

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка
Природничо-економічний факультет
Кафедра економіки підприємства

Кваліфікаційна робота
на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти
з теми: Економічна діагностика результатів діяльності підприємства в
умовах ринкової економіки

Виконав: здобувач вищої освіти
освітньої програми Економіка підприємства
спеціальності 051 Економіка
денної форми здобуття вищої освіти
Гомілко Олег Сергійович

Керівник: кандидат економічних наук, доцент
Ніколашин А.О.
Рецензент: кандидат економічних наук,
доцент **Семенець І.В.**

м. Кам'янець-Подільський, 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та значення економічної діагностики в управлінні підприємством	6
1.2. Методичні підходи до діагностики результатів діяльності підприємства	11
1.3. Система показників економічної діагностики торговельного підприємства	31
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ГЕРМЕС СВІТ»	39
2.1. Загальна характеристика підприємства та його діяльності	39
2.2. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності.....	46
2.3. Діагностика фінансового стану та ефективності діяльності підприємства	54
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ГЕРМЕС СВІТ»	64
3.1. Виявлення проблем та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства	64
3.2. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства	67
3.3. Удосконалення системи економічної діагностики на підприємстві.....	70
ВИСНОВКИ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

ВСТУП

Трансформаційні процеси в економіці України, що поглиблюються під впливом військових дій та глобальних економічних потрясінь, актуалізують питання якісної економічної діагностики результатів діяльності суб'єктів господарювання. Торговельна сфера, яка традиційно забезпечує робочими місцями значну частину економічно активного населення та формує вагомую частку внутрішнього валового продукту, потребує системного аналітичного супроводу для забезпечення стійкості та конкурентоспроможності в умовах нестабільності. Особливої уваги заслуговують підприємства, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, оскільки їхня діяльність перебуває під посиленням регуляторним впливом держави та залежить від специфічних ринкових чинників.

Ринок алкогольних напоїв в Україні демонструє суперечливі тенденції: з одного боку, спостерігається преміумізація споживання та зростання частки легального сегменту, з іншого — посилення конкуренції та підвищення акцизного навантаження. За даними Державної податкової служби України, у січні 2025 року надходження акцизу з алкоголю зросли на 39,9% порівняно з аналогічним періодом попереднього року, що свідчить про активізацію легального обігу та водночас про зростання фіскального тиску на галузь. У травні 2025 року споживачі витратили приблизно 14,46 мільярда гривень на алкогольну продукцію, що на 20–25% більше, ніж на початку року, демонструючи відновлення споживчої активності.

За таких обставин економічна діагностика набуває значення стратегічного інструменту управління, що дозволяє своєчасно ідентифікувати загрози та використовувати можливості для розвитку. Комплексна оцінка фінансово-господарського стану торговельного підприємства створює

підґрунтя для обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію ресурсів та підвищення прибутковості.

Теоретико-методологічні засади економічної діагностики розроблялися багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями. Вагомий внесок у розвиток концептуальних положень діагностики зробили О. О. Гетьман, В. М. Шаповал, І. В. Кривов'язюк, Т. О. Загорна, О. Ю. Гусєва, С. О. Заїка, М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань, О. А. Ліснічук та інші дослідники. Водночас специфіка діагностики торговельних підприємств, що функціонують на ринку алкогольних напоїв в умовах воєнного стану, залишається недостатньо висвітленою, що обумовлює актуальність обраної теми.

Об'єкт дослідження — процес економічної діагностики результатів діяльності торговельного підприємства в умовах ринкової економіки.

Предмет дослідження — теоретичні положення, методичні підходи та практичні аспекти економічної діагностики результатів фінансово-господарської діяльності ТЗОВ «Гермес Світ».

Мета дослідження — поглиблення теоретико-методичних засад економічної діагностики та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства на основі комплексного аналізу результатів його господарювання.

Відповідно до поставленої мети визначено такі **завдання дослідження**:

1. розкрити сутність та значення економічної діагностики в системі управління підприємством;
2. систематизувати методичні підходи до діагностики результатів діяльності підприємства;
3. охарактеризувати систему показників економічної діагностики торговельного підприємства;
4. дослідити особливості функціонування ринку алкогольних напоїв в Україні;

5. провести загальну характеристику ТЗОВ «Гермес Світ» та його діяльності;
6. здійснити аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності підприємства;
7. провести діагностику фінансового стану та ефективності діяльності підприємства;
8. виявити проблеми та резерви підвищення ефективності діяльності підприємства;
9. обґрунтувати напрями підвищення ефективності діяльності досліджуваного підприємства;
10. розробити рекомендації щодо вдосконалення системи економічної діагностики на підприємстві.

Методи дослідження. У процесі дослідження застосовано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів:

- методи аналізу та синтезу — для дослідження теоретичних засад економічної діагностики;
- метод порівняння — для зіставлення показників діяльності підприємства за різні періоди;
- горизонтальний та вертикальний аналіз — для оцінки динаміки та структури фінансових показників;
- коефіцієнтний метод — для розрахунку показників ліквідності, рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості;
- факторний аналіз — для визначення впливу окремих чинників на результативні показники;
- метод експертних оцінок — для обґрунтування напрямів підвищення ефективності;
- табличний та графічний методи — для наочного представлення результатів дослідження.

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань економічної діагностики, матеріали періодичних видань, фінансова звітність ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки, статистичні дані Державної служби статистики України та Державної податкової служби України.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в удосконаленні теоретико-методичних засад економічної діагностики торговельного підприємства та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності його діяльності в умовах воєнного стану.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання розроблених рекомендацій для підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» та інших торговельних підприємств, що функціонують на ринку алкогольних напоїв.

Структура роботи відповідає меті та завданням дослідження. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та значення економічної діагностики в управлінні підприємством

Економічна діагностика як складова управлінського процесу набуває особливого значення в умовах нестабільності зовнішнього середовища та посилення конкурентного тиску на ринку. Термін «діагностика» походить від грецького «diagnostikos», що означає здатність розпізнавати, і традиційно використовувався в медичній практиці для позначення процесу встановлення діагнозу на основі дослідження симптомів. Перенесення категорії до економічної сфери відбулося у другій половині ХХ століття, коли виникла потреба у формалізованих підходах до оцінки стану господарюючих суб'єктів [1].

У вітчизняній економічній науці існує значна кількість трактувань поняття «економічна діагностика», що обумовлено різними методологічними підходами дослідників. О. О. Гетьман та В. М. Шаповал визначають економічну діагностику підприємства як оцінку економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень [2]. Таке трактування акцентує увагу на прогностичній функції діагностики та її орієнтації на інформаційне забезпечення управлінського процесу.

І. В. Кривов'язюк розглядає економічну діагностику як системний процес дослідження та оцінки функціонування підприємства, спрямований на аналіз економічних, фінансових та організаційних показників, що ґрунтується

на вивченні фактичних результатів діяльності, внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, а також іншої релевантної інформації з метою ідентифікації проблем, визначення резервів для покращення, оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень і формування рекомендацій щодо перспективного розвитку підприємства [3]. Наведене визначення вирізняється системністю та комплексністю охоплення об'єкта діагностики.

С. О. Заїка трактує управлінську діагностику як системний процес дослідження та оцінки функціонування підприємства, спрямований на ідентифікацію проблем, визначення резервів для покращення та формування рекомендацій щодо перспективного розвитку підприємства [4]. Науковець наголошує на взаємодоповнюваності управлінської діагностики та експертної аналітики в сучасному управлінні, що дозволяє створити цілісну систему аналізу, спрямовану на підтримання ефективності підприємства в коротко- та довгостроковій перспективі.

Т. О. Загорна розглядає економічну діагностику як сукупність досліджень, спрямованих на виявлення цілей функціонування господарюючого суб'єкта та способів їх досягнення, ідентифікацію проблем і можливих шляхів їх вирішення [5]. Дослідниця наголошує на необхідності комплексного підходу до розкриття структури економічної діагностики, що включає діагностику конкурентоспроможності підприємства, виробничого потенціалу, вартості підприємства як цілісного майнового комплексу, управлінську діагностику, фінансову діагностику, діагностику економічної безпеки та економічної культури.

М. Д. Бедринець та Л. П. Довгань розглядають фінансову діагностику як ключовий елемент управлінського процесу, що забезпечує отримання об'єктивної інформації про фінансовий стан підприємства та слугує основою для прийняття управлінських рішень [6]. Науковці акцентують увагу на

взаємозв'язку фінансової діагностики із системою фінансового менеджменту підприємства.

О. Ананьева та В. Халілов досліджують особливості економічної діагностики ефективності управління персоналом підприємств в умовах цифровізації та військових викликів. Науковці обґрунтовують методiku діагностики ефективності управління персоналом у контексті цифрової трансформації та воєнних викликів в Україні, пропонуючи практичні рекомендації для підвищення адаптивності та результативності кадрової політики підприємств у кризових умовах [7].

Узагальнюючи наукові підходи, економічну діагностику підприємства можна визначити як комплексний процес дослідження та оцінки економічного стану підприємства, що включає аналіз кількісних і якісних характеристик його діяльності, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між результатами господарювання та чинниками, що їх обумовлюють, а також розробку рекомендацій щодо подолання виявлених проблем та використання наявних резервів розвитку.

Роль економічної діагностики в управлінні підприємством реалізується через виконання низки взаємопов'язаних функцій. Л. М. Саприкіна виокремлює три основні функції економічної діагностики: функцію оцінки (визначення стану функціонування об'єкта управління), діагностичну функцію (виявлення можливих змін стану об'єкта), пошукову функцію (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління) [8]. Саме через реалізацію зазначених функцій визначається роль економічної діагностики в підвищенні ефективності управління підприємством.

Доповнюючи наведену класифікацію, можна виділити такі функції економічної діагностики:

– інформаційна функція — забезпечення управлінського персоналу об'єктивною та своєчасною інформацією про стан підприємства та тенденції його розвитку;

– аналітична функція — дослідження причинно-наслідкових зв'язків між показниками діяльності та факторами, що їх формують;

– контрольна функція — моніторинг досягнення цільових показників та виявлення відхилень від запланованих параметрів;

– прогностична функція — передбачення майбутнього стану підприємства на основі виявлених тенденцій та закономірностей;

– консультативна функція — розробка рекомендацій щодо усунення виявлених проблем та використання резервів розвитку.

Значення економічної діагностики для торговельних підприємств обумовлюється специфікою їхньої діяльності, яка характеризується високою залежністю від кон'юнктури споживчого ринку, значною часткою оборотних активів у структурі майна, необхідністю підтримання оптимального рівня товарних запасів та високою оборотністю капіталу. За умов воєнного стану торговельні підприємства стикаються з додатковими викликами: порушенням логістичних ланцюгів, зміною споживчих уподобань, посиленням регуляторного тиску та нестабільністю попиту [9].

Підприємства, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, перебувають під посиленним контролем держави, що виявляється у ліцензуванні діяльності, встановленні мінімальних оптово-відпускних та роздрібних цін, обмеженні часу та місць продажу. Починаючи з грудня 2024 року, мінімальні ціни на вина виноградні та інші види виноробної продукції було збільшено на 50%, що безпосередньо впливає на маржинальність торговельних операцій та вимагає оперативного коригування цінової політики [10].

Економічна діагностика дозволяє торговельному підприємству вирішувати широке коло завдань: оцінювати поточний фінансовий стан та виявляти ознаки можливих проблем на ранніх стадіях; визначати ефективність використання ресурсів та ідентифікувати резерви їх оптимізації; обґрунтовувати управлінські рішення щодо асортиментної, цінової та маркетингової політики; прогнозувати перспективи розвитку з урахуванням виявлених тенденцій та чинників впливу; забезпечувати інформаційну підтримку стратегічного планування.

С. Б. Довбня та І. В. Папуша наголошують, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища успішне функціонування підприємства неможливе без коректної діагностики його фінансового стану як у поточному періоді, так і в майбутньому. Науковці пропонують методика стратегічної експрес-діагностики фінансового стану, яка формує комплексний методичний інструментарій діагностики, що дозволяє проаналізувати поточний та перспективний фінансовий стан підприємства [11].

Принципи економічної діагностики забезпечують методологічну коректність та практичну цінність отриманих результатів. До основних принципів належать:

- принцип системності — розгляд підприємства як цілісної системи взаємопов'язаних елементів;
- принцип комплексності — охоплення всіх аспектів діяльності підприємства;
- принцип об'єктивності — використання достовірної інформації та обґрунтованих методів аналізу;
- принцип оперативності — своєчасне отримання результатів діагностики для прийняття управлінських рішень;
- принцип безперервності — регулярне проведення діагностичних процедур;

– принцип порівнянності — забезпечення зіставності показників у часі та просторі.

Діагностика фінансового стану підприємства сприяє оптимізації рівня його економічної безпеки. При практичній реалізації діагностики вона зобов'язана сполучити в собі весь спектр вимог та відповідати визначеним принципам. Застосування принципів дозволяє вірогідно оцінити реальну ситуацію на підприємстві за досить короткий час, визначити його стійкість до негативних факторів, а також визначити його потенціал [8].

За умов воєнного стану економічна діагностика набуває додаткових особливостей. Ю. Нікольчук та О. Лопатовська зазначають, що аналіз фінансового стану у воєнний період включає додаткові аспекти, які необхідно враховувати: оцінку впливу безпекових ризиків на діяльність підприємства, аналіз стійкості до зовнішніх шоків, діагностику адаптаційного потенціалу [12]. Для функціонування підприємства в умовах невизначеності фінансовий менеджмент має об'єктивно оцінювати фінансовий стан свого підприємства та його потенційних контрагентів, а також аналізувати вплив змін зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Таким чином, економічна діагностика являє собою необхідний елемент системи управління підприємством, що забезпечує інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень та сприяє підвищенню ефективності господарювання. Для торговельних підприємств, що функціонують на ринку алкогольних напоїв, діагностика набуває особливого значення з огляду на специфіку галузі та посилений регуляторний вплив держави.

