

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

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА
до кваліфікаційної роботи

на тему

«Оцінка прибутковості торговельного підприємства та обґрунтування
напрямів її підвищення»

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

Медвідь Василь Степанович

Керівниця: канд. екон. наук, доцентка
Короленко Ольга Борисівна

Рецензентка канд. екон. наук, доцентка
Астаф'єва Катерина Олександрівна

Кривий Ріг
2026

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

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

« _____ » _____ 2026 рік

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу здобувачеві
Медвідю Василю Степановичу

1. Тема роботи «Оцінка прибутковості торговельного підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення».
Керівниця теми Короленко Ольга Борисівна, канд. екон. наук, доцентка.
Затверджені наказом по університету від «16» березня 2026 року № 146с.
2. Строк подання здобувачем роботи: 19.06.2026.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативно-правові акти України; наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань оцінки прибутковості, рентабельності та фінансово-економічного аналізу торговельного підприємства; офіційні матеріали ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»; фінансова звітність підприємства за 2023–2025 роки; матеріали відкритих інформаційно-аналітичних ресурсів; результати власних розрахунків автора.
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): теоретико-методичні засади оцінки прибутку, прибутковості та рентабельності торговельного підприємства; загальна характеристика діяльності та аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»; оцінка прибутковості та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»; факторний аналіз прибутковості підприємства та визначення напрямів її підвищення; економічне обґрунтування заходів щодо підвищення прибутку і рентабельності підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу: основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.; оцінка показників прибутковості та рентабельності підприємства; розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів та їх вплив на прибуток і рентабельність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

6. Дата видачі завдання «17» березня 2026 року.

7. Консультація по розділах роботи:

Розділи	Консультантка	Підпис, дата	
		Завдання видала	Завдання прийняла
Розділ 1	доц. Короленко О.Б.	31.03.2026	09.04.2026
Розділ 2	доц. Короленко О.Б.	09.04.2026	19.04.2026
Розділ 3	доц. Короленко О.Б.	19.04.2026	29.04.2026

Нормоконтроль _____

(підпис)

Ольга КОРОЛЕНКО

Календарний план виконання роботи

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

Здобувач _____

(підпис)

Василь МЕДВІДЬ

Наукова керівниця _____

(підпис)

Ольга КОРОЛЕНКО

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну роботу за темою
«Оцінка прибутковості торговельного підприємства та обґрунтування
напрямів її підвищення»

Кваліфікаційна робота: 89 с., 22 табл., 10 рис., 8 формул, 38 джерел, 6 додатків.
Об'єкт дослідження: процес формування прибутковості торговельного підприємства.

Предмет дослідження: теоретико-методичні та практичні аспекти оцінки прибутковості торговельного підприємства і розроблення напрямів її підвищення.

Мета роботи: оцінка прибутковості торговельного підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення на прикладі ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

Підприємство дослідження: товариство з обмеженою відповідальністю «ВК-ЛАКОФАРБА».

Методи дослідження: теоретичне узагальнення, аналіз і синтез, порівняльний аналіз, горизонтальний аналіз, коефіцієнтний метод, факторний аналіз, графічний метод, розрахунково-аналітичний метод.

У кваліфікаційній роботі розглянуто теоретико-методичні основи оцінки прибутку, прибутковості та рентабельності торговельного підприємства. Узагальнено фактори, що впливають на формування прибутковості, визначено систему показників для її оцінки, зокрема показники товарообороту, прибутку, рентабельності, ділової активності, ліквідності та фінансової стійкості.

На прикладі ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» проведено організаційно-економічну характеристику підприємства, проаналізовано основні техніко-економічні показники діяльності, активи, джерела їх формування, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність і рентабельність за 2023–2025 рр. Встановлено, що підприємство зберігає прибуткову діяльність, однак у 2025 р. рівень чистого прибутку та рентабельності залишався нижчим, ніж у 2023 р. Виявлено основні проблеми, що стримують підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»: недостатнє відновлення товарообороту, зниження чистого прибутку, зменшення рентабельності товарообороту, активів і власного капіталу, накопичення товарних запасів, уповільнення їх оборотності та збільшення фінансового циклу.

На основі результатів аналізу обґрунтовано напрями підвищення прибутковості підприємства, зокрема активізацію онлайн-продажів, оптимізацію товарних запасів і скорочення операційних витрат. Розраховано економічну ефективність запропонованих заходів та їх вплив на результати діяльності підприємства. Очікується, що впровадження запропонованих заходів дозволить збільшити товарооборот, підвищити чистий прибуток, покращити рентабельність товарообороту, активів і власного капіталу ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

ПРИБУТКОВІСТЬ, ПРИБУТОК, ТОВАРООБОРОТ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,
ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМСТВО, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ДІЛОВА
АКТИВНІСТЬ, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Економічна сутність прибутку та прибутковості торговельного підприємства	11
1.2. Методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності та конкурентних переваг підприємства	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика та оцінка фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»	28
2.2. Оцінка прибутковості та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»	52
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»	61
3.1. Факторний аналіз прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» та визначення напрямів її підвищення	61
3.2. Економічне обґрунтування заходів щодо підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»	69
ВИСНОВКИ	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	83
ДОДАТКИ	89

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування торговельних підприємств питання забезпечення прибутковості набуває особливого значення, оскільки саме прибуток є основним фінансовим результатом діяльності, джерелом розвитку підприємства, поповнення оборотних коштів, оновлення матеріально-технічної бази та зміцнення конкурентних позицій на ринку. Для підприємств торгівлі прибутковість залежить не лише від обсягу реалізації товарів, а й від рівня торговельної націнки, собівартості реалізованих товарів, витрат обігу, структури асортименту, швидкості обороту товарних запасів і своєчасності надходження коштів від покупців.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що в умовах нестабільного ринкового середовища, зміни купівельного попиту, зростання закупівельних цін, посилення конкуренції та збільшення операційних витрат торговельні підприємства повинні постійно шукати резерви підвищення прибутковості. Недостатньо лише нарощувати товарооборот, оскільки збільшення обсягів продажу не завжди забезпечує зростання чистого прибутку. Важливим є поєднання зростання реалізації з контролем витрат, оптимізацією товарних запасів, підвищенням маржинальності асортименту та ефективним використанням активів і власного капіталу.

Проблематика оцінки прибутковості та рентабельності підприємства досліджувалася багатьма вітчизняними й зарубіжними науковцями. У наукових працях розглядаються сутність прибутку, фактори його формування, методичні підходи до аналізу рентабельності, оцінка фінансових результатів, ділової активності та фінансового стану підприємства. Разом із тим практична оцінка прибутковості конкретного торговельного підприємства потребує врахування його галузевої специфіки, структури товарообороту, особливостей формування запасів, витрат обігу та фактичних фінансових результатів.

Саме тому важливим є не лише теоретичне узагальнення сутності прибутковості, а й проведення комплексного аналізу її формування на прикладі конкретного підприємства. У межах даної кваліфікаційної роботи таким підприємством обрано ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА», діяльність якого пов'язана з реалізацією лакофарбової продукції, будівельних матеріалів і супутніх товарів. Оцінка результатів діяльності підприємства за 2023–2025 рр. дає змогу виявити основні проблеми, визначити резерви підвищення прибутковості та обґрунтувати практичні заходи щодо зростання прибутку і рентабельності.

Метою кваліфікаційної роботи є оцінка прибутковості торговельного підприємства та обґрунтування напрямів її підвищення на прикладі ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

Для досягнення поставленої мети у роботі визначено такі завдання:

дослідити економічну сутність прибутку, прибутковості та рентабельності торговельного підприємства;

розглянути фактори, що впливають на формування прибутковості підприємства;

узагальнити методичні підходи до оцінки прибутковості та рентабельності;

надати організаційно-економічну характеристику ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»;

проаналізувати основні техніко-економічні показники діяльності підприємства за 2023–2025 рр.;

оцінити активи, джерела їх формування, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість і ділову активність підприємства;

провести поглиблений аналіз показників рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»;

здійснити факторний аналіз зміни чистого прибутку підприємства;

визначити основні напрями підвищення прибутковості підприємства;

розрахувати економічний ефект від запропонованих заходів та їх вплив на прибуток і рентабельність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

Об'єктом дослідження є процес формування прибутковості торговельного підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти оцінки прибутковості торговельного підприємства і розроблення напрямів її підвищення.

Базою дослідження є ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА», яке здійснює діяльність у сфері торгівлі лакофарбовими матеріалами, будівельними матеріалами та супутньою продукцією.

У процесі написання кваліфікаційної роботи використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження. Метод теоретичного узагальнення застосовано для розкриття сутності прибутку, прибутковості та рентабельності підприємства. Метод аналізу і синтезу використано для систематизації факторів, що впливають на прибутковість торговельного підприємства. Метод порівняння застосовано для оцінки динаміки показників діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. Горизонтальний аналіз використано для визначення абсолютних і відносних змін фінансово-економічних показників. Коефіцієнтний метод застосовано для оцінки ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємства. Факторний аналіз використано для визначення впливу товарообороту та рентабельності товарообороту на зміну чистого прибутку. Графічний метод застосовано для наочного відображення динаміки основних показників. Розрахунково-аналітичний метод використано для обґрунтування ефективності запропонованих заходів.

Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів із питань прибутковості, рентабельності, фінансового аналізу та діяльності торговельних підприємств, методичні матеріали щодо виконання кваліфікаційної роботи, а також фінансова звітність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. У роботі використано дані балансу, звіту про фінансові результати та результати власних розрахунків автора.

