прибуток.

ANNOTATION

Dykhavka O. Ways to strengthen the financial stability of private structures in the face of lack of financial resources (on the materials of the enterprises of the sphere of retail). Manuscript.

Qualifying work of the applicant of the second (master's) level of higher education, specialty 072 Finance, banking and insurance of the educational program "Finance, banking and insurance". Lutsk National Technical University. Lutsk, 2023.

The qualification work consists of an introduction, three parts, conclusions, a list of used sources and appendices.

The theoretical part examines the peculiarities of strengthening the financial stability of private structures in the conditions of a lack of financial resources. The analytical part is aimed at evaluating the financial indicators of enterprises in the retail sector. First of all, indicators of financial stability of retail enterprises and enterprises that help them build business are investigated. In addition, the following hypothetical statements have been proven: hypothesis 1 – the assets of a retail enterprise are almost entirely determined by the enterprise's own capital; hypothesis 2 – non-current assets of a retail enterprise are practically not conditioned by the enterprise's long-term liabilities; hypothesis 3 – the reserves of the retail enterprise are not determined by the retained earnings of the enterprise at all.

In the project part, a SWOT analysis of the financial stability of retail enterprises was carried out. A business plan for the project is also proposed, which will improve the financial stability of the retail enterprise.

The conclusions summarize the information presented in the previous sections.

Key words: financial stability, private structures, financial resources, retail sector, profitability, profit.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ НЕСТАЧІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	10
1.1 Наукові підходи до розуміння зміцнення фінансової стійкості приватних структур	10
1.2 Особливості зміцнення фінансової стійкості приватних структур	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР СФЕРИ РИТЕЙЛУ	27
2.1 Методи аналітичного дослідження фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу та обґрунтування гіпотез дослідження	27
2.2 Оцінка розвитку галузі та основні фінансові показники діяльності підприємства сфери ритейлу	29
2.3 Перевірка висунутих гіпотез фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу	53
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР СФЕРИ РИТЕЙЛУ	61
3.1 Прогнозування фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу	61
3.2 Бізнес-планування для підприємства сфери ритейлу	72
ВИСНОВКИ	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83
ДОДАТКИ	86

ВСТУП

Актуальність теми. Необхідним елементом фінансової стратегії будь-якого підприємства є забезпечення його фінансової стійкості. Ця характеристика фінансового стану юридичної особи є однією з ключових, що цікавлять інвесторів, постачальників та інших партнерів на ринку, оскільки вона дозволяє оцінити потенційні фінансові можливості конкретної структури та передбачити її подальший розвиток. Якщо підприємство, яке займається роздрібною торгівлею, стабільніше, тим менше ймовірність банкрутства. Крім того, фінансово стійка компанія має численні переваги у плані отримання кредитів, залучення інвестицій, здійснення найму кваліфікованого персоналу та інше порівняно з конкурентами. Проблема забезпечення фінансової стійкості підприємств набуває особливої актуальності в умовах зростання політичної та економічної нестабільності. Останні події, такі як пандемія Covid-19 та російське вторгнення в Україну, ще більше підкреслили важливість для вітчизняних підприємств створення «фінансового резерву» безпеки. Оцінка рівня фінансової стійкості, ідентифікація факторів, що впливають на неї, та розробка стратегій для підвищення стійкості фінансового стану вітчизняних підприємств є ключовими кроками для стабілізації економіки країни в цілому та подолання глибокої фінансово-економічної кризи.

У сучасному змінюваному середовищі ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання неминуче залежить від стабільності його фінансового стану. Останній є визначальним фактором щодо здатності підприємства до забезпечення фінансової рівноваги та розвитку його фінансового потенціалу в майбутньому. Особливу увагу потребує вирішення питань управління фінансовими ресурсами, зокрема їх створення, розподілу та використання. Висока ефективність цього процесу сприяє розвитку підприємства на основі збільшення прибутковості бізнесу та розширеного відтворення, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності приватних структур сфери ритейлу, з одного боку, та мінімізації фінансових

ризиків приватних структур сфери ритейлу, з іншого. Крім того, виникає більш складне завдання щодо забезпечення фінансової безпеки підприємства та здатності до фінансового маневрування в нестабільних умовах господарювання. Тому на сьогодні підвищення фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу є особливо важливим завданням для суб'єктів господарювання.

Вагомий внесок у розкритті сутності фінансової стійкості підприємства внесли такі вітчизняні вчені-економісти: Вахович І.М., Адонін С.В., Калашнікова Ю.М., Васечко Л.І., Вівчар О.Й., Кос Т.Ю., Ганін В.І., Алекперова Р.М., Джерелейко С., Нагорний П., Лопатовська О., Докієнко Л.М., Домбровська С.О., Горбаченко М.Д., Жукова О.А., Озоліна А.О., Захарова Н.Ю., Смелянов О.Ю., Брень А.В., Ізюмська В.А., Нікульшина А.В., Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М., Макаренко Ю.П., Клименко Д.О., Назарова Т.Ю., Гаврик А.А., Нікольчук Ю., Небжицький Б., Савчук О., Партин Г.О., Папірник С.Є., Приймак С. В., Волкова О.А., Роганова Г., Кравченко І., Сітак І.Л., Івахненко А.В., Сподіна А.О., Тарасенко І.О., Чепка В.В., Свідерська І.М., Гавриленко Ю.О., Юрчишена Л.В., Каплунська І.В. та ін.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є з'ясування шляхів зміцнення фінансової стійкості приватних структур в умовах нестачі фінансових ресурсів.

Ми можемо стверджувати, що одним з ключових завдань прикладного дослідження підприємств сфери ритейлу було вивчення фінансової та господарської діяльності підприємств та оцінка фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», ТОВ «СІЛЬПО ФУД», зокрема дослідження фінансової стійкості, а також окремих показників фінансових результатів, ділової активності, майнового стану.

Завдання кваліфікаційної роботи:

- розкрити економічний підхід до поняття «фінансова стійкість підприємства»;
- вивчити сучасні форми і методи господарювання підприємств сфери ритейлу, що є товариствами з обмеженою відповідальністю;

- проаналізувати фінансово-господарську діяльність СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», ТОВ «СІЛЬПО ФУД»;
- провести аналітичне дослідження показників рентабельності, ділової активності підприємств сфери ритейлу;
- провести моніторинг фінансових результатів підприємств сфери ритейлу;
- запропонувати шляхи покращення фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу.

Об'єктом дослідження є СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», ТОВ «СІЛЬПО ФУД».

Предметом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємств сфери ритейлу, пошук проблем та з'ясування шляхів збільшення фінансової стійкості підприємств.

Вивчення фінансової стійкості приватних структур в умовах обмежених фінансових ресурсів ґрунтується на методологічних принципах загальної науки про пізнання реальності. Серед них варто визначити порівняння, групування, аналіз, синтез та моделювання. Важливо відзначити, що теоретичну базу цієї роботи формують наукові публікації вітчизняних фахівців у галузі фінансової науки, зокрема у вивченні аспектів фінансової стійкості. Інформаційно-аналітичним фундаментом для магістерської роботи служать офіційні дані підприємств торгівлі – СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», ТОВ «СІЛЬПО ФУД» фінансово-бухгалтерської звітності, зокрема інформації про баланс підприємств, а також звітність про фінансові результати підприємства.

Кваліфікаційна робота була апробована на Всеукраїнській інтернет-конференції здобувачів вищої освіти та молодих вчених «Фінанси, банківська справа та страхування: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації» (12 травня 2023 р., м. Луцьк) та Всеукраїнській науково-практичній конференції «Модернізація економіки в контексті інноваційного розвитку сучасного суспільства» (16-17 листопада 2023 р., м. Луцьк).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ НЕСТАЧІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

1.1 Наукові підходи до розуміння зміцнення фінансової стійкості приватних структур

В першу чергу варто виокремити поняття «фінансовий стан», зокрема встановити основні підходи до його визначення. Відповідно до досліджень таких вчених як Чепка В.В., Свідерська І.М. та Гавриленко Ю.О., можна стверджувати наступне:

Фінансовий стан визначається як рівень збалансованості структури активів та джерел їх фінансування на підприємстві, а також ступінь ефективності їх використання.

1. Фінансовий стан визначається як рівень збалансованості структури активів та джерел їх фінансування на підприємстві, а також ступінь ефективності їх використання

2. Фінансовий стан охоплює стан капіталу під час його обігу та здатність підприємства до саморозвитку.

3. Фінансовий стан приватних структур сфери ритейлу слугує індикатором його фінансової конкурентоспроможності.

4. Фінансовий стан відображає здатність підприємства фінансувати свою діяльність та виконувати зобов'язання.

5. Фінансовий стан включає сукупність індикаторів, що відображають процес створення та використання фінансових ресурсів приватних структур сфери ритейлу.

6. Фінансовий стан – це «комплексне поняття, яке виникає внаслідок взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин на підприємстві» [22].

Таким чином, наше завдання полягає у визначенні і співставленні поняття «фінансова стійкість підприємства» вітчизняними вченими (див. табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Характеристика поняття «фінансова стійкість підприємства»

Автор	Визначення поняття
Ганін В.І., Алекперова Р.М.	«стабільне перевищення доходів над витратами, завдяки якому досягається стабільний приплив грошових коштів» [5]
Докієнко Л.М.	«об'єкт фінансового управління господарською діяльністю та характеризує такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподіл і використання, що забезпечує пропорційний, збалансований розвиток підприємства за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику» [7]
Ізюмська В.А., Нікульшина А.В.	«одна з головних умов операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також показує можливості підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями» [12]
Партич Г.О., Папірник С.Є.	стан підприємства, за якого ефективне управління фінансовими ресурсами та оптимальна структура капіталу гарантують «платоспроможність та отримання прибутку як в поточному, так і в довгостроковому періодах в обсягах, достатніх для розвитку та самофінансування підприємства за умов високого рівня мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування» [17]
Чепка В.В., Свідерська І.М., Гавриленко Ю.О.	«моментна характеристика стану підприємства (тобто відображає міцність стану підприємства на певну дату), а фінансова стабільність характеризує динаміку міцності за певний період часу» [22]
Авторський підхід	стан підприємства, що визначається ефективним управлінням фінансовими ресурсами та оптимальною структурою капіталу, включає в себе забезпечення платоспроможності та отримання прибутку як у поточному, так і в довгостроковому періодах. Це досягається в обсягах, достатніх для розвитку та самофінансування підприємства, враховуючи високий рівень мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування. Об'єктом фінансового управління є господарська діяльність, яка характеризується станом фінансових ресурсів, їх формуванням, розподілом і використанням для забезпечення пропорційного, збалансованого розвитку підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах припустимого рівня ризику

Навіть без єдиного загального визначення поняття «фінансова стійкість», наукова спільнота визнає важливість оцінки чинників, що впливають на неї. Існує загальна згода щодо розділу цих факторів на зовнішні, які не залежать від самої приватної структури сфери ритейлу, і внутрішні (ендогенні), що пов'язані з його діяльністю. Відтак, компанії-ритейлери, які націлені на збереження своїх позицій в умовах впливу дестабілізуючих факторів і жорсткої конкуренції на ринку, повинні постійно відслідковувати вплив внутрішнього і зовнішнього середовища та адаптувати свою стратегію розвитку, особливо в контексті

забезпечення фінансової стійкості на ринку. Слід відзначити, що в сучасних умовах зовнішні фактори переважно мають негативний вплив на фінансову стійкість приватних структур сфери ритейлу. Пандемія у 2020-2022 рр. та російська повномасштабна агресія у 2022-2023 рр. призвели до ситуації, коли керівництво певної приватної структури змушене першочергово коригувати внутрішні фактори, підвищуючи ефективність внутрішніх бізнес-процесів та впливаючи на ризики їх втілення. У таких умовах важливо, щоб управління та власники мали чітке уявлення про поточний стан і динаміку фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу.

Науковці Нікольчук Ю., Небжицький Б., Савчук О. стверджують, що «найважливішою формою прояву фінансової стійкості підприємства являється його спроможність розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища» [16]. Варто відзначити, що для досягнення цієї мети приватна структура сфери ритейлу повинна мати гнучку структуру фінансових ресурсів і, при необхідності, демонструвати здатність ефективно залучати позикові кошти, тобто володіти високою кредитоспроможністю. Також варто згадати, що кредитоспроможним вважається те підприємство, яке має всі необхідні умови для успішного отримання кредиту і здатне вчасно його погасити, використовуючи для цього власний прибуток або інші наявні ресурси.

До ознак забезпечення фінансової стійкості господарюючого суб'єкта, на думку Приймак С.В. та Волкової О.А., «відносяться: забезпеченість підприємства стабільними джерелами фінансування; забезпечення оптимальної структури капіталу (активів); ефективне формування розподіл та використання фінансових ресурсів підприємства; забезпечення необхідного рівня платоспроможності підприємства; забезпечення високого рівня рентабельності підприємства; безперервність виробничо-збутової діяльності підприємства; мінімальний підприємницький ризик» [18].

Важливо зауважити, що фінансова стійкість багатьох українських підприємств залишається недостатньою. Деякі з них не досягають прибутку і мають нерозподілені збитки, що призводить до від'ємного власного капіталу.

На думку вчених Ємельянова О.Ю. та Бреньо А.В., покращення фінансової стійкості таких підприємств «потребує розроблення та застосування, спеціального організаційно-економічного механізму, який повинен передбачати здійснення таких основних етапів: 1) визначення бажаних значень конкретних показників фінансової стійкості підприємства; 2) встановлення можливостей прискорення оборотності оборотних коштів підприємства за допомогою відповідних заходів; 3) визначення можливостей збільшення прибутку (зменшення збитків) підприємства; 4) встановлення можливостей збільшення власного капіталу підприємства за рахунок зростання пайового капіталу. Останній крок є найскладнішим у впровадженні, але іноді неможливо обійтися без нього» [11].

На думку таких вчених як Адонін С.В. та Калашнікова Ю.М., «фінансова стійкість передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток має забезпечити незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел» [1].

Зазвичай виділяють класичні чотири типи фінансової стійкості приватної структури. Абсолютна фінансова стійкість, коли приватна структура покриває всі витрати, такі як закупівлі, за допомогою власних активів і не користується кредитами. У цьому випадку підприємство не накопичує боргів, має ефективну систему роботи і дотримується строгої фінансової дисципліни. Нормальна фінансова стійкість, коли підприємство покриває запаси за допомогою оборотних і розумно залучених коштів. Цей тип вважається найсприятливішим для розвитку підприємства. Нестійкий фінансовий стан, коли підприємство має труднощі з платоспроможністю. У такому випадку фінансова дисципліна неефективна, надходження коштів нерегулярні, і підприємство не дотримується свого плану розвитку. Кризовий фінансовий стан, коли приватна структура може збанкрутувати у будь-який момент, оскільки не може виконати свої зобов'язання. Для визначення, до якого типу відноситься підприємство, потрібно обчислити певні показники фінансової стійкості.

Фінансова стійкість у сучасних умовах господарювання відіграє ключову роль у функціонуванні кожної приватної структури і є важливим індикатором, що відображає його поточний фінансовий стан та забезпечує успішну та стабільну роботу. Цей показник визначає, наскільки приватна структура сфери ритейлу є фінансово незалежною і стійкою до негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на її фінансово-господарську діяльність.

У мінливому економічному середовищі, де внутрішні чинники можуть виникнути непередбачено, необхідність мати забезпечений фінансовий фундамент стає вирішальною складовою. Спроможність конкретної приватної структури ефективно реагувати на зміни та адаптуватися до нових умов стає важливим елементом її фінансової стійкості. Особливо це актуально в контексті високої ринкової конкуренції та нестабільності, спричиненої подіями, які можуть вплинути на неї.

Таким чином, здатність підприємства до гнучкого управління фінансовими ресурсами, постійний моніторинг і аналіз фінансового стану, а також вчасне внесення коректив у стратегію розвитку стають ключовими елементами, що сприяють його фінансовій стабільності. Тому так важливо, на думку Васечко Л.І., для кожного суб'єкта господарювання важливо «мати навички забезпечення власної фінансової стійкості та ефективно реагувати на потенційні ризики, які можуть призвести до погіршення фінансової стійкості. Важливо відзначити, що рівень фінансової стійкості підприємства безпосередньо залежить від обраної політики та стратегії управління фінансовою стійкістю. Отже, напрямки мінімізації ризиків, пов'язаних з погіршенням фінансової стійкості підприємства, входять в систему фінансового контролінгу та управлінської політики самого підприємства. Вирішення цих проблем залежить від обраного типу фінансової політики та стратегічних інструментів фінансового менеджменту, які обирає саме підприємство» [2].