1.2. Методичні підходи до діагностики результатів діяльності підприємства

Методичне забезпечення економічної діагностики охоплює сукупність підходів, методів та інструментів, що застосовуються для дослідження та оцінки результатів діяльності підприємства. Вибір методичного апарату залежить від мети діагностики, наявної інформаційної бази, специфіки діяльності підприємства та часових обмежень на проведення дослідження.

Г. Б. Веретенникова та Н. М. Омелаєнко систематизують методи діагностики та прогнозування розвитку підприємства, виділяючи такі групи методів: формалізовані (економіко-математичні, статистичні, евристичні) та неформалізовані (експертні оцінки, сценарний аналіз, морфологічний аналіз) [13]. Кожна група методів має свої переваги та обмеження, що обумовлює доцільність їх комплексного застосування.

За ступенем обґрунтованості методи діагностики фінансового стану класифікують на неформалізовані та формалізовані. Неформалізовані методи ґрунтуються на логічному осмисленні явищ та процесів, що досліджуються, і включають методи експертних оцінок, порівняння, побудови системи показників. Формалізовані методи базуються на строгих аналітичних залежностях і охоплюють класичні методи аналізу господарської діяльності, традиційні методи економічної статистики, математико-статистичні методи, методи теорії прийняття рішень [14].

Ю. О. Тараруєв виділяє такі методичні підходи до економічної діагностики підприємства:

- ресурсний підхід — оцінка ефективності використання наявних ресурсів підприємства;
- результативний підхід — аналіз досягнутих результатів діяльності;
- процесний підхід — дослідження бізнес-процесів та їх ефективності;

– комплексний підхід — поєднання ресурсного, результативного та процесного підходів [15].

Методика здійснення економічної діагностики промислового підприємства, запропонована Н. О. Салагаковою, включає такі етапи: постановка завдання діагностики; збір та попередня обробка інформації; вибір системи показників; розрахунок показників; аналіз отриманих результатів; формування висновків та рекомендацій [16]. Зазначена послідовність етапів забезпечує логічну структурованість діагностичного процесу та повноту охоплення досліджуваного об'єкта.

Діагностика результатів діяльності підприємства передбачає застосування системи взаємопов'язаних методів, серед яких найбільш поширеними є:

Горизонтальний (трендовий) аналіз полягає у порівнянні показників звітного періоду з показниками попередніх періодів та визначенні абсолютних і відносних відхилень. Даний метод дозволяє виявити тенденції зміни показників та оцінити динаміку розвитку підприємства. При проведенні горизонтального аналізу розраховуються темпи росту та приросту показників, що дає змогу оцінити інтенсивність змін.

Вертикальний (структурний) аналіз передбачає визначення питомої ваги окремих складових у загальній величині показника. Застосування вертикального аналізу дозволяє оцінити структуру активів та пасивів підприємства, структуру доходів та витрат, виявити диспропорції та визначити напрями оптимізації структури.

Порівняльний аналіз передбачає зіставлення показників досліджуваного підприємства з показниками конкурентів, середньогалузевими значеннями, нормативними величинами. Порівняльний аналіз дозволяє позиціонувати підприємство відносно інших учасників ринку та визначити конкурентні переваги або недоліки.

Коефіцієнтний аналіз ґрунтується на розрахунку відносних показників, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства: ліквідність, фінансову стійкість, ділову активність, рентабельність. Перевагою коефіцієнтного аналізу є можливість порівняння показників підприємств різного масштабу та усунення впливу інфляційних факторів [17].

Факторний аналіз спрямований на визначення впливу окремих факторів на зміну результативного показника. Застосування методів факторного аналізу (ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць, індексного методу) дозволяє кількісно оцінити вплив кожного фактора та визначити резерви підвищення ефективності діяльності.

О. О. Яцух та Н. Ю. Захарова зазначають, що методика оцінки фінансового стану підприємства передбачає послідовне проведення аналізу за такими напрямками: оцінка майнового стану підприємства; аналіз ліквідності та платоспроможності; аналіз фінансової стійкості; аналіз ділової активності; аналіз рентабельності [18]. Комплексне застосування зазначених напрямів аналізу дозволяє отримати всебічну характеристику фінансового стану підприємства.

Для торговельних підприємств методика діагностики результатів діяльності має враховувати галузеву специфіку, що виявляється у:

- високій питомій вазі оборотних активів у структурі майна;
- значній ролі товарних запасів у забезпеченні безперебійної торговельної діяльності;
- залежності результатів діяльності від оборотності товарних запасів;
- важливості показників торговельної надбавки та рентабельності продажів;
- необхідності аналізу товарообороту за асортиментними групами.

Аналіз фінансового стану торговельного підприємства охоплює такі основні напрями: зміст і структура методики аналізу фінансового стану

підприємства та його інформаційна база; бухгалтерський баланс і його внутрішні економічні взаємозв'язки; загальна оцінка фінансового стану за даними бухгалтерського балансу; аналіз фінансової стійкості підприємства за абсолютними і відносними показниками; аналіз необоротних активів; аналіз стану оборотних активів та їх оборотності [19].

О. Ліснічук та О. Шпаковська розглядають аналіз фінансового стану як ефективний інструмент управління подальшим розвитком підприємства. Науковці наголошують на необхідності комплексного підходу до аналізу, що включає оцінку майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності [20].

Аналіз фінансового стану торговельного підприємства становить комплексну систему дослідження економічних процесів, спрямовану на виявлення закономірностей формування та використання фінансових ресурсів у межах господарської діяльності. Фінансовий стан відображає здатність суб'єкта господарювання забезпечувати свою операційну діяльність необхідними коштами, підтримувати оптимальну структуру капіталу та гарантувати своєчасне виконання зобов'язань перед кредиторами, інвесторами, постачальниками та іншими контрагентами. Торговельні підприємства, функціонуючи в умовах високої конкуренції та динамічних змін ринкового середовища, потребують постійного моніторингу фінансових показників для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Методологія дослідження фінансового стану базується на системному підході до вивчення взаємозв'язків між різними аспектами економічної діяльності підприємства. Комплексність аналізу передбачає одночасне дослідження майнового стану, джерел фінансування, результатів господарської діяльності та перспектив подальшого розвитку. Науковий підхід до фінансового аналізу вимагає використання різноманітних методів дослідження, включаючи горизонтальний та вертикальний аналіз звітності,

факторний аналіз показників, трендовий аналіз динаміки, коефіцієнтний метод оцінки фінансових співвідношень. Кожен з методів розкриває специфічні аспекти фінансового стану, дозволяючи отримати багатовимірне уявлення про економічне становище підприємства.

Інформаційною базою для проведення фінансового аналізу слугує бухгалтерська звітність підприємства, передусім баланс та звіт про фінансові результати. Баланс відображає майновий стан підприємства на певну дату, характеризуючи склад і структуру активів та джерел їх формування. Звіт про фінансові результати розкриває динаміку доходів, витрат та фінансових результатів діяльності за звітний період. Додаткову інформацію надають звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал та примітки до фінансової звітності. Аналітична робота також спирається на дані управлінського обліку, статистичної звітності, маркетингових досліджень та інформацію про ринкове середовище функціонування підприємства.

Бухгалтерський баланс як центральна форма фінансової звітності містить у собі систему внутрішніх економічних взаємозв'язків, розуміння яких є необхідною передумовою для якісного аналізу. Фундаментальна балансова рівність активів і пасивів відображає економічну єдність майна підприємства та джерел його формування. Структура балансу побудована таким чином, що дозволяє простежити розподіл ресурсів між необоротними та оборотними активами, а також співвідношення власного та залученого капіталу. Аналітик має розуміти, що зміни в одному розділі балансу неминуче впливають на інші розділи, створюючи ланцюг взаємопов'язаних трансформацій.

Загальна оцінка фінансового стану за даними балансу починається з дослідження динаміки валюти балансу, що характеризує масштаби діяльності підприємства. Зростання валюти балансу може свідчити про розширення господарської діяльності, залучення додаткових ресурсів, активізацію інвестиційних процесів. Водночас необхідно з'ясувати, за рахунок яких

конкретних статей відбулося збільшення активів та які джерела фінансування були при цьому залучені. Скорочення валюти балансу може вказувати на згорання діяльності, реалізацію активів, погашення зобов'язань або вилучення капіталу власниками. Темпи зростання валюти балансу доцільно співставляти з темпами зростання доходів від реалізації, що дозволяє оцінити ефективність використання активів.

Структурний аналіз активів розкриває особливості розміщення капіталу підприємства та характер його господарської діяльності. Для торговельних підприємств характерна переважна частка оборотних активів у загальній структурі майна, оскільки основний зміст їх діяльності полягає в купівлі-продажу товарів. Необоротні активи торговельного підприємства включають основні засоби у вигляді торговельних приміщень, обладнання, транспортних засобів, а також нематеріальні активи та довгострокові фінансові інвестиції. Питома вага необоротних активів залежить від форми організації торговельної діяльності, наявності власної або орендованої матеріально-технічної бази, масштабів підприємства. Оборотні активи торговельного підприємства формуються переважно з товарних запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

Аналіз пасивів балансу спрямований на дослідження джерел формування майна підприємства та оцінку фінансової незалежності. Власний капітал являє собою найбільш стабільне джерело фінансування, що не потребує повернення та забезпечує фінансову автономію підприємства. Структура власного капіталу включає статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток або непокритий збиток. Накопичення нерозподіленого прибутку свідчить про ефективність діяльності та здатність підприємства до самофінансування розвитку. Позиковий капітал представлений довгостроковими та поточними зобов'язаннями, використання яких дозволяє розширити масштаби діяльності, але породжує фінансові

ризиками, пов'язані з необхідністю обслуговування боргу та його своєчасного погашення.

Фінансова стійкість підприємства характеризує стабільність його фінансового стану, здатність функціонувати та розвиватися, зберігаючи рівновагу активів і пасивів у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Оцінка фінансової стійкості проводиться за допомогою системи абсолютних та відносних показників, що розкривають різні аспекти фінансової стабільності. Абсолютні показники фінансової стійкості базуються на співставленні величини запасів підприємства з джерелами їх формування. Власні оборотні кошти розраховуються як різниця між власним капіталом та необоротними активами і характеризують частину власного капіталу, спрямовану на формування оборотних активів.

Методика визначення типу фінансової стійкості передбачає порівняння величини запасів з наявністю власних оборотних коштів, власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань, власних оборотних коштів, довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів банків. Абсолютна фінансова стійкість характеризується повним покриттям запасів власними оборотними коштами, що є досить рідкісним явищем у практиці господарювання. Нормальна фінансова стійкість передбачає покриття запасів за рахунок власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань, що відповідає раціональному підходу до фінансування. Нестійкий фінансовий стан виникає, коли для формування запасів залучаються короткострокові кредити банків, однак підприємство зберігає можливість відновлення рівноваги. Кризовий фінансовий стан характеризується неможливістю покрити запаси всіма доступними джерелами фінансування, що свідчить про загрозу банкрутства.

Відносні показники фінансової стійкості представлені системою коефіцієнтів, що характеризують структуру капіталу та ступінь фінансової

незалежності підприємства. Коефіцієнт автономії відображає частку власного капіталу у загальній сумі джерел фінансування та показує, якою мірою підприємство незалежне від зовнішніх кредиторів. Нормативне значення коефіцієнта автономії перевищує 0,5, що означає переважання власного капіталу над позиковим. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта автономії та характеризує обсяг активів, що припадає на одиницю власного капіталу. Коефіцієнт фінансування розкриває співвідношення власного та позикового капіталу, демонструючи, скільки власних коштів припадає на одиницю залучених ресурсів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу знаходиться в мобільній формі та може бути вільно використана для поточної діяльності. Високий рівень маневреності власного капіталу забезпечує гнучкість фінансової політики та швидке реагування на зміни ринкової ситуації. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами характеризує частку оборотних активів, сформованих за рахунок власного капіталу. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу відображає питому вагу зобов'язань у загальній сумі джерел фінансування. Коефіцієнт структури позикового капіталу розкриває співвідношення між довгостроковими та поточними зобов'язаннями, що дозволяє оцінити терміновість погашення боргів.

Аналіз необоротних активів торговельного підприємства включає дослідження складу, структури, динаміки та ефективності використання довгострокових активів. Основні засоби торговельного підприємства представлені будівлями та спорудами торговельного призначення, торговельним обладнанням, транспортними засобами, офісними меблями та оргтехнікою. Вартість та склад основних засобів залежать від форми організації торговельної діяльності, масштабів підприємства, стратегії розвитку. Підприємства роздрібної торгівлі з великою мережею магазинів

володіють значним обсягом основних засобів, тоді як підприємства оптової торгівлі можуть обходитися мінімальною матеріально-технічною базою.

Оцінка ефективності використання основних засобів проводиться за допомогою показників фондівдачі, фондомісткості, фондоозброєності, рентабельності основних засобів. Фондовіддача характеризує обсяг доходу від реалізації, що припадає на одиницю вартості основних засобів, та відображає інтенсивність використання матеріально-технічної бази. Зростання фондівдачі свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів, оптимізацію виробничих потужностей, покращення організації торговельних процесів. Фондомісткість є оберненим показником до фондівдачі та характеризує вартість основних засобів, необхідних для отримання одиниці доходу. Фондоозброєність розраховується як відношення вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працівників та показує забезпеченість персоналу засобами праці.

Нематеріальні активи торговельних підприємств включають права на комерційні позначення, ліцензії на здійснення певних видів діяльності, програмне забезпечення, права на об'єкти інтелектуальної власності. У роздрібній торгівлі особливе значення мають торговельні марки, бренди, гудвіл, що формують конкурентні переваги та забезпечують лояльність покупців. Довгострокові фінансові інвестиції можуть включати вкладення в асоційовані підприємства, дочірні компанії, спільні підприємства, інші довгострокові цінні папери. Незавершене будівництво відображає капітальні інвестиції в створення або модернізацію об'єктів основних засобів.