У процесі підготовки кваліфікаційної роботи здобувачем

використовувалися сучасні цифрові інструменти для пошуку, систематизації та технічного опрацювання інформації. Використання таких інструментів мало допоміжний характер; остаточний зміст роботи, добір інформаційної бази, виконання розрахунків, інтерпретація результатів і формулювання висновків здійснено здобувачем самостійно.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих підходів для оцінки прибутковості торговельного підприємства, виявлення проблемних напрямів його діяльності та обґрунтування заходів щодо підвищення прибутку і рентабельності. Результати проведеного аналізу можуть бути використані для активізації продажів, оптимізації товарних запасів, скорочення витрат обігу, покращення управління оборотними активами та підвищення ефективності використання власного капіталу.

Апробація результатів дослідження. Окремі положення кваліфікаційної роботи були апробовані шляхом підготовки тез доповіді на тему «Оцінка прибутковості та рентабельності торговельного підприємства», опублікованих у матеріалах Міжнародної науково-технічної конференції «Наука, промисловість, суспільство» на базі Криворізького національного університету. У тезах висвітлено питання оцінки прибутковості та рентабельності торговельного підприємства, визначено основні показники їх аналізу, обґрунтовано значення товарообороту, прибутку, витрат і рентабельності у формуванні фінансових результатів, а також окреслено напрями підвищення прибутковості підприємства.

Публікації. За результатами дослідження опубліковано тези доповіді: Короленко О. Б., Медвідь В. С. Оцінка прибутковості та рентабельності торговельного підприємства. Наука, промисловість, суспільство : матеріали Міжнародної науково-технічної конференції. Кривий Ріг : Криворізький національний університет, 2026. С. 364.

Логіка дослідження зумовила структуру кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел

і додатків. У першому розділі розкрито теоретико-методичні основи оцінки прибутковості торговельного підприємства. У другому розділі проведено аналіз прибутковості та фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». У третьому розділі обґрунтовано напрями підвищення прибутковості підприємства та розраховано економічну ефективність запропонованих заходів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ПРИБУТКОВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність прибутку та прибутковості торговельного підприємства

Прибутковість є однією з ключових характеристик діяльності підприємства, оскільки вона відображає здатність суб'єкта господарювання не лише здійснювати реалізацію товарів, робіт чи послуг, а й отримувати позитивний фінансовий результат. Для торговельного підприємства питання прибутковості має особливе значення, адже його діяльність безпосередньо пов'язана з формуванням товарообороту, закупівлею товарів, організацією продажів, управлінням товарними запасами, витратами обігу та розрахунками з покупцями і постачальниками [3; 11; 15; 23].

У загальному розумінні прибуток є частиною доходу підприємства, що залишається після покриття витрат, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності. Він виступає кінцевим фінансовим результатом роботи підприємства та показує, наскільки ефективно воно організовує свою діяльність. Якщо дохід характеризує обсяг надходжень від реалізації, то прибуток показує реальний економічний результат після врахування витрат [1; 25; 35].

Для торговельного підприємства джерелом формування прибутку є насамперед товарооборот. Саме обсяг реалізації товарів створює основу для отримання валового прибутку. Водночас сам по собі високий товарооборот ще не гарантує високої прибутковості. Підприємство може збільшувати обсяги продажів, але при цьому мати низьку торговельну маржу, високі витрати на зберігання, доставку, рекламу, оплату праці або значні втрати від неефективного управління запасами. Тому прибутковість потрібно розглядати

не тільки через обсяг реалізації, а й через співвідношення доходів, витрат і ресурсів [2; 10; 24].

У діяльності торговельного підприємства прибуток виконує кілька важливих функцій. По-перше, він є показником результативності господарської діяльності. По-друге, прибуток виступає джерелом самофінансування, оскільки може спрямовуватися на поповнення оборотних коштів, оновлення матеріально-технічної бази, розширення асортименту, розвиток каналів збуту та маркетингові заходи. По-третє, прибуток є основою для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, власниками, працівниками та іншими зацікавленими сторонами [4; 12; 22].

Прибуток торговельного підприємства формується під впливом багатьох чинників. До основних внутрішніх чинників належать обсяг товарообороту, структура асортименту, рівень торговельної націнки, собівартість реалізованих товарів, витрати обігу, швидкість обороту товарних запасів, продуктивність праці персоналу, якість організації продажів і рівень дебіторської заборгованості. Зовнішніми чинниками є купівельний попит, рівень конкуренції, зміна закупівельних цін, інфляція, логістичні умови, сезонність попиту та загальна економічна ситуація [14; 21; 27].

Особливістю торговельного підприємства є те, що значна частина його ресурсів зосереджена в оборотних активах, передусім у товарних запасах і дебіторській заборгованості. Тому прибутковість залежить не лише від того, скільки товарів підприємство реалізує, а й від того, як швидко ці товари перетворюються у грошові кошти. Надмірне накопичення запасів може призводити до заморожування коштів, збільшення витрат на зберігання та зниження ліквідності. У свою чергу, значна дебіторська заборгованість уповільнює надходження коштів і може обмежувати можливості підприємства своєчасно закуповувати нові товари [16; 24; 32].

Прибутковість тісно пов'язана з поняттям рентабельності. Якщо прибуток є абсолютним показником і вимірюється у грошовому вираженні, то рентабельність є відносним показником, який показує рівень прибутку щодо

певної бази порівняння: товарообороту, собівартості, активів, власного капіталу або витрат. Саме тому для повної оцінки прибутковості недостатньо аналізувати лише суму прибутку. Необхідно також визначати, скільки прибутку підприємство отримує з кожної гривні товарообороту, витрат, активів або власного капіталу [5; 13; 19; 20].

Для торговельного підприємства особливо важливими є показники рентабельності товарообороту, рентабельності реалізованих товарів, рентабельності операційної діяльності, рентабельності активів і рентабельності власного капіталу. Рентабельність товарообороту показує, яка частина чистого прибутку припадає на обсяг реалізації товарів. Рентабельність реалізованих товарів характеризує ефективність співвідношення валового прибутку і собівартості реалізації. Рентабельність активів показує, наскільки ефективно підприємство використовує своє майно, а рентабельність власного капіталу відображає дохідність коштів, вкладених власниками [5; 13; 19; 20].

Отже, прибутковість торговельного підприємства є комплексною характеристикою, яка поєднує обсяг товарообороту, величину прибутку, рівень витрат, ефективність використання ресурсів і здатність підприємства забезпечувати стабільний фінансовий результат. Її оцінка має здійснюватися не ізольовано, а через систему взаємопов'язаних показників, що дозволяють визначити як абсолютний результат діяльності, так і відносний рівень ефективності [2; 10; 36].

Для узагальнення змісту основних понять, пов'язаних з оцінкою прибутковості торговельного підприємства, доцільно систематизувати їх у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні підходи до розуміння прибутку та прибутковості підприємства

Поняття	Зміст	Значення для торговельного підприємства
Дохід	Загальна сума надходжень від реалізації товарів, робіт або послуг	Характеризує обсяг діяльності та масштаби реалізації
Товарооборот	Обсяг реалізації товарів у грошовому вираженні	Є базою формування валового і чистого прибутку

Продовження табл.1.1.

Поняття	Зміст	Значення для торговельного підприємства
Валовий прибуток	Різниця між товарооборотом і собівартістю реалізованих товарів	Показує результат основної торговельної діяльності
Операційний прибуток	Фінансовий результат від основної діяльності після врахування операційних доходів і витрат	Відображає ефективність поточної діяльності підприємства
Чистий прибуток	Кінцевий фінансовий результат після оподаткування	Є джерелом розвитку, самофінансування і зростання власного капіталу
Прибутковість	Здатність підприємства формувати прибуток у процесі діяльності	Показує загальну результативність торговельної діяльності
Рентабельність	Відносний показник прибутковості щодо товарообороту, витрат, активів або капіталу	Дозволяє оцінити ефективність використання доходів і ресурсів

Джерело: складено автором на основі [12; 13; 25; 35]

Зміст понять, поданих у табл. 1.1, показує, що прибутковість не зводиться лише до факту отримання прибутку. Для торговельного підприємства важливо не тільки мати позитивний фінансовий результат, а й розуміти, за рахунок чого він сформований: обсягу товарообороту, рівня торговельної націнки, структури асортименту, витрат або швидкості обороту товарних запасів. Тому оцінювання прибутковості має поєднувати аналіз абсолютної суми прибутку та відносних показників рентабельності [12; 13].

У межах даної роботи прибутковість ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно розглядати як здатність підприємства формувати чистий прибуток у процесі реалізації лакофарбової продукції, будівельних матеріалів та супутніх товарів. При цьому основним результативним показником діяльності виступає товарооборот, оскільки саме він відображає масштаби торговельної діяльності підприємства та створює базу для формування прибутку.

Фактори, що впливають на прибутковість торговельного підприємства, доцільно поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори

безпосередньо залежать від управлінських рішень підприємства, тому саме вони можуть бути об'єктом впливу під час розроблення заходів щодо підвищення прибутковості. Зовнішні фактори підприємство не може повністю контролювати, однак повинно враховувати їх під час формування асортиментної, цінової, збутової та фінансової політики.

Для торговельного підприємства особливе значення мають ті фактори, які впливають на товарооборот, торговельну маржу, собівартість реалізованих товарів, витрати обігу та швидкість обороту товарних запасів. Якщо підприємство нарощує товарооборот, але одночасно збільшує витрати або накопичує надлишкові запаси, то це може не привести до зростання прибутковості. Саме тому аналіз факторів прибутковості має охоплювати не лише доходи, а й витрати, активи, капітал і оборотність ресурсів.