При вивченні різних типів фінансової політики управління приватною структурою варто відзначити, що кожен з них має свої переваги і недоліки, і не існує однозначної «універсальної» стратегії, яка підходила б для всіх

ритейлерів. Однозначно, при обранні консервативної політики управління приватною структурою, керівництво підприємства сфери ритейлу акцентує увагу на внутрішніх джерелах фінансування. Саме ця ситуація може призвести до низького рівня рентабельності активів через високі витрати на капітал підприємства та обмеження фінансового планування. Мінімізація ризиків фінансової нестійкості підприємства може бути досягнута за такою ціною, але це може також призвести до втрати конкурентоспроможності у виробництві продуктів, товарів та послуг через обмеження інвестицій у розвиток.

Один з найбільш вагомих абсолютних показників, який використовується для оцінки фінансової стійкості, – це власний оборотний капітал. Проте конкретні методичні рекомендації, розроблені на рівні держави, не містять єдиного підходу до розрахунку цього важливого індикатора. Оптимальний розмір власного оборотного капіталу залежить від сфери діяльності підприємства, масштабів виробництва та кон'юнктури ринку. Власний оборотний капітал, на думку Захарової Н.Ю., є «основою визначення типу стійкості фінансового стану за критерієм стабільності джерел покриття запасів, при використанні якого сума останніх порівнюється з джерелами фінансування, перелік яких послідовно розширюється за рахунок довго- та короткострокових кредитів і позик» [10]. З погляду показників фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу, які враховують запаси та витрати, існують різні типи. У випадку абсолютної фінансової стійкості оборотний капітал приватної структури сфери ритейлу перевищує обсяг запасів, що вказує на стабільну та прибуткову діяльність, забезпечену власними коштами. Нормальна фінансова стійкість приватної структури сфери ритейлу включає використання довгострокових кредитів та позик для забезпечення запасів поряд із власним оборотним капіталом, забезпечуючи стійкість та розширення джерел фінансування. Нестійкий фінансовий стан підприємства-ритейлера пов'язаний із порушенням платіжної дисципліни та зниженням рентабельності. Для забезпечення запасів, крім власних коштів та довгострокових джерел, використовуються короткострокові кредити і позики, що свідчить про можливі

труднощі у фінансовому управлінні. Кризовий фінансовий стан приватної структури сфери ритейлу вказує на потенційну можливість банкрутства, оскільки використані джерела фінансування недостатні для покриття суми запасів. Така ситуація вимагає негайних заходів для вирішення фінансових труднощів та відновлення стабільності ритейлера.

Компетентна оцінка фінансової стійкості підприємства-ритейлера включає в себе визначення зони та запасу фінансової стійкості, що базується на беззбитковості операційної діяльності підприємства. Зона фінансової стійкості визначається як певна різниця між сумою операційного доходу приватної структури сфери ритейлу та порогом рентабельності, вказуючи на суму доходу, отриманого понад рівнем беззбитковості. Відповідно, менший поріг рентабельності свідчить про більшу фінансову стійкість приватної структури сфери ритейлу, і навпаки. Запас фінансової стійкості визначається як відношення зони фінансової стійкості до суми операційного доходу, вказуючи відсоток дохідності при перевищенні рівня беззбитковості операційної діяльності ритейлера.

Не існує жодного універсального методу для досягнення оптимального співвідношення між власним та позиковим капіталом. Однак існують об'єктивні та суб'єктивні фактори, які, при використанні належним чином, дозволяють створити таку структуру капіталу, що найкращим чином відповідає потребам підприємства та сприяє його ефективному функціонуванню в цілому. Варто зазначити, що серед цих чинників важливо враховувати: галузеві особливості ритейлера, які визначають структуру активів та їх ліквідність; рівень ділової активності приватної структури сфери ритейлу, оскільки зі зменшенням тривалості операційного циклу збільшується можливість використання позикового капіталу; етап життєвого циклу ритейлера, оскільки різні етапи життєвого циклу вимагають уваги до різних аспектів ділової та господарської діяльності; стан товарного та фінансового ринків підприємства сфери роздрібної торгівлі. Таким чином, стабільність ринків робить використання позикових коштів більш безпечним. У свою чергу високий рівень

рентабельності дозволяє приватній структурі сфери ритейлу зменшити залежність від позикового капіталу, використовуючи при цьому капіталізацію її прибутку.

З урахуванням цих факторів політика формування структури капіталу, на думку вчених Макаренко Ю.П. та Клименко Д.О., «полягає у визначенні оптимального для підприємства співвідношення між використанням власного та позикового капіталу. Основними методичними підходами до вирішення проблеми оптимізації структури капіталу є: 1) управління величиною ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ); 2) мінімальна вартість залучення капіталу; 3) формування політики фінансування активів з урахуванням вартості, ризиків та умов залучення капіталу» [14].

1.2 Особливості зміцнення фінансової стійкості приватних структур

Управління фінансовою стійкістю приватної структури, на думку вчених Ганіна В.І. та Алекперова Р.М., найбільш доцільно розглядати під кутом системного підходу. З огляду цього підходу встановлюються «зони відповідальності за процеси, які є обов'язковими: стратегічна, що забезпечує довгострокову фінансову рівновагу за рахунок створення передумов для зростання своєї ринкової вартості; тактична, що дає змогу підтримувати фінансову рівновагу в середньостроковому періоді за рахунок створення передумов щодо виявлення можливих причин її втрати і розроблення захисних заходів стосовно відновлення фінансової стійкості; оперативна, що забезпечує короткострокову фінансову рівновагу за рахунок здійснення платежів за зобов'язаннями з тим, щоб попередити виникнення банкрутства підприємства та створити умови безпечного розвитку» [5].

Всі ці вагомні аспекти допоможуть своєчасно виявляти фінансові труднощі та розробляти необхідні заходи для покращення фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу. Важливо виокремити ключові принципи, на яких

мають базуватися фінансові рішення в управлінні фінансовою стійкістю з використанням системного підходу.

Зокрема, мова йде про різноманітність фінансового забезпечення приватної структури сфери ритейлу. Комбінація капіталу за обсягами і джерелами фінансування динамічна і змінюється з часом під впливом нових інвестиційних потреб. Також варто згадати про збалансованість результатів за конкретними термінами розміщення та залучення фінансових ресурсів приватної структури сфери ритейлу. Ми також наголошуємо на врахуванні різноманітності ключових факторів, що впливають на фінансову стійкість ритейлера. Крім того, інтеграція оцінки впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на фінансову стійкість є також вагомим принципом.

Ми маємо пам'ятати, що політика управління фінансовою стійкістю приватною структурою сфери ритейлу повинна забезпечувати її стійкість та платоспроможність. Така політика має діяти як на короткострокові, так і на перспективні періоди. Ще варто відзначити, що контексті такої політики лежить необхідність постійного вибудовування балансу між активами і пасивами, а також між доходами і витратами.

Основною метою управління фінансовою стійкістю підприємства, за думкою Ізюмської В.А. та Нікульшиної А.В., є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування та розвитку підприємства в довгостроковій перспективі, дотримуючись прийнятного рівня ризику. Відповідно до цього, «високий рівень фінансової стійкості підприємства в процесі його розвитку та функціонування забезпечується через наступні кроки: формування оптимальної та гнучкої структури капіталу; забезпечення постійної платоспроможності та ліквідності; збалансування грошових потоків; забезпечення кредитоспроможності підприємства; створення оптимальної структури активів; збереження постійного стабільного перевищення доходів над витратами» [12].

Стратегія управління фінансовою стійкістю приватної структури сфери ритейлу повинна враховувати вимоги антикризового фінансового управління ритейлером та охоплювати раціоналізацію обігу оборотних коштів,

оптимізацію структури джерел фінансування підприємства торгівлі, своєчасне оновлення позабігових активів та їх високоефективне використання, вибір і реалізацію найбільш ефективних методів для розширення обсягів майна та забезпечення розвитку, забезпечення необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку через оптимізацію прибутку, а також податкових платежів та раціональну амортизаційну політику. Звичайно, мова також йде про забезпечення найбільш ефективних умов і форм для залучення позикових коштів відповідно до потреб ритейлера.

Варто звернути увагу на виокремлення поточної, перспективної та бажаної фінансової стійкості. Дана група фінансової стійкості трапляється у працях вітчизняних вчених. Зокрема, як вважає Докієнко Л.М., «поточна фінансова стійкість підприємства – це ситуативна характеристика його діяльності, яка оцінюється суб'єктом аналізу на момент його про ведення. Для її діагностики зазвичай використовують коефіцієнтну модель оцінки фінансової стійкості, яка є найбільш популярною та поширеною у використанні й описується більшістю сучасних фахівців» [7]. У даному випадку перспективна фінансова стійкість приватної структури представляє собою оцінку його здатності у майбутньому генерувати стабільний дохід, достатній для виконання зобов'язань перед інвесторами та задоволення інтересів власників протягом певного періоду часу. Ця оцінка базується на класичних методах фінансового планування, які використовуються для створення балансового плану та плану доходів і витрат, а також на розрахунках класичних індикаторів фінансової стійкості, які використовуються для оцінки поточної фінансової стійкості. Бажаний рівень фінансової стійкості визначається підприємством самостійно, враховуючи його можливості та потреби на певний період і з використанням обраного методу діагностики фінансової стійкості.

Оцінка чи передбачення фінансової стійкості приватної структури в умовах воєнного стану представляє собою складне завдання через форс-мажорні обставини. Такі умови передбачають не тільки можливе скорочення активної діяльності ритейлера, але й можливу повну зупинку та навіть втрату

майна чи його ресурсів. Завжди форс-мажорні обставини відзначаються непередбачуваністю та важкістю їх прогнозування, що ускладнює потенційний аналіз. В таких складних умовах експерти, аналітики та керівники можуть проявляти більше зацікавлення в забезпеченні виживання приватних структур, ніж забезпеченні фінансової стійкості. Спрямованість на виживання включає в себе не лише вирішення поточних завдань щодо утримання бізнесу в операційному режимі, а й забезпечення безпеки майна та ресурсів ритейлера в умовах невизначеності та реальних загроз військової агресії. У такому контексті важливо забезпечити не тільки ефективні фінансові стратегії, але й надійні механізми захисту від негативних впливів воєнного стану на діяльність ритейлера.

Ми можемо констатувати, що практика повномасштабної війни між Україною та росією в 2022-2023 рр. засвідчила, що військовий конфлікт не завжди призводить до кризи для бізнесу. Бізнеси, які виявили гнучкість і швидкість реагування на ринкові зміни, за допомогою дієвого управління підприємством, мали можливість продовжувати свою діяльність в умовах війни, зберігати активи та ресурси і навіть розвиватися. Також варто відзначити, що близько половини підприємств України розуміють необхідність переформатування свого діючого бізнесу в умовах війни, переселяючись в інші регіони України, змінюючи свою продукцію та виходячи на нові бізнес-моделі, які включають зміни у фінансовій системі підприємства та формування нових видів грошових потоків тощо.

У глобальній та національній фінансовій аналітичній сфері була розроблена система фінансових показників, які служать для відображення різних аспектів стану активів (майна) і пасивів (джерел майна) ритейлера та оцінки його фінансової стійкості. Ці показники можна розділити на три основні групи, відповідно до їхнього змісту. В першу чергу, дійсні індикатори структури джерел формування капіталу: вони вказують на співвідношення між різними розділами пасиву балансу, що визначають, звідки приходять кошти для фінансування компанії. Також розуміємо і показники стану оборотних активів.

Саме такі індикатори розглядають взаємозв'язок між розділами і статтями активу та пасиву балансу ритейлера, що допомагає оцінити, як певний бізнес управляє своїми короткостроковими активами та забезпечує ліквідність. Звісно, маємо також згадати показники стану основного капіталу. Саме такі індикатори вказують на співвідношення між розділами та статтями активу балансу приватної структури сфери ретейлу, що відображає, як компанія вкладає кошти у довгострокові активи та розвиток підприємства.

У процесі аналізу фінансової стійкості варто використовувати, на думку вчених Жукова О.А. та Озоліна А.О., таку методику, яка найбільшою мірою сприятиме його ефективності. Методика проведення будь-якого аналізу може включати способи, правила і заходи щодо найбільш доцільного виконання роботи. В аналізі фінансової стійкості методика «являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження діяльності підприємства, спрямованих на вивчення різних об'єктів аналізу, які допомагають одержати найбільш повну оцінку фінансової стійкості і прибутковості підприємства» [9].

Безумовно, в умовах повномасштабної війни функціонування будь-якого ритейлера вимагає великої обережності і врахування численних ризиків та непередбачуваних обставин. Вчені, такі як Костенко Ю.О., Короленко О.Б. та Гузь М.М., наголошують на важливості аналізу фінансової стійкості підприємства, який повинен базуватися на здатності створювати «фінансові резерви безпеки». Ці резерви дозволяють реагувати оперативнo на непередбачені ситуації, такі як можлива втрата майна, трудових та матеріальних ресурсів, пошук альтернативних джерел доходу та можливості співпраці з іншими учасниками ринку. Війна стимулює появу зовсім нових видів діяльності, які надають можливість багатьом підприємствам не тільки вижити, але й зміцнити свої позиції на ринку і, можливо, стати лідерами у майбутньому. Тому підприємства, які «постійно відстежують зовнішні виклики і адаптують свою операційну діяльність відповідно до них, мають шанс на виживання. Фінансова система підприємства будується відповідно до його

стратегічних цілей, визначаючи, наскільки актуальним буде дослідження в умовах війни» [13].

Незупинний розвиток і удосконалення методів оцінки фінансової стійкості приватної структури на думку провідних вчених, таких як Вівчар О.Й. та Кос Т.Ю., належать до ключових завдань з кількох основних причин. В першу чергу, мова йде про динамічне бізнес-середовище: постійні зміни в технологіях, глобальній економіці, ринкових умовах і регулятивних вимогах вимагають постійної адаптації методів оцінки, щоб вони відображали поточну ситуацію на ринку та вимоги підприємства. Також згадуємо про виявлення нових ризиків: постійне вдосконалення методів оцінки дозволяє вчасно виявляти нові ризики та ефективно реагувати на них, забезпечуючи більшу стабільність і безпеку у діяльності підприємства. Обов'язково маємо відзначити підвищення точності і об'єктивності оцінки: розвиток методів оцінки сприяє підвищенню точності та надає більш об'єктивну картину фінансової стійкості підприємства, що допомагає краще розуміти його поточний стан і можливості для подальшого росту. Також має місце «забезпечення конкурентних переваг: використання сучасних методів оцінки фінансової стійкості допомагає підприємству виділятися на ринку, вчасно розпізнавати можливості для розвитку та зміцнювати свою позицію серед конкурентів. А ще обов'язково вказуємо на відповідність міжнародним стандартам: адаптація і вдосконалення методів оцінки фінансової стійкості відповідно до міжнародних стандартів допомагає підприємствам привести свою діяльність у відповідність з кращими світовими практиками, сприяючи залученню іноземних інвестицій, підвищенню довіри партнерів та клієнтів і т.д.» [4].

Стратегія розвитку підприємства вимагає значних і довгострокових інвестицій. Однак без фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу такий розвиток стає неможливим. У сучасних умовах кризи, фінансова стійкість стає важливою для забезпечення платоспроможності підприємства. Аналіз показників, які відображають фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність та прибутковість, разом з розробкою практичних

рекомендацій для їх відповідності регуляторним вимогам, є ключовим чинником для підвищення вартості підприємства.

Згідно з висловлюваннями вчених, таких як Роганова Г. та Кравченко І., фінансова стійкість підприємства забезпечується «високою часткою власного капіталу в загальній сумі фінансових активів. Це відображає рівень ризику у діяльності підприємства та його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, підприємство може зберегти фінансову стабільність у довгостроковій перспективі, якщо воно розвине внутрішню систему організації виробничої та фінансової діяльності. Ця система гарантує фінансову стійкість підприємства впродовж тривалого періоду» [19].

Формування поточного та перспективного рівнів фінансової стійкості приватної структури базується на факторах, які відповідно до Сподіної А.О. та Тарасенко І.О. можуть справляти як позитивний, так і негативний вплив на цю стійкість і визначають умови для його функціонування. Узагальнюючи дослідження в цій галузі, було доведено, що «систематичний аналіз факторів, що визначають фінансову стійкість, має бути постійним, оскільки розвиток соціо-економічних і технологічних процесів призводить до виникнення нових факторів, можливостей та загроз, які впливають на рівень стійкості і вимагають постійного моніторингу. Дослідження показало, що важливим аспектом є структуризація цих факторів відповідно до їх джерел, поділяючи їх на зовнішні та внутрішні. Ця структура має велике значення для обґрунтування системи управлінських впливів на фінансовий стан підприємства» [21].