Оборотні активи торговельного підприємства становлять найбільш динамічну частину майна, що безперервно перебуває в обороті та змінює свою форму. Операційний цикл торговельного підприємства включає послідовні стадії: придбання товарів, зберігання товарних запасів, реалізація товарів, отримання грошових коштів. Ефективне управління оборотними активами

забезпечує безперервність торговельного процесу, мінімізацію витрат обігу, прискорення оборотності капіталу. Структура оборотних активів торговельного підприємства характеризується переважною часткою товарних запасів та дебіторської заборгованості, що відображає специфіку торговельної діяльності.

Товарні запаси являють собою основний вид оборотних активів торговельного підприємства та виконують функцію забезпечення безперервності реалізації продукції покупцям. Оптимальний розмір товарних запасів залежить від асортименту реалізованих товарів, сезонності попиту, умов постачання, швидкості реалізації. Надмірні товарні запаси призводять до заморожування капіталу, зростання витрат на зберігання, ризику псування та морального старіння товарів. Недостатні товарні запаси загрожують перебоями в торгівлі, втратою покупців, недоотриманням доходів. Управління товарними запасами вимагає балансу між забезпеченням безперервності реалізації та мінімізацією витрат на утримання запасів.

Дебіторська заборгованість виникає в результаті продажу товарів на умовах відстрочення платежу та відображає суму коштів, що мають надійти підприємству від покупців. Розмір дебіторської заборгованості залежить від політики кредитування покупців, термінів надання товарного кредиту, платіжної дисципліни контрагентів. Дебіторська заборгованість іммобілізує частину капіталу підприємства, знижує його ліквідність, породжує ризики неповернення коштів. Управління дебіторською заборгованістю включає встановлення оптимальних умов відстрочення платежу, відбір надійних покупців, моніторинг платіжної дисципліни, стягнення простроченої заборгованості.

Грошові кошти та їх еквіваленти забезпечують абсолютну ліквідність підприємства та дозволяють своєчасно виконувати поточні платіжні зобов'язання. Склад грошових коштів включає готівку в касі, кошти на

розрахункових та валютних рахунках у банках, грошові кошти в дорозі, короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції. Оптимальний розмір грошових коштів визначається потребою в забезпеченні поточних платежів, необхідністю створення страхового резерву, можливістю оперативного використання вигідних комерційних пропозицій. Надлишок грошових коштів призводить до втрати потенційного доходу від їх продуктивного використання. Нестача грошових коштів загрожує неплатоспроможністю, порушенням договірних зобов'язань, втратою ділової репутації.

Оборотність активів характеризує швидкість їх трансформації в грошову форму та інтенсивність використання ресурсів підприємства. Показники оборотності розраховуються як у разгах, так і в днях, що дозволяє оцінити тривалість операційного циклу. Коефіцієнт оборотності активів показує кількість оборотів, які здійснюють активи за аналізований період, та розраховується як відношення доходу від реалізації до середньої вартості активів. Зростання коефіцієнта оборотності свідчить про інтенсифікацію використання активів, підвищення ефективності господарської діяльності. Період оборотності активів характеризує тривалість одного обороту в днях та визначається діленням тривалості періоду на коефіцієнт оборотності.

Оборотність запасів відображає швидкість реалізації товарів та ефективність управління товарними запасами. Коефіцієнт оборотності запасів розраховується як відношення собівартості реалізованих товарів до середньої величини товарних запасів. Високий коефіцієнт оборотності запасів свідчить про активну торгівлю, оптимальний асортимент товарів, відповідність попиту та пропозиції. Низький коефіцієнт оборотності вказує на наявність надлишкових або неліквідних запасів, проблеми з реалізацією, недостатню ефективність закупівельної політики. Період оборотності запасів показує середню тривалість знаходження товарів на складі від моменту придбання до моменту реалізації.

Оборотність дебіторської заборгованості характеризує ефективність політики кредитування покупців та своєчасність надходження платежів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості визначається як відношення доходу від реалізації до середньої величини дебіторської заборгованості. Період оборотності дебіторської заборгованості показує середню кількість днів від моменту відвантаження товарів до отримання оплати. Скорочення періоду оборотності дебіторської заборгованості прискорює надходження грошових коштів, підвищує ліквідність, знижує кредитні ризики. Подовження періоду оборотності свідчить про погіршення платіжної дисципліни покупців, необхідність перегляду кредитної політики, посилення контролю за розрахунками.

Оборотність кредиторської заборгованості відображає терміновість виконання зобов'язань перед постачальниками та іншими кредиторами. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення собівартості реалізованих товарів до середньої величини кредиторської заборгованості. Період оборотності кредиторської заборгованості характеризує середню тривалість відстрочення платежу, отриману підприємством від постачальників. Порівняння періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості дозволяє оцінити збалансованість розрахунків та виявити потребу в додатковому фінансуванні. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості перевищує період оборотності кредиторської заборгованості, підприємство відволікає власні кошти для фінансування розривів у розрахунках.

Тривалість операційного циклу визначається сумою періодів оборотності запасів та дебіторської заборгованості і характеризує загальний час обороту оборотних активів. Тривалість фінансового циклу розраховується як різниця між тривалістю операційного циклу та періодом оборотності кредиторської заборгованості і показує період, протягом якого фінансові

ресурси вилучені з обороту. Скорочення тривалості операційного та фінансового циклів прискорює оборотність капіталу, підвищує рентабельність, знижує потребу у фінансуванні оборотних активів. Управління оборотністю активів включає оптимізацію розміру запасів, прискорення розрахунків з покупцями, ефективне використання комерційного кредиту постачальників.

Ліквідність підприємства характеризує здатність швидко перетворювати активи в грошову форму без суттєвих втрат вартості для своєчасного виконання поточних зобов'язань. Платоспроможність відображає наявність у підприємства достатніх грошових коштів та їх еквівалентів для розрахунків з кредиторами за всіма видами зобов'язань. Аналіз ліквідності проводиться шляхом зіставлення окремих груп активів з відповідними групами зобов'язань за ступенем ліквідності та терміновості погашення. Активи класифікуються на абсолютно ліквідні, швидко реалізовані, повільно реалізовані та важко реалізовані. Пасиви поділяються на найбільш термінові, короткострокові, довгострокові та постійні зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань та показує, скільки одиниць оборотних активів припадає на одиницю поточної заборгованості. Нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності перевищує 1,5-2,0, що забезпечує певний запас фінансової міцності на випадок виникнення непередбачуваних ситуацій. Низький рівень поточної ліквідності вказує на ризик неплатоспроможності, неможливість своєчасного погашення поточних зобов'язань, загрозу фінансової кризи. Надмірно високий коефіцієнт поточної ліквідності може свідчити про неефективне використання оборотних активів, надлишкові запаси, заморожування капіталу в малопродуктивних формах.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначається як відношення суми грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та дебіторської

заборгованості до поточних зобов'язань. Даний показник характеризує здатність підприємства виконати поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів без реалізації запасів. Нормативне значення коефіцієнта швидкої ліквідності становить близько 0,7-1,0. Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до поточних зобов'язань і показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно. Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності перевищує 0,2-0,25.

Ділова активність підприємства відображає інтенсивність використання ресурсів, динаміку розвитку, ефективність управління. Показники ділової активності включають темпи зростання основних фінансових індикаторів, оборотність активів та капіталу, продуктивність праці, якість управління. Аналіз динаміки доходів від реалізації дозволяє оцінити тенденції розвитку підприємства, його конкурентні позиції на ринку, успішність маркетингової стратегії. Стабільне зростання доходів свідчить про зміцнення ринкових позицій, розширення клієнтської бази, підвищення привабливості товарного асортименту. Скорочення доходів може вказувати на посилення конкуренції, втрату покупців, недостатню ефективність збутової політики, несприятливі зміни ринкової кон'юнктури.

Співвідношення темпів зростання прибутку, доходів та активів характеризує якість економічного зростання підприємства. Оптимальною є ситуація, коли темпи зростання прибутку перевищують темпи зростання доходів, а темпи зростання доходів перевищують темпи зростання активів. Така динаміка свідчить про підвищення рентабельності діяльності, інтенсифікацію використання ресурсів, ефективне управління витратами. Порушення співвідношень темпів зростання вказує на екстенсивний характер розвитку, зниження ефективності господарювання, погіршення фінансових результатів.

Рентабельність характеризує ефективність діяльності підприємства через співвідношення отриманих результатів та понесених витрат або використаних ресурсів. Система показників рентабельності включає рентабельність продажу, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність операційної діяльності. Рентабельність продажу розраховується як відношення прибутку до доходу від реалізації та показує частку прибутку в кожній гривні виручки. Для торговельних підприємств характерна відносно невисока рентабельність продажу порівняно з виробничими підприємствами, що компенсується високою оборотністю капіталу.

Рентабельність активів визначається як відношення прибутку до середньої вартості активів та характеризує ефективність використання майна підприємства. Зростання рентабельності активів свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності, оптимальне використання ресурсів, покращення фінансових результатів. Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу та відображає віддачу інвестицій власників. Високий рівень рентабельності власного капіталу підвищує інвестиційну привабливість підприємства, забезпечує можливості самофінансування розвитку, зміцнює фінансову стійкість.

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпона дозволяє виявити вплив окремих чинників на загальний рівень прибутковості. Модель розкладає рентабельність власного капіталу на добуток рентабельності продажу, оборотності активів та мультиплікатора капіталу. Рентабельність продажу відображає ефективність управління витратами та ціноутворенням. Оборотність активів характеризує інтенсивність використання ресурсів. Мультиплікатор капіталу показує фінансовий важіль, тобто співвідношення всіх активів та власного капіталу. Аналіз впливу

факторів дозволяє виявити резерви підвищення рентабельності власного капіталу через оптимізацію витрат, прискорення оборотності, раціональне використання фінансового важеля.

Специфіка торговельної діяльності накладає відбиток на методикку фінансового аналізу та систему оціночних показників. Торговельні підприємства характеризуються відносно невисокою рентабельністю продажу, що компенсується високою оборотністю капіталу. Структура активів торговельного підприємства відрізняється високою часткою оборотних активів, передусім товарних запасів та дебіторської заборгованості. Управління товарними запасами становить ключовий аспект фінансової політики торговельного підприємства, оскільки саме запаси формують основу оборотних активів та забезпечують безперервність реалізації.

Аналіз валових доходів торговельного підприємства включає дослідження торговельних надбавок, їх рівня та динаміки. Рівень валового доходу залежить від асортименту реалізованих товарів, сегменту ринку, конкурентного середовища, стратегії ціноутворення. Витрати обігу торговельного підприємства включають витрати на оплату праці торгового персоналу, оренду приміщень, транспортування товарів, рекламу, утримання основних засобів, інші операційні витрати. Оптимізація витрат обігу дозволяє підвищити рентабельність торговельної діяльності, посилити конкурентні позиції, збільшити чистий прибуток.

Кредитна політика торговельного підприємства визначає умови продажу товарів покупцям та формує розмір дебіторської заборгованості. Підприємства роздрібно́ї торгівлі переважно здійснюють продаж за готівку або з використанням платіжних карток, що мінімізує дебіторську заборгованість. Підприємства оптової торгівлі часто надають відстрочення платежу покупцям, формуючи значну дебіторську заборгованість. Ефективна

кредитна політика балансує між стимулюванням продажу через надання відстрочення та мінімізацією кредитних ризиків.

Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства узагальнює результати аналізу окремих аспектів фінансової діяльності та формує комплексне судження про економічне становище суб'єкта господарювання. Методи інтегральної оцінки включають рейтингові системи, моделі прогнозування банкрутства, матричні методи, багатокритеріальні підходи. Рейтингова оцінка передбачає порівняння фактичних значень фінансових показників з нормативними та визначення загального рейтингу підприємства. Моделі прогнозування банкрутства розраховують інтегральний показник ймовірності фінансової неспроможності на основі дискримінантного аналізу.

Результати фінансового аналізу становлять основу для розробки управлінських рішень щодо оптимізації фінансового стану підприємства. Виявлені в процесі аналізу проблеми потребують формування конкретних заходів з їх усунення. Недостатня фінансова стійкість може бути покращена через нарощування власного капіталу, оптимізацію структури пасивів, скорочення іммобілізації капіталу. Низька ліквідність вимагає збільшення частки високоліквідних активів, прискорення оборотності запасів та дебіторської заборгованості, оптимізації розрахунків з кредиторами. Незадовільна рентабельність потребує оптимізації витрат, підвищення ефективності використання активів, вдосконалення асортиментної та цінової політики.

Моніторинг фінансового стану має здійснюватися на постійній основі, забезпечуючи своєчасне виявлення негативних тенденцій та оперативне реагування на зміни. Система фінансових індикаторів повинна включати ключові показники, що характеризують різні аспекти діяльності підприємства. Регулярний аналіз дозволяє відстежувати динаміку фінансових процесів, порівнювати фактичні результати з плановими завданнями, оцінювати

ефективність управлінських рішень. Інформаційне забезпечення фінансового аналізу має бути достатнім, достовірним, своєчасним, релевантним для прийняття обґрунтованих рішень.

Перспективи розвитку методології фінансового аналізу пов'язані з впровадженням сучасних інформаційних технологій, автоматизацією аналітичних процедур, використанням великих даних та штучного інтелекту. Цифрова трансформація економіки створює нові можливості для збору, обробки та аналізу фінансової інформації. Системи бізнес-аналітики дозволяють проводити багатовимірний аналіз даних, виявляти приховані закономірності, прогнозувати майбутні тенденції. Інтеграція фінансового аналізу з іншими функціональними напрямками управління забезпечує комплексний підхід до оцінки діяльності підприємства.

Методологія фінансового аналізу постійно вдосконалюється під впливом змін економічного середовища, розвитку фінансових інструментів, трансформації бізнес-моделей. Глобалізація економіки, інтернаціоналізація господарських зв'язків, розвиток електронної комерції формують нові виклики для фінансового аналізу торговельних підприємств. Адаптація методів аналізу до специфіки конкретних сегментів торгівлі, врахування галузевих особливостей, використання порівняльного аналізу з конкурентами підвищують практичну цінність аналітичних досліджень. Фінансовий аналіз залишається незамінним інструментом управління, що забезпечує інформаційну підтримку прийняття рішень та сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

Експрес-діагностика фінансового стану підприємства представляє собою спрощену методику оцінки, що дозволяє за короткий час отримати загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. С. Б. Довбня та І. В. Папуша пропонують методику стратегічної експрес-діагностики, яка включає формування напрямів, набору показників, механізму розрахунку та

інтерпретації отриманих результатів для ідентифікації фінансового стану підприємства за допомогою матриці результатів стратегічної експрес-діагностики [11].