Таблиця 1.2 – Фактори впливу на прибутковість торговельного підприємства

Група факторів	Фактор	Характер впливу на прибутковість
Внутрішні	Обсяг товарообороту	Визначає масштаби реалізації товарів і формує базу для отримання валового та чистого прибутку
Внутрішні	Структура асортименту	Впливає на рівень торговельної маржі та частку більш прибуткових товарних груп
Внутрішні	Торговельна націнка	Визначає різницю між ціною закупівлі та ціною реалізації товарів
Внутрішні	Собівартість реалізованих товарів	Безпосередньо впливає на величину валового прибутку
Внутрішні	Витрати обігу	Зменшують фінансовий результат і впливають на чистий прибуток
Внутрішні	Управління товарними запасами	Визначає швидкість обороту коштів, рівень витрат на зберігання та ризик залежування товарів
Внутрішні	Дебіторська заборгованість	Впливає на своєчасність надходження коштів і платоспроможність підприємства
Внутрішні	Продуктивність праці	Характеризує обсяг товарообороту або прибутку в розрахунку на одного працівника
Внутрішні	Організація збуту	Впливає на кількість покупців, обсяги продажу та ефективність просування товарів
Зовнішні	Купівельний попит	Визначає можливості збільшення товарообороту
Зовнішні	Конкуренція	Впливає на цінову політику, асортимент і рівень торговельної націнки

Продовження табл.1.2.

Група факторів	Фактор	Характер впливу на прибутковість
Зовнішні	Закупівельні ціни постачальників	Формують собівартість реалізованих товарів
Зовнішні	Інфляція	Впливає на витрати підприємства, ціни реалізації та платоспроможність покупців
Зовнішні	Логістичні умови	Визначають витрати на доставку, строки постачання та стабільність товарного забезпечення
Зовнішні	Сезонність попиту	Може спричиняти коливання товарообороту та потребу в різному обсязі запасів

Джерело: складено автором на основі [4; 14; 16; 21; 22; 27]

Наведені у табл. 1.2 фактори показують, що прибутковість торговельного підприємства формується під впливом багатьох взаємопов'язаних умов. Найбільш керованими для підприємства є внутрішні фактори: асортиментна політика, рівень витрат, організація продажів, управління запасами та дебіторською заборгованістю. Саме ці напрями можуть бути використані як основа для розроблення заходів щодо підвищення прибутковості [14; 22; 27].

Особливу увагу торговельне підприємство повинно приділяти управлінню товарними запасами. Запаси забезпечують безперервність продажів, однак їх надмірне накопичення призводить до відволікання коштів з обороту. Якщо товари реалізуються повільно, підприємство втрачає можливість швидко перетворювати вкладені ресурси у грошові надходження. Це негативно впливає на ліквідність, платоспроможність і кінцеву прибутковість [16; 24; 32].

Не менш важливим є контроль витрат обігу. До них належать витрати, пов'язані з організацією продажів, зберіганням товарів, транспортуванням, рекламою, оплатою праці, обслуговуванням клієнтів та іншими процесами, які забезпечують торговельну діяльність. Навіть за стабільного товарообороту зростання таких витрат може зменшувати чистий прибуток і рентабельність продажу [21; 22; 30].

Важливу роль відіграє також асортиментна політика. Для підвищення прибутковості підприємство має не лише розширювати кількість товарних

позицій, а й оцінювати їх маржинальність, швидкість реалізації та попит. Наявність у структурі реалізації більш прибуткових товарів дає змогу збільшити валовий прибуток без надмірного нарощування товарообороту [14; 27].

Отже, прибутковість торговельного підприємства залежить від здатності підприємства поєднувати зростання товарообороту з контролем витрат, ефективним управлінням запасами, підтриманням оптимальної структури асортименту та забезпеченням своєчасного надходження коштів від покупців. Саме комплексне врахування цих факторів дозволяє не лише отримувати прибуток, а й підтримувати стабільний рівень рентабельності [4; 12; 14; 22].

1.2. Методичні підходи до оцінки прибутковості та рентабельності підприємства

Оцінка прибутковості підприємства потребує використання системи показників, які дозволяють дослідити як абсолютний фінансовий результат, так і відносний рівень ефективності діяльності. Абсолютні показники відображають суму отриманого прибутку, тоді як відносні показники показують, наскільки ефективно підприємство використовує товарооборот, витрати, активи та капітал для формування прибутку [2; 10; 24; 36].

Для торговельного підприємства методика оцінки прибутковості повинна враховувати специфіку його діяльності. Основним результативним показником є товарооборот, оскільки саме він характеризує обсяг реалізації товарів. Проте сам по собі товарооборот не дає повного уявлення про прибутковість. Його необхідно аналізувати разом із собівартістю реалізованих товарів, валовим прибутком, операційними витратами, чистим прибутком і показниками рентабельності [3; 11; 15; 23].

Оцінку прибутковості доцільно здійснювати за кількома напрямками:
аналіз динаміки товарообороту, собівартості та валового прибутку;

аналіз формування фінансового результату до оподаткування і чистого прибутку;

оцінка рентабельності продажу, витрат, активів і власного капіталу;

аналіз оборотності товарних запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості;

визначення факторів, які вплинули на зміну чистого прибутку;

обґрунтування резервів підвищення прибутковості.

Основні показники, які використовуються для оцінки прибутковості торговельного підприємства, наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні показники оцінки прибутковості торговельного підприємства

Показник	Формула / порядок визначення	Економічний зміст
Товарооборот	Обсяг реалізації товарів у грошовому вираженні	Характеризує масштаби торговельної діяльності
Собівартість реалізованих товарів	Вартість товарів, реалізованих покупцям	Визначає витратну основу формування валового прибутку
Валовий прибуток	Товарооборот – собівартість реалізованих товарів	Показує результат основної торговельної діяльності
Фінансовий результат до оподаткування	Доходи підприємства – витрати підприємства	Характеризує прибуток до сплати податку
Чистий прибуток	Фінансовий результат до оподаткування – податок на прибуток	Відображає кінцевий фінансовий результат діяльності
Рентабельність товарообороту	Чистий прибуток / товарооборот × 100	Показує, скільки чистого прибутку припадає на 100 грн товарообороту
Валова рентабельність продажу	Валовий прибуток / товарооборот × 100	Характеризує частку валового прибутку в товарообороті
Рентабельність реалізованих товарів	Валовий прибуток / собівартість реалізованих товарів × 100	Показує ефективність реалізації товарів відносно їх собівартості
Рентабельність активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість активів × 100	Характеризує ефективність використання майна підприємства
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / середньорічний власний капітал × 100	Показує дохідність власних фінансових ресурсів
Рентабельність оборотних активів	Чистий прибуток / середньорічна вартість оборотних активів × 100	Відображає прибутковість ресурсів, що забезпечують поточну діяльність

Продовження табл.1.3.

Показник	Формула / порядок визначення	Економічний зміст
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованих товарів / середньорічна вартість запасів	Показує швидкість обертання товарних запасів
Період обороту запасів	360 / коефіцієнт оборотності запасів	Відображає тривалість перебування коштів у товарній формі
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Товарооборот / середньорічна дебіторська заборгованість	Показує швидкість погашення заборгованості покупцями

Джерело: складено автором на основі [2; 10; 24; 36; 38]

Система показників, подана в табл. 1.3, охоплює як результативні, так і відносні характеристики прибутковості. Показники товарообороту, собівартості, валового і чистого прибутку дають змогу визначити абсолютний результат діяльності. Показники рентабельності показують відносну ефективність, тобто дозволяють оцінити, скільки прибутку підприємство отримує з певної бази: товарообороту, витрат, активів або власного капіталу [2; 10; 24; 36].

У межах оцінки прибутковості важливо враховувати, що збільшення чистого прибутку може бути досягнуте різними шляхами. Перший шлях – нарощування товарообороту. Другий – підвищення торговельної маржі. Третій – скорочення витрат. Четвертий – прискорення оборотності запасів і дебіторської заборгованості. Найбільш стійкий результат підприємство отримує тоді, коли ці напрями реалізуються одночасно.

Серед наведених показників окремо слід виділити рентабельність товарообороту, оскільки вона безпосередньо пов'язує чистий прибуток із масштабом реалізації товарів. Цей показник безпосередньо пов'язує чистий прибуток із масштабом торговельної діяльності. Якщо товарооборот зростає, але рентабельність продажу знижується, це означає, що підприємство отримує менше прибутку з кожної гривні реалізації. Така ситуація може свідчити про зростання витрат, зниження торговельної націнки або погіршення структури

асортименту.

Рентабельність активів і власного капіталу дозволяє оцінити прибутковість підприємства з позиції використання ресурсів. Для торговельного підприємства це особливо важливо, оскільки значна частина його ресурсів зосереджена в оборотних активах. Якщо активи збільшуються швидше, ніж прибуток, то їх віддача зменшується. Це може свідчити про накопичення запасів, уповільнення оборотності або неефективне використання ресурсної бази.

Крім рентабельності, важливим елементом методики є аналіз оборотності. Прибутковість торговельного підприємства залежить не лише від маржі, а й від швидкості обороту товарів. Підприємство може мати невисоку маржу, але за рахунок швидкої оборотності товарів забезпечувати достатній прибуток. І навпаки, висока маржа за умов повільної реалізації товарів може не забезпечити бажаного фінансового результату.

Тому оцінка прибутковості торговельного підприємства повинна поєднувати аналіз прибутку, рентабельності та ділової активності. Завдяки такому поєднанню можна не лише зафіксувати зміну прибутку, а й пояснити її причини.