Фінансова стійкість підприємства є важливою характеристикою, яка відображає здатність підприємства до досягнення фінансової рівноваги в умовах впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Ця рівновага дозволяє підприємству не лише підтримувати стабільність ключових фінансових показників протягом певного періоду, але і забезпечувати його функціонування та розвиток.

З метою підвищення ефективності діяльності приватної структури, вчені, такі як Назарова Т.Ю. та Гаврик А.А., рекомендують проводити ретельний

аналіз впливу різних факторів на фінансову стійкість протягом конкретних періодів часу. Цей аналіз допомагає обґрунтувати стратегії управління, скласти прогнози та виконувати плани. У сучасних умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, пов'язаної з глобальними та внутрішніми проблемами, «підприємствам необхідно взяти всі можливі заходи для стабілізації фінансово-господарської діяльності. Доцільно рекомендується проводити постійний моніторинг і оперативний аналіз фінансового стану підприємства, вдосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, а також впроваджувати ефективні методи фінансового контролінгу на підприємстві» [15].

Фінансова стійкість, за визначенням Юрчишеної Л.В. та Каплунської І.В., «дозволяє підприємству виконувати всі свої економічні функції, пов'язані з привабленням капіталу, його розподілом і ефективним використанням у операційній, інвестиційній та фінансовій сферах. Збереження фінансової стабільності можливе лише завдяки дієвій та ефективній системі саморегуляції. Ця система повинна бути здатною виправляти відхилення від встановлених стандартів підприємства вчасно та з мінімальними витратами» [23].

Планування фінансової стійкості суб'єкта господарювання, згідно Джерелейко С., Нагорного П. та Лопатовської О., передбачає систематизований розрахунок основних фінансових показників його діяльності на оперативний (поточний) плановий період і вибір оптимальних рішень згідно з критеріями оптимальності. Отже, методика забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання «включає в себе визначення системи згоджених у часі та просторі заходів та дій, а також відповідних планових показників, спрямованих на досягнення місії та цілей діяльності суб'єкта господарювання на конкретному етапі його планового життєвого циклу» [6].

Для перевірки та апробації методичного підходу до забезпечення фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу рекомендується виконати наступні кроки: спочатку скласти плановий баланс, визначити потребу суб'єкта бізнесу у необоротних та оборотних активах на певний

плановий період. Наступним конкретним кроком має бути те, що для перевірки оптимальності показників планового балансу, варто розрахувати значення таких фінансових коефіцієнтів: автономії, реальної вартості основних засобів, мобільності оборотних активів, забезпеченості запасів і витрат власними коштами, майна виробничого призначення, фінансової залежності, фінансового ризику, довгострокового залучення капіталу, маневрування власного капіталу, нагромадження амортизації, загальної платоспроможності, проміжної платоспроможності, термінової та абсолютної платоспроможності.

Варто наголосити, що підсилення впливу очікувань та перспектив розвитку торговельного бізнесу на фінансові результати і чутливість бізнесу до змін у зовнішньому середовищі, обумовлене глобалізацією економічного простору. І саме такий процес вимагає врахування комплексу теоретичних концепцій управління фінансовою стійкістю приватними структурами у практичній діяльності. За думкою вчених, таких як Сітак І.Л. та Івахненко А.В., це допоможе досягнути кількох важливих цілей. Перш за все, це означає проведення комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства, включаючи аналіз взаємозв'язку ключових показників, які відображають діяльність підприємства. Важливо аналізувати «причинно-наслідкові зв'язки між показниками, що відображають фінансові результати діяльності, і внутрішніми (виробничими) факторами, які призводять до цих результатів. Планування діяльності підприємства має враховувати досягнуті результати, а також визначати кількісні критерії для прогнозування порогових значень сталого фінансового розвитку та їх включення в систему фінансового планування» [20].

Узагальнюючи, фінансова стійкість приватних структур-рителерів відображає актуальний стан рахунків підприємства, які забезпечують його постійну платоспроможність. Ми маємо розуміти, що фінансово стійкою вважається приватна структура, яка здатна, навіть при несприятливих змінах у зовнішньому та внутрішньому середовищі, відновити фінансову рівновагу за допомогою власних ресурсів, тобто власного капіталу.

Система відповідних індикаторів фінансової стійкості, як вказують деякі дослідники, такі як Домбровська С.О. та Горбаченко М.Д., «дозволяє приймати заходи для покращення фінансового стану підприємства, коли показники свідчать про негативну динаміку. Здійснення таких заходів залежить від здатних менеджерів, які можуть розробляти та реалізовувати оптимальні управлінські рішення» [8].

Нам необхідно дослідити на практиці особливості забезпечення фінансової стійкості приватних структур-ритейлерів. Для цього проаналізуємо фінансові показники конкретного підприємства роздрібною торгівлі, а також доведемо гіпотетичні судження щодо фінансової стійкості. А результати нашого дослідження представимо у розділі 2.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР СФЕРИ РИТЕЙЛУ

2.1 Методи аналітичного дослідження фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу та обґрунтування гіпотез дослідження

Дослідження шляхів зміцнення фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу в умовах ринкової економіки необхідно проводити з чіткого визначення та постановки думок, що можуть бути доведені чи, навпаки, спростовані. Тобто, ми маємо запропонувати чіткі гіпотези, які необхідно довести/спростувати під час аналітичного дослідження у розділі 2.

Гіпотеза 1. Активи підприємства сфери ритейлу практично повністю обумовлені власним капіталом підприємства.

Гіпотеза 2. Необоротні активи підприємства сфери ритейлу практично не обумовлені довгостроковими зобов'язаннями підприємства.

Гіпотеза 3. Запаси підприємства сфери ритейлу зовсім не обумовлені нерозподіленим прибутком підприємства.

Ми переконані у думці, що ці гіпотетичні твердження, які ми запропонували і будемо досліджувати у нашій кваліфікаційній роботі, повністю пов'язані з фінансовою стійкістю підприємства сфери ритейлу. Дійсно, оцінивши висунуті гіпотези, ми можемо чітко стверджувати, що дані гіпотетичні твердження безумовно відрізняються один від одного, і дають глянути на питання фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу під різними кутами зору.

Кореляційно-регресійний метод доведення гіпотез – це статистичний підхід, який використовується для визначення зв'язку між змінними та дослідження припущень про цей зв'язок. Цей метод зазвичай використовується в економіці, соціології, психології та інших науках для аналізу взаємодії між різними факторами.

Основні етапи кореляційно-регресійного методу є наступними.

Постановка гіпотези: Першим кроком є формулювання гіпотези про можливий зв'язок між двома або більше змінними.

Збір даних: Наступним кроком є збір відповідних даних для аналізу. Дані повинні містити значення обидвох змінних для кожного випадку дослідження.

Обчислення кореляції: Визначте ступінь взаємозв'язку між змінними, використовуючи коефіцієнт кореляції, такий як кореляція Пірсона або Спірмена. Цей крок показує, наскільки сильно і в якому напрямку пов'язані змінні.

Побудова регресійної моделі: Якщо кореляція підтверджує наявність зв'язку, тоді можна побудувати регресійну модель. Регресійна модель дозволяє прогнозувати значення однієї змінної на підставі значень іншої змінної.

Статистична перевірка гіпотези: Використовуючи регресійну модель, можна провести статистичні тести для визначення, чи є різниця між спостереженими і прогнозованими значеннями. Ці тести можуть включати оцінку значущості коефіцієнтів регресії та аналіз залишкових величин.

Висновки: На основі результатів статистичних тестів можна приймати рішення щодо підтримки чи відхилення гіпотези. Якщо знайдені відмінності є статистично значущими, то гіпотеза може бути підтвердженою чи відхиленою. Цей метод дозволяє науковцям аналізувати статистичні зв'язки між змінними та перевіряти гіпотези про ці зв'язки, що є важливим етапом в багатьох дослідженнях.

Перед тим ми зазначили підхід, що дозволить нам довести/спростувати наші гіпотетичні твердження. Надалі нам необхідно власне дослідити ці гіпотези на предмет вірогідності на базі реального підприємства сфери ритейлу. Таким чином, ми спробуємо підтвердити чи, навпаки, відхилити наші думки з приводу фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу, висунуті попередньо: Гіпотеза 1. Активи підприємства сфери ритейлу практично повністю обумовлені власним капіталом підприємства. Гіпотеза 2. Необоротні активи підприємства сфери ритейлу практично не обумовлені довгостроковими

зобов'язаннями підприємства. Гіпотеза 3. Запаси підприємства сфери ритейлу зовсім не обумовлені нерозподіленим прибутком підприємства.

Отже, у нас є сформовані методологічні підходи. Для початку у п. 2.2. ми проведемо оцінку розвитку та основні фінансові показники діяльності підприємств сфери ритейлу, а саме ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», на базі показників, представлених у додатках А.1-А.7. А тоді доведемо наші гіпотетичні твердження на базі СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО».

2.2 Оцінка розвитку галузі та основні фінансові показники діяльності підприємства сфери ритейлу

Проведемо оцінку розвитку сфери ритейлу та основних показників діяльності підприємства, що займається ритейлом. Але перш, ніж проаналізувати справжнє підприємство сфери ритейлу на предмет відповідності запропонованим гіпотезам, визначимо стан галузі роздрібною торгівлі. Отже, з'ясуємо загальну кількість підприємств роздрібною торгівлі у розрізі регіонів України станом на 01.11.2023 р. Для цього використаємо інформацію аналітичної системи YouControl [25], а результати аналізу покажемо на рис. 2.1.



Рисунок 2.1 – Загальна кількість підприємств роздрібною торгівлі в Україні, одиниць

Таким чином, можемо стверджувати, що найбільша кількість підприємств роздрібної торгівлі присутня у таких регіонах як м. Київ та Київська область, а також Дніпровська та Донецька області, а ще Одеська та Харківська області.

Також для розуміння стану сфери ритейлу, необхідно провести аналіз приватних структур, що здійснюють свою діяльність за КВЕД 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах, у розрізі регіонів України станом на 01.11.2023 р. Для цього використаємо інформацію аналітичної системи YouControl [25], а результати дослідження необхідно представити на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 – Загальна кількість приватних структур, що здійснюють свою діяльність за КВЕД 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах, одиниць

Таким чином, можемо стверджувати, що найбільша кількість приватних структур, що здійснюють свою діяльність за КВЕД 47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах присутня у таких регіонах як Донецька та Львівська області, Київська та Дніпровська області, а ще Одеська область.

Визначимо основні економічні показники у 2018-2022 рр. конкретного підприємства сфери ритейлу у Волинській області, зокрема мова йде про

ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» (додатки Б.1-В.5), а розрахункові дані відобразимо у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Основні фінансово-економічні показники ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 роках

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Чистий прибуток (збиток) підприємства, тис. грн	3360,0	3133,3	6639,0	24252,0	23680,0
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	481800,0	673900,0	832338,0	1305506,0	2208685,0
Вартість майна підприємства, тис. грн	128780,0	222440,0	337817,0	526070,0	803798,0
Власний капітал, тис. грн	20100,0	46100,0	50738,0	102906,0	217805,0
Позиковий капітал, тис. грн	108680,0	176340,0	287079,0	423164,0	585993,0
Вартість основних засобів, тис. грн	48000,0	96000,0	115061,0	215565,0	383613,0
Вартість оборотних засобів підприємства, тис. грн	79220,0	117870,0	194148,0	279773,0	345873,0
Рентабельність підприємства, %	30,22	34,65	37,69	41,48	42,03
Фондовіддача, грн/грн	10,04	7,02	7,23	6,06	5,76
Фондоозброєність, тис. грн/чол.	43,64	87,27	104,60	195,97	348,74
Рівень зносу основних засобів, %	40,00	43,53	49,04	45,01	53,60

На основі табл. 2.1 з'ясуємо динаміку основних економічних показників підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», а результати представимо у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних економічних показників ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»

Показник	Відхилення, 2019 р. до 2018 р.		Відхилення, 2020 р. до 2019 р.		Відхилення, 2021 р. до 2020 р.		Відхилення, 2022 р. до 2021 р.	
	абсол.	відн., %	абсол.	відн., %	абсол.	відн., %	абсол.	відн., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	-226,7	-6,7	3505,7	111,9	17613,0	265,3	-572,0	-2,4

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	192100	39,9	158438	23,5	473168	56,8	903179	69,2
Вартість майна підприємства, тис. грн	93660	72,7	115377	51,9	188253	55,7	277728	52,8
Власний капітал, тис. грн	26000	129,4	4638	10,1	52168	102,8	114899	111,7
Позиковий капітал, тис. грн	67660	62,3	110739	62,8	136085	47,4	162829	38,5
Вартість основних засобів, тис. грн	48000	100,0	19061	19,9	100504	87,3	168048	78,0
Вартість оборотних засобів підприємства, тис. грн	38650	48,8	76278	64,7	85625	44,1	66100	23,6
Рентабельність підприємства, %	4,43	-	3,04	-	3,80	-	0,55	-
Фондо-віддача, грн./грн.	-3,02	-30,06	0,21	3,05	-1,18	-16,28	-0,30	-4,93
Фондо-озброєність, тис.грн/чол	43,64	100,0	17,33	19,86	91,37	87,35	152,77	77,96
Рівень зносу основних засобів, %	3,53	-	5,51	-	-4,03	-	8,59	-

На основі аналізу основних економічних показників підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» можна зробити висновок, що діяльність підприємства сфери ритейлу у 2021-2022 рр. значно покращилась, адже чистий

прибуток підприємства у 2022 р. порівняно з 2021 р. збільшився: у 2022 році становив 23680,0 тис. грн, а у 2018 році – 3360,0 тис. грн.

Варто відзначити, що фондовіддача у 2022 році порівняно з 2018 роком зменшилась майже у 2 рази, а рентабельність підприємства-ритейлера за період 2018-2022 рр. була найвища у 2022 році, а саме становила 42,03%.

Також варто зауважити, що вартість майна ритейлера постійно зростає: у 2018 році даний показник становив 128780,0 тис. грн, а у 2022 році – 803798,0 тис. грн.

Особливо варто приділити питанню зростанню власного капіталу. У 2018 році даний показник становив 20100,0 тис. грн, а вже у 2022 році цей показник становив 217805,0 тис. грн. Неухильний ріст даного показника свідчить про розширення діяльності даного підприємства і охоплення нових сфер та географії діяльності. Позиковий капітал також впродовж 2018-2022 рр. мав тенденцію до зростання. Особливо даний показник зріс у 2021-2022 рр., і у 2022 році становив 585993 тис. грн. Якщо порівнювати власний та позиковий капітал, то спостерігаємо саме зобов'язань на власними фінансовими джерелами.

Варто зазначити, що схожу динаміку мають підприємства сфери ритейлу СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» та ТОВ «СІЛЬПО ФУД».

Розглянемо основні показники, що описують фінансовий стан підприємства сфери ритейлу. Розрахунок рівня фінансового стану базується на працюваннях Вахович І.М. [3], на формулах (додатки А.1-А.7) та фінансовій звітності підприємства (додатки Б.1-В.5).

Фінансова стійкість визначається станом фінансових ресурсів, їх ефективним розподілом та використанням для забезпечення діяльності підприємства, спрямованої на збільшення прибутку, забезпечення платоспроможності та підвищення репутації. Це також відноситься до господарської діяльності компаній, які спеціалізуються роздрібною торгівлею, при умові управління прийнятним рівнем ризику. Забезпечуючи фінансову стабільність, підприємство може ефективно протистояти несподіваним змінам

на ринку та уникнути кризової ситуації, яка може призвести до банкрутства. З ростом стабільності підприємства збільшується його конкурентоспроможність у здобутті кредитних ресурсів та залученні інвестицій.

Фінансово стабільне підприємство вчасно виконує свої фінансові зобов'язання перед державою, позабюджетними фондами, працівниками та підрядниками, сприяючи тим самим позитивному іміджу як ключової складової його нематеріальних активів.