Поглиблена діагностика передбачає детальний аналіз усіх аспектів діяльності підприємства з використанням широкого арсеналу методів та інструментів. Поглиблена діагностика дозволяє виявити глибинні причини проблем та обґрунтувати комплекс заходів щодо їх усунення.

Для підприємств, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, методика діагностики має враховувати специфічні аспекти діяльності:

- аналіз структури товарообороту за видами алкогольних напоїв;
- оцінка впливу акцизного оподаткування на фінансові результати;
- аналіз дотримання мінімальних цін на алкогольну продукцію;
- оцінка ефективності ліцензійної діяльності;
- аналіз сезонності попиту на алкогольні напої.

Інформаційною базою економічної діагностики слугує фінансова звітність підприємства, що включає: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до фінансової звітності. Додатковими джерелами інформації є статистична звітність, дані управлінського обліку, результати маркетингових досліджень, інформація про ринкову кон'юнктуру [22].

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства базується на даних Звіту про фінансові результати. Фінансовий результат як різниця між доходами та витратами характеризує ефективність операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Аналіз динаміки та структури фінансових результатів дозволяє оцінити тенденції розвитку підприємства та виявити фактори, що впливають на формування прибутку або збитку [23].

Методологічні підходи до управлінської діагностики і експертної аналітики в управлінні підприємством систематизовані С. О. Заїкою, Ю. М. Сагачко та С. В. Кусковою. Науковці встановлюють, що інтеграція управлінської діагностики та експертної аналітики дає змогу керівникам отримати чітке уявлення про стан підприємства, потенційні загрози та можливості для розвитку [4].

Таким чином, методичне забезпечення економічної діагностики охоплює широкий арсенал методів та інструментів, що дозволяють всебічно дослідити результати діяльності підприємства. Вибір конкретних методів має здійснюватися з урахуванням мети діагностики, специфіки діяльності підприємства та наявної інформаційної бази.

1.3. Система показників економічної діагностики торговельного підприємства

Система показників економічної діагностики являє собою взаємопов'язану сукупність кількісних та якісних характеристик, що комплексно відображають стан та результати діяльності підприємства. Формування системи показників має ґрунтуватися на принципах необхідності та достатності, забезпечуючи повноту охоплення досліджуваного об'єкта без надмірного ускладнення аналітичних процедур.

Для торговельного підприємства система показників економічної діагностики охоплює такі основні групи: показники товарообороту та його структури; показники товарних запасів та їх оборотності; показники витрат обігу; показники доходів та фінансових результатів; показники ефективності використання ресурсів; показники фінансового стану [24].

Показники товарообороту характеризують обсяги та динаміку торговельної діяльності підприємства. До основних показників належать:

- обсяг роздрібного (оптового) товарообороту в грошовому вираженні;

- товарооборот на одного працівника;
- товарооборот на 1 м² торговельної площі;
- темпи росту та приросту товарообороту;
- структура товарообороту за товарними групами.

Для підприємств, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, особливого значення набуває аналіз структури товарообороту за видами продукції: горілчані вироби, вина виноградні, коньяки та бренді, пиво, слабоалкогольні напої. Згідно з дослідженнями Асоціації ритейлерів України, у 2023–2024 роках найбільше зростання попиту спостерігалось у категорії джину, тоді як споживання вина та ігристих вин знизилось на 10% [9].

Показники товарних запасів характеризують забезпеченість торговельного підприємства товарними ресурсами для безперебійного задоволення попиту споживачів. Основними показниками є:

- обсяг товарних запасів у грошовому вираженні;
- товарні запаси в днях обороту;
- коефіцієнт оборотності товарних запасів;
- тривалість одного обороту товарних запасів.

Оборотність товарних запасів розраховується за формулою:

$$K_{об} = \text{Товарооборот} / \text{Середні товарні запаси}$$

Тривалість одного обороту визначається як:

$$T_{об} = \text{Середні товарні запаси} \times \text{Кількість днів у періоді} / \text{Товарооборот}$$

Для торговельних підприємств, що реалізують алкогольні напої, важливим є підтримання оптимального рівня товарних запасів з урахуванням сезонності попиту. Традиційно підвищення попиту на алкогольну продукцію спостерігається у святкові періоди (Новий рік, Великдень), що вимагає завчасного формування відповідних запасів.

Показники витрат обігу відображають ресурсомісткість торговельної діяльності та включають:

- загальну суму витрат обігу;
- рівень витрат обігу (відношення витрат до товарообороту);
- структуру витрат за елементами;
- динаміку витрат обігу.

Для торговельних підприємств, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, специфічними елементами витрат є витрати на отримання та продовження ліцензій, витрати на забезпечення умов зберігання алкогольної продукції, витрати на дотримання вимог законодавства щодо маркування та обліку.

Показники доходів та фінансових результатів характеризують ефективність торговельної діяльності:

- валовий дохід (торговельна надбавка);
- рівень валового доходу (відношення валового доходу до товарообороту);
- чистий дохід від реалізації;
- операційний прибуток (збиток);
- чистий прибуток (збиток).

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства базується на показниках, що містяться у Звіті про фінансові результати. Фінансовий результат як різниця між доходами та витратами відображає ефективність діяльності підприємства [23].

Показники рентабельності є узагальнюючими характеристиками ефективності діяльності підприємства:

Рентабельність активів (ROA) показує ефективність використання активів підприємства для генерування прибутку:

$$ROA = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічна вартість активів} \times 100\%$$

Високий показник ROA свідчить про здатність компанії генерувати прибуток при оптимальному використанні наявних ресурсів. За оцінками

фахівців, показник ROA понад 5% свідчить про ефективне використання активів [25].

Рентабельність власного капіталу (ROE) характеризує ефективність використання власного капіталу:

$$ROE = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічна вартість власного капіталу} \times 100\%$$

Рентабельність власного капіталу є найбільш важливим показником для власників підприємства, оскільки дозволяє визначити зростання їхнього добробуту за аналізований період [26].

Рентабельність продажів (ROS) показує частку прибутку у виручці від реалізації:

$$ROS = \text{Чистий прибуток} / \text{Чистий дохід від реалізації} \times 100\%$$

Порівняння показників ROA та ROE дає можливість оцінити ефективність використання підприємством додаткових фінансових ресурсів та показує, як позикові кошти впливають на розмір прибутків. Чим більше кредитних коштів в активах компанії, тим більша різниця між показниками ROA та ROE [25].

Показники ліквідності характеризують здатність підприємства своєчасно погашати поточні зобов'язання:

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття):

$$K_{пл} = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$$

Нормативне значення показника становить 1,5–2,5. Для торговельних підприємств допустимим є нижчий рівень показника з огляду на високу оборотність активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{шл} = (\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}) / \text{Поточні зобов'язання}$$

Нормативне значення показника становить 0,7–1,0.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$K_{абс} = (Грошові\ кошти + Поточні\ фінансові\ інвестиції) / Поточні\ зобов'язання$

Нормативне значення показника становить 0,2–0,35.

Показники фінансової стійкості характеризують ступінь фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування:

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$K_{авт} = Власний\ капітал / Загальна\ вартість\ активів$

Нормативне значення показника становить понад 0,5.

Коефіцієнт фінансового левериджу:

$K_{фл} = Позиковий\ капітал / Власний\ капітал$

Нормативне значення показника становить менше 1,0.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами:

$K_{зоб} = (Власний\ капітал - Необоротні\ активи) / Оборотні\ активи$

Нормативне значення показника становить понад 0,1.

Показники ділової активності характеризують інтенсивність використання ресурсів підприємства:

Коефіцієнт оборотності активів:

$K_{оа} = Чистий\ дохід\ від\ реалізації / Середньорічна\ вартість\ активів$

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$K_{одз} = Чистий\ дохід\ від\ реалізації / Середньорічна\ дебіторська\ заборгованість$

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

$K_{окз} = Собівартість\ реалізованої\ продукції / Середньорічна\ кредиторська\ заборгованість$

Операційний цикл:

$ОЦ = \text{Тривалість обороту запасів} + \text{Тривалість обороту дебіторської заборгованості}$

Фінансовий цикл:

$ФЦ = \text{Операційний цикл}$

– $\text{Тривалість обороту кредиторської заборгованості}$

Для комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства доцільним є застосування моделі Дюпона, яка розкладає показник рентабельності власного капіталу на складові:

$ROE = ROA \times \text{Мультиплікатор власного капіталу} = (\text{Чистий прибуток/Виручка}) \times (\text{Виручка/Активи}) \times (\text{Активи/Власний капітал})$

Застосування моделі Дюпона дозволяє виявити фактори, що впливають на рентабельність власного капіталу: рентабельність продажів, оборотність активів та фінансовий леверидж [27].

Для оцінки ймовірності банкрутства підприємства застосовуються спеціальні моделі:

Модель Альтмана (Z-рахунок):

$Z = 1,2 \times X1 + 1,4 \times X2 + 3,3 \times X3 + 0,6 \times X4 + 1,0 \times X5$

де X1 — робочий капітал/активи; X2 — нерозподілений прибуток/активи; X3 — операційний прибуток/активи; X4 — ринкова вартість власного капіталу/зобов'язання; X5 — виручка/активи.

При $Z < 1,81$ ймовірність банкрутства висока; при $Z > 2,99$ ймовірність банкрутства низька [28].

Систематизація показників економічної діагностики торговельного підприємства наведена у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 — Система показників економічної діагностики торговельного підприємства

Група показників	Основні показники	Призначення
------------------	-------------------	-------------

Показники товарообороту	Обсяг товарообороту, темпи росту, структура за товарними групами	Оцінка масштабів та динаміки торговельної діяльності
Показники товарних запасів	Обсяг запасів, запаси в днях, оборотність запасів	Оцінка забезпеченості товарними ресурсами
Показники витрат	Сума витрат, рівень витрат, структура витрат	Оцінка ресурсомісткості діяльності
Показники доходів та прибутку	Валовий дохід, операційний прибуток, чистий прибуток	Оцінка результативності діяльності
Показники рентабельності	ROA, ROE, ROS	Оцінка ефективності діяльності
Показники ліквідності	Коефіцієнти поточної, швидкої, абсолютної ліквідності	Оцінка платоспроможності
Показники фінансової стійкості	Коефіцієнти автономії, левериджу, забезпеченості	Оцінка фінансової незалежності
Показники ділової активності	Коефіцієнти оборотності активів, запасів, заборгованості	Оцінка інтенсивності використання ресурсів

Джерело: систематизовано автором на основі [24; 25; 26]

Таким чином, система показників економічної діагностики торговельного підприємства охоплює комплекс взаємопов'язаних характеристик, що дозволяють всебічно оцінити стан та результати діяльності суб'єкта господарювання. Для підприємств, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, система показників має враховувати галузеву специфіку, зокрема особливості формування товарообороту, специфічні витрати та вплив регуляторного середовища.

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ГЕРМЕС СВІТ»

2.1. Загальна характеристика підприємства та його діяльності

Товариство з обмеженою відповідальністю «Гермес Світ» є суб'єктом підприємницької діяльності, що функціонує на ринку роздрібною торгівлі алкогольними напоями. Підприємство зареєстроване відповідно до чинного законодавства України та здійснює господарську діяльність на підставі ліцензії на право роздрібною торгівлі алкогольними напоями.

Організаційно-правова форма підприємства — товариство з обмеженою відповідальністю — обумовлює особливості його функціонування, зокрема обмежену відповідальність учасників за зобов'язаннями товариства в межах їхніх вкладів до статутного капіталу. Відповідно до Господарського кодексу України, товариство з обмеженою відповідальністю є господарською організацією, створеною юридичними та/або фізичними особами шляхом об'єднання їхнього майна для провадження господарської діяльності з метою одержання прибутку [29].

Основним видом економічної діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» за КВЕД є 47.25 — роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах. Додатковими видами діяльності є оптова торгівля напоями (код 46.34) та роздрібна торгівля іншими продовольчими товарами в спеціалізованих магазинах (код 47.29).

Діяльність підприємства з реалізації алкогольних напоїв підлягає ліцензуванню відповідно до Закону України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, рідин, що використовуються в електронних сигаретах, та пального». Ліцензія на роздрібну торгівлю алкогольними напоями видається органами виконавчої влади та підлягає щорічному

продовженню. Плата за ліцензію становить значну частку витрат підприємства та безпосередньо впливає на фінансові результати діяльності.

Організаційна структура ТЗОВ «Гермес Світ» має лінійно-функціональний характер, що забезпечує чіткий розподіл повноважень та відповідальності між структурними підрозділами. На чолі підприємства перебуває директор, який здійснює оперативне керівництво діяльністю товариства та несе відповідальність за результати господарювання. Безпосередньо директору підпорядковуються бухгалтерія, відділ закупівель, торговельний персонал та допоміжні служби.

Кадровий потенціал підприємства формується з урахуванням специфіки торговельної діяльності та вимог законодавства щодо реалізації алкогольних напоїв. Середньооблікова чисельність працівників підприємства у 2024 році становила 12 осіб, з яких 8 осіб — торговельно-оперативний персонал, 2 особи — адміністративно-управлінський персонал, 2 особи — допоміжний персонал. Усі працівники, що здійснюють безпосередній продаж алкогольних напоїв, пройшли відповідне навчання та мають необхідну кваліфікацію.

Матеріально-технічна база підприємства включає торговельні приміщення загальною площею 180 м², складські приміщення площею 85 м², торговельне обладнання (холодильні вітрини, стелажі, касові апарати), офісне обладнання та транспортні засоби. Торговельні приміщення розташовані в орендованих приміщеннях у центральній частині міста, що забезпечує високу прохідність та зручність для покупців.