Після визначення загальної системи показників доцільно окремо розглянути рентабельність, оскільки саме вона дає змогу оцінити прибутковість у відносному вимірі. Для поглибленого аналізу показники рентабельності можна згрупувати за трьома напрямками: витратні, ресурсні та дохідні. Такий поділ дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує витрати, активи, капітал і товарооборот для формування прибутку.

Таблиця 1.4 – Групування показників рентабельності торговельного підприємства

Група показників	Показник	Формула	Економічний зміст
Витратні показники	Рентабельність реалізованих товарів	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованих товарів}} \times 100$	Показує, скільки валового прибутку припадає на 100 грн собівартості реалізованих товарів
Витратні показники	Рентабельність операційної діяльності	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Операційні витрати}} \times 100$	Характеризує прибутковість основної діяльності відносно понесених операційних витрат
Витратні показники	Рентабельність господарської діяльності	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Загальні витрати}} \times 100$	Показує ефективність усієї господарської діяльності підприємства
Витратні показники	Коефіцієнт покриття витрат	Доходи / Витрати	Показує, скільки доходів припадає на 1 грн витрат
Ресурсні показники	Рентабельність активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \times 100$	Характеризує ефективність використання майна підприємства
Ресурсні показники	Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічний власний капітал}} \times 100$	Показує дохідність власних фінансових ресурсів підприємства
Ресурсні показники	Рентабельність оборотних активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}} \times 100$	Відображає прибутковість ресурсів, що забезпечують поточну торговельну діяльність
Ресурсні показники	Рентабельність необоротних активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість необоротних активів}} \times 100$	Показує ефективність використання довгострокових активів
Дохідні показники	Валова рентабельність продажу	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Товарооборот}} \times 100$	Характеризує частку валового прибутку в товарообороті
Дохідні показники	Чиста рентабельність продажу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Товарооборот}} \times 100$	Показує, скільки чистого прибутку припадає на 100 грн товарообороту
Дохідні показники	Рентабельність операційного доходу	$\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Операційний дохід}} \times 100$	Відображає прибутковість операційної діяльності
Дохідні показники	Рентабельність сукупних доходів	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Сукупні доходи}} \times 100$	Характеризує здатність підприємства формувати прибуток із загальної суми доходів

Джерело: складено автором на основі [5; 13; 19; 20; 39]

Наведене групування показників рентабельності дозволяє комплексно оцінити прибутковість торговельного підприємства. Якщо аналізувати лише чисту рентабельність продажу, можна побачити прибутковість товарообороту, але не визначити, наскільки ефективно використовуються активи або власний капітал. Якщо ж обмежитися тільки рентабельністю активів, поза увагою залишиться ефективність формування прибутку від реалізації товарів. Тому в аналітичній частині роботи доцільно поєднувати кілька груп показників [5; 13; 19; 20].

Витратні показники мають важливе значення для торговельного підприємства, оскільки вони дозволяють оцінити, чи достатньо ефективно підприємство контролює собівартість і витрати обігу. Якщо рентабельність реалізованих товарів знижується, це може свідчити про зменшення торговельної націнки, зростання закупівельних цін або збільшення частки менш маржинальних товарів у структурі реалізації. Якщо знижується рентабельність операційної діяльності, це може означати, що операційні витрати зростають швидше, ніж прибуток [21; 22; 30].

Ресурсні показники рентабельності дають змогу визначити, наскільки ефективно підприємство використовує наявний майновий та фінансовий потенціал. Для торговельного підприємства особливо важливо аналізувати рентабельність оборотних активів, оскільки значна частина коштів зосереджується у товарних запасах, дебіторській заборгованості та грошових коштах. Якщо оборотні активи зростають, а чистий прибуток не збільшується відповідними темпами, це свідчить про погіршення їх віддачі [5; 20; 24; 32].

Дохідні показники рентабельності дозволяють оцінити, яку частину товарообороту підприємство перетворює у прибуток. Для торговельного підприємства це одна з найважливіших груп показників, оскільки вона безпосередньо пов'язує обсяг реалізації з фінансовим результатом. Зниження чистої рентабельності продажу може бути сигналом того, що підприємство продає товари з меншою маржею або має надмірні витрати, які зменшують кінцевий прибуток [4; 5; 12; 14].

Крім показників рентабельності, у методиці оцінки прибутковості важливо враховувати показники ділової активності. Вони характеризують швидкість обороту активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Для торгівлі це має принципове значення, оскільки прибутковість залежить не лише від рівня націнки, а й від того, як швидко товари реалізуються і як швидко кошти повертаються у господарський оборот.

Основні показники ділової активності, які доцільно використовувати під час оцінки прибутковості торговельного підприємства, наведено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Показники ділової активності, що впливають на прибутковість торговельного підприємства

Показник	Формула	Економічний зміст
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{Товарооборот}}{\text{Середньорічна вартість активів}}$	Показує, скільки гривень товарообороту припадає на 1 грн активів
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$\frac{\text{Товарооборот}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}}$	Характеризує швидкість використання оборотних ресурсів
Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізованих товарів}}{\text{Середньорічна вартість запасів}}$	Показує, скільки разів за період оновлюються товарні запаси
Період обороту запасів	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності запасів}}$	Визначає середню тривалість перебування коштів у товарній формі
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Товарооборот}}{\text{Середньорічна дебіторська заборгованість}}$	Характеризує швидкість погашення заборгованості покупцями
Період погашення дебіторської заборгованості	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$	Показує середній строк надходження коштів від покупців
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Собівартість реалізованих товарів}}{\text{Середньорічна кредиторська заборгованість}}$	Показує швидкість розрахунків підприємства з постачальниками
Операційний цикл	Період обороту запасів + Період погашення дебіторської заборгованості	Відображає тривалість перетворення товарів у грошові кошти
Фінансовий цикл	Операційний цикл – Період погашення кредиторської заборгованості	Показує період, протягом якого підприємство фінансує оборот власними коштами

Джерело: складено автором на основі [2; 10; 24; 32; 36].

Показники ділової активності є важливим доповненням до аналізу рентабельності. Якщо підприємство має достатній рівень рентабельності, але при цьому товарні запаси обертаються повільно, то частина коштів надовго вилучається з обороту. Це може обмежувати можливості закупівлі нових товарів, своєчасних розрахунків з постачальниками та підтримання стабільного товарообороту [16; 24; 32].

Операційний і фінансовий цикли дозволяють оцінити, наскільки швидко підприємство перетворює вкладені у товарні запаси кошти у грошові надходження. Збільшення операційного циклу означає, що товари довше перебувають у запасах або покупці повільніше погашають заборгованість. Збільшення фінансового циклу свідчить про те, що підприємству потрібно довше фінансувати свою поточну діяльність за рахунок власних коштів. Для торговельного підприємства така ситуація може негативно впливати на платоспроможність і прибутковість [24; 32; 37; 40].

Методика оцінки прибутковості також повинна передбачати факторний аналіз [13; 19; 20]. Він дає змогу визначити, які саме чинники найбільше вплинули на зміну прибутку. Для торговельного підприємства доцільно використовувати модель, у якій чистий прибуток залежить від товарообороту та рентабельності товарообороту.

Факторна модель чистого прибутку має такий вигляд:

$$\text{ЧП} = \text{ТО} \times \text{Рто} / 100, (1.1.)$$

де: ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

ТО – товарооборот підприємства, тис. грн;

Рто – рентабельність товарообороту за чистим прибутком, % [13; 19; 20].

Ця модель дозволяє визначити, за рахунок чого змінився чистий прибуток: через зміну обсягу реалізації товарів або через зміну прибутковості продажу. Якщо основний вплив має товарооборот, то першочерговим напрямом підвищення прибутку має бути активізація продажів. Якщо ж основний вплив має рентабельність товарообороту, підприємству необхідно

працювати над маржинальністю, собівартістю, операційними витратами та структурою асортименту.

Вплив зміни товарообороту можна визначити за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{то}} = (\text{ТО1} - \text{ТО0}) \times \text{Р}_{\text{то0}} / 100, (1.2.)$$

де: $\Delta\text{ЧП}_{\text{то}}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни товарообороту;

ТО1 – товарооборот звітного періоду;

ТО0 – товарооборот базового періоду;

$\text{Р}_{\text{то0}}$ – рентабельність товарообороту базового періоду.

Вплив зміни рентабельності товарообороту визначається за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{рто}} = \text{ТО1} \times (\text{Р}_{\text{то1}} - \text{Р}_{\text{то0}}) / 100, (1.3.)$$

де: $\Delta\text{ЧП}_{\text{рто}}$ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни рентабельності товарообороту;

$\text{Р}_{\text{то1}}$ – рентабельність товарообороту звітного періоду;

$\text{Р}_{\text{то0}}$ – рентабельність товарообороту базового періоду.

Загальна зміна чистого прибутку визначається як сума впливу двох факторів:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{ЧП}_{\text{то}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{рто}} (1.4.).$$

Застосування такого підходу є доцільним для торговельного підприємства, оскільки він пов'язує прибуток із двома ключовими характеристиками діяльності: масштабом реалізації та ефективністю продажу. Саме ця модель буде використана у третьому розділі роботи для визначення причин зміни чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» та обґрунтування напрямів підвищення прибутковості.

Оцінку прибутковості доцільно проводити у певній послідовності. Спочатку необхідно дослідити загальні економічні показники підприємства: товарооборот, собівартість, валовий прибуток, чистий прибуток, продуктивність праці та фондівіддачу. Потім слід проаналізувати склад

активів і джерела їх формування, оскільки вони створюють ресурсну базу діяльності підприємства. Далі доцільно оцінити ліквідність, фінансову стійкість і ділову активність. Завершальним етапом є поглиблений аналіз рентабельності та визначення резервів підвищення прибутковості.