Відносні індикатори фінансової стійкості вказують на ступінь залежності підприємства від різних джерел фінансування. Дані індикатори дозволяють зробити прогноз щодо можливостей підприємства у сфері ритейлу залучити фінансові ресурси на фінансовому ринку. До ключових показників оцінки фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», яке спеціалізується у сфері роздрібною торгівлі, входять такі критерії як коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень, а також коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів. Дані відносні показники якісно відображені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Базові показники фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 роках

Показники	Нормативне значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт фінансової залежності	-	0,156	0,207	0,150	0,196	0,271
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,5	0,844	0,793	0,850	0,804	0,729
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\geq 0,5$	0,185	0,261	0,177	0,243	0,372

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт фінансового ризику	зменшення	5,407	3,825	5,658	4,112	2,690
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	збільшення	-1,122	-0,752	-0,773	-0,704	-0,754
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	зменшення	-0,221	-0,188	-0,068	-0,082	-0,112
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	зменшення	0,139	0,228	0,374	0,288	0,166
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,4	0,343	0,516	1,058	0,689	0,348
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,6	0,744	0,660	0,486	0,592	0,742

Проаналізуємо на основі таблиці 2.3 динаміку показників фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу, а результати нашого дослідження зведемо у таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Динаміка базових показників фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
1	2	3	4	5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,051	-0,057	0,045	0,075
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	-0,051	0,057	-0,045	-0,075
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,076	-0,085	0,066	0,129
Коефіцієнт фінансового ризику	-1,582	1,833	-1,546	-1,422
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,370	-0,021	0,069	-0,050
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,033	0,120	-0,014	-0,031

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,088	0,146	-0,086	-0,122
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,173	0,542	-0,369	-0,341
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	-0,085	-0,174	0,106	0,150

На основі аналізу показників, що представлені у таблицях 2.3-2.4, можна стверджувати наступне. У 2018 р. для досягнення високого рівня фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу не було проведено ряд управлінських заходів: пошук шляхів зростання прибутку, збільшення власних коштів ритейлера, потенційне зменшення заборгованості за довго- та короткостроковими кредитами ритейлера; зростання власного капіталу приватної структури, постійне зменшення заборгованості, оптимізація капіталу ритейлера за критерієм мінімізації його вартості; також постійна оптимізація структури капіталу підприємства сфери ритейлу. Крім того, обов'язковим, на нашу думку, є спрямування власного капіталу ритейлера на поповнення його виробничих запасів, постійний моніторинг і пошук шляхів зростання власного капіталу приватної структури-ритейлера. Особливим, на наш погляд, має бути підтримка політики фінансування оборотних активів приватної структури, а також оптимізація структури капіталу ритейлера за критерієм максимізації фінансової рентабельності та мінімізації його вартості.

Виходячи з рекомендацій щодо вдосконалення фінансової стійкості у 2019 р., на підприємстві сфери ритейлу недостатньо реалізували наступні управлінські рішення: збільшення власного капіталу ритейлера, пошук шляхів зростання прибутку ритейлера, зростання власного капіталу приватної структури-ритейлера, постійне зменшення його заборгованості, оптимізація капіталу приватної структури-ритейлера за критерієм мінімізації його вартості; зростання рентабельності власного капіталу приватної структури-ритейлера на основі ефективного використання залученого капіталу; безумовна підтримка

існуючої політики фінансування активів ритейлера; оптимізація обсягів запасів, оптимізація розподілу власного капіталу шляхом зменшення обсягів, що спрямовуються на поповнення запасів ритейлера; оптимізація структури капіталу приватної структури-ритейлера за критерієм максимізації фінансової рентабельності та мінімізації вартості; пошук джерел збільшення власного капіталу приватної структури-ритейлера з метою підвищення фінансової стійкості такого підприємства.

У 2020 році на підприємстві сфери ритейлу необхідно було провести такі управлінські заходи як: оптимізація обсягів запасів, оптимізація розподілу власного капіталу шляхом зменшення обсягів, що спрямовуються на поповнення запасів; приведення у відповідність структури капіталу приватної структури за критерієм збільшення фінансової рентабельності та мінімізації вартості ритейлера; пошук джерел збільшення власного капіталу приватної структури з метою підвищення фінансової стійкості ритейлера.

У 2021 році варто було провести наступні дії щодо вдосконалення стану фінансової стійкості на підприємстві, що успішно працює у сфері ритейлу: постійне зростання власного капіталу приватної структури-ритейлера, неухильне зменшення заборгованості за довго- та короткостроковими кредитами банках та іншим фінансовим установам; зростання власного капіталу приватної структури, постійне зменшення заборгованості ритейлера, приведення у відповідність капіталу приватної структури за критерієм мінімізації його вартості; постійне зростання рентабельності власного капіталу приватної структури на основі ефективного використання залучених коштів; постійна підтримка реальної політики фінансування майна структури; підтримка політики фінансування оборотних активів приватної структури-ритейлера; ефективна діагностика фінансової доцільності збільшення ефекту фінансового важеля підприємства-ритейлера; пошук джерел збільшення власних ресурсів приватної структури з метою підвищення фінансової стійкості ритейлера.

У 2022 році не було проведено заходи щодо: постійне і неухильне збільшення власних коштів приватної структури, ефективне направлення власного капіталу приватної структури на поповнення виробничих запасів, пошук шляхів зростання власного капіталу підприємства-ритейлера; ефективна підтримка політики фінансування оборотних засобів підприємства роздрібною торгівлі; діагностика фінансової доцільності збільшення ефекту фінансового важеля підприємства-ритейлера.

Проводячи моніторинг та дослідження відносних показників фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу, вкрай важливо провести автентичний розрахунок власного оборотного капіталу підприємства-ритейлера. Зокрема, ми отримаємо наступні значення власного оборотного капіталу приватної структури сфери ритейлу:

$ВOK_{2018} = -22560,0$ (тис. грн); $ВOK_{2019} = 34670,0$ (тис. грн);

$ВOK_{2020} = -39236,0$ (тис. грн); $ВOK_{2021} = 279773,0$ (тис. грн);

$ВOK_{2022} = -164257,0$ (тис. грн).

Для того, щоб визначити здатність ритейлера зберігати рівновагу свого майна і джерел майна у динамічному ендогенному та екзогенному середовищі, визначаємо рівень фінансової стійкості приватної структури роздрібною торгівлі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Рівень фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»

Роки	Тип фінансової стійкості підприємства-ритейлера	Характеристика типу фінансової стійкості
2018-2022 рр.	Кризовий фінансовий стан	Погіршення ліквідності, зниження платоспроможності, зменшення оборотності запасів, зростання витрат, в деякій мірі погіршення фінансових показників, зменшення кредитоспроможності. Даний фінансовий стан підприємства-ритейлера може виникнути з різних причин, таких як неефективне управління, конкурентне навантаження, зміни в економічних умовах чи несприятливі події. Для виходу з кризової ситуації, підприємство-ритейлер повинно ретельно аналізувати свою фінансову стратегію, шукати ефективні шляхи зменшення витрат, вдосконалювати управлінські процеси та шукати нові можливості.

Отже, підприємство-ритейлер ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 рр. було із кризовим фінансовим станом.

Напрацювання позитивних фінансових результатів для будь-якої компанії в сфері ритейлу вимагає більш глибокого розгляду ключових аспектів, що визначають її успіх. Одним із основних елементів є ефективне управління прибутковістю та рентабельністю. Компанія повинна ретельно аналізувати свої доходи та витрати, постійно вдосконалювати стратегії продажу та маркетингу.

Успішна стратегія підприємства роздрібної торгівлі включає в себе не лише досягнення кількісних цілей, але і встановлення високих стандартів якості. Важливо враховувати не лише кількість продажів, але й якість взаємодії з клієнтами, їхнє задоволення та лояльність. Забезпечення позитивного враження від покупки та підтримання довгострокових відносин з клієнтами стає ключовим для утримання конкурентних позицій на ринку. Крім того, диференціація продуктів та послуг, а також постійне вдосконалення асортименту можуть стати важливими факторами в успіху підприємства-ритейлера. Здатність адаптуватися до змін смаків та потреб споживачів, впровадження інновацій та дотримання стандартів якості дозволяють не лише привертати нових клієнтів, але й утримувати існуючих. Таким чином, крім числових показників, приватна структура повинна акцентувати увагу на якісних показниках, які включають не тільки економічний ефект, але і сталість взаємовідносин з клієнтами та імідж на ринку. Лише збалансований підхід до обох аспектів дозволяє досягти високоякісної фінансової продуктивності у сфері ритейлу. З'ясуємо показники прибутку підприємства-ритейлера ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018 р., а результати зведемо у таблицю 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
1	2	3	4	5
RE – нерозподілений прибуток	1600,00	3840,00	2240,00	140,00

Продовження таблиці 2.6

1	2	3	4	5
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	21930,00	36220,00	14290,00	65,16
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків(ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	1200,00	2880,00	1680,00	140,00
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	1400,00	3360,00	1960,00	140,00
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	3800,00	7100,00	3300,00	86,84

Отже, згідно даних таблиці 2.6 у підприємства сфери ритейлу відстежується прибуткова діяльність у 2018 р. З'ясуємо показники прибутку підприємства-ритейлера ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2019 р., а результати зведемо у таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2019 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
1	2	3	4	5
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	36220,00	78290,00	42070,00	116,15
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків(ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	3840,00	3760,00	-80,00	-2,08
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	2880,00	3760,00	880,00	30,56

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	3360,00	3133,33	-226,67	-6,75
РЕ – нерозподілений прибуток	7100,00	6100,00	-1000,00	-14,08

Отже, згідно даних таблиці 2.7 у підприємства сфери ритейлу відстежується прибуткова діяльність у 2019 р. З'ясуємо показники прибутку підприємства-ритейлера ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» за міжнародними методиками у 2020 р., а результати зведемо у таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 – Аналіз прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2020 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	78290,00	119882,00	41592,00	53,13
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	3760,00	8245,00	4485,00	119,28
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	3760,00	8245,00	4485,00	119,28
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	3133,33	6639,00	3505,67	111,88
РЕ – нерозподілений прибуток	6100,00	12678,00	6578,00	107,84

Отже, згідно даних таблиці 2.8 у приватної структури сфери ритейлу відстежується прибуткова діяльність у 2020 р. З'ясуємо фінансові результати підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2021 р., а результати зведемо у таблицю 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2021 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
RE – нерозподілений прибуток	12678,00	39981,00	27303,00	215,36
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	119882,00	207821,00	87939,00	73,35
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	8245,00	29584,00	21339,00	258,81
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	8245,00	29584,00	21339,00	258,81
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	6639,00	24252,00	17613,00	265,30

Отже, згідно даних таблиці 2.9 у підприємства сфери ритейлу відстежується прибуткова діяльність у 2021 р. З'ясуємо показники прибутку приватної структури сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2022 р., а результати зведемо у таблицю 2.10.

Таблиця 2.10 – Аналіз прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2022 році за міжнародними вимірниками

Показники	За минулий період (тис. грн.)	За звітний період (тис. грн.)	Зміна за звітний період	
			тис. грн.	%
1	2	3	4	5
ЕВІТДА – прибуток до сплати відсотків, податків і амортизації (ЕВІТДА = БРЕІ)	207821,00	475455,00	267634,00	128,78
ЕВІТ – прибуток до сплати відсотків і податків (ЕВІТ = НРЕІ = операційний прибуток)	29584,00	29481,00	-103,00	-0,35

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5
ЕВТ – прибуток до сплати податків (прибуток до оподаткування)	29584,00	29481,00	-103,00	-0,35
РЕ – нерозподілений прибуток	39981,00	61716,00	21735,00	54,36
ЕАТ – прибуток після сплати податків (чистий прибуток)	24252,00	23680,00	-572,00	-2,36

Отже, згідно даних таблиці 2.10 у підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» відстежується прибуткова діяльність у 2022 р.

Рентабельність визначає успішність фінансово-господарської діяльності підприємства у сфері ритейлу, враховуючи різноманітні аспекти торгівлі та торговельного обладнання. Ключовим показником рентабельності є відношення прибутку від реалізації до загального передоплаченого капіталу (суми всіх активів), визначаючи ефективність виробництва.

Показники прибутку стають комплексною мірою результатів діяльності, що виходить за межі звичайного обчислення прибутку, оскільки вони відображають відношення ефективності до вкладеного капіталу та витрачених фінансових ресурсів.

Рентабельність виявляється потужним індикатором ефективності фінансово-економічних механізмів та рентабельності компаній-ритейлерів, особливо в умовах ринкової конкуренції, економічних коливань та глобальних фінансово-економічних криз.

Оцінка рентабельності продукції, яку реалізує підприємство-ритейлер, є важливою, вказуючи, який прибуток генерується від кожної гривні виручки від реалізації. Рентабельність виробництва дозволяє визначити прибуток на одну гривню основних і оборотних коштів, розраховуючи відношення прибутку від реалізації до середньорічної вартості цих коштів.

Показники, такі як рентабельність активів, власного капіталу, а також загальна рентабельність, надають комплексний погляд на те, як ефективно

підприємство-ритейлер використовує свої ресурси та як рентабельно вони вкладаються в активи та власний капітал.

Висновуючи, рентабельність виступає як важливий відносний показник прибутковості, вказуючи на ступінь беззбитковості діяльності підприємства-ритейлера. Важливо проводити комплексну оцінку цього показника, враховуючи різні індикатори, щоб отримати повну картину ефективності фінансово-господарської діяльності, які ми будемо аналізувати у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Показники рентабельності ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 роках, %

Показники	Нормативне (рекомендоване) значення	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Економічна рентабельність (коефіцієнт економічної рентабельності)	збільшення	2,61	1,41	1,97	4,61	2,95
Чиста рентабельність активів	збільшення	3,79	3,76	5,24	8,06	5,70
Рентабельність капіталу	збільшення	2,24	1,69	2,44	5,62	3,67
Чиста рентабельність власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності)	збільшення	16,72	6,80	13,08	23,57	10,87
Рентабельність наданих послуг, робіт (коефіцієнт комерційної рентабельності)	збільшення	30,22	34,65	37,69	41,48	42,03
Валова рентабельність продажу	збільшення	23,20	25,73	27,37	29,32	29,59
Операційна рентабельність продажу	збільшення	1,08	1,17	1,73	3,24	2,44
Чиста рентабельність продажу	збільшення	0,70	0,46	0,80	1,86	1,07

На основі таблиці 2.11 проаналізуємо динаміку показників рентабельності приватної структури сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», а результати зведемо у таблицю 2.12.

На основі таблиць 2.11-2.12 можна зробити висновок, що ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» є підприємством-ритейлером, що активно і успішно розвивається, і воно характеризується прибутковою діяльністю. Це впливає з показників рентабельності приватної структури сфери ритейлу.

Таблиця 2.12 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», %

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Економічна рентабельність (коефіцієнт економічної рентабельності)	-1,20	0,56	2,64	-1,66
Чиста рентабельність активів	-0,03	1,48	2,83	-2,36
Рентабельність капіталу	-0,55	0,75	3,18	-1,96
Чиста рентабельність власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності)	-9,92	6,29	10,48	-12,70
Рентабельність наданих послуг, робіт (коефіцієнт комерційної рентабельності)	4,43	3,04	3,80	0,55
Валова рентабельність продажу	2,53	1,64	1,95	0,27
Операційна рентабельність продажу	0,09	0,56	1,51	-0,80
Чиста рентабельність продажу	-0,23	0,33	1,06	-0,79

Чиста рентабельність активів підприємства-ритейлера у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 1,66%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 2,95%. У 2021 р. даний показник становив 4,61%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 1,41%.

Варто зазначити, що економічна рентабельність активів у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 2,36%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 5,70%. У 2021 р. даний показник становив 8,06%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 3,76%.

Рентабельність капіталу приватної структури сфери ритейлу у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 1,96%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 3,67%. У 2021 р. даний показник становив 5,62%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 1,69%.

У нашому випадку чиста рентабельність власного капіталу у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 12,70%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 10,87%. У 2021 р. даний показник становив 23,57%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 6,80%.

Рентабельність продукції у 2022 році збільшився в абсолютному виразі на 0,55%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 42,03%. У 2021 р. даний показник становив 41,48%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 34,65%.

Валова рентабельність продажу підприємства сфери ритейлу у 2022 році зросла в абсолютному виразі на 0,27%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 29,59%. У 2021 р. даний показник становив 29,32%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 25,73%.

Таким чином, операційна рентабельність продажу у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 0,8%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 2,44%. У 2021 р. даний показник становив 3,24%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 1,17%.

Виходячи з розрахунків, чиста рентабельність продажу приватної структури сфери ритейлу у 2022 році зменшилась в абсолютному виразі на 0,79%, у порівнянні із 2021 роком, і становила 1,07%. У 2021 р. даний показник становив 1,86%, що більше, ніж у 2020 р. У 2019 р. даний показник становив 0,46%.