Асортимент товарів ТЗОВ «Гермес Світ» охоплює широкий спектр алкогольних напоїв вітчизняного та імпортного виробництва. Структура асортименту включає:

- горілчані вироби — близько 35% товарообороту;
- вина виноградні (тихі та ігристі) — близько 25% товарообороту;
- коньяки та бренді — близько 15% товарообороту;

- пиво — близько 12% товарообороту;
- віскі, джин, ром та інші міцні напої — близько 8% товарообороту;
- слабоалкогольні напої — близько 5% товарообороту.

Асортиментна політика підприємства спрямована на задоволення потреб різних категорій споживачів та передбачає наявність продукції як економ-сегменту, так і преміум-класу. За останні роки спостерігається тенденція до преміумізації споживання, що виявляється у зростанні попиту на якісні алкогольні напої вищого цінового сегменту. Згідно з дослідженнями ринку, у 2021 році преміум-сегмент зріс на 40% порівняно з попереднім роком [9].

Постачальниками алкогольної продукції для ТЗОВ «Гермес Світ» є офіційні дистриб'ютори провідних виробників алкогольних напоїв. Серед основних постачальників — дистриб'ютори продукції компаній «Nemiroff», «Хортиця», «Баядера Груп», а також імпортери європейських вин та міцних напоїв. Співпраця з офіційними дистриб'юторами забезпечує легальність походження товарів та їх відповідність стандартам якості.

Цінова політика підприємства формується з урахуванням законодавчих обмежень щодо мінімальних роздрібних цін на алкогольну продукцію. Відповідно до постанов Кабінету Міністрів України, встановлюються мінімальні оптово-відпускні та роздрібні ціни на окремі види алкогольних напоїв. З 1 грудня 2024 року мінімальні ціни на вина виноградні та інші види виноробної продукції було збільшено на 50%, що потребувало відповідного коригування цінової політики підприємства [10].

Торговельна надбавка підприємства формується з урахуванням закупівельних цін, витрат обігу, бажаного рівня рентабельності та конкурентного середовища. Середній рівень торговельної надбавки становить 25–35% залежно від товарної групи. На продукцію преміум-сегменту надбавка

традиційно вища, що обумовлено меншою ціновою еластичністю попиту у відповідному сегменті споживачів.

Конкурентне середовище ТЗОВ «Гермес Світ» характеризується наявністю значної кількості учасників ринку різних форматів: спеціалізовані магазини алкогольних напоїв, мережеві супермаркети з відділами алкогольної продукції, магазини біля дому. Конкурентними перевагами підприємства є широкий асортимент, зручне розташування, кваліфікований персонал та індивідуальний підхід до обслуговування клієнтів.

Ринок алкогольних напоїв в Україні зазнав значних змін внаслідок військових дій. У 2022 році продажі алкогольної продукції впали на 35–40%, найбільше постраждала категорія вина (на 53%), продажі горілки знизилися на 28%. Проте у 2023–2024 роках ситуація стабілізувалася завдяки відновленню виробництва та збільшенню попиту, і наразі ринок майже досягнув довоєнних показників [9].

Законодавство щодо часу продажу алкогольних напоїв зазнало суттєвих змін. Згідно з Законом України № 3817-IX від 18 червня 2024 року, обмеження на продаж алкогольних напоїв діють лише під час комендантської години, що розширило можливості для торговельної діяльності підприємства [30].

Основні техніко-економічні показники діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 — Основні техніко-економічні показники діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. від 2022 р.
				абсолютне
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	8540,2	9876,4	11245,8	+2705,6

Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	6832,2	7704,5	8622,1	+1789,9
Валовий прибуток, тис. грн	1708,0	2171,9	2623,7	+915,7
Адміністративні витрати, тис. грн	412,5	478,3	542,6	+130,1
Витрати на збут, тис. грн	687,4	756,2	845,8	+158,4
Операційний прибуток, тис. грн	608,1	937,4	1235,3	+627,2
Чистий прибуток, тис. грн	486,5	749,9	988,2	+501,7
Середньорічна вартість активів, тис. грн	2845,6	3124,8	3567,4	+721,8
Власний капітал, тис. грн	1423,4	1687,2	2012,5	+589,1
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	10	11	12	+2
Продуктивність праці, тис. грн/особу	854,0	897,9	937,2	+83,2
Рентабельність продажів, %	5,7	7,6	8,8	+3,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз даних таблиці 2.1 свідчить про позитивну динаміку основних показників діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» протягом досліджуваного періоду. Чистий дохід від реалізації зріс на 31,7% і у 2024 році становив 11245,8 тис. грн. Зростання доходів обумовлене як збільшенням фізичних обсягів продажів внаслідок відновлення споживчої активності, так і підвищенням цін на алкогольну продукцію.

Валовий прибуток підприємства зріс на 53,6%, що перевищує темп зростання чистого доходу та свідчить про підвищення ефективності торговельної діяльності. Рівень валового прибутку (торговельної маржі) збільшився з 20,0% у 2022 році до 23,3% у 2024 році, що пояснюється оптимізацією асортиментної та цінової політики підприємства.

Операційний прибуток зріс більш ніж удвічі — на 103,1%, що є результатом випереджаючого зростання валового прибутку порівняно із зростанням операційних витрат. Чистий прибуток підприємства також подвоївся, досягнувши 988,2 тис. грн у 2024 році.

Рентабельність продажів підвищилася з 5,7% у 2022 році до 8,8% у 2024 році, що свідчить про зростання ефективності торговельної діяльності підприємства. Позитивна динаміка рентабельності обумовлена як зростанням обсягів реалізації, так і оптимізацією структури витрат.

Середньорічна вартість активів підприємства зросла на 25,4%, що свідчить про нарощування ресурсної бази. Власний капітал збільшився на 41,4% переважно за рахунок капіталізації нерозподіленого прибутку, що свідчить про фінансову стійкість підприємства та його здатність до самофінансування розвитку.

Продуктивність праці зросла на 9,7%, досягнувши 937,2 тис. грн на одного працівника. Зростання продуктивності праці є позитивною тенденцією, що свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Динаміку чистого доходу та чистого прибутку ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено на рисунку 2.1.

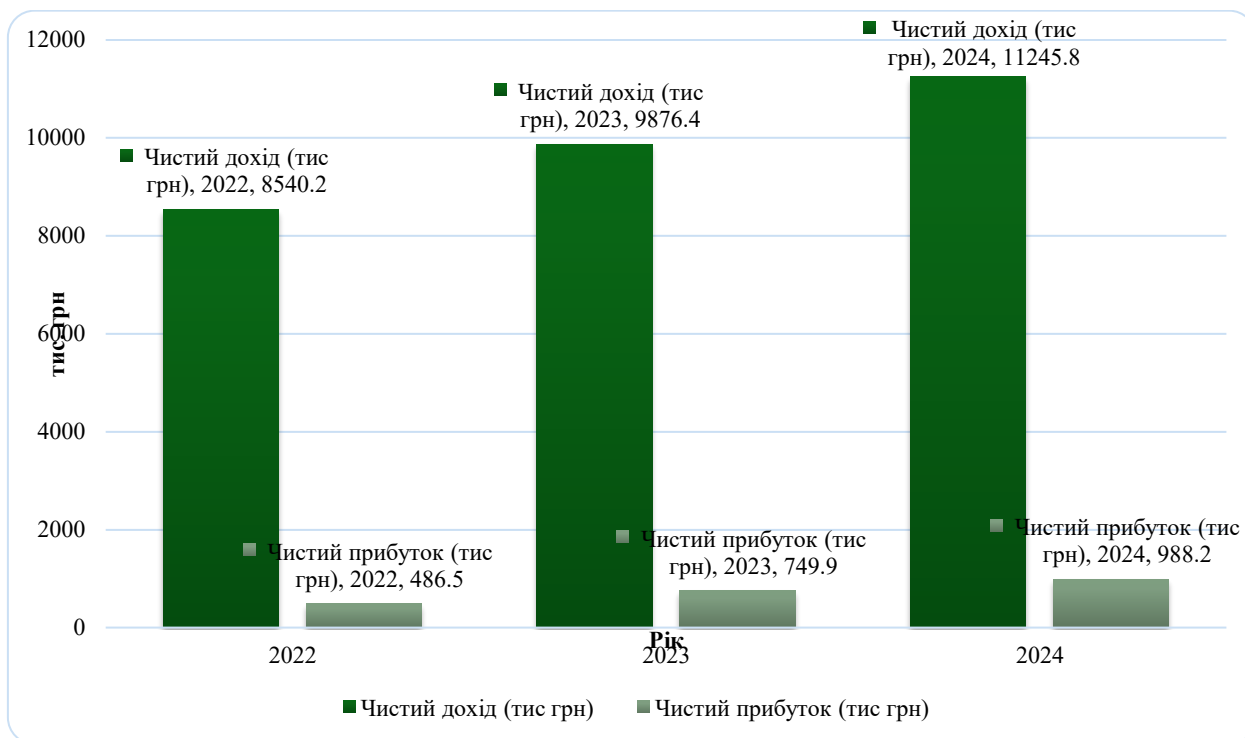


Рисунок 2.1 — Динаміка чистого доходу та чистого прибутку ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки (тис. грн)

Як видно з рисунка 2.1, протягом досліджуваного періоду спостерігається стійке зростання як чистого доходу, так і чистого прибутку підприємства. Темпи зростання чистого прибутку перевищують темпи зростання чистого доходу, що свідчить про підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, ТЗОВ «Гермес Світ» є стабільно працюючим торговельним підприємством, що демонструє позитивну динаміку основних показників діяльності. Підприємство успішно адаптувалося до змінених умов функціонування в період воєнного стану та забезпечує зростання обсягів реалізації і прибутковості.

2.2. Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства передбачає комплексне дослідження майнового стану, джерел фінансування, доходів, витрат та фінансових результатів. Інформаційною базою аналізу є фінансова звітність ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки, що включає Баланс та Звіт про фінансові результати.

Аналіз майнового стану підприємства доцільно розпочати з дослідження динаміки та структури активів. Склад та структура активів ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 — Склад та структура активів ТЗОВ «Гермес Світ» за
2022–2024 роки

Показники	2022 р.	2023	2024 р.	Відхилення структури
	тис. грн	р. %	тис. грн	2024 р. від 2022 р., в.п. %
Необоротні активи	567,8	18,5	612,4	17,8
у т.ч. основні засоби	542,3	17,7	584,6	17,0
нематеріальні активи	25,5	0,8	27,8	0,8
Оборотні активи	2498,6	81,5	2824,7	82,2
у т.ч. запаси	1124,5	36,7	1287,6	37,5
дебіторська заборгованість	845,2	27,6	923,4	26,9
грошові кошти	487,3	15,9	568,4	16,5
інші оборотні активи	41,6	1,3	45,3	1,3
Разом	3066,4	100,0	3437,1	100,0

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз даних таблиці 2.2 свідчить, що структура активів ТЗОВ «Гермес Світ» є типовою для торговельного підприємства з переважанням оборотних активів. Частка оборотних активів у загальній вартості майна зростає з 81,5% у 2022 році до 82,9% у 2024 році, що відповідає специфіці торговельної діяльності, для якої характерна висока оборотність капіталу.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів займають запаси (товарні запаси), частка яких становить близько 37%. Для торговельного підприємства, що спеціалізується на реалізації алкогольних напоїв, підтримання достатнього рівня товарних запасів є необхідною умовою безперервного задоволення попиту споживачів.

Дебіторська заборгованість становить близько 27% активів підприємства. Наявність дебіторської заборгованості обумовлена реалізацією продукції на умовах відстрочення платежу окремим категоріям покупців (заклади громадського харчування, корпоративні клієнти).

Позитивною тенденцією є зростання частки грошових коштів з 15,9% до 18,0%, що свідчить про підвищення ліквідності активів підприємства. Наявність достатнього обсягу грошових коштів забезпечує можливість своєчасного виконання поточних зобов'язань.

Необоротні активи підприємства представлені переважно основними засобами (торговельне обладнання, транспортні засоби, офісна техніка). Частка необоротних активів знизилася з 18,5% до 17,1%, що є характерним для торговельних підприємств, діяльність яких не потребує значних вкладень у необоротні активи.

Аналіз джерел формування майна підприємства здійснюється на основі дослідження структури пасивів. Склад та структура пасивів ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 — Склад та структура пасивів ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки

Показники	2022 р.	2023	2024 р.	Відхилення структури 2024 р. від 2022 р., в.п.
	тис. грн	р. %	тис. грн	
Власний капітал	1423,4	46,4	1687,2	49,1

у т.ч. статутний капітал	500,0	16,3	500,0	14,6
нерозподілений прибуток	923,4	30,1	1187,2	34,5
Довгострокові зобов'язання	245,6	8,0	312,4	9,1
Поточні зобов'язання	1397,4	45,6	1437,5	41,8
у т.ч. кредиторська заборгованість	1124,5	36,7	1156,8	33,7
поточні кредити банків	178,4	5,8	187,2	5,4
інші поточні зобов'язання	94,5	3,1	93,5	2,7
Разом	3066,4	100,0	3437,1	100,0

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз структури пасивів свідчить про позитивні зміни у джерелах фінансування підприємства. Частка власного капіталу зросла з 46,4% у 2022 році до 50,7% у 2024 році, що свідчить про зміцнення фінансової незалежності підприємства. Зростання власного капіталу відбулося переважно за рахунок капіталізації нерозподіленого прибутку, частка якого збільшилася з 30,1% до 38,1%.

Частка поточних зобов'язань знизилася з 45,6% до 39,7%, що є позитивною тенденцією з точки зору фінансової стійкості. Основним елементом поточних зобов'язань є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, частка якої знизилася з 36,7% до 32,0%.

Довгострокові зобов'язання становлять незначну частку у структурі пасивів (9,6% у 2024 році) і представлені переважно довгостроковими кредитами банків, залученими для фінансування придбання основних засобів.