Узагальнену послідовність оцінки прибутковості торговельного підприємства наведено в табл. 1.6.

Таблиця 1.6 – Послідовність оцінки прибутковості торговельного підприємства

Етап	Зміст етапу	Очікуваний результат
1	Аналіз організаційно-економічної характеристики підприємства	Визначення специфіки діяльності, асортименту, каналів збуту та основних умов формування прибутку
2	Аналіз техніко-економічних показників	Оцінка динаміки товарообороту, собівартості, прибутку, продуктивності праці та ефективності використання основних ресурсів
3	Аналіз активів і джерел їх формування	Визначення структури майна, ролі оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості та джерел фінансування
4	Оцінка ліквідності та платоспроможності	Визначення здатності підприємства своєчасно погашати поточні зобов'язання
5	Аналіз фінансової стійкості	Оцінка залежності підприємства від власних і залучених джерел фінансування
6	Аналіз ділової активності	Визначення швидкості обороту активів, запасів і заборгованості
7	Аналіз рентабельності	Оцінка прибутковості продажу, витрат, активів і капіталу
8	Факторний аналіз чистого прибутку	Визначення впливу товарообороту та рентабельності продажу на зміну прибутку
9	Обґрунтування напрямів підвищення прибутковості	Формування практичних заходів щодо зростання прибутку та рентабельності

Джерело: складено автором на основі [2; 10; 24; 36; 38].

Наведена послідовність дозволяє перейти від загальної характеристики підприємства до конкретних резервів підвищення прибутковості. Такий підхід є логічним, оскільки прибутковість залежить не лише від величини чистого прибутку, а й від стану активів, структури капіталу, швидкості обороту запасів, рівня витрат і здатності підприємства підтримувати стабільний товарооборот [2; 10; 24; 36].

У межах даної кваліфікаційної роботи оцінка прибутковості ТОВ «ВК-

ЛАКОФАРБА» буде здійснюватися за такою логікою. У другому розділі аналізуватимуться організаційно-економічна характеристика підприємства, основні техніко-економічні показники, активи, джерела фінансування, ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність і рентабельність. У третьому розділі на основі результатів аналізу буде проведено факторну оцінку зміни чистого прибутку, сформовано прогноз і розраховано ефективність заходів щодо підвищення прибутку та рентабельності підприємства.

Отже, методика оцінки прибутковості торговельного підприємства повинна бути комплексною. Вона має поєднувати аналіз товарообороту, прибутку, витрат, активів, капіталу, оборотності та рентабельності. Саме така система показників дозволяє не лише визначити рівень прибутковості підприємства, а й виявити причини її зміни та обґрунтувати практичні напрями підвищення фінансових результатів [2; 10; 24; 36; 38].

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

2.1. Організаційно-економічна характеристика та оцінка фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Об'єктом дослідження у кваліфікаційній роботі є Товариство з обмеженою відповідальністю «ВК-ЛАКОФАРБА». За даними фінансової звітності, підприємство зареєстроване за адресою: м. Київ, вул. Кирилівська, буд. 86, код ЄДРПОУ — 39348485. У 2025 році середньооблікова кількість працівників підприємства становила 9 осіб, що дає підстави характеризувати його як мале підприємство.

ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» функціонує у сфері торгівлі лакофарбовими матеріалами, будівельними матеріалами та супутньою продукцією. У дипломній роботі, виконаній на матеріалах цього підприємства, зазначено, що основними видами діяльності товариства є роздрібна торгівля фарбами, лаками, подібною продукцією, друкарською фарбою та мастиками; оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням; оптова торгівля хімічними продуктами; роздрібна торгівля будівельними матеріалами в спеціалізованих магазинах; інші види роздрібної торгівлі поза магазинами.

Отже, підприємство має торговельну спрямованість діяльності, що є важливим для подальшого аналізу прибутковості. Саме тому показник обсягу реалізації у роботі доцільно розглядати як товарооборот, оскільки він відображає масштаби торговельної діяльності, обсяг продажу товарів і є основною базою формування валового прибутку, операційного прибутку та чистого фінансового результату.

Асортимент ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» формується переважно з лакофарбової та супутньої будівельної продукції. До основних товарних груп

підприємства належать інтер'єрні фарби, фасадні фарби, фарби для розмітки доріг, лаки, емалі, ґрунтовки, ґрунт-емалі, колоранти, клеї, розчинники та інша супутня продукція. У попередніх дослідженнях по підприємству зазначено, що найбільшу частку у структурі реалізації займали лаки, фасадні та інтер'єрні фарби, а також колоранти; у подальшому зростала частка реалізації лаків, ґрунт-емалей та інтер'єрних фарб.

Продукція підприємства орієнтована як на кінцевих споживачів, які здійснюють ремонтні та будівельні роботи, так і на корпоративних покупців, будівельні організації, торговельних посередників та інших суб'єктів господарювання. Наявність оптового і роздрібного напрямів діяльності дає змогу підприємству працювати з різними сегментами ринку, розширювати клієнтську базу та підтримувати стабільний товарооборот.

Особливістю діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є поєднання продажу товарів із необхідністю ефективної організації постачання, зберігання та доставки продукції. У роботі, присвяченій логістичній діяльності підприємства, зазначено, що доставка сировини та вивіз продукції переважно здійснювалися орендованим транспортом або транспортом замовників продукції. Логістичний процес підприємства охоплює укладання контрактів із постачальниками, оплату сировини, її транспортування, виробництво та подальше відвантаження продукції споживачам.

Для просування продукції підприємство використовує різні маркетингові інструменти, зокрема рекламу, зв'язки з громадськістю, стимулювання продажу, роботу з персоналом, інтернет-маркетинг і контекстну рекламу. Такі інструменти мають важливе значення для торговельного підприємства, оскільки впливають на обсяг товарообороту, залучення нових покупців і формування попиту на продукцію.

У контексті підвищення прибутковості важливим напрямом розвитку підприємства може бути розширення каналів збуту. В одному з попередніх досліджень по ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» обґрунтовувалася доцільність створення інтернет-магазину як інноваційного методу продажу товарів.

Реалізація такого проєкту розглядалася як спосіб збільшення товарообороту, кількості покупців, частки постійних клієнтів і чистого прибутку підприємства.

Таким чином, ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є малим торговельним підприємством, діяльність якого зосереджена на реалізації лакофарбової продукції, будівельних матеріалів і супутніх товарів. Його прибутковість безпосередньо залежить від обсягу товарообороту, структури асортименту, рівня торговельної націнки, собівартості реалізованих товарів, витрат на збут, логістичних витрат і ефективності каналів продажу. Саме ці аспекти необхідно враховувати під час подальшого аналізу фінансових результатів, прибутковості та рентабельності підприємства.

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Показник	Характеристика
Повна назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю «ВК-ЛАКОФАРБА»
Скорочена назва	ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»
Код ЄДРПОУ	39348485
Місцезнаходження	м. Київ, вул. Кирилівська, буд. 86
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид підприємства за масштабом діяльності	Мале підприємство
Кількість працівників	10 осіб у 2023 р.; 9 осіб у 2024–2025 рр.
Сфера діяльності	Торгівля лакофарбовими матеріалами, будівельними матеріалами та супутньою продукцією
Основні товарні групи	Лаки, фасадні та інтер'єрні фарби, ґрунт-емалі, ґрунтовки, емалі, клеї, колоранти, розчинники, фарби для дорожньої розмітки, інша супутня продукція
Основні напрями реалізації	Оптова та роздрібна реалізація товарів, робота з кінцевими споживачами, торговельними посередниками, будівельними організаціями та іншими суб'єктами господарювання
Особливості організації продажів	Використання традиційних каналів збуту, маркетингових інструментів, стимулювання продажу та інтернет-маркетингу
Особливості логістики	Доставка сировини та продукції переважно здійснюється із залученням орендованого транспорту або транспорту замовників
Основний показник для аналізу діяльності	Товарооборот підприємства

Як видно з табл. 2.1, ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є малим підприємством, яке здійснює діяльність у сфері реалізації лакофарбової та супутньої будівельної продукції. За даними фінансової звітності, підприємство зареєстроване у м. Києві за адресою вул. Кирилівська, буд. 86, код ЄДРПОУ – 39348485. У 2023 р. кількість працівників становила 10 осіб, а у 2024–2025 рр. – 9 осіб, що підтверджує належність підприємства до малого бізнесу.

Асортимент підприємства охоплює лаки, інтер'єрні та фасадні фарби, ґрунт-емалі, ґрунтовки, емалі, клеї, колоранти, розчинники, фарби для розмітки доріг та іншу продукцію. У попередньому дослідженні по ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» зазначено, що найбільші зміни у структурі асортименту спостерігалися за такими товарними групами, як ґрунт-емалі, лаки, фасадні фарби, колоранти та ґрунтовки.

З огляду на специфіку діяльності підприємства, у подальшому аналізі показник чистого доходу від реалізації доцільно трактувати як товарооборот, оскільки для підприємств сфери підприємництва і торгівлі саме товарооборот характеризує обсяг реалізації товарів, масштаби торговельної діяльності та базу формування прибутку.

Важливою особливістю діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є залежність результатів роботи від організації збуту та логістики. У роботі, присвяченій логістичній діяльності підприємства, зазначено, що доставка сировини та вивіз продукції переважно здійснювалися орендованим транспортом або транспортом замовників. Це означає, що на прибутковість підприємства можуть суттєво впливати транспортні витрати, своєчасність постачання та ефективність організації доставки продукції покупцям.