На основі попереднього аналізу показників рентабельності підприємства у сфері ритейлу можна визначити позитивні тенденції, що виявилися протягом періоду з 2018 по 2022 роки. Виявлений зростаючий тренд більшості рентабельних показників свідчить про покращення ефективності діяльності даної приватної структури у галузі роздрібною торгівлі.

Ключовим фактором для постійного удосконалення показників прибутку є вдосконалення фінансового менеджменту. Ефективне використання ресурсів, оптимізація процесів та підвищення стабільності суб'єкта господарювання стають ключовими елементами у досягненні позитивних результатів.

Партнерські відносини з банками, постачальниками та покупцями важливі для успішного функціонування підприємства-ритейлера. Банківські взаєморозрахунки, забезпечення відповідної сировини та матеріалів від

постачальників, а також забезпечення стабільного попиту від покупців грають важливу роль у розвитку підприємства-ритейлера.

Значущий внесок у розширення клієнтської бази та забезпечення сталого зростання прибутковості роблять постійна інноваційна діяльність, впровадження нових продуктів та реалізація нових проектів. Це дозволяє приватним структурам-ритейлерам не лише зберігати існуючих клієнтів, але й привертати нових, підвищуючи конкурентоспроможність та зміцнюючи позиції на ринку.

На основі аналітичних розрахунків можемо стверджувати, що у 2018 р. ритейлеру необхідно було провести наступні дії для реалізації: збільшення позитивного фінансового результату, неухильне зменшення витрат підприємства, постійна економія ресурсів підприємства торгівлі, неухильне зменшення дебіторської заборгованості приватної структури, якісне зменшення зобов'язань підприємства-ритейлера перед кредиторів; ефективне використання залучених коштів, постійне зменшення позикових коштів приватної структури; зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції (послуг); постійне зменшення собівартості реалізованої продукції підприємства; ефективне зростання операційних доходів ритейлера, зменшення операційних витрат; зменшення сукупних витрат підприємства-ритейлера.

Натомість у 2019 р. на підприємстві сфері ритейлу необхідно було провести наступні управлінські рішення: зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції; постійне зменшення собівартості реалізованої продукції ритейлера; зростання операційних доходів, зменшення операційних витрат приватної структури.

У 2020-2021 рр. необхідно було провести такі заходи щодо покращення рентабельності: зростання прибутку підприємства торгівлі, зменшення витрат, економія ресурсів, зменшення дебіторської заборгованості, скорочення зобов'язань підприємства-ритейлера; ефективне використання залученого капіталу; зменшення позикового капіталу підприємства-ритейлера; зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції; зменшення собівартості

реалізованої продукції підприємства роздрібною торгівлі; зростання операційних доходів, зменшення операційних витрат-ритейлера.

У 2022 році не були проведені наступні дії щодо покращення рентабельності ритейлера: зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції (послуг) ритейлера; постійне зменшення собівартості реалізованої продукції ритейлера.

Аналітичне дослідження ділової активності підприємства у сфері ритейлу ведеться на двох рівнях – якісному і кількісному, що дозволяє отримати комплексну оцінку його діяльності. Ми розуміємо, що на якісному рівні порівняння з аналогічними підприємствами-ритейлерами дозволяє визначити якісні аспекти ефективності. До таких аспектів відносяться: охоплення товарного ринку; пропозиція експортних продуктів; наявність унікальних товарів чи послуг, що перевищують світові стандарти; позитивні заходи для підтримки репутації; стабільні відносини з клієнтами та партнерами.

Одночасно на кількісному рівні відбувається оцінка та аналіз операційної діяльності, і це відбувається в двох напрямках. По-перше, визначається ступінь виконання плану зазначеними підприємством показниками, який відображає темп зростання. По-друге, оцінюється ефективність використання фінансових ресурсів. Аналіз ділової активності підприємства в сфері ритейлу базується на ключових індикаторах, що визначають швидкість обертання грошових ресурсів, вкладених у підприємство. Ці показники є необхідним інструментом для визначення фінансової стійкості приватної структури та ефективності діяльності підприємства в галузі ритейлу. Показники ділової активності підприємства-ритейлера відображені у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники ділової активності ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 роках

Показники	Позитивна тенденція	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	7,098	6,839	5,335	5,509	7,060

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	7,098	6,839	5,335	5,509	7,060
Тривалість одного обороту активів, днів	збільшення	51	53	67	65	51
Тривалість одного обороту запасів, днів	зменшення	36	45	70	74	55
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	зменшення	12,676	12,676	23,742	52,394	118,194
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	збільшення	28	28	15	7	3
Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості	зменшення	9,734	15,839	17,244	18,204	22,535
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	збільшення	37	23	21	20	16
Тривалість фінансово-експлуатаційного циклу, днів	зменшення	28	39	65	61	42
Тривалість операційного циклу, днів	зменшення	82	65	72	78	86
Коефіцієнт оборотності основних засобів	зменшення	6,692	9,871	6,386	5,035	4,358
Тривалість одного обороту основних засобів, днів	зменшення	54	36	56	72	83

На основі представлених даних у таблиці 2.13, проаналізуємо динаміку ключових індикаторів ділової активності приватної структури ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», а результати зведемо у таблицю 2.14.

Динаміка показників враховує зміну їх абсолютних значень. Ми провели розрахунки показників ділової активності ритейлера, а отже можемо робити інтерпретацію таких розрахунків. Коефіцієнт оборотності активів показав чітку тенденцією до зростання у періоді 2020-2022 рр. – показник становив у 2020 р. 5,335, у 2021 р. – 5,509, а у 2022 – 7,060. Тривалість одного обороту активів у 2022 р. зменшилась на 14 днів і становила 51 добу.

Таблиця 2.14 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»

Показники	Абсолютний приріст			
	2019 р. до 2018 р.	2020 р. до 2019 р.	2021 р. до 2020 р.	2022 р. до 2021 р.
Коефіцієнт оборотності активів	-0,259	-1,503	0,174	1,551
Тривалість одного обороту активів, днів	2	15	-2	-14
Коефіцієнт обіговості запасів	-1,859	-2,897	-0,241	1,640
Тривалість одного обороту запасів, днів	8	25	3	-19
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	0,000	11,067	28,652	65,799
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	0	-13	-8	-4
Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості	6,104	1,405	0,961	4,330
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	-14	-2	-1	-4
Тривалість фінансово-експлуатаційного циклу, днів	11	26	-4	-19
Тривалість операційного циклу, днів	-17	7	7	7
Коефіцієнт оборотності основних засобів	3,179	-3,485	-1,351	-0,677
Тривалість одного обороту основних засобів, днів	-17	20	15	11

Коефіцієнт обіговості запасів приватної структури сфери ритейлу показав чітку тенденцією до зростання у періоді 2020-2022 рр. – показник становив у 2020 р. 5,111, у 2021 р. – 4,869, а у 2022 – 6,509. Тривалість одного обороту запасів у 2022 р. зменшилась на 19 днів і становила 55 діб.

Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості приватної структури сфери ритейлу показав чітку тенденцією до зростання у періоді 2020-2022 рр. –

показник становив у 2020 р. 23,742, у 2021 р. – 52,394, а у 2022 – 118,194. У 2022 р. тривалість зменшилась і становила 3 доби.

Коефіцієнт обіговості кредиторської заборгованості приватної структури сфери ритейлу показав чітку тенденцією до зростання у періоді 2020-2022 рр. – показник становив у 2020 р. 17,244, у 2021 р. – 18,204, а у 2022 – 22,535. Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості зменшилась у 2022 р. зменшилась на 4 доби і становила 16 діб.

Коефіцієнт оборотності основних засобів приватної структури сфери ритейлу показав чітку тенденцією до спадання у періоді 2020-2022 рр. – показник становив у 2020 р. 6,386, у 2021 р. – 5,035, а у 2022 – 4,358. Тривалість одного обороту основних засобів зросла у 2022 р. на 11 діб і становила 83 доби.

Показник тривалості фінансово-експлуатаційного циклу приватної структури сфери ритейлу показав чіткий спадаючий тренд у періоді 2020-2022 рр. Якщо детальніше, то у 2020 р. він становив 65 діб, а у 2021 р. показник зменшився до 61 доби. Вже у 2022 р. становив 42 доби, тобто зменшення становило 19 діб.

Тривалість операційного циклу має чіткий зростаючий тренд у 2020-2022 рр. У 2020 р. показник становив 72 доби. У 2021 р. тривалість операційного циклу зросла на 6 днів, і становила 78 діб. У 2022 р. тривалість становила 86 діб, тобто зростання становило 8 діб.

Відповідно до проведених нами розрахунків, у 2018 рр. варто було провести наступні заходи впливу служби менеджменту в контексті покращення ділової активності приватної структури: неухильне збільшення обсягів реалізації, постійне і послідовне зменшення витрат ресурсів, приведення у відповідність складу активів; постійне зростання кредиторської заборгованості приватної структури, зменшення собівартості продукції ритейлера.

У наступному розрахунковому році для підвищення операційної активності підприємства сфери ритейлу необхідно вжити таких заходів: постійне збільшення обсягів реалізації приватної структури, тренд до зменшення витрат ресурсів ритейлера, приведення у відповідність складу майна

ритейлера; приведення у відповідність розмірів запасів, розширення масштабів діяльності торговельного підприємства-ритейлера; зростання кредиторської заборгованості, зменшення собівартості продукції підприємства-ритейлера.

У 2020 році для підприємства роздрібної торгівлі необхідні такі дії менеджменту: неухильне збільшення обсягів реалізації, постійне зменшення витрат ресурсів, оптимізація складу активів; оптимізація розмірів запасів, розширення масштабів діяльності; зростання кредиторської заборгованості, зменшення собівартості продукції ритейлера; нарощення обсягів реалізації, невідпинний моніторинг нових інвестиційних проєктів.

У 2021 році не було проведено наступні управлінські дії щодо покращення ділової активності: зростання кредиторської заборгованості, зменшення собівартості продукції; приведення у відповідність термінів поставки продукції, нарощення обсягів реалізації товарів та послуг, пошук нових інвестиційних проєктів.

У 2022 році варто було провести такі дії з боку менеджменту щодо покращення показників ділової активності: неухильне нарощення кредиторської заборгованості ритейлера, постійне зменшення собівартості продукції; постійне збільшення обсягів реалізації продукції ритейлера, залучення нових інвестиційних проєктів.

Після ретельного аналізу показників фінансового стану підприємства-ритейлера, зокрема під час виконання кваліфікаційної роботи магістра, що включала моніторинг фінансової стійкості, аналіз ділової активності та моніторинг рентабельності, можна зробити наступні висновки. Підприємство у сфері ритейлу, а саме ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», виступає як одне з потужних та прогресивних підприємств роздрібної торгівлі на території Волинської області.

У результаті дослідження були виявлені максимально сприятливі умови, створені для вдосконалення та поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства-ритейлера. Такі заходи спрямовані на покращення фінансової стійкості цієї приватної структури. Важливими елементами цього успішного

напрямку є моніторинг рентабельності, аналіз ділової активності та забезпечення стійкості фінансового стану.

Ритейлер демонструє не лише високий рівень фінансової стабільності, а й виявляється ініціатором інноваційних підходів у своїй галузі. Систематичне удосконалення управлінських практик, ефективне використання ресурсів та підтримка репутації компанії свідчать про відмінну організаційну культуру та прогресивність приватної структури.

2.3 Перевірка висунутих гіпотез фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу

Проведемо перевірку висунутих у п. 2.1 цього розділу роботи гіпотез щодо фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу. Як ми з'ясували попередньо, що для таких підприємств сфери ритейлу (такими можемо вважати СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», ТОВ «СІЛЬПО ФУД»), властиві схожі тренди щодо фінансової стійкості. Тому наразі розглянемо гіпотезу: активи підприємства сфери ритейлу практично повністю обумовлені власним капіталом підприємства. Для цього проведемо дослідження і встановимо ймовірний зв'язок між показниками активами підприємства сфери ритейлу і власним капіталом підприємства сфери ритейлу, зокрема, мова йде про СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 рр. Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження на підприємстві сфери ритейлу і представимо їх у таблиці 2.15. Інформація взята з додатків Д.1-Д.2.

Таблиця 2.15 – Матеріали статистичного спостереження для гіпотези 1 показників фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Активи підприємства, тис. грн. (y _j)	Власний капітал підприємства, тис. грн. (x _j)
1	2	3
2018	1651209,0	781109,0
2019	2195400,0	1211000,0
2020	2512484,0	1487986,0

Продовження таблиці 2.15

1	2	3
2021	3201045,0	1872624,0
2022	3943317,0	2578049,0
Всього	13503455,0	7930768,0

Як бачимо, дві ознаки мали тенденцію до зростання у 2018-2022 роках.

Розрахункові значення показників фінансових результатів до гіпотези 1 підприємства сфери ритейлу СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» представимо у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Розрахункові значення показників до гіпотези 1 фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j = R_{xj} - R_{yj}$)	$d_j * d_j$	$x_j * x_j$	$y_j * y_j$	$x_j * y_j$
	факторної R_{xj}	результативної R_{yj}					
2018	5	5	0	0	61013126988 1,00	272649116168 1,00	128977421078 1,00
2019	4	4	0	0	14665210000 00,00	481978116000 0,00	265862940000 0,00
2020	3	3	0	0	22141023361 96,00	631257585025 6,00	373854101722 4,00
2021	2	2	0	0	35067206453 76,00	102466890920 25,00	599435369208 0,00
2022	1	1	0	0	66463366464 01,00	155497489624 89,00	101660644485 33,00
Всього	x	x	-	0	14443811897 854,00	396552862264 51,00	238473627686 18,00

Сформуємо рівняння залежності показниками: активами підприємства сфери ритейлу і власним капіталом підприємства сфери ритейлу:

$$\begin{cases} 5 * b_0 * 793076800 * b_1 = 1350345500; \\ 793076800 * b_0 + 14443811897854,00 * b_1 = 23847362768618,00; \end{cases}$$

Спробуємо знайти невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = 643457,12; \\ b_1 = 1,30. \end{cases}$$

Варто визначити факторну дисперсію як вагомий індикатор нашого дослідження:

$$\sigma_y^2 = 0,20*(634357,02*13503455,00 + 1,30* \\ *14443811897854,00) - 7293731877481,00 = -1817244698732,57.$$

Зрозуміло, що загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 7931057245290,20 - 7293731877481,00 = 637325367809,20.$$

Розрахуємо залишкову дисперсію:

$$\sigma_e^2 = 637325367809,20 - (-1817244698732,57) = 2454570066541,77.$$

Загальна дисперсія факторної ознаки становитиме:

$$\sigma_x^2 = 2888762379570,80 - 25158832242792,96 = 372879136777,84.$$

Відомо, що лінійний коефіцієнт кореляції становить:

$$r_{yx} = (4769472553723,60 - 4283710752137,60)/(610638,30 * 798326,60) = 1,00.$$

Виходячи з проведених вище розрахунків, ми можемо стверджувати, що коефіцієнт детермінації становить 0,9812.

Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – прямий між показниками активів підприємства сфери ритейлу і власним капіталом підприємства сфери ритейлу. Для даної залежності властивий вельми тісний зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах 0,9-0,99. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака активів підприємства сфери ритейлу на 98,12% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки власного капіталу підприємства сфери ритейлу. Отже, запропоновану гіпотезу 1 було успішно нами доведено. Доведемо гіпотезу 2.

Гіпотеза 2. Необоротні активи підприємства сфери ритейлу практично не обумовлені довгостроковими зобов'язаннями підприємства.

Проведемо дослідження і встановимо ймовірний зв'язок між показниками необоротних активів підприємства сфери ритейлу і довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями підприємства сфери ритейлу СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 рр. Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження для гіпотези 2 на підприємстві сфери ритейлу і

представимо їх у таблиці 2.17. Варто зазначити, що в аналізі використовуються за останні п'ять років показники, що описують дане підприємство: необоротні активи підприємства та довгострокові зобов'язання і забезпечення підприємства.