Співвідношення власного та позикового капіталу змінилося на користь власного капіталу, що свідчить про зниження фінансового ризику та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Аналіз доходів, витрат та фінансових результатів є центральним елементом діагностики результатів діяльності підприємства. Формування

фінансових результатів ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 — Формування фінансових результатів ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки, тис. грн

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Темп росту 2024/2022, %
Чистий дохід від реалізації	8540,2	9876,4	11245,8	131,7
Собівартість реалізованої продукції	6832,2	7704,5	8622,1	126,2
Валовий прибуток	1708,0	2171,9	2623,7	153,6
Інші операційні доходи	45,6	52,3	67,8	148,7
Адміністративні витрати	412,5	478,3	542,6	131,5
Витрати на збут	687,4	756,2	845,8	123,0
Інші операційні витрати	45,6	52,3	67,8	148,7
Операційний прибуток	608,1	937,4	1235,3	203,1
Фінансові витрати	67,8	78,4	89,2	131,6
Прибуток до оподаткування	540,3	859,0	1146,1	212,1
Податок на прибуток	53,8	109,1	157,9	293,5
Чистий прибуток	486,5	749,9	988,2	203,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз даних таблиці 2.4 свідчить про стійке зростання фінансових результатів підприємства протягом досліджуваного періоду. Чистий дохід від реалізації зріс на 31,7%, тоді як собівартість реалізованої продукції — лише на 26,2%, що забезпечило випереджаюче зростання валового прибутку (на 53,6%).

Рівень валового прибутку (валова маржа) підвищився з 20,0% у 2022 році до 23,3% у 2024 році. Зростання валової маржі обумовлене оптимізацією асортиментної політики підприємства та збільшенням частки продукції з вищим рівнем торговельної надбавки.

Адміністративні витрати зросли на 31,5%, що приблизно відповідає темпу зростання доходів. До складу адміністративних витрат входять витрати на оплату праці адміністративного персоналу, орендна плата за офісні приміщення, витрати на зв'язок, юридичні та консультаційні послуги.

Витрати на збут зросли на 23,0%, що є нижчим за темп зростання доходів. До витрат на збут належать витрати на оплату праці торговельного персоналу, орендна плата за торговельні приміщення, витрати на рекламу та просування, транспортні витрати. Повільніше зростання витрат на збут порівняно з доходами свідчить про підвищення ефективності збутової діяльності.

Операційний прибуток зріс більш ніж удвічі (на 103,1%), що є результатом випереджаючого зростання валового прибутку порівняно із зростанням операційних витрат. Рівень операційної рентабельності підвищився з 7,1% у 2022 році до 11,0% у 2024 році.

Фінансові витрати представлені відсотками за користування кредитами банків. Зростання фінансових витрат на 31,6% обумовлене як збільшенням обсягів кредитування, так і підвищенням процентних ставок.

Чистий прибуток підприємства зріс удвічі — з 486,5 тис. грн у 2022 році до 988,2 тис. грн у 2024 році. Рентабельність чистого прибутку (чиста рентабельність продажів) підвищилася з 5,7% до 8,8%.

Структуру витрат ТЗОВ «Гермес Світ» за 2024 рік наведено на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 — Структура витрат ТЗОВ «Гермес Світ» за 2024 рік (%)

Як видно з рисунка 2.2, найбільшу частку у структурі витрат займає собівартість реалізованої продукції (закупівельна вартість товарів), що є характерним для торговельних підприємств. Витрати на збут становлять 8,4% загальних витрат, адміністративні витрати — 5,4%.

Аналіз товарообороту за товарними групами дозволяє оцінити ефективність асортиментної політики підприємства. Структура товарообороту ТЗОВ «Гермес Світ» за товарними групами у 2024 році представлена наступним чином:

- горілчані вироби — 3936,0 тис. грн (35,0%);
- вина виноградні — 2811,5 тис. грн (25,0%);
- коньяки та бренді — 1686,9 тис. грн (15,0%);
- пиво — 1349,5 тис. грн (12,0%);
- віскі, джин, ром — 899,7 тис. грн (8,0%);

– слабоалкогольні напої — 562,3 тис. грн (5,0%).

Горілчані вироби залишаються найбільшою товарною групою за обсягом реалізації, що відповідає загальним тенденціям українського ринку алкогольних напоїв. Водночас спостерігається тенденція до зростання частки преміальних категорій (коньяки, віскі, джин), що узгоджується із загальноринковою преміумізацією споживання.

Таким чином, аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» свідчить про позитивні тенденції розвитку підприємства: зростання обсягів реалізації, підвищення прибутковості, зміцнення фінансової стійкості. Підприємство ефективно використовує ресурси та демонструє здатність до адаптації в умовах мінливого ринкового середовища.

2.3. Діагностика фінансового стану та ефективності діяльності підприємства

Діагностика фінансового стану підприємства передбачає комплексну оцінку ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності. Результати діагностики дозволяють ідентифікувати сильні та слабкі сторони фінансового становища підприємства та обґрунтувати напрями його покращення.

Аналіз ліквідності передбачає оцінку здатності підприємства своєчасно погашати поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Показники ліквідності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 — Показники ліквідності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. від 2022 р.
-----------	---------------------	---------	---------	---------	--------------------------------

Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5–2,5	1,79	1,97	2,09	+0,30
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7–1,0	0,98	1,07	1,16	+0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,35	0,35	0,40	0,45	+0,10
Чистий оборотний капітал, тис. грн	>0	1101,2	1387,2	1712,5	+611,3

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз показників ліквідності свідчить про достатній рівень платоспроможності підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 1,79 у 2022 році до 2,09 у 2024 році, що перевищує нормативне значення та свідчить про здатність підприємства повністю погасити поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності перевищує нормативне значення протягом усього досліджуваного періоду, що свідчить про здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів (без урахування запасів).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності перевищує верхню межу нормативного значення, що свідчить про високу платіжну готовність підприємства. Значення показника 0,45 означає, що підприємство здатне негайно погасити 45% поточних зобов'язань за рахунок наявних грошових коштів.

Чистий оборотний капітал (робочий капітал) має позитивне значення та демонструє стійке зростання, що свідчить про достатність власних джерел фінансування оборотних активів.

Загалом показники ліквідності підприємства перебувають у межах нормативних значень або перевищують їх, що свідчить про високий рівень платоспроможності та відсутність ризику неплатоспроможності у короткостроковій перспективі.

Аналіз фінансової стійкості передбачає оцінку ступеня фінансової незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Показники фінансової стійкості ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 — Показники фінансової стійкості ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки

Показники	Нормативне значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. від 2022 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,46	0,49	0,51	+0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	2,15	2,04	1,97	-0,18
Коефіцієнт фінансового левериджу	<1,0	1,15	1,04	0,97	-0,18
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	>0,1	0,34	0,38	0,41	+0,07
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,4–0,6	0,60	0,64	0,66	+0,06

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз показників фінансової стійкості свідчить про позитивну динаміку зміцнення фінансової незалежності підприємства. Коефіцієнт автономії зріс з 0,46 у 2022 році до 0,51 у 2024 році, досягнувши нормативного значення. Зростання коефіцієнта автономії свідчить про збільшення частки власного капіталу у структурі фінансування та зниження залежності від зовнішніх кредиторів.

Коефіцієнт фінансової залежності знизився з 2,15 до 1,97, що свідчить про зменшення загальної суми фінансових ресурсів на одиницю власного капіталу. Значення показника нижче 2,0 відповідає нормативним вимогам.

Коефіцієнт фінансового левериджу знизився з 1,15 до 0,97, що свідчить про зменшення співвідношення позикового та власного капіталу. Значення показника менше 1,0 свідчить про переважання власного капіталу над позиковим та низький рівень фінансового ризику.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами значно перевищує нормативне значення (0,41 проти 0,1), що свідчить про достатність власних джерел фінансування оборотних активів. Понад 40% оборотних активів підприємства фінансується за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу знаходиться у верхній частині нормативного діапазону (0,66), що свідчить про високу мобільність власних коштів. Значна частина власного капіталу вкладена в оборотні активи, що забезпечує гнучкість фінансової політики.

Аналіз ділової активності характеризує інтенсивність використання ресурсів підприємства. Показники ділової активності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 — Показники ділової активності ТЗОВ «Гермес Світ» за
2022–2024 роки

Показники	2022	2023	2024	Відхилення 2024 р.
	р.	р.	р.	від 2022 р.
Коефіцієнт оборотності активів	3,00	3,16	3,15	+0,15
Тривалість обороту активів, днів	122	116	116	-6
Коефіцієнт оборотності запасів	6,78	6,52	6,29	-0,49
Тривалість обороту запасів, днів	54	56	58	+4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,10	10,69	10,54	+0,44
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	36	34	35	-1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,78	7,27	7,33	+0,55
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	54	50	50	-4
Операційний цикл, днів	90	90	93	+3
Фінансовий цикл, днів	36	40	43	+7

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз показників ділової активності свідчить про достатньо високу інтенсивність використання ресурсів підприємства. Коефіцієнт оборотності активів становить понад 3,0, що означає: кожна гривня, вкладена в активи, генерує понад 3 грн виручки від реалізації. Тривалість обороту активів скоротилася з 122 до 116 днів, що свідчить про підвищення ефективності використання майна.

Коефіцієнт оборотності запасів дещо знизився (з 6,78 до 6,29), а тривалість обороту зросла з 54 до 58 днів. Уповільнення оборотності запасів може бути обумовлене розширенням асортименту та формуванням додаткових страхових запасів в умовах невизначеності постачання.

Оборотність дебіторської заборгованості залишається на високому рівні (понад 10 оборотів на рік), що свідчить про ефективну кредитну політику підприємства. Середній період інкасації дебіторської заборгованості становить 35 днів.

Оборотність кредиторської заборгованості зросла з 6,78 до 7,33 оборотів на рік, тривалість обороту скоротилася з 54 до 50 днів. Прискорення погашення кредиторської заборгованості свідчить про підвищення платіжної дисципліни підприємства та покращення відносин з постачальниками.

Операційний цикл підприємства становить 93 дні, фінансовий цикл — 43 дні. Зростання фінансового циклу на 7 днів свідчить про збільшення періоду, протягом якого грошові кошти вилучені з обороту.

Аналіз рентабельності дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства. Показники рентабельності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 — Показники рентабельності ТЗОВ «Гермес Світ» за 2022–2024 роки, %

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. від 2022 р., в.п.
Рентабельність активів (ROA)	17,1	24,0	27,7	+10,6
Рентабельність власного капіталу (ROE)	34,2	44,5	49,1	+14,9

Рентабельність продажів (ROS)	5,7	7,6	8,8	+3,1
Валова рентабельність	20,0	22,0	23,3	+3,3
Операційна рентабельність	7,1	9,5	11,0	+3,9

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз показників рентабельності свідчить про суттєве підвищення ефективності діяльності підприємства протягом досліджуваного періоду. Рентабельність активів зросла з 17,1% до 27,7%, що означає: кожна гривня активів генерує 27,7 копійок чистого прибутку. Значення показника ROA понад 5% свідчить про ефективне використання активів [25].

Рентабельність власного капіталу зросла з 34,2% до 49,1%, що свідчить про високу віддачу на вкладений власниками капітал. Значення ROE значно перевищує середньоринкові показники та ставки за банківськими депозитами, що робить інвестиції у підприємство привабливими для власників.

Рентабельність продажів підвищилася з 5,7% до 8,8%, що свідчить про зростання частки прибутку у виручці від реалізації. Для торговельних підприємств, що характеризуються високою оборотністю капіталу та порівняно низькою маржею, показник рентабельності продажів на рівні 8,8% є достатньо високим.

Валова рентабельність зросла з 20,0% до 23,3%, що свідчить про підвищення ефективності торговельної діяльності. Зростання валової рентабельності обумовлене оптимізацією асортиментної та цінової політики.

Операційна рентабельність підвищилася з 7,1% до 11,0%, що свідчить про зростання ефективності операційної діяльності. Випереджаюче зростання операційної рентабельності порівняно з валовою рентабельністю свідчить про оптимізацію структури операційних витрат.

Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства доцільно застосувати факторний аналіз рентабельності власного капіталу за моделлю Дюпона. Розклад показника ROE на складові наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 — Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ТЗОВ «Гермес Світ» за моделлю Дюпона

Показники	2022 р.	2024 р.	Відхилення
Рентабельність продажів (ROS), %	5,7	8,8	+3,1
Оборотність активів	3,00	3,15	+0,15
Мультиплікатор власного капіталу	2,15	1,97	-0,18
ROE = ROS × Оборотність активів × Мультиплікатор ВК, %	36,8	54,7	+17,9
Фактичне значення ROE, %	34,2	49,1	+14,9

Джерело: розраховано автором

Розрахунок за моделлю Дюпона дещо відрізняється від фактичних значень ROE через використання середньорічних показників при розрахунку фактичної рентабельності. Проте модель дозволяє виявити основні фактори зростання рентабельності власного капіталу:

- зростання рентабельності продажів забезпечило найбільший внесок у підвищення ROE;

- незначне зростання оборотності активів також сприяло підвищенню рентабельності;

- зниження мультиплікатора власного капіталу (зменшення фінансового левериджу) дещо стримувало зростання ROE, проте позитивно вплинуло на фінансову стійкість.

Для оцінки ймовірності банкрутства підприємства застосовано модель Альтмана. Розрахунок Z-показника для ТЗОВ «Гермес Світ» за 2024 рік:

$$X1 = \text{Робочий капітал/Активи} = 1712,5/3965,9 = 0,432$$

$$X2 = \text{Нерозподілений прибуток/Активи} = 1512,5/3965,9 = 0,381$$

$$X3 = \text{Операційний прибуток/Активи} = 1235,3/3965,9 = 0,311$$

$$X4 = \text{Власний капітал/Зобов'язання} = 2012,5/1953,4 = 1,030$$

$$X5 = \text{Виручка/Активи} = 11245,8/3965,9 = 2,836$$

$$Z = 1,2 \times 0,432 + 1,4 \times 0,381 + 3,3 \times 0,311 + 0,6 \times 1,030 + 1,0 \times 2,836 = 0,518 + 0,533 + 1,026 + 0,618 + 2,836 = 5,531$$

Значення Z-показника 5,531 значно перевищує критичне значення 2,99, що свідчить про низьку ймовірність банкрутства та стійкий фінансовий стан підприємства.