Після загальної характеристики підприємства доцільно перейти до аналізу основних економічних показників його діяльності. Для торговельного підприємства ключовим результативним показником є товарооборот, оскільки саме він відображає масштаби реалізації товарів, інтенсивність комерційної діяльності та формує основу для отримання валового і чистого прибутку.

Оцінка динаміки товарообороту, собівартості реалізованих товарів,

валового прибутку, фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку дає змогу визначити, наскільки ефективно підприємство здійснювало торговельну діяльність у 2023–2025 рр. Також важливо врахувати зміну чисельності працівників, оскільки цей показник впливає на організацію продажів, продуктивність праці та рівень витрат підприємства.

Основні економічні показники діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка основних економічних показників діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Товарооборот, тис. грн	69 335,8	65 978,2	68 131,3	-1 204,5	98,3
Собівартість реалізованих товарів, тис. грн	55 609,7	54 501,9	55 508,2	-101,5	99,8
Валовий прибуток, тис. грн	13 726,1	11 476,3	12 623,1	-1 103,0	92,0
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	4 422,3	2 616,1	3 397,5	-1 024,8	76,8
Чистий прибуток, тис. грн	3 623,8	2 113,6	2 778,7	-845,1	76,7
Середньооблікова кількість працівників, осіб	10	9	9	-1	90,0
Продуктивність праці, тис. грн/особу	6 933,6	7 330,9	7 570,1	636,6	109,2
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	3 473,4	3 639,3	2 749,2	-724,2	79,1
Фондовіддача, грн/грн	20,0	18,1	24,8	4,8	124,1
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	34 434,1	41 311,9	43 193,9	8 759,9	125,4
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,01	1,60	1,58	-0,44	78,4
Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	8 348,7	10 893,4	10 451,1	2 102,4	125,2

Продовження табл.2.1.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Середньорічна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	15 188,9	14 834,6	13 539,3	-1 649,6	89,1
Рентабельність товарообороту, %	5,2	3,2	4,1	-1,1 в.п.	78,0
Рентабельність реалізованих товарів, %	24,7	21,1	22,7	-2,0 в.п.	92,2
Рентабельність активів, %	9,4	4,7	6,0	-3,4 в.п.	64,0
Рентабельність власного капіталу, %	20,1	8,9	10,4	-9,6 в.п.	51,9

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

За даними табл. 2.2 видно, що у 2023–2025 рр. ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» зберігало прибуткову діяльність, однак динаміка основних техніко-економічних показників була нерівномірною. Товарооборот підприємства у 2025 р. становив 68 131,3 тис. грн, що на 1 204,5 тис. грн, або на 1,7%, менше порівняно з 2023 р. Водночас у 2024 р. спостерігалось зниження товарообороту до 65 978,2 тис. грн, після чого у 2025 р. відбулося часткове відновлення обсягу реалізації.

Собівартість реалізованих товарів у 2025 р. становила 55 508,2 тис. грн, що лише на 101,5 тис. грн менше, ніж у 2023 р. Темп зростання собівартості склав 99,8%, тоді як темп зростання товарообороту — 98,3%. Це свідчить про те, що витрати на реалізовані товари скорочувалися повільніше, ніж обсяг реалізації, що негативно вплинуло на формування валового прибутку підприємства.

Валовий прибуток ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» зменшився з 13 726,1 тис. грн у 2023 р. до 12 623,1 тис. грн у 2025 р. Абсолютне скорочення становило 1 103,0 тис. грн, або 8,0%. Така динаміка свідчить про зниження торговельної маржі підприємства, що може бути пов'язано зі зміною структури

товарообороту, збільшенням частки менш маржинальних товарів або зростанням закупівельних цін.

Фінансовий результат до оподаткування у 2025 р. становив 3 397,5 тис. грн, що на 1 024,8 тис. грн менше, ніж у 2023 р. Чистий прибуток також знизився: з 3 623,8 тис. грн у 2023 р. до 2 778,7 тис. грн у 2025 р. Незважаючи на те, що у 2025 р. чистий прибуток зріс порівняно з 2024 р., його рівень залишався нижчим за показник 2023 р. Це свідчить про неповне відновлення прибутковості підприємства після погіршення результатів у 2024 р.

Позитивною тенденцією є зростання продуктивності праці. У 2023 р. на одного працівника припадало 6 933,6 тис. грн товарообороту, а у 2025 р. — 7 570,1 тис. грн. Приріст становив 636,6 тис. грн на одну особу, або 9,2%. Це пояснюється тим, що кількість працівників скоротилася з 10 до 9 осіб, тоді як обсяг товарообороту зменшився менш суттєво.

Середньорічна вартість основних засобів зменшилася з 3 473,4 тис. грн у 2023 р. до 2 749,2 тис. грн у 2025 р. Водночас фондівдача зросла з 20,0 грн до 24,8 грн товарообороту на 1 грн основних засобів. З одного боку, це свідчить про підвищення інтенсивності використання основних засобів, з іншого — така динаміка значною мірою зумовлена скороченням їх середньорічної вартості.

Негативною тенденцією є зростання середньорічної вартості оборотних активів на фоні зменшення товарообороту. У 2025 р. середньорічна вартість оборотних активів становила 43 193,9 тис. грн, що на 8 759,9 тис. грн, або на 25,4%, більше порівняно з 2023 р. Унаслідок цього коефіцієнт оборотності оборотних активів знизився з 2,01 до 1,58 оборотів. Це означає, що оборотні кошти підприємства стали використовуватися менш ефективно.

Середньорічна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла з 8 348,7 тис. грн у 2023 р. до 10 451,1 тис. грн у 2025 р., тобто на 2 102,4 тис. грн, або на 25,2%. Водночас середньорічна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася з 15 188,9 тис. грн до 13 539,3 тис. грн. Така ситуація свідчить про те, що підприємство більше відволікає коштів у

розрахунки з покупцями, одночасно зменшуючи обсяг фінансування за рахунок постачальників.

Показники рентабельності підтверджують зниження ефективності діяльності порівняно з 2023 р. Рентабельність товарообороту зменшилася з 5,2% до 4,1%, рентабельність реалізованих товарів — з 24,7% до 22,7%, рентабельність активів — з 9,4% до 6,0%, а рентабельність власного капіталу — з 20,1% до 10,4%. Отже, підприємство залишається прибутковим, проте рівень віддачі від товарообороту, активів і власного капіталу у 2025 р. був нижчим, ніж у 2023 р.

Для наочного відображення зміни основних результативних показників діяльності підприємства побудуємо рис. 2.1

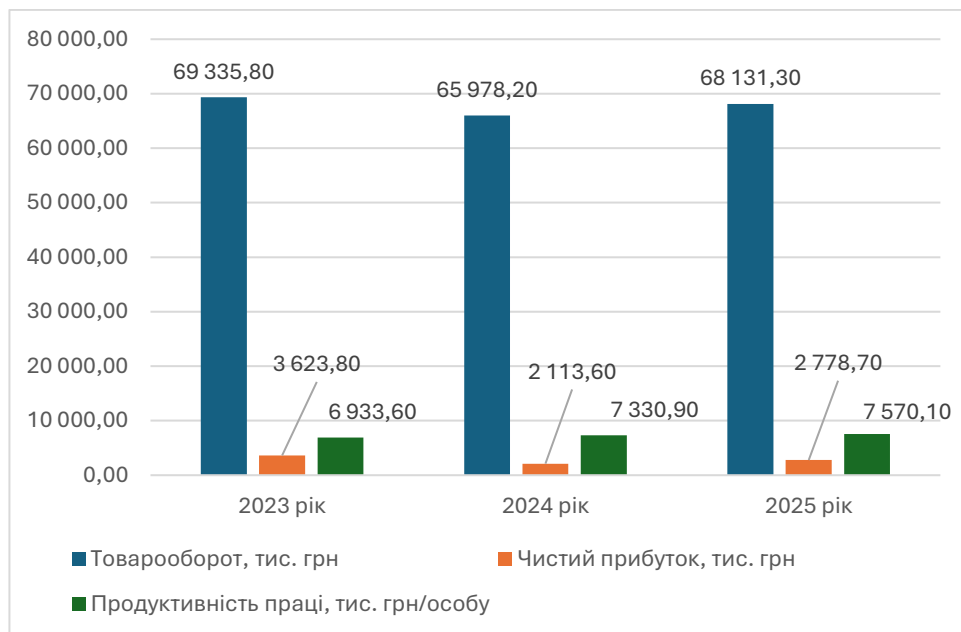


Рисунок 2.1 – Динаміка товарообороту, чистого прибутку та продуктивності праці ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Як видно з рис. 2.1, товарооборот і чистий прибуток підприємства у 2023–2025 рр. змінювалися нестабільно. У 2024 р. відбулося зниження обох показників, що свідчить про погіршення результатів торговельної діяльності. У 2025 р. товарооборот і чистий прибуток частково зросли, однак не досягли рівня 2023 р. На відміну від них, продуктивність праці мала стійку тенденцію до зростання, що пов'язано зі скороченням чисельності працівників та

збереженням відносно високого обсягу товарообороту.

Отже, проведений аналіз техніко-економічних показників свідчить, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» має позитивні передумови для розвитку, зокрема стабільний товарооборот, прибуткову діяльність і зростання продуктивності праці. Водночас проблемними аспектами залишаються зниження чистого прибутку порівняно з 2023 р., уповільнення оборотності оборотних активів, зростання дебіторської заборгованості та зменшення рівня рентабельності.