Таблиця 2.17 – Матеріали статистичного спостереження показників для гіпотези 2 фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Необоротні активи підприємства, тис. грн. (y _j)	Довгострокові зобов'язання і забезпечення підприємства, тис. грн. (x _j)
2018	469640,0	240000,0
2019	1009600,0	284000,0
2020	961969,0	259573,0
2021	1000974,0	193923,0
2022	1146322,0	189410,0
Всього	4588505,0	1166906,0

Розрахункові значення показників фінансових результатів підприємства сфери ритейлу ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» представимо у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Розрахункові значення показників до гіпотези 2 фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j = R_{x_j} - R_{y_j}$)	$d_j * d_j$	$x_j * x_j$	$y_j * y_j$	$x_j * y_j$
	фак- торної R_{x_j}	результативної R_{y_j}					
2018	3	5	-2	4	57600000000,00	220561729600,00	112713600000,00
2019	1	2	-1	1	80656000000,00	101929216000,00	286726400000,00
2020	2	4	-2	4	67378142329,00	925384356961,00	249701179237,00
2021	4	3	1	1	37606129929,00	100194894867,00	194111881002,00
2022	5	1	4	16	35876148100,00	131405412768,00	217124850020,00
Всього	x	x	-	26	279116420358,00	448124132292,00	1060377910259,00

Сформуємо рівняння залежності показниками: необоротних активів підприємства сфери ритейлу і довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями підприємства сфери ритейлу:

$$\begin{cases} 5 * b_0 + 116690600 * b_1 = 458850500; \\ 116690600 * b_0 + 279116420358,00 * b_1 = 1060377910259,00; \end{cases}$$

Спробуємо знайти невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = 127875441; \\ b_1 = -1,55. \end{cases}$$

Встановимо значення факторної дисперсії як важливого показника статистичного дослідження:

$$\begin{aligned} \sigma_{\hat{y}}^2 &= 0,20 * (1278754,41 * 4588505,00 + (-1,55) * \\ &* 279116420358,00) - 842175125401,00 = 244977415564,70. \end{aligned}$$

Загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 896248264584,20 - 842175125401,00 = 54073139183,20.$$

Спробуємо встановити залишкову дисперсія:

$$\sigma_e^2 = 54073139183,20 - 244977415564,70 = -1909042763381,50.$$

Відтак загальна дисперсія факторної ознаки становитиме наразі становитиме:

$$\sigma_x^2 = 55823284071,60 - 54466784513,44 = 1356499558,16.$$

Лінійний коефіцієнт кореляції становить:

$$r_{yx} = (212075582051,80 - 214174160621,20) / (36830,69 * 232536,32) = -0,25.$$

Виходячи з проведених розрахунків, стверджуємо, що коефіцієнт детермінації становить 0,0641. Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – обернений між показниками необоротних активів підприємства сфери ритейлу і довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями підприємства сфери ритейлу. Для даної залежності властивий слабкий зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах

0,1-0,3. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака необоротних активів підприємства сфери ритейлу на 6,41% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства сфери ритейлу. Отже, запропоновану гіпотезу 2 було успішно доведено у нашому дослідженні. Тепер доведемо гіпотезу 3.

Гіпотеза 3. Запаси підприємства сфери ритейлу зовсім не обумовлені нерозподіленим прибутком підприємства.

Тепер здійснимо дослідження і встановимо ймовірний зв'язок між показниками запасів підприємства сфери ритейлу і нерозподіленим прибутком підприємства сфери ритейлу СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 рр. Для цього сформуємо матеріали статистичного дослідження для гіпотези 3 на підприємстві сфери ритейлу і представимо їх у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Матеріали статистичного спостереження показників для гіпотези 3 фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Запаси підприємства, тис. грн. (y_j)	Нерозподілений прибуток підприємства, тис. грн. (x_j)
2018	290000,0	770000,0
2019	340000,0	1100000,0
2020	272417,0	1398319,0
2021	570854,0	1786147,0
2022	403540,0	2377412,0
Всього	1876811,0	7431878,0

Розрахункові значення індикаторів фінансових результатів ритейлера ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» представимо у таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Розрахункові значення показників до гіпотези 3 фінансового стану СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО» у 2018-2022 роках

Роки	Ранги ознак		Рангова різниця ($d_j = R_{x_j} - R_{y_j}$)	$d_j * d_j$	$x_j * x_j$	$y_j * y_j$	$x_j * y_j$
	факторної R_{x_j}	результативної R_{y_j}					
1	2	3	4	5	6	7	8
2018	5	4	1	1	592900000000,00	8410000000,00	22330000000,00

Продовження таблиці 2.20

1	2	3	4	5	6	7	8
2019	4	3	1	1	12100000000 00,00	115600000000 ,00	374000000000 ,00
2020	3	5	-2	4	19552960257 61,00	74211021889, 00	380925867023 ,00
2021	2	1	1	1	31903211056 09,00	325874289316 ,00	101962915953 8,00
2022	1	2	-1	1	56520878177 44,00	162844531600 ,00	959380838480 ,00
Всього	x	x	-	8	12600604949 114,00	762629842805 ,00	295723586504 1,00

Сформуємо рівняння залежності показниками: запасів підприємства сфери ритейлу і нерозподіленим прибутком підприємства сфери ритейлу:

$$\begin{cases} 5 * b_0 + 743187800 * b_1 = 187681100; \\ 743187800 * b_0 + 12600604949114,00 * b_1 = 2957235865041,00; \end{cases}$$

Спробуємо знайти невідомі даного рівняння, і в результаті отримаємо такі значення:

$$\begin{cases} b_0 = 215069,72; \\ b_1 = 0,11. \end{cases}$$

Встановимо значення факторної дисперсії як важливого показника статистичного дослідження:

$$\begin{aligned} \sigma_{\hat{y}}^2 &= 0,20 * (215069,72 * 1876811,00 + 0,11 * \\ &* 12600604949114,00) - 140896781188,84 = 211605046704,89. \end{aligned}$$

Загальна дисперсія результативної ознаки становитиме:

$$\sigma_y^2 = 152525968561,00 - 140896781188,84 = 11629187372,16.$$

Проведемо розрахунок залишкової дисперсії:

$$\sigma_e^2 = 11629187372,16 - 211605046704,89 = -199975859332,73.$$

Загальна дисперсія факторної ознаки становитиме:

$$\sigma_x^2 = 250120989822,80 - 2209312424275,36 = 310808565547,44.$$

Встановимо лінійний коефіцієнт кореляції:

$$r_{yx} = (591447173008,20 - 557929215242,32) / (557502,08 * 107838,71) = 0,56.$$

Виходячи з проведених вище розрахунків, ми можемо стверджувати, що коефіцієнт детермінації становить 0,0066.

Таким чином, надалі ми робимо висновок, що напрям зв'язку – прямий між показниками запасів підприємства сфери ритейлу і нерозподіленим прибутком підприємства сфери ритейлу. Для даної залежності властивий слабкий зв'язок, оскільки показник, що ми досліджували, коливається в межах 0,1-0,3. Дійсно, ми можемо ствердно казати, що результативна ознака запасів підприємства сфери ритейлу на 0,66% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки нерозподіленого прибутку підприємства сфери ритейлу. Отже, запропоновану гіпотезу 3 було успішно доведено.

На основі проведеного теоретичного дослідження фінансової стійкості та аналітичного дослідження фінансового стану конкретного підприємства сфери ритейлу, а саме СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», нам вдалось довести гіпотези. Саме вони вказують на прямий зв'язок між показниками активів та власного капіталу, а також індикаторами фінансового стану підприємства сфери ритейлу. Отже, на основі отриманих напрацювань, ми можемо чітко сформулювати проєктні пропозиції щодо покращення фінансової стійкості підприємства сфери ритейлу на практиці. Ознайомимось з напрацюваннями щодо покращення фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу, що відображені у розділі 3 кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПРИВАТНИХ СТРУКТУР СФЕРИ РИТЕЙЛУ

3.1 Прогнозування фінансової стійкості приватних структур сфери ритейлу

Перш ніж запропонувати конкретні управлінські дії, які ляжуть в основу дослідницького проекту, важливо провести додатковий аналіз спільного підприємства у секторі ритейлу. Зокрема, ми застосували SWOT-аналіз – метод моніторингу та аналізу, який активно використовується в стратегічному управлінні (табл. 3.1). Універсальність даного методу дозволяє використовувати його для різноманітних об'єктів дослідження: аналіз продукції компанії-виробника, конкурентів підприємства сфери ритейлу, регіональних особливостей (природних, культурних, економічних, соціальних) тощо.

Таблиця 3.1 – SWOT-таблиця фінансової стійкості підприємств сфери ритейлу [24]

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<p>Широка мережа закладів Ефективна логістика та постачання Впізнаваність і відомість бренду Широкий асортимент товарів</p> <p>Стабільний ринок товарів, що реалізуються Зростання споживчого попиту Можливості розвитку електронної комерції</p>	<p>Залежність від постачальників Висока змінність персоналу Високі витрати на маркетинг Обмежена географічна присутність</p> <p>Підвищення конкуренції в галузі Зміни в законодавстві Волатильність курсів валют</p>
	Можливості	Загрози
Зовнішнє середовище	<p>Розширення географічної присутності Введення нових продуктів Партнерства з іншими брендами Розвиток онлайн-продажів</p> <p>Використання цифрових технологій для покращення ефективності Партнерства з іншими виробниками та постачальниками Ріст ринку електронної комерції</p>	<p>Зростання вартості ресурсів Економічна нестабільність Збільшення конкуренції в сфері Технологічні виклики та інновації</p> <p>Зміни в споживчому попиті та покупних звичках Зміни в регуляторних стандартах для роздрібної торгівлі Зростання цін на енергоносії</p>

Варто зазначити, що такі результати аналізу характерні для таких підприємств сфери ритейлу як СП ТОВ «МОДЕРН-ЕКСПО», ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» та ТОВ «СІЛЬПО ФУД».

Зазначений аналітичний метод широко використовується в приватних структурах сфери ритейлу. Використання цього аналізу дозволяє уникнути потрапляння підприємств у сфері ритейлу в складні ситуації, які можуть подальше ускладнюватися та набирати обертів. Розглянемо SWOT, який є загальновідомим скороченням, що складається з початкових літер слів англійською мовою: Strengths (сила) – це визначає сильні сторони приватних структур у сфері ритейлу, які відрізняють їх від потенційних конкурентів на ринку; Weaknesses (слабкості) – це недоліки компаній у сфері ритейлу порівняно із конкурентами, які можливо в подальшому значно та ефективно виправити; Opportunities (можливості) – це характеристика сфери ритейлу, яка надає всім учасникам ринку можливості для розвитку та розширення бізнесу; Threats (загрози) – це оцінка зовнішнього середовища, визначення ризиків для приватних структур у сфері ритейлу.

Цей аналіз дозволяє не тільки виділити сильні та слабкі сторони компаній, але і ідентифікувати можливості для росту та визначити загрози, які можуть впливати на їхню діяльність. Розуміння цих аспектів дозволяє підприємствам у сфері ритейлу ефективно реагувати на зміни в середовищі та розвивати свою стратегію для досягнення успіху на ринку.

Сильними сторонами приватних структур сфери ритейлу можна чітко назвати наступні:

- 1) широка мережа закладів: географічне покриття (широка мережа магазинів може забезпечити ритейлеру географічну доступність для багатьох клієнтів, що може призводити до збільшення обсягу продажів); збільшення впливу на ринку (завдяки присутності в багатьох місцях, ритейлер може займати більше простору на ринку, конкуруючи з іншими брендами);
- 2) ефективна логістика та постачання: оптимізація запасів (добре налагоджена логістична система дозволяє ритейлеру управляти запасами

ефективно, уникати надмірностей або дефіцитів товарів); зниження витрат (ефективна логістика може призводити до зниження витрат на транспортування та зберігання товарів);

3) впізнаваність і відомість бренду: лояльність клієнтів (відомий бренд може створити лояльність клієнтів, оскільки споживачі можуть вірити в якість та послуги цього ритейлера); привабливість для нових клієнтів (відомий бренд може бути привабливим для нових клієнтів, які можуть бути повернуті репутацією та якістю товарів);

4) широкий асортимент товарів: задоволення потреб різних сегментів (розширений асортимент дозволяє ритейлеру задовольняти різні потреби різних сегментів ринку, повертаючи різноманітний споживчий запит); крос-продажі (широкий вибір товарів може сприяти крос-продажам, тобто продажам додаткових товарів або послуг разом із основними покупками клієнтів).

До слабких сторін приватних структур сфери ритейлу можна в результаті аналізу віднести:

1) залежність від постачальників: ризик перерви в постачанні (залежність від обмеженої кількості постачальників може призвести до ризику перерв у постачанні товарів, що може вплинути на наявність товарів у магазинах та вразливість до змін у вартості матеріалів); обмежена можливість переговорів (залежність може обмежувати можливості ритейлера проводити ефективні переговори щодо умов постачання та цін);

2) висока змінність персоналу: втрата навченого персоналу (висока змінність може спричиняти втрату кваліфікованого персоналу, що може негативно впливати на обслуговування клієнтів та рівень експертизи в магазинах); затрати на навчання (постійне навчання нового персоналу може вимагати значних витрат на тренінг та орієнтацію);

3) високі витрати на маркетинг: обмежений бюджет (високі витрати на маркетинг можуть створювати тиск на бюджет ритейлера, обмежуючи його можливості в інших аспектах бізнесу, таких як розвиток продукції чи знижки для клієнтів); зменшена конкурентоспроможність (якщо витрати на маркетинг

вищі, ніж у конкурентів, це може призвести до зменшення конкурентоспроможності на ринку);

4) обмежена географічна присутність: втрати потенційної аудиторії (обмежена географічна присутність може обмежувати доступ ритейлера до нових ринків та аудиторій, що може призвести до втрати можливостей для розширення); збільшення конкуренції (з обмеженою географічною присутністю ритейлер може стикатися з більшою конкуренцією в областях, де він присутній, що може впливати на його частку ринку).

Можливостями приватних структур сфери ритейлу є наступні:

1) розширення географічної присутності: нові ринки (розширення в нові географічні області може відкрити перед ритейлером нові ринки та сприяти збільшенню обсягів продажів); місцева адаптація (адаптація до місцевих потреб та культур може сприяти зростанню популярності ритейлера серед нових аудиторій);

2) введення нових продуктів: диверсифікація асортименту (введення нових продуктів може розширити асортимент, привертаючи нових клієнтів та задовольняючи зростаючі потреби існуючих); інновації (впровадження інноваційних продуктів може зробити ритейлера більш конкурентоспроможним та привабливим для споживачів);

3) партнерства з іншими брендами: розширення аудиторії (партнерства з відомими брендами можуть допомогти залучати нових клієнтів і розширювати аудиторію ритейлера); синергія маркетингу (спільні маркетингові кампанії можуть призвести до синергії та збільшити впізнаваність бренду);

4) розвиток онлайн-продажів: глобальний доступ (онлайн-продажі відкривають можливість привертати клієнтів з різних регіонів та забезпечують глобальний доступ до товарів); підвищення зручності (розвиток електронної комерції може поліпшити зручність покупок для споживачів та збільшити їхню лояльність).

Загрози, що характерні для приватних структур сфери ритейлу виявлені під час аналізу:

- 1) зростання вартості ресурсів: збільшення витрат (зростання вартості ресурсів, таких як енергія, сировина та транспорт, може призвести до збільшення витрат на виробництво та постачання, що вплине на прибутковість);
- 2) економічна нестабільність: зниження покупної спроможності (в умовах економічної нестабільності споживачі можуть зменшити свою покупну активність, що може призвести до зниження обсягів продажів); фінансові труднощі (зменшення економічної активності може вплинути на фінансовий стан ритейлера через менший попит та збільшення неплатоспроможності покупців);
- 3) збільшення конкуренції в сфері: цінова війна (збільшення конкуренції може спровокувати цінові війни між ритейлерами, що може негативно вплинути на маржі та прибутковість); втрата частки ринку (з появою нових гравців може виникнути загроза втрати частки ринку, особливо якщо конкуренти пропонують більш привабливі умови для споживачів);
- 4) технологічні виклики та інновації: застаріння технологій (відставання в технологіях може призвести до втрати конкурентоспроможності, особливо в умовах швидкого технологічного розвитку); необхідність інвестицій (адаптація до нових технологій може вимагати великих інвестицій, що може вплинути на фінансову стійкість ритейлера).

У підсумку SWOT-аналізу приватних структур у сфері ритейлу виявлено ряд ключових висновків. Підприємства роздрібної торгівлі мають численні слабкі сторони, які вимагають системного підходу для їх подолання. Зрозуміло, що вирішення цих проблем вимагатиме впровадження різних стратегій та ефективних заходів.

Особливу увагу слід зосередити на усуненні та запобіганні загрозам, що виникають від виробничих підприємств. Ці загрози мають потенціал негативно впливати на діяльність підприємств у сфері ритейлу і можуть призвести до серйозних наслідків. Необхідно розглядати цей аспект як пріоритетний у стратегічному плануванні та прийнятті рішень.