Узагальнюючи результати діагностики фінансового стану ТЗОВ «Гермес Світ», можна констатувати:

- підприємство має достатній рівень ліквідності та здатне своєчасно погашати поточні зобов'язання;
- фінансова стійкість підприємства зміцнюється, частка власного капіталу перевищує 50%;
- ділова активність характеризується високою оборотністю активів та ефективним управлінням дебіторською заборгованістю;
- рентабельність діяльності демонструє стійке зростання за всіма показниками;
- ймовірність банкрутства є низькою, фінансовий стан підприємства оцінюється як стійкий.

Водночас діагностика виявила окремі аспекти, що потребують уваги:

- уповільнення оборотності товарних запасів вимагає оптимізації асортиментної та закупівельної політики;
- зростання фінансового циклу свідчить про збільшення потреби у фінансуванні оборотних активів;
- висока частка дебіторської заборгованості потребує посилення контролю за своєчасністю розрахунків покупців.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТЗОВ «ГЕРМЕС СВІТ»

3.1. Виявлення проблем та резервів підвищення ефективності діяльності підприємства

Результати проведеної економічної діагностики дозволяють ідентифікувати ключові проблеми та резерви підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ». Незважаючи на загалом позитивну динаміку фінансово-господарських показників, підприємство стикається з низкою викликів, що потребують управлінського реагування.

Серед основних проблем, виявлених у процесі діагностики, слід виділити:

Уповільнення оборотності товарних запасів є однією з найбільш значущих проблем, що впливає на ефективність використання оборотного капіталу. Тривалість обороту запасів зросла з 54 до 58 днів, що призводить до збільшення потреби у фінансуванні та зниження віддачі на вкладений капітал. Причинами уповільнення оборотності можуть бути: надмірне розширення асортименту з включенням позицій з низьким попитом; формування надлишкових страхових запасів; недосконалість системи управління запасами.

За експертними оцінками, оптимізація рівня товарних запасів до 50 днів обороту дозволить вивільнити близько 150 тис. грн оборотних коштів, які можуть бути спрямовані на розширення діяльності або зниження потреби у позиковому фінансуванні.

Зростання фінансового циклу з 36 до 43 днів свідчить про збільшення періоду, протягом якого грошові кошти «заморожені» в операційному циклі. Подовження фінансового циклу обумовлене уповільненням оборотності запасів та прискоренням погашення кредиторської заборгованості.

Скорочення фінансового циклу до 35 днів дозволить зменшити потребу у фінансуванні оборотного капіталу та підвищити рентабельність діяльності.

Значний обсяг дебіторської заборгованості (понад 1 млн грн) потребує посилення контролю за своєчасністю розрахунків покупців. Хоча оборотність дебіторської заборгованості залишається на прийнятному рівні, існує ризик виникнення простроченої та безнадійної заборгованості. Впровадження системи кредитного скорингу покупців та диференціації умов кредитування дозволить знизити кредитний ризик та прискорити інкасацію дебіторської заборгованості.

Залежність від невеликої кількості великих постачальників створює ризики порушення постачання та обмежує можливості для переговорів щодо комерційних умов. Диверсифікація бази постачальників дозволить знизити залежність від окремих контрагентів та отримати більш вигідні умови закупівлі.

Недостатнє використання цифрових технологій у торговельній діяльності обмежує можливості для розширення клієнтської бази та оптимізації бізнес-процесів. Впровадження системи електронної комерції, CRM-системи для управління відносинами з клієнтами та аналітичних інструментів для прогнозування попиту дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства можна систематизувати за напрямками:

Резерви зростання доходів:

– розширення асортименту за рахунок продукції преміум-сегменту з вищим рівнем маржинальності; – розвиток корпоративного напряму продажів (обслуговування закладів громадського харчування, готелів, офісів); – впровадження програми лояльності для постійних клієнтів; – розвиток електронної комерції та доставки алкогольних напоїв (у межах законодавчих

обмежень); – активізація маркетингової діяльності, включаючи присутність у соціальних мережах.

Резерви зниження витрат:

– оптимізація асортименту з виведенням низькооборотних позицій; – перегляд умов договорів з постачальниками для отримання додаткових знижок; – оптимізація логістичних процесів для зниження транспортних витрат; – впровадження енергозберігаючих технологій для зниження витрат на утримання приміщень; – автоматизація облікових та управлінських процесів.

Резерви підвищення ефективності використання капіталу:

– оптимізація рівня товарних запасів на основі ABC-XYZ аналізу; – скорочення періоду інкасації дебіторської заборгованості; – оптимізація структури капіталу з урахуванням співвідношення ризику та дохідності; – підвищення ефективності використання грошових коштів шляхом короткострокового інвестування тимчасово вільних коштів.

Кількісна оцінка потенціалу підвищення ефективності діяльності підприємства представлена у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 — Потенціал підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ»

Напрямок оптимізації	Очікуваний ефект	Термін реалізації
Оптимізація товарних запасів	Вивільнення 150 тис. грн оборотних коштів	6 місяців
Прискорення інкасації дебіторської заборгованості	Зменшення дебіторської заборгованості на 100 тис. грн	3 місяці
Розширення асортименту преміум-сегменту	Зростання валової маржі на 1–2 в.п.	12 місяців
Розвиток корпоративних продажів	Зростання виручки на 5–7%	12 місяців

Оптимізація умов закупівельних	Зниження собівартості на 1–2%	6 місяців
Впровадження програми лояльності	Зростання повторних покупок на 10–15%	6 місяців

Джерело: складено автором

3.2. Обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства

На основі виявлених проблем та резервів доцільно обґрунтувати комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ».

Оптимізація управління товарними запасами передбачає впровадження системного підходу до планування та контролю рівня запасів. Для реалізації заходу пропонується:

Провести ABC-XYZ аналіз асортименту з метою виявлення товарних позицій, що генерують основну частку доходу (група А), та позицій з нестабільним попитом (група Z). За результатами аналізу сформувані диференційовану політику управління запасами: для товарів групи AX — підтримання мінімального рівня запасів з частим поповненням; для товарів групи AZ — формування страхових запасів з урахуванням сезонності; для товарів групи CZ — розгляд можливості виведення з асортименту.

Впровадити систему нормування товарних запасів з визначенням: мінімального запасу (точки замовлення), оптимального розміру замовлення, максимального запасу. Застосування моделі оптимального розміру замовлення (EOQ) дозволить збалансувати витрати на зберігання та витрати на оформлення замовлень.

Організувати регулярний моніторинг оборотності запасів за товарними групами з формуванням управлінської звітності. Встановити цільові показники оборотності та контролювати їх досягнення.

Очікуваний економічний ефект від оптимізації управління запасами: скорочення тривалості обороту запасів на 8 днів (з 58 до 50 днів), вивільнення оборотних коштів у сумі близько 150 тис. грн, зниження витрат на зберігання та можливих втрат від псування товарів.

Удосконалення управління дебіторською заборгованістю спрямоване на прискорення інкасації коштів та зниження кредитного ризику. Пропонується реалізувати такі заходи:

Впровадити систему кредитного скорингу покупців з визначенням кредитних лімітів та умов оплати для кожної категорії клієнтів. Новим клієнтам надавати товарний кредит лише після попередньої оплати першої партії товару.

Запровадити систему знижок за дострокову оплату. Наприклад, надання знижки 2% за оплату протягом 10 днів замість стандартних 30 днів стимулюватиме покупців до прискорення розрахунків.

Організувати регулярний моніторинг стану дебіторської заборгованості з формуванням реєстру старіння заборгованості. Для простроченої заборгованості застосовувати процедури примусового стягнення.

Очікуваний економічний ефект: скорочення тривалості обороту дебіторської заборгованості на 5 днів (з 35 до 30 днів), вивільнення оборотних коштів у сумі близько 100 тис. грн, зниження втрат від безнадійної заборгованості.

Розвиток асортиментної політики передбачає збільшення частки продукції преміум-сегменту, що характеризується вищим рівнем маржинальності. За даними ринкових досліджень, преміум-сегмент демонструє стійке зростання попри загальні кризові явища [9].

Пропонується поетапне розширення асортименту за рахунок: – імпортованих вин з регіонів, що мають репутацію якісного виноробства (Франція,

Італія, Іспанія); – односолодових віскі та крафтового джину; – преміальних коньяків та брендів; – органічних та біодинамічних вин.

Для успішного продажу продукції преміум-сегменту необхідне підвищення кваліфікації торговельного персоналу у сфері знань про продукцію (проведення тренінгів, сертифікації сомельє).

Очікуваний економічний ефект: зростання валової маржі на 1–2 в.п. (з 23,3% до 24,5–25,3%), додатковий валовий прибуток у сумі 120–250 тис. грн на рік.

Розвиток корпоративного напрямку продажів передбачає активізацію роботи з юридичними особами: закладами громадського харчування (ресторани, бари, кафе), готелями, офісами компаній.

Для реалізації напрямку пропонується: – сформувати окремий корпоративний відділ або виділити відповідального менеджера; – розробити спеціальні умови для корпоративних клієнтів (система знижок, відстрочення платежу, безкоштовна доставка); – організувати участь у тендерах на постачання алкогольної продукції; – налагодити партнерські відносини з організаторами заходів (івент-агентствами).

Очікуваний економічний ефект: зростання виручки на 5–7% (560–790 тис. грн), розширення клієнтської бази, диверсифікація каналів збуту.

Впровадження програми лояльності спрямоване на утримання існуючих клієнтів та стимулювання повторних покупок. Пропонується розробити багаторівневу програму лояльності з накопичувальною системою бонусів:

– базовий рівень (накопичення від 0 грн): 1% бонусів від суми покупки;
– срібний рівень (накопичення від 5000 грн): 2% бонусів + знижка на день народження;
– золотий рівень (накопичення від 20000 грн): 3% бонусів + спеціальні пропозиції + пріоритетне обслуговування.

Для реалізації програми необхідне впровадження відповідного програмного забезпечення та випуск карток лояльності.

Очікуваний економічний ефект: зростання частоти покупок постійних клієнтів на 10–15%, підвищення середнього чека на 5–8%, зростання виручки на 3–5%.

Цифровізація бізнес-процесів передбачає впровадження сучасних інформаційних технологій для підвищення ефективності управління. Пропоновані заходи:

Впровадження системи автоматизації обліку та управління (1С:Підприємство або аналогічні рішення) з модулями управління запасами, продажами, взаєморозрахунками. Автоматизація дозволить отримувати оперативну управлінську інформацію та знизити трудомісткість облікових операцій.

Розробка інтернет-магазину для онлайн-замовлень з доставкою. Згідно з прогнозами аналітиків IWSR, до 2025 року рівень електронної комерції в алкогольній галузі становитиме 6% від загального обсягу роздрібною торгівлі [9]. Впровадження електронної комерції дозволить розширити географію продажів та залучити нових клієнтів.

Впровадження CRM-системи для управління відносинами з клієнтами, що дозволить систематизувати інформацію про клієнтів, історію покупок, уподобання та забезпечить персоналізований підхід до обслуговування.

Очікуваний економічний ефект: зростання продуктивності праці управлінського персоналу на 15–20%, розширення клієнтської бази за рахунок онлайн-каналу, підвищення якості обслуговування клієнтів.

3.3. Удосконалення системи економічної діагностики на підприємстві

Для забезпечення своєчасного реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства доцільно вдосконалити систему економічної діагностики. Пропонована система передбачає регулярний моніторинг ключових показників діяльності та формування управлінської звітності для прийняття оперативних рішень.

Система економічної діагностики ТЗОВ «Гермес Світ» має включати три рівні:

Оперативна діагностика (щоденна/щотижнева) передбачає моніторинг ключових операційних показників: – обсяг товарообороту (факт/план, порівняння з аналогічним періодом минулого року); – залишок грошових коштів та платіжний календар; – залишки товарних запасів за основними позиціями; – стан дебіторської заборгованості (прострочена заборгованість).

Поточна діагностика (щомісячна) включає розрахунок та аналіз основних фінансових показників: – показники доходів, витрат та прибутку; – показники оборотності активів (запасів, дебіторської заборгованості); – показники ліквідності; – виконання бюджету.

Комплексна діагностика (щоквартальна/щорічна) передбачає повноцінний аналіз фінансового стану підприємства: – аналіз майнового стану та джерел фінансування; – аналіз фінансової стійкості; – аналіз рентабельності та ефективності діяльності; – факторний аналіз ключових показників; – порівняльний аналіз з конкурентами та середньогалузевими показниками; – прогнозування розвитку підприємства.

Для реалізації системи економічної діагностики пропонується сформувати систему ключових показників ефективності (КПІ), що наведена у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 — Система ключових показників ефективності ТЗОВ «Гермес Світ»

Показник	Періодичність	Цільове значення	Відповідальний
Виконання плану продажів, %	Щоденно	$\geq 100\%$	Директор з продажу
Валова маржа, %	Щомісячно	$\geq 24\%$	Комерційний директор
Оборотність товарних запасів, днів	Щомісячно	≤ 50	Менеджер із закупівель
Частка простроченої дебіторської заборгованості, %	Щомісячно	$\leq 5\%$	Головний бухгалтер
Коефіцієнт поточної ліквідності	Щомісячно	$\geq 1,8$	Фінансовий директор
Рентабельність продажів, %	Щомісячно	$\geq 8\%$	Директор
Рентабельність активів, %	Щоквартально	$\geq 25\%$	Директор
Рентабельність власного капіталу, %	Щоквартально	$\geq 45\%$	Директор

Джерело: складено автором

Впровадження системи ключових показників ефективності дозволить: – забезпечити орієнтацію діяльності підприємства на досягнення конкретних цілей; – своєчасно виявляти відхилення від планових показників та вживати коригувальних заходів; – підвищити відповідальність керівників за досягнення результатів; – забезпечити прозорість оцінки результатів діяльності.

Для візуалізації результатів діагностики пропонується використовувати панель управління (dashboard), що відображатиме ключові показники у графічному вигляді з індикацією відхилень від цільових значень.

Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів представлено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 — Прогнозний економічний ефект від впровадження заходів з підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ»

Показники	2024 р. (факт)	Прогноз	Відхилення
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	11245,8	12820,2	+1574,4 (+14,0%)
Валовий прибуток, тис. грн	2623,7	3205,0	+581,3 (+22,2%)
Рівень валового прибутку, %	23,3	25,0	+1,7 в.п.
Операційний прибуток, тис. грн	1235,3	1580,6	+345,3 (+28,0%)
Чистий прибуток, тис. грн	988,2	1264,5	+276,3 (+28,0%)
Рентабельність продажів, %	8,8	9,9	+1,1 в.п.
Рентабельність активів, %	27,7	32,5	+4,8 в.п.
Тривалість обороту запасів, днів	58	50	-8
Тривалість фінансового циклу, днів	43	35	-8

Джерело: розраховано автором

Прогнозні розрахунки свідчать, що комплексна реалізація запропонованих заходів дозволить: – збільшити чистий дохід від реалізації на 14% (понад 1,5 млн грн); – підвищити валовий прибуток на 22% за рахунок зростання виручки та оптимізації асортиментної політики; – збільшити чистий прибуток на 28% (понад 276 тис. грн); – скоротити тривалість фінансового циклу на 8 днів, вивільнивши оборотні кошти.

Таким чином, впровадження запропонованих заходів з підвищення ефективності діяльності та вдосконалення системи економічної діагностики дозволить ТЗОВ «Гермес Світ» суттєво покращити фінансові результати, зміцнити конкурентні позиції на ринку та забезпечити стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна сформулювати такі висновки:

1. Економічна діагностика являє собою комплексний процес дослідження та оцінки економічного стану підприємства, що включає аналіз кількісних і якісних характеристик діяльності, виявлення причинно-наслідкових зв'язків між результатами господарювання та чинниками впливу, а також розробку рекомендацій щодо подолання виявлених проблем та використання наявних резервів розвитку. Роль економічної діагностики в управлінні підприємством реалізується через виконання інформаційної, аналітичної, контрольної, прогностичної та консультативної функцій.

2. Методичне забезпечення економічної діагностики охоплює сукупність формалізованих та неформалізованих методів, серед яких найбільш поширеними є горизонтальний та вертикальний аналіз, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, факторний аналіз. Для торговельних підприємств методика діагностики має враховувати галузеву специфіку: високу питому вагу оборотних активів, значну роль товарних запасів, залежність результатів від оборотності капіталу.

3. Система показників економічної діагностики торговельного підприємства включає показники товарообороту, товарних запасів, витрат обігу, доходів та фінансових результатів, рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Для підприємств, що здійснюють реалізацію алкогольних напоїв, система показників має враховувати вплив регуляторного середовища та специфіку формування товарообороту за видами продукції.

4. ТЗОВ «Гермес Світ» є стабільно працюючим торговельним підприємством, що спеціалізується на роздрібній торгівлі алкогольними

напоями. Підприємство здійснює діяльність на підставі відповідної ліцензії та пропонує широкий асортимент продукції вітчизняного та імпортного виробництва. Протягом 2022–2024 років підприємство демонструє позитивну динаміку основних показників діяльності: чистий дохід від реалізації зріс на 31,7%, чистий прибуток — на 103,1%.

5. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства свідчить про ефективне управління ресурсами. Структура активів є типовою для торговельного підприємства з переважанням оборотних активів (82,9%). Частка власного капіталу у структурі фінансування зросла з 46,4% до 50,7%, що свідчить про зміцнення фінансової незалежності. Валовий прибуток зріс на 53,6%, рівень валової маржі підвищився з 20,0% до 23,3%.

6. Діагностика фінансового стану підприємства засвідчила достатній рівень ліквідності (коефіцієнт поточної ліквідності — 2,09), зміцнення фінансової стійкості (коефіцієнт автономії — 0,51), високу рентабельність (ROA — 27,7%, ROE — 49,1%). Значення Z-показника Альтмана (5,53) свідчить про низьку ймовірність банкрутства та стійкий фінансовий стан.

7. Серед основних проблем, виявлених у процесі діагностики: уповільнення оборотності товарних запасів (зростання тривалості обороту з 54 до 58 днів), зростання фінансового циклу (з 36 до 43 днів), значний обсяг дебіторської заборгованості. Зазначені проблеми потребують оптимізації управління оборотним капіталом.

8. Для підвищення ефективності діяльності ТЗОВ «Гермес Світ» запропоновано комплекс заходів: оптимізація управління товарними запасами на основі ABC-XYZ аналізу; удосконалення управління дебіторською заборгованістю шляхом впровадження системи кредитного скорингу; розвиток асортиментної політики з акцентом на преміум-сегмент; розвиток корпоративного напрямку продажів; впровадження програми лояльності; цифровізація бізнес-процесів.

9. Прогнозні розрахунки свідчать, що реалізація запропонованих заходів дозволить збільшити чистий дохід від реалізації на 14%, підвищити валовий прибуток на 22%, збільшити чистий прибуток на 28%, скоротити тривалість фінансового циклу на 8 днів.

10. Для забезпечення своєчасного реагування на зміни середовища функціонування запропоновано вдосконалити систему економічної діагностики підприємства шляхом впровадження трирівневої системи моніторингу (оперативна, поточна, комплексна діагностика) та системи ключових показників ефективності з визначенням цільових значень та відповідальних осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, спиртових дистилатів, біоетанолу, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюнової сировини, рідин, що використовуються в електронних сигаретах, та пального» від 18 червня 2024 року № 3817-IX. Юридична Газета. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/zakonodavchi-normi-prodazhu-alkogolyu.html> (дата звернення: 15.11.2025).
2. Гід онлайн Дія. Ліцензія на роздрібну торгівлю алкогольними напоями. URL: <https://guide.diiia.gov.ua/view/vydacha-litsenzii-na-pravo-rozdribnoi-torhivli-alkoholnymy%C2%A0napoiamy-1d5720b1-e842-4694-be9f-587e7ca6afa4> (дата звернення: 15.11.2025).
3. Бібліотека BukLib.net. Типи організаційних структур управління підприємством. URL: <https://buklib.net/books/32066/> (дата звернення: 15.11.2025).
4. 7eminar. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за формою №2: інструкція. URL: <https://7eminar.ua/news/3025-zvit-pro-finansovi-rezultatizvit-pro-sukupnii-doxid-forma-2> (дата звернення: 15.11.2025).
5. 7eminar. Ліцензія на роздрібну торгівлю алкоголем та тютюном у 2025 році: отримання. URL: <https://7eminar.ua/news/3854-otrimannya-licenziyi-na-rozdribnu-torgivlyu-alkogolem-ta-tyutyunom-u-2025> (дата звернення: 15.11.2025).
6. ДПС у м. Києві. З 1 січня 2025 року – нові правила сплати за ліцензії на підакцизні товари. Дебет-Кредит. URL: <https://news.dtkr.ua/state/licenses/94741-z-1-sicnia-2025-roku-novi-pravila-splati-za-licenziyi-na-pidakcizni-tovari> (дата звернення: 15.11.2025).

7. Постанова Кабінету Міністрів України від 04.04.2025 №374 «Деякі питання ведення єдиних реєстрів ліцензіатів з виробництва та обігу спирту етилового, спиртових дистилатів, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюнової сировини та рідин, що використовуються в електронних сигаретах, ліцензіатів та місць обігу пального». PRAVO.UA. URL: <https://pravo.ua/novyj-poriadok-litsenzuvannia-rozdribnoi-torhivli-alkoholnymy-napoiamy-iaak-otrymaty-litsenziu-za-novymy-pravylamy/> (дата звернення: 15.11.2025).
8. МОГОЛ АЛЬФА. Ліцензія на продаж алкоголю 2025: як отримати, вартість, документи, штрафи. URL: <https://www.mogol-alfa.com.ua/ua/blog/yak-otrimati-licenziyu-na-prodazh-alkogolyu-u-2025-roci/> (дата звернення: 15.11.2025).
9. 7eminar. Місячний звіт про товарооборот торгової мережі №1-торг: інструкція. URL: <https://7eminar.ua/news/3193-zvit-pro-tovarooborot-torgovoyi-merezi-f-1-torg-misyacna-instrukciya> (дата звернення: 15.11.2025).
10. Височин І. В. Особливості товарообороту підприємства як економічного показника. Ефективна економіка. 2011. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=542> (дата звернення: 15.11.2025).
11. Бухгалтерська платформа. Фінзвітність малого підприємства 2025 (форми № 1-м, 2-м). URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7846-fnzvtnst-malogo-pdprimstva-2020> (дата звернення: 15.11.2025).
12. МОГОЛ АЛЬФА. Звіт про фінансові результати: Приклад заповнення форми 2. URL: <https://www.mogol-alfa.com.ua/ua/buhgalterski-novini/zvit-pro-finansovi-rezultaty-forma-2/> (дата звернення: 15.11.2025).
13. Бібліотека BukLib.net. Макроекономічні показники оптової торгівлі. URL: <https://buklib.net/books/24109/> (дата звернення: 15.11.2025).

14. Бухоблік. Звіт про фінансові результати, Форма №2 - 2025, заповнення. URL: <https://www.buhoblik.org.ua/uchet/buxgalterskaya-otchetnost/2130-zvit-pro-finansovi-rezultati.html> (дата звернення: 15.11.2025).
15. Бозуленко О. В. Маркетинг: підручник. Національний університет біоресурсів та природокористування України. 2021. URL: <https://utek.uz.ua/wp-content/uploads/2025/05/R.I.-Buryak-Marketyng-Pidruchnyk.pdf> (дата звернення: 15.11.2025).
16. Експертус Головбух. Роздрібна торгівля: як організувати. URL: <https://gb.expertus.com.ua/consultations/4981> (дата звернення: 15.11.2025).
17. Школа бізнесу Нова Пошта. Організаційна структура підприємства. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/yak-organizuvati-strukturu-pidpriyemstva-aktualni-vidi-i-formati> (дата звернення: 15.11.2025).
18. Атюшкіна В. В., Бурко Я. В., Галгаш Р. А. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 233 с.
19. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
20. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 456 с.
21. Заїка С. О., Сагачко Ю. М., Кускова С. В. Методологічні підходи до управлінської діагностики і експертної аналітики в управлінні підприємством. Acta Academiae Veregsasiensis. Economics. 2025. URL: <https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/248>
22. Загорна Т. О. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
23. Бедринець М. Д., Довгань Л. П., Ліснічук О. А. Фінансова діагностика: навч. посіб. Ірпінь: УДФСУ, 2021. 297 с.
24. Ананьєва О., Халілов В. Економічна діагностика ефективності управління персоналом підприємств в умовах цифровізації та військових

викликів. Вчені записки Університету «КРОК». 2025. № 3(79). С. 80–87. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2025-79-80-87>

25. Саприкіна Л. М. Діагностика фінансового стану підприємства як основа забезпечення його економічної безпеки. Ефективна економіка. 2012. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1577>

26. В Україні підвищується попит на міцні напої: результати дослідження ринку. TechDrinks. 2024. URL: <https://techdrinks.info/v-ukrayini-pidvyshhuyetsya-popyt-na-mitsni-napoyi-rezultaty-doslidzhennya-ryнку/>

27. Мінімальні ціни на алкогольні напої 2025 (таблиця). UCEPS. 2025. URL: <https://uceps.org.ua/minimalni-alkogolni-tablytsya/>

28. Довбня С. Б., Папуша І. В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства: стратегічний аспект. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2024. № 14. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-14-04-19>

29. Нікольчук Ю., Лопатовська О. Особливості аналізу фінансового стану підприємств в умовах воєнного стану. Modeling the development of the economic systems. 2024. № 4. С. 232–241. DOI: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-14-31>

30. Веретенникова Г. Б., Омелаєнко Н. М. Методи діагностики та прогнозування розвитку підприємства: навч. посіб. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 190 с.

31. Марусяк Н. Л. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с.

32. Тараруєв Ю. О. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика». Харків: ХНАМГ, 2012. 93 с. URL: <http://eprints.kname.edu.ua/16819/1/117%20Л%20печ.вар..%20KONSPEKT.pdf>

33. Салагакова Н. О. Економічна діагностика діяльності промислового підприємства: теорія, методика та практика реалізації. Scientific

Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences. 2019. URL: <https://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/115>

34. Аналіз фінансового стану як ефективний інструмент управління фінансовою діяльністю підприємств в умовах війни. Економіка та суспільство. 2025. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-71-49>

35. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2018. Т. 29(68). № 3. С. 173–180.

36. Аналіз фінансового стану торговельного підприємства. Економічний аналіз торговельної діяльності. URL: https://pidru4niki.com/1569091442597/ekonomika/analiz_finansovogo_stanu_torgovelnogo_pidpriyemstva

37. Ліснічук О., Шпаковська О. Аналіз фінансового стану як ефективний інструмент управління подальшим розвитком підприємства. Економічний аналіз. 2019. Том 29. № 4. С. 28–34. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2019.04.028>

38. Сучасна методика аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences. 2022. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/899>

39. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Бухгалтерська платформа. 2024. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7128-analz-fnansovih-rezultatv-dyalnost-pdprimstva>

40. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / уклад. Дропа Я. Б. Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2024. URL: <https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Dropa-Navchalnyy-posibnyk-2024.pdf>

41. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Дніпро: УДУНТ, 2024. 113 с. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi78/0058058.pdf>
42. Коефіцієнт рентабельності активів (ROA). SoftInform. 2024. URL: <https://www.softinform.com.ua/news/koeffitsient-rentabelnosti-aktyviv-roa-shcho-tse-za-pokaznyk-poiasnennia-ta-pryklady/>
43. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу. AnalizUA. URL: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>
44. ROE — рентабельність власного капіталу. УкрФондРинок. URL: <https://ukrfondrinok.com/dovidnyk/slovník/74-roe>
45. Методи діагностики банкрутства. Фінансовий аналіз. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/19240/1/Fin%20analiz%20Verstka.pdf>
46. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
47. Індикатор економічної стабільності: про що свідчить статистика продажів у 2025 році. 24 Канал. 2025. URL: https://24tv.ua/economy/alkogol-yak-indikator-ekonomichnoyi-stabilnosti-pro-shho-svidchat_n2931034