Для поглиблення аналізу необхідно дослідити склад і динаміку активів підприємства, оскільки саме вони формують ресурсну базу торговельної діяльності. Для торговельного підприємства особливе значення мають оборотні активи, зокрема товарні запаси, дебіторська заборгованість і грошові кошти, адже вони безпосередньо забезпечують процес закупівлі, реалізації товарів і надходження коштів від покупців.

Динаміку активів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка активів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Необоротні активи, тис. грн	4 380,2	3 567,6	2 508,6	-1 871,6	57,3
Оборотні активи, тис. грн	40 159,4	42 464,4	43 923,4	3 764,0	109,4
Запаси, тис. грн	23 963,4	25 954,8	29 965,9	6 002,5	125,0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	10 433,2	11 353,5	9 548,7	-884,5	91,5
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	3 692,2	2 848,2	3 565,6	-126,6	96,6
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	1 839,5	2 073,0	805,0	-1 034,5	43,8
Баланс, тис. грн	44 539,6	46 032,0	46 432,0	1 892,4	104,2

За даними табл. 2.3 можна зробити висновок, що загальна вартість активів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» протягом 2023–2025 рр. зросла з 44 539,6 тис. грн до 46 432,0 тис. грн. Абсолютне збільшення становило 1 892,4 тис. грн, або 4,2%. Отже, підприємство наростило загальний обсяг ресурсів, які

використовуються у господарській діяльності.

Водночас структура активів змінилася нерівномірно. Необоротні активи зменшилися з 4 380,2 тис. грн у 2023 р. до 2 508,6 тис. грн у 2025 р. Скорочення становило 1 871,6 тис. грн, або 42,7%. Така динаміка може бути пов'язана зі зносом основних засобів, зменшенням їх залишкової вартості або недостатнім оновленням матеріально-технічної бази підприємства.

Оборотні активи, навпаки, зросли з 40 159,4 тис. грн до 43 923,4 тис. грн. Їх збільшення становило 3 764,0 тис. грн, або 9,4%. Для торговельного підприємства це є закономірним, оскільки основна частина ресурсів зосереджується саме в оборотних активах: товарних запасах, дебіторській заборгованості та грошових коштах.

Найбільше зростання спостерігалось за запасами. У 2023 р. їх вартість становила 23 963,4 тис. грн, а у 2025 р. — 29 965,9 тис. грн. Абсолютне збільшення запасів склало 6 002,5 тис. грн, або 25,0%. З одного боку, зростання запасів може свідчити про розширення асортименту, підготовку до збільшення обсягів реалізації або формування страхових товарних залишків. З іншого боку, надмірне накопичення запасів може негативно впливати на прибутковість, оскільки кошти підприємства відволікаються з обороту, зростають витрати на зберігання, а також підвищується ризик залежування окремих товарних позицій.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги у 2025 р. становила 9 548,7 тис. грн, що на 884,5 тис. грн менше, ніж у 2023 р. Така динаміка є позитивною, оскільки свідчить про певне покращення розрахункової дисципліни покупців або скорочення продажів із відстроченням платежу. Проте обсяг дебіторської заборгованості залишається значним, тому підприємству необхідно контролювати строки її погашення.

Негативним моментом є скорочення грошових коштів та їх еквівалентів. У 2023 р. вони становили 1 839,5 тис. грн, у 2024 р. зросли до 2 073,0 тис. грн, однак у 2025 р. зменшилися до 805,0 тис. грн. Порівняно з 2023 р. зниження становило 1 034,5 тис. грн, або 56,2%. Це може свідчити про погіршення

ліквідності підприємства та потребує уваги під час управління оборотними активами.

Отже, аналіз активів показав, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» має переважно оборотну структуру майна, що є типовим для торговельного підприємства. Основну частину активів становлять запаси та дебіторська заборгованість. Разом із тим зростання запасів на фоні неповного відновлення товарообороту може бути проблемним, оскільки воно свідчить про можливе уповільнення оборотності товарів і відволікання коштів з господарського обороту.



Рисунок 2.2 – Динаміка оборотних активів, запасів і дебіторської заборгованості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр., тис. грн

У 2023–2025 рр., як видно з рис. 2.2, оборотні активи підприємства мали стійку тенденцію до зростання. Найбільш помітно збільшилися запаси, тоді як дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги після зростання у 2024 р. зменшилася у 2025 р. Така динаміка свідчить про те, що основне збільшення оборотних активів відбулося не за рахунок розширення грошових ресурсів, а переважно через накопичення товарних запасів. Для торговельного підприємства це може бути як резервом для подальшого збільшення товарообороту, так і фактором ризику, якщо темпи реалізації товарів не зростатимуть достатньо швидко.

Для повнішої оцінки фінансово-економічного стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» необхідно проаналізувати джерела формування його майна. Якщо активи показують, у що вкладені кошти підприємства, то пасиви характеризують, за рахунок яких джерел ці кошти сформовані: власного капіталу, довгострокових зобов'язань або поточної кредиторської заборгованості.

Для торговельного підприємства структура джерел фінансування має важливе значення, оскільки значна залежність від поточних зобов'язань може посилювати фінансові ризики, тоді як зростання власного капіталу свідчить про підвищення фінансової стійкості. Динаміку джерел формування майна ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» наведено в табл. 2.4

Таблиця 2.4 – Динаміка джерел формування майна ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Власний капітал, тис. грн	22 279,7	25 329,2	28 108,3	5 828,6	126,2
Зареєстрований капітал, тис. грн	13 000,0	20 000,0	20 000,0	7 000,0	153,8
Нерозподілений прибуток, тис. грн	9 564,7	11 679,2	14 458,3	4 893,6	151,2
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	3 889,2	6 080,5	4 567,5	678,3	117,4
Поточні зобов'язання, тис. грн	18 370,7	14 622,3	13 756,2	-4 614,5	74,9
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	15 990,3	13 678,9	13 399,7	-2 590,6	83,8
Баланс, тис. грн	44 539,6	46 032,0	46 432,0	1 892,4	104,2

За даними табл. 2.4 видно, що протягом 2023–2025 рр. у структурі джерел фінансування ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» відбулися позитивні зміни. Власний капітал підприємства зріс з 22 279,7 тис. грн у 2023 р. до 28 108,3 тис. грн у 2025 р. Абсолютне збільшення становило 5 828,6 тис. грн, або 26,2%. Така динаміка свідчить про посилення фінансової стійкості підприємства та збільшення частки власних джерел фінансування.

Зареєстрований капітал у 2025 р. становив 20 000,0 тис. грн, що на 7 000,0 тис. грн більше порівняно з 2023 р. Темп зростання цього показника склав 153,8%. Збільшення зареєстрованого капіталу є позитивним фактором, оскільки воно розширює власну фінансову базу підприємства та знижує залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Також позитивною є динаміка нерозподіленого прибутку. У 2023 р. його величина становила 9 564,7 тис. грн, а у 2025 р. — 14 458,3 тис. грн. Приріст склав 4 893,6 тис. грн, або 51,2%. Це свідчить про те, що підприємство не лише отримувало прибуток упродовж аналізованого періоду, а й залишало його частину у власному обороті для фінансування подальшої діяльності.

Довгострокові зобов'язання підприємства зросли з 3 889,2 тис. грн у 2023 р. до 4 567,5 тис. грн у 2025 р., тобто на 678,3 тис. грн, або на 17,4%. При цьому у 2024 р. їх обсяг був вищим і становив 6 080,5 тис. грн, але у 2025 р. зменшився. Це може свідчити про часткове погашення довгострокових зобов'язань або зміну структури фінансування.

Поточні зобов'язання, навпаки, мали тенденцію до скорочення. У 2023 р. вони становили 18 370,7 тис. грн, у 2024 р. — 14 622,3 тис. грн, а у 2025 р. — 13 756,2 тис. грн. Загальне зменшення за період склало 4 614,5 тис. грн, або 25,1%. Це є позитивним явищем, оскільки зниження поточної заборгованості зменшує короткострокове фінансове навантаження на підприємство.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги також скоротилася з 15 990,3 тис. грн у 2023 р. до 13 399,7 тис. грн у 2025 р. Зменшення становило 2 590,6 тис. грн, або 16,2%. Для торговельного підприємства така динаміка може свідчити про покращення розрахунків із постачальниками або зменшення обсягів закупівель товарів у кредит.

Отже, аналіз джерел формування майна ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» показав, що підприємство поступово посилює власну фінансову базу. Зростання власного капіталу та нерозподіленого прибутку на фоні скорочення поточних зобов'язань є позитивною тенденцією. Разом з тим підприємству необхідно підтримувати баланс між власними й залученими джерелами

фінансування, оскільки для торговельної діяльності важливо мати достатній обсяг оборотних коштів для закупівлі товарів, підтримання запасів і забезпечення стабільного товарообороту.