Важливо відзначити, що, незважаючи на існуючі виклики, приватні структури у сфері ритейлу мають значні потужності та можливості для успішної діяльності на ринку. Правильно використані сили та раціонально використані можливості можуть визначити конкурентоспроможність приватної структури і сприяти її стійкості в стратегічній перспективі. Виходячи з цих тверджень, довгострокове управління і постійний моніторинг забезпечать стабільність і успіх у сфері ритейлу.

Виходячи з проведених аналізів вище, та розрахунків на основі показників 2022 р., запропонуємо основні напрями покращення основних показників фінансового стану підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2023 р., зокрема:

- 1) група показників «фінансова стійкість» (основна група): постійний пошук фінансових можливостей приватної структури-ритейлера наростити рентабельність власних коштів за рахунок ефективного використання позикових ресурсів приватної структури-ритейлера; неухильне зростання власного капіталу ритейлера, поетапне зменшення заборгованості, приведення у відповідність капіталу ритейлера за критерієм мінімізації його вартості; приведення у відповідність структури капіталу ритейлера; постійна підтримка існуючої політики фінансування активів приватної структури-ритейлера; приведення у відповідність обсягів запасів, приведення у відповідність розподілу власного капіталу шляхом зменшення обсягів, що спрямовуються на поповнення запасів приватної структури-ритейлера; постійне спостереження фінансової доцільності збільшення ефекту фінансового важеля ритейлера;
- 2) група показників «рентабельність» (похідна група): неухильне зростання прибутку приватної структури, постійне зменшення витрат, можлива економія ресурсів підприємства торгівлі, зменшення дебіторської заборгованості, скорочення зобов'язань приватної структури-ритейлера; ефективне використання залучених ресурсів; постійне зростання операційних доходів приватної структури-ритейлера, зменшення операційних витрат ритейлера;

3) група показників «ділова активність» (похідна група): збільшення обсягів реалізації приватної структури-ритейлера, поступове зменшення витрат ресурсів, приведення у відповідність складу активів приватної структури-ритейлера; постійне зростання кредиторської заборгованості, поступове зменшення собівартості продукції приватної структури-ритейлера; приведення у відповідність термінів поставки продукції приватної структури-ритейлера, постійне зростання обсягів кредиторської та зменшення дебіторської заборгованості ритейлера.

На основі основних фактичних показників фінансового стану ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2022 рр., спробуємо створити прогнозний звіт про фінансові результати приватної структури сфери ритейлу на 2023 р., діяльність якого підлягає аналізу на основі фінансових показників 2022 р. При цьому, враховуємо наступні ключові тенденції, які простежуються впродовж останніх років у приватній структурі сфері ритейлу:

- середньорічний темп росту виручки від реалізації продукції буде становити 15%;
- собівартість реалізованої продукції зросте і становитиме додатково 26%;
- інші операційні доходи зменшити на 20% порівняно з 2022 р.;
- збільшити фінансові витрати на 18% порівняно з 2022 р.;
- збільшити втрати від участі в капіталі на 16% порівняно з 2022 р.;
- інші операційні витрати підприємства сфери ритейлу зменшити на 3% порівняно з 2022 р.;
- збільшити інші доходи на 18% порівняно з 2022 р.

Отже, в результаті проведених нами розрахунків підприємство роздрібною торгівлі в прогнозованому 2023 році має всі підстави покращити свої фінансові результати. Якщо більш детально, то валові прибутки ритейлера мають всі шанси знизитись до 580646,2 тис. грн, що на 733005,8 тис. грн гірше, ніж у 2022 р. Спробуємо провести аналіз прогнозного звіту про фінансові результати ритейлера на основі ефективних управлінських рішень.

Ми можемо стверджувати, що розрахований звіт про фінансові результати підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» з прогнозними показниками є безумовно основою для складання балансу приватної структури сфери ритейлу на майбутні роки, зокрема на найближчий 2023 рік. Для складання прогнозованого балансу підприємства сфери ритейлу нам необхідно врахувати певні рішення. Ці управлінські дії будуть стосуватися служби фінансового менеджменту підприємства. І ці дії будуть враховувати наступне: виручка від реалізації продукції підприємства сфери ритейлу збільшиться на 15%; основні засоби ритейлер планує збільшити на 8%. У даному дослідженні враховано, що поточна кредиторська заборгованість з розрахунками з бюджетом зросте на 16%, а нерозподілений прибуток збільшиться на 30%.

Дійсно ми запропонували ряд заходів щодо покращення прибутку підприємства. Вони в тому числі ґрунтувалися на прогнозуванні показників. У результаті ми бачимо, що майно ритейлера після першого кроку прогнозування перевищує джерела майна підприємства сфери ритейлу на суму коштів, а саме 1470,3 тис. грн. Виходячи з рішення менеджмента підприємства роздрібною торгівлі ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», для того, щоб урівняти майно підприємства і джерела майна приватної структури сфери ритейлу, необхідно зробити наступне. Ми пропонуємо під час прогнозування здійснити коригування балансу. Доречно це робити за статтею «довгострокові кредити банків». Саме цей крок забезпечить збалансованість на підприємстві під час проведення управлінських дій у 2023 р.

Отримання ключових значень прогнозу ґрунтується на проведенні розрахунків та аналізі даних. Прогнозні значення показують, що необоротні активи ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у сфері ритейлу зростуть на 30689,0 тис. грн порівняно з 2022 роком. За нашими розрахунками, прогнозована вартість основних засобів у найближчому періоді складе 414302,0 тис. грн.

Аналіз наших даних також свідчить про тенденцію зростання оборотного капіталу підприємства у сфері ритейлу. Це зростання становить 35768,5 тис.

грн і в основному пов'язане із збільшенням виробничих запасів та дебіторської заборгованості за продукцію. Такий позитивний ріст майна підприємства у сфері ритейлу неодмінно позитивно вплине на його фінансову стійкість.

Завершивши аналіз, слід відзначити, що при отриманні кінцевого прогнозу ми зможемо докладніше оцінити динаміку оборотних активів та їх вплив на фінансове положення підприємства.

Для прогнозування основних показників фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» нами використано статистичний пакет аналізу даних в MS Excel. Такий метод прогнозування є дуже ефективним, оскільки дозволяє без зайвих розрахунків робити швидкі аналітичні дії щодо виявлення прогнозних значень індикаторів, які будуть знаходитись. В основі аргументів статистичної функції ТЕНДЕНЦИЯ нами використано числові значення коефіцієнту фінансової незалежності (автономії), коефіцієнту структури покриття довгострокових вкладень, коефіцієнту довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнту фінансової залежності, коефіцієнту фінансової стабільності, коефіцієнту маневреності власного капіталу, коефіцієнту маневреності власного оборотного капіталу, коефіцієнту фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнту фінансового ризику за 2018-2022 рр. Варто зазначити, що ця функція обчислює лінійну залежність кривих.

Ми використали статистичний пакет аналізу даних в MS Excel. Дані розрахунки, що засновані на фактичних даних показників рентабельності підприємства сфери ритейлу, дають змогу побачити, що протягом наступних двох років досліджуване підприємство сфери ритейлу буде мати стабільну динаміку (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Порівняльна характеристика фактичних і прогнозних показників фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»

Показники	Фактичні					Прогнозні	
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,156	0,207	0,150	0,196	0,271	0,616	0,085

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт фінансової залежності	0,844	0,793	0,850	0,804	0,729	0,730	0,849
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,185	0,261	0,177	0,243	0,372	0,370	0,173
Коефіцієнт фінансового ризику	5,407	3,825	5,658	4,112	2,690	2,699	5,386
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,122	-0,752	-0,773	-0,704	-0,754	-0,738	-0,949
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	-0,221	-0,188	-0,068	-0,082	-0,112	-0,106	-0,186
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,139	0,228	0,374	0,288	0,166	0,163	0,237
Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових засобів	0,343	0,516	1,058	0,689	0,348	0,340	0,613
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,744	0,660	0,486	0,592	0,742	0,747	0,636

Виходячи з даних таблиці 3.2, розробимо комплексний (інтегральний) показник фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС». До його складу включимо наступні показники: коефіцієнту фінансової незалежності (автономії), коефіцієнту структури покриття довгострокових вкладень, коефіцієнту довгострокового залучення позичкових засобів, коефіцієнту фінансової залежності, коефіцієнту фінансової стабільності, коефіцієнту маневреності власного капіталу, коефіцієнту маневреності власного оборотного

капіталу, коефіцієнту фінансової незалежності капіталізованих джерел, коефіцієнту фінансового ризику. Тобто, ми включили у розрахунок всі базові індикатори фінансової стійкості ритейлера.

Виходячи з рівноважності цих показників, ми визначили комплексний показник фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС», значення якого представили на рисунку 3.1.

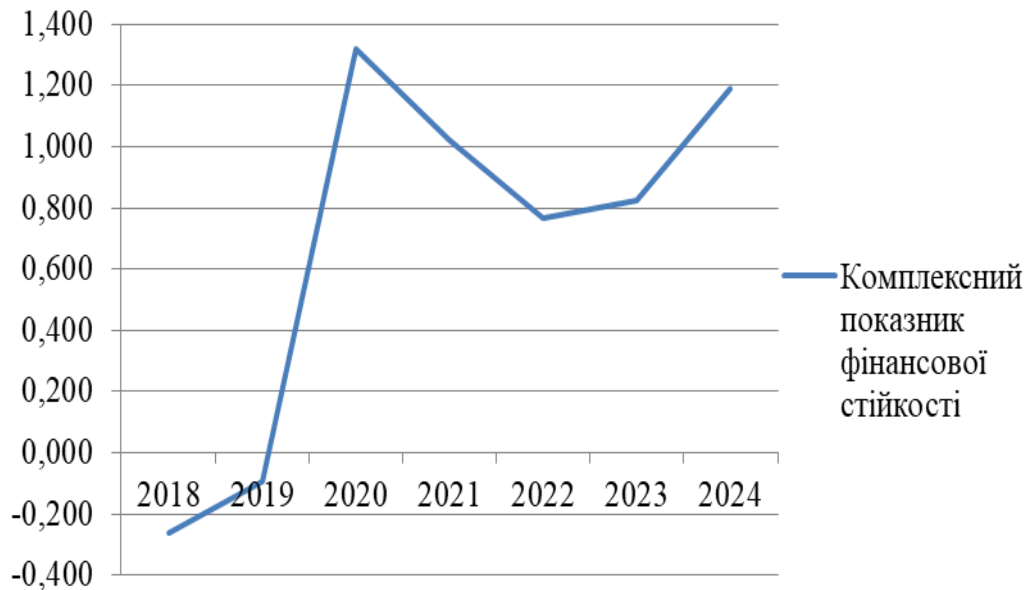


Рисунок 3.1 – Комплексний (інтегральний) показник фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2018-2024 рр.

Як бачимо з рисунку 3.1, комплексний (інтегральний) показник фінансової стійкості впродовж 2018-2022 рр. мав найкраще значення у 2020 р.

Якщо впроваджувати політику покращення фінансової стійкості у даній приватній структурі, у 2023 р. вдасться покращити комплексний індикатор рівня 2022 р., а в 2024 р. перевершити показник 2023 р. Але навіть з такими підходами не вдасться досягти показник фінансової стійкості, що був у 2020 році.

Також спробуємо спрогнозувати чистий прибуток підприємства сфери ритейлу ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» на основі методики гіперболічного тренду. Представимо у таблиці 3.3 вхідні дані для прогнозування прибутку.

Таблиця 3.3 – Вхідні дані для прогнозування чистого прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» за 2020-2022 рр.

Рік	Значення року, t	Чистий прибуток, тис. грн, Y	1/t	d _t	d _y	bd _t	Фактичні значення чистого прибутку, тис. грн, Y _t
2020	1	6639,0	1,000	0,000	0,726	0,000	24252,0
2021	2	24252,0	0,500	-1,000	0,000	0,250	30313,7
2022	3	23680,0	0,333	-2,000	0,024	0,500	36375,3
Сума	6	54571,0	1,8	-3,000	0,750	0,750	90941,0

Підставивши дані у формулу гіперболічного тренду $Y_t = Y_{\max}(1 + bdt)$, наше рівняння тренду набуде наступного вигляду: $Y_t = 24252,0 * (1 - 0,250 * d_t)$. Таким чином, проведемо розрахунок прогнозних показників чистого прибутку у 2023-2024 рр., а результати зведемо у таблицю 3.4.

Таблиця 3.4 – Прогнозні дані чистого прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» у 2023-2024 рр.

Рік	Значення року, t	1/t	d _t	bd _t	Прогнозні значення чистого прибутку, тис. грн, Y _t
2023	4	0,250	-3,000	0,750	42437,0
2024	5	0,200	-4,000	1,000	48498,7

Отже, згідно прогнозу за методикою гіперболічного тренду у 2023 р. прогнозний показник чистого прибутку ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС» буде становити 42437,0 тис. грн, а у 2024 р. – 48498,7 тис. грн. Як бачимо, є всі передумови для покращення чистого прибутку у даного ритейлера.

3.2 Бізнес-планування для підприємства сфери ритейлу

Для поліпшення фінансово-господарської ефективності приватних структур у сфері ритейлу і зменшення залежності від різноманітних позикових джерел фінансування важливо впроваджувати нові стратегії у сфері харчування у роздрібних торговельних підприємствах. Зокрема, рекомендується розробити

бізнес-план для ТОВ «СІЛЬПО ФУД» та вивчити можливості створення проєкту фудхолу «Victory».

Отже, основні вхідні дані бізнес-проєкту. Назва виробничої компанії – ТОВ «СІЛЬПО ФУД». Прізвище та ім'я розробника бізнес-плану – Дихавка Олександр Олександрович.

Резюме проєкту. Варто зазначити, що при ТОВ «СІЛЬПО ФУД» успішно функціонує мережа ресторанів і закладів харчування, які знаходяться безпосередньо в торгових площах ритейлера, або в певних торгово-розважальних центрах. Зокрема, мова може йти про кубинський ресторан «EscoBar», майстерню з випічки хліба «Boulangerie», розмовний бар «Who&Why», заклад страв на грилі «Le Grill» та ін.

Як відомо, наш ритейлер займається роздрібною торгівлею в конкретних неспеціалізованих магазинах. В основному торгівля здійснюється такими товарами як продукти харчування, напої та тютюнові вироби. Але це стосується всіх груп населення.

У розробці нового концепту фудхолу ми прагнемо зосередити увагу на вразливих групах населення. Основною нашою метою в цьому проєкті є виробництво та постачання домашнього харчування (їжа та напої) для цих груп. Найважливішою характеристикою наших продуктів буде використання високоякісних інгредієнтів. Ми плануємо виділятися серед конкурентів, застосовуючи сучасні технології приготування їжі та швидке виробництво якісних продуктів. Компанія акцентує увагу на покращенні якості обслуговування та відповіді на потреби клієнтів. Серед ключових завдань проєкту визначаються: завоювання стійкої позиції на локальному ринку харчування та досягнення високої рентабельності послуг у сфері харчування. Для досягнення цих цілей ми плануємо впроваджувати новий тип обслуговування на місцевому ринку та завоювати довіру клієнтів завдяки високій якості продуктів та швидкості приготування страв.

Індивідуальний підхід до кожного клієнта та вміння відповідати на всі їхні запитання гарантує нас наявність постійних клієнтів і добру репутацію. Це

в свою чергу призводить до того, що клієнти рідше звертаються до конкурентів. Ми плануємо постійно утримувати низькі витрати, що дозволить нам зберегти конкурентоспроможні ціни. Навіть при таких низьких цінах, які ми встановимо для домашнього харчування в цьому бізнес-проекті, ми розраховуємо на стабільно високу якість продукції та досягнення прибутковості. Однією з основних відмінностей від конкурентів буде наше постійне застосування новітніх технологій та пропозиція сучасних рішень. На ринку харчування вважається, що продукти мало відрізняються один від одного, і споживачі, зазвичай, не глибоко досліджують всі варіанти. Тому важливо здати продавців залучити увагу покупців та переконати їх здійснити покупку або скористатися послугами. Також ключову роль грає здатність розробляти нові продукти та послуги, що максимально задовольняють вимоги клієнтів. Ми зосереджуємося на розробці нових продуктів харчування, отримуючи ідеї від наших поточних клієнтів. Після цього ми розробляємо концепцію товару і обговорюємо її з цільовою аудиторією.

Сума, яка необхідна в даний момент проекту на один заклад, складе 1250000 грн. Початок отримання прибутку очікується у 2024 році. Ми вказали основні показники проекту, що базуються на трьох варіантах розвитку подій. У таблиці 3.5 наведено основні показники проекту.

Таблиця 3.5 – Основні показники проекту «Victory»

Найменування показників	Одиниця виміру	Варіант 1 – домашнє харчування для військових та їх родин	Варіант 2 – домашнє харчування для молоді	Варіант 3 – домашнє харчування для людей похилого віку
1	2	3	4	5
Середньомісячні показники на 2024 рік				
Обсяг виробництва	од.	1004	1000	1000
Собівартість готової продукції	грн.	204042,00	203982,00	204042,00
Собівартість одиниці готової продукції	грн.	203,00	204,00	204,00
Валовий прибуток	грн.	30794,00	38216,00	39167,00

Продовження таблиці 3.5

1	2	3	4	5
Показники на 2024 рік				
Обсяг виробництва	од.	12050	12000	12000
Собівартість готової продукції	грн.	2448503,00	2447783,00	2448503,00
Собівартість одиниці готової продукції	грн.	203,00	204,00	204,00
Валовий прибуток	грн.	369523,00	458591,00	470002,00
Обсяг інвестицій у 2024 році	грн.	22090,00	21000,00	21000,00
Показники за 2024-2028 рр.				
Обсяг виробництва	од.	62450	60000	60000
Собівартість готової продукції	грн.	15927912,00	15927192,00	15927912,00
Собівартість одиниці готової продукції	грн.	255,00	265,00	265,00
Валовий прибуток	грн.	3003483,00	2979662,00	3057143,00
Обсяг інвестицій у 2024-2028 рр.	грн.	38050,00	36960,00	36960,00

У майбутньому наша мета – підняти компанію на високий рівень та зробити її привабливою для клієнтів. Ми прагнемо покращити репутацію як ритейлера з доступними цінами, утримуючи при цьому високу якість продукції. Це незаперечно сприятиме нашому завоюванню довіри клієнтів. Ми хочемо бути компанією, яка уважно ставиться до індивідуальних потреб кожного клієнта. Крім того, ми маємо намір отримати визнання як інноватори у нашій галузі, постійно шукаючи нові ідеї та рішення.

Високий професіоналізм стане ще однією нашою перевагою на ринку. Ми впевнені, що клієнти, які оберуть нас, будуть задоволені, оскільки наша продукція відзначається високою якістю. Основними характеристиками нашого проєкту будуть конкурентні ціни та висока якість продукції.

Для досягнення успіху плануємо завоювати довіру клієнтів та утриматися в цій ніші. Відмінність нашої компанії від конкурентів полягатиме у використанні сучасних технологій приготування їжі та виробництві якісних продуктів за короткий період часу.

Досягнення збільшення прибутку в наших планах передбачає: збільшення обсягів продажу; покращення якості послуг; зменшення витрат. Проте, на шляху реалізації проєкту ми очікуємо викликів, таких як відносна новизна ніші домашнього харчування для ритейлера. Ми плануємо вирішити цю проблему за допомогою рекламної кампанії та залучення нових клієнтів через цифрові інструменти.

Наш план включає такі етапи: завершення бізнес-плану; отримання фінансування; запуск нової рекламної кампанії; прийом нових працівників; розширення спектру послуг з домашнього харчування; досягнення запланованого обсягу продажів.

Ми будемо позиціонувати нашу продукцію на ринку як товар високої якості, який не потребує затрат часу клієнта. При цьому, ми завжди будемо прагнути приділяти максимальну увагу кожному клієнту і максимально відповідати їх потребам. Ми докладемо максимум зусиль для того, щоб наше ім'я асоціювалося у клієнтів з високою якістю і відмінним сервісом.

Наша стратегія полягає у масштабних рекламних кампаніях в місті з метою збільшення кількості продажів. Основні елементи стратегії – це реклама на високовідвідуваних інтернет-ресурсах, в першу черг умова йде про соціальні мережі. З метою збільшення продажів ми будемо використовувати стратегію диференційованих цін.

В процесі приготування домашнього харчування ми будемо задіювати такий персонал: керівника відділу продажів, менеджера з продажу, менеджера з виробництва, технолога, працівників кухні (кухарів).

Крім того, ми розуміємо, що зіткнемо також наступними ризиками: невихід на беззбитковий рівень в разі повної відмови потенційними споживачами від нового виду харчування, а також вихід з ладу виробничого

обладнання. За рахунок мінімізації витрат на виготовлення нашої продукції – домашнього харчування для вразливих груп населення – ми досягнемо конкурентних цін на ринку по відношенню до наших конкурентів.

Проведемо розрахунок варіанту 1 «Домашнє харчування для військових та їхніх родин» в порівнянних цінах з урахуванням індексу інфляції, а результати представимо у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Розрахунок в порівнянних цінах (з урахуванням індексу інфляції) варіанту 1

Найменування показника	2024	2025	2026	2027	2028
Дохід	2899060,00	3714948,00	4040060,00	4317489,00	4619000,00
Собівартість	2448503,00	3000048,00	3262596,00	3486637,00	3730126,00
Інвестиційний грошовий потік	22090,00	15960,00	0,00	0,00	0,00
Операційний грошовий потік	369523,00	586265,00	637520,00	681298,00	728877,00
Сумарний дисконтований операційний грошовий потік	369523,00	921137,00	1452632,00	1947036,00	2397427,00
Сумарний дисконтований грошовий потік	347433,00	884811,00	1416306,00	1910710,00	2361101,00

Як бачимо, сумарний дисконтований грошовий потік у 2028 році досягне 2361101,00 грн.

Проведемо розрахунок варіанту 2 «Домашнє харчування для молоді» в порівнянних цінах з урахуванням індексу інфляції, а результати представимо у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок в порівнянних цінах (з урахуванням індексу інфляції) варіанту 2

Найменування показника	2024	2025	2026	2027	2028
1	2	3	4	5	6
Дохід	3006964,00	3684307,00	4006738,00	4281879,00	4580903,00
Собівартість	2447783,00	3000048,00	3262596,00	3486637,00	3730126,00

Продовження таблиці 3.7

1	2	3	4	5	6
Інвестиційний грошовий потік	21000,00	15960,00	0,00	0,00	0,00
Операційний грошовий потік	458591,00	561140,00	610196,00	652098,00	697637,00
Сумарний дисконтований операційний грошовий потік	458591,00	986566,00	1495280,00	1968494,00	2399581,00
Сумарний дисконтований грошовий потік	437591,00	951329,00	1460044,00	1933258,00	2364345,00

Як бачимо, сумарний дисконтований грошовий потік у 2028 році досягне 2364345,00 грн.

Проведемо розрахунок варіанту 3 «Домашнє харчування для людей похилого віку» в порівнянних цінах з урахуванням індексу інфляції, а результати представимо у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8 – Розрахунок в порівнянних цінах (з урахуванням індексу інфляції) варіанту 3

Найменування показника	2024	2025	2026	2027	2028
Дохід	3021600,00	3702240,00	4026240,00	4302720,00	4603200,00
Собівартість	2448503,00	3000048,00	3262596,00	3486637,00	3730126,00
Інвестиційний грошовий потік	21000,00	15960,00	0,00	0,00	0,00
Операційний грошовий потік	470002,00	575845,00	626188,00	669188,00	715920,00
Сумарний дисконтований операційний грошовий потік	2019475,00	2461860,00	2019475,00	2461860,00	2019475,00
Сумарний дисконтований грошовий потік	449002,00	976576,00	1498623,00	1984238,00	2426623,00

Як бачимо, сумарний дисконтований грошовий потік у 2028 році досягне 2426623,00 грн.

Фіналізуємо наші розрахунки по проєкту і зведемо їх у таблицю 3.9.

Таблиця 3.9 – Фінальні показники проєкту «Victory»

Найменування показників	Одиниця виміру	Варіант 1 – домашнє харчування для військових та їх родин	Варіант 2 – домашнє харчування для молоді	Варіант 3 – домашнє харчування для людей похилого віку
Чиста приведена вартість (NPV)	грн.	2361101,00	2364345,00	2426623,00
Індекс прибутковості (PI)	-	66	68	70
Строк окупності проєкту	міс.	1	0	1

Таким чином, сумарний дисконтований грошовий потік за 2023-2027 рр. у варіанту 1 проєкту «Victory» становитиме 2361101,00 тис. грн. У свою чергу сумарний дисконтований грошовий потік за 2024-2028 рр. у варіанті 2 проєкту «Victory» становитиме 2364345,00 тис. грн. А також сумарний дисконтований грошовий потік за 2024-2028 рр. у варіанті 3 проєкту «Victory» становитиме 2426623,00 грн. Таким чином, це позитивно вплине на прибутковість ритейлера. А отже сприятиме покращенню фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу.

ВИСНОВКИ

Визначено суть поняття «фінансова стійкість підприємства», під яким запропоновано розуміти стан підприємства, що визначається ефективним управлінням фінансовими ресурсами та оптимальною структурою капіталу, включає в себе забезпечення платоспроможності та отримання прибутку як у поточному, так і в довгостроковому періодах; і це досягається в обсягах, достатніх для розвитку та самофінансування підприємства, враховуючи високий рівень мінливості внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування.

Встановлено, що підприємством сфери ритейлу не було проведено наступних заходів щодо покращення фінансової стійкості: постійне і неухильне збільшення власних коштів приватної структури, ефективне направлення власного капіталу приватної структури на поповнення виробничих запасів, пошук шляхів зростання власного капіталу підприємства-ритейлера; ефективна підтримка політики фінансування оборотних засобів підприємства роздрібною торгівлі; діагностика фінансової доцільності збільшення ефекту фінансового важеля підприємства-ритейлера.

Проведено аналіз основних індикаторів, що описують фінансовий стан приватної структури-ритейлера, а саме: фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Висунуто гіпотези, що стосуються фінансової стійкості приватних структур-ритейлерів, і які були підтверджені під час аналітичного дослідження, зокрема:

Гіпотеза 1. Активи підприємства сфери ритейлу практично повністю обумовлені власним капіталом підприємства.

Гіпотеза 2. Необоротні активи підприємства сфери ритейлу практично не обумовлені довгостроковими зобов'язаннями підприємства.

Гіпотеза 3. Запаси підприємства сфери ритейлу зовсім не обумовлені нерозподіленим прибутком підприємства.

Встановлено, що результативна ознака необоротних активів підприємства сфери ритейлу на 6,41% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки довгострокових зобов'язань і забезпечень підприємства сфери ритейлу, результативна ознака активів підприємства сфери ритейлу на 98,12% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки власного капіталу підприємства сфери ритейлу, а результативна ознака запасів підприємства сфери ритейлу на 0,66% у 2018-2022 рр. обумовлена варіацією факторної ознаки нерозподіленого прибутку підприємства сфери ритейлу.

Проведено SWOT-аналіз приватних структур сфери ритейлу, що дозволило виокремити їх можливості: розширення географічної присутності, введення нових продуктів, партнерства з іншими брендами, розвиток онлайн-продажів, використання цифрових технологій для покращення ефективності, партнерства з іншими виробниками та постачальниками, ріст ринку електронної комерції.

Визначено наступні шляхи щодо покращення фінансової стійкості ритейлера (ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС»): розгляд фінансових можливостей приватної структури-ритейлера наростити рентабельність власного капіталу за рахунок ефективного використання позикових коштів; зростання власних ресурсів приватної структури-ритейлера, постійне зменшення заборгованості, приведення у відповідність капіталу приватної структури-ритейлера за критерієм мінімізації його вартості; приведення у відповідність структури капіталу ритейлера; підтримка існуючої політики фінансування активів; приведення у відповідність обсягів запасів приватної структури-ритейлера, оптимізація розподілу власного капіталу шляхом зменшення обсягів, що спрямовуються на поповнення запасів приватної структури-ритейлера.

Спрогнозовано комплексний показник фінансової стійкості ТОВ «КЛЕВЕР СТОРС». Виявлено, що якщо впроваджувати політику покращення фінансової стійкості у даній приватній структурі, у 2023 р. вдасться покращити комплексний індикатор рівня 2022 р., а в 2024 р.

перевершити показник 2023 р. Але навіть з такими підходами не вдасться досягти показник фінансової стійкості, що був у 2020 році.

Запропоновано бізнес-план фудхолу «Victory» для ТОВ «СІЛЬПО ФУД». А саме встановлено, що кумулятивний дисконтований грошовий потік за 2023-2027 рр. у варіанту 1 проєкту «Victory» становитиме 2361101,00 тис. грн. У свою чергу кумулятивний дисконтований грошовий потік за 2024-2028 рр. у варіанті 2 проєкту «Victory» становитиме 2364345,00 тис. грн. А також кумулятивний дисконтований грошовий потік за 2024-2028 рр. у варіанті 3 проєкту «Victory» становитиме 2426623,00 грн. Таким чином, це позитивно вплине на прибутковість ритейлера. А отже сприятиме покращенню фінансової стійкості приватної структури сфери ритейлу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адонін С.В., Калашнікова Ю.М. Оцінка фінансової стійкості підприємства та шляхи її підвищення. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2020. Вип. 4. С. 155-160.
2. Васечко Л.І. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2021. № 1 (7). С. 26-40.
3. Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: магістерський курс: навчальний посібник. Видання третє, змінене і доповнене. Луцьк: Надстир'я, 2023. 640 с.
4. Вівчар О.Й., Кос Т.Ю. Сучасні методи оцінювання фінансової підприємства. *Молодий вчений*. 2023. № 4 (116). С. 115-119.
5. Ганін В.І., Алекперова Р.М. Оцінка системи управління фінансовою стійкістю підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2020. №11 (87). С. 149-152.
6. Джерелейко С., Нагорний П., Лопатовська О. Розвиток методики планування фінансової стійкості суб'єктів господарювання. *Modeling the development of the economic system*. 2022. № 2. С. 31-39.
7. Докієнко Л.М. Концептуальні підходи до комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 14. С. 25-31.
8. Домбровська С.О., Горбаченко М.Д. Фінансова стійкість підприємства: оцінка та шляхи підвищення. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 3-4 (280-281). С. 28-34.
9. Жукова О.А., Озоліна А.О. Теоретичні підходи щодо фінансової стійкості підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1 (13.). С. 59-64.
10. Захарова Н.Ю. Підходи до формування й оцінки фінансової стійкості підприємства. *Бізнесінформ*. 2020. № 10. С. 307-315.

11. Ємельянов О.Ю., Бреньо А.В. Особливості реалізації організаційно-економічного механізму підвищення фінансової стійкості підприємств. *Collection of scientific papers «SCIENTIA»*. 2022. №4. С. 13-15.

12. Ізюмська В.А., Нікульшина А.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 34. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-26>

13. Костенко Ю.О., Короленко О.Б., Гузь М.М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 43. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-77>

14. Макаренко Ю.П., Клименко Д.О. Формування оптимальної структури капіталу з метою забезпечення фінансової стійкості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 1. С. 45-49.

15. Назарова Т.Ю., Гаврик А.А. Фінансова стійкість підприємства в сучасних умовах. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит*. 2021. № 5-6 (159-160). С. 44-51.

16. Нікольчук Ю., Небжицький Б., Савчук О. Фінансова стійкість як індикатор ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2023. № 1. С. 220-225.

17. Партин Г.О., Папірник С.Є. Забезпечення фінансової стійкості підприємства за умов нестабільності середовища функціонування. *Механізм регулювання економіки*. 2022. № 3-4 (97-98). С. 129-135.

18. Приймак С. В., Волкова О. А. Діагностика фінансової стійкості підприємств в умовах посилення глобальної конкуренції. *Економіка та суспільство*. 2021. № 30. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/662>

19. Роганова Г., Кравченко І. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. № 4 (71). С. 59-68.

20. Сітак І.Л., Івахненко А.В. Управління фінансовою стійкістю в системі формування фінансової стратегії підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки)*. 2021. №3. С. 7-15.

21. Сподіна А.О., Тарасенко І.О. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. *Інтернаука*. 2022. №12 (131). С. 24-31.

22. Чепка В.В., Свідерська І.М., Гавриленко Ю.О. Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 19-20. С. 96-102.

23. Юрчишена Л.В., Каплунська І.В. Концептуальний підхід до забезпечення фінансової стійкості підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 12. URL: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.12.43>

24. RAG by OpenAI. URL: <https://chat.openai.com>

25. YouControl. Аналітична система для комплаєнсу, аналізу ринків, ділової розвідки та розслідувань. URL: <https://youcontrol.com.ua>