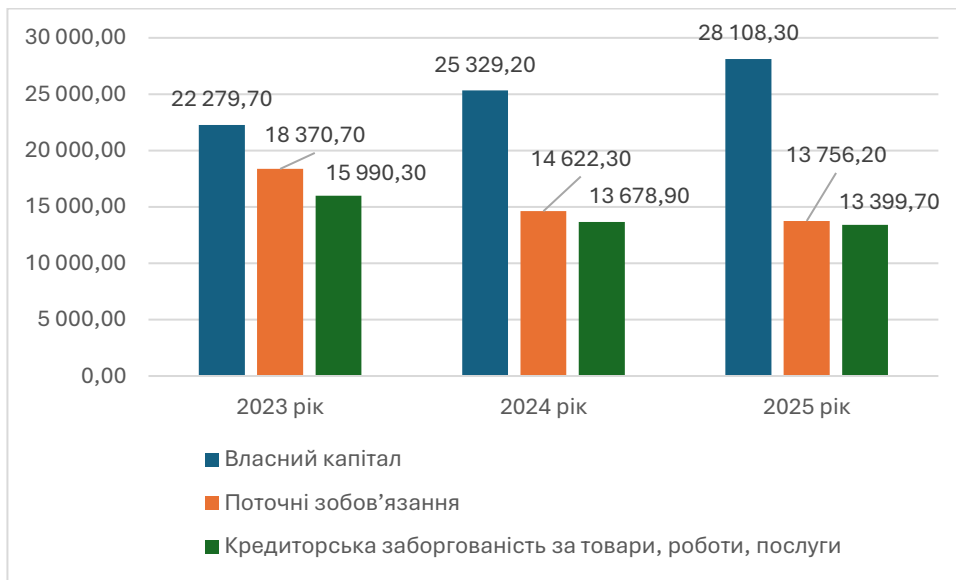


Рисунок 2.3 – Динаміка власного капіталу, поточних зобов'язань і кредиторської заборгованості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр., тис. грн

Як видно з рис. 2.3, протягом 2023–2025 рр. власний капітал ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» стабільно зростає, тоді як поточні зобов'язання та кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги скорочувалися. Така динаміка є позитивною для підприємства, оскільки свідчить про зменшення залежності від короткострокових джерел фінансування та посилення ролі власного капіталу.

Особливо важливим є те, що зростання власного капіталу відбувалося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Це означає, що підприємство спрямовувало частину отриманого прибутку на підтримку власної господарської діяльності. Для торговельного підприємства це має важливе значення, оскільки власні фінансові ресурси можуть використовуватися для закупівлі товарів, оновлення асортименту, фінансування маркетингових заходів і забезпечення безперервності продажів.

Разом із тим скорочення кредиторської заборгованості не повинно

призводити до дефіциту товарних запасів або обмеження товарообороту. Тому підприємству необхідно поєднувати покращення фінансової стійкості з активною політикою управління запасами та постачанням продукції.

Для оцінки фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» необхідно проаналізувати показники ліквідності та платоспроможності. Ліквідність характеризує здатність підприємства своєчасно перетворювати активи у грошові кошти, а платоспроможність — можливість підприємства погашати свої поточні зобов'язання у встановлені строки.

Для торговельного підприємства аналіз ліквідності має особливе значення, оскільки значна частина активів зосереджена у запасах, дебіторській заборгованості та грошових коштах. Саме ці елементи оборотних активів забезпечують безперервність торговельної діяльності, розрахунки з постачальниками та можливість підтримувати стабільний товарооборот.

Оцінку ліквідності та платоспроможності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Оборотні активи, тис. грн	40 159,4	42 464,4	43 923,4	3 764,0	109,4
Поточні зобов'язання, тис. грн	18 370,7	14 622,3	13 756,2	-4 614,5	74,9
Власний оборотний капітал, тис. грн	21 788,7	27 842,1	30 167,2	8 378,5	138,5
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,19	2,90	3,19	1,00	145,9
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,88	1,13	1,01	0,13	114,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,10	0,14	0,06	-0,04	58,4
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,91	1,07	1,01	0,1	110,7

За даними табл. 2.5 можна зробити висновок, що протягом 2023–2025 рр.

платоспроможність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» загалом покращилася. Оборотні активи підприємства зросли з 40 159,4 тис. грн у 2023 р. до 43 923,4 тис. грн у 2025 р., тобто на 3 764,0 тис. грн, або на 9,4%. Водночас поточні зобов'язання зменшилися з 18 370,7 тис. грн до 13 756,2 тис. грн, що є позитивною тенденцією, оскільки знижує короткострокове боргове навантаження на підприємство.

Власний оборотний капітал підприємства збільшився з 21 788,7 тис. грн у 2023 р. до 30 167,2 тис. грн у 2025 р. Приріст становив 8 378,5 тис. грн, або 38,5%. Це свідчить про те, що підприємство має достатній обсяг власних ресурсів для фінансування поточної діяльності, закупівлі товарів, підтримання запасів та забезпечення безперервності торговельного процесу.

Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 2,19 у 2023 р. до 3,19 у 2025 р. Це означає, що на 1 грн поточних зобов'язань у 2025 р. припадало 3,19 грн оборотних активів. Така динаміка є позитивною і свідчить про достатній рівень загальної платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2023 р. становив 0,88, у 2024 р. зріс до 1,13, а у 2025 р. становив 1,01. Це означає, що підприємство здатне покривати поточні зобов'язання за рахунок найбільш мобільної частини оборотних активів без урахування запасів. Незважаючи на незначне зниження у 2025 р. порівняно з 2024 р., показник залишається на прийнятному рівні.

Водночас коефіцієнт абсолютної ліквідності має негативну динаміку. У 2023 р. він становив 0,10, у 2024 р. зріс до 0,14, але у 2025 р. знизився до 0,06. Це свідчить про скорочення частки грошових коштів у структурі оборотних активів і про те, що підприємство не має достатнього запасу найбільш ліквідних активів для негайного погашення поточних зобов'язань. Для торговельного підприємства така ситуація потребує уваги, оскільки нестача грошових коштів може ускладнювати своєчасні розрахунки з постачальниками.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власним оборотним капіталом зріс з 0,91 у 2023 р. до 1,01 у 2025 р. Це означає, що у 2025 р. підприємство майже

повністю забезпечувало товарні запаси власним оборотним капіталом. Така ситуація є позитивною з позиції фінансової стійкості, однак значне накопичення запасів потребує контролю, оскільки надлишкові товарні залишки можуть уповільнювати оборотність коштів.

Отже, аналіз ліквідності та платоспроможності показав, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» має достатній рівень покриття поточних зобов'язань оборотними активами. Позитивними тенденціями є зростання власного оборотного капіталу, підвищення коефіцієнта поточної ліквідності та скорочення поточних зобов'язань. Водночас проблемним моментом є зниження абсолютної ліквідності, що свідчить про потребу в посиленні контролю за грошовими потоками та швидкістю перетворення запасів і дебіторської заборгованості у грошові кошти.

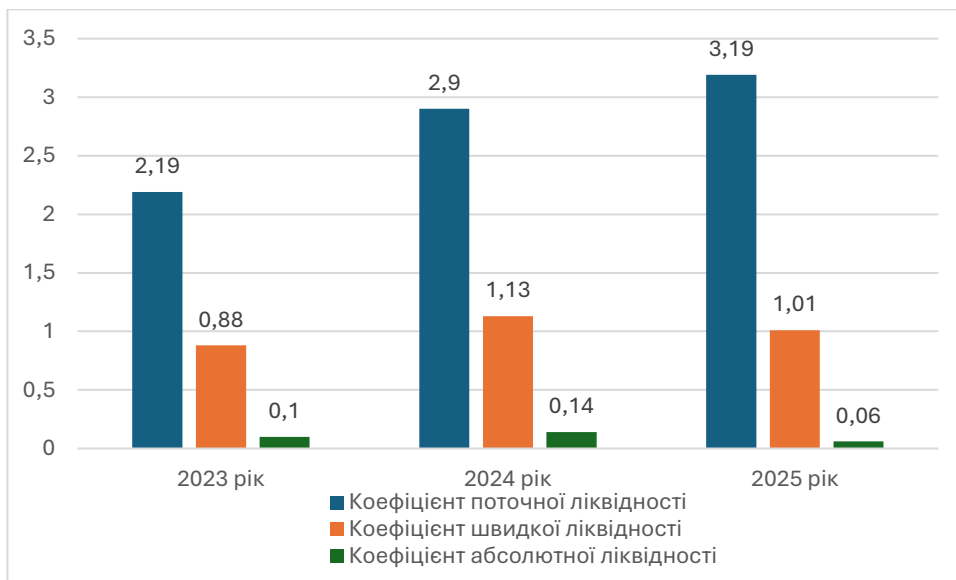


Рисунок 2.4 – Динаміка коефіцієнтів ліквідності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Як видно з рис. 2.4, найкращу динаміку має коефіцієнт поточної ліквідності, який протягом 2023–2025 рр. стабільно зростає. Це свідчить про підвищення загальної здатності підприємства покривати поточні зобов'язання оборотними активами. Коефіцієнт швидкої ліквідності також перебував на достатньому рівні, хоча у 2025 р. дещо знизився порівняно з 2024 р.

Найслабшим показником є коефіцієнт абсолютної ліквідності, який у

2025 р. зменшився до 0,06. Це означає, що підприємство має обмежений обсяг вільних грошових коштів. Тому в подальшій діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно приділити увагу прискоренню оборотності запасів, контролю дебіторської заборгованості та забезпеченню стабільного надходження грошових коштів від покупців.

Наступним етапом аналізу фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є оцінка його фінансової стійкості. Фінансова стійкість характеризує здатність підприємства здійснювати господарську діяльність переважно за рахунок стабільних джерел фінансування, підтримувати оптимальне співвідношення між власним і залученим капіталом, а також забезпечувати незалежність від зовнішніх кредиторів.

Для торговельного підприємства фінансова стійкість має важливе значення, оскільки стабільність джерел фінансування впливає на можливість своєчасної закупівлі товарів, підтримання асортименту, формування товарних запасів і забезпечення безперервності товарообороту. Оцінку фінансової стійкості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Власний капітал, тис. грн	22 279,7	25 329,2	28 108,3	5 828,6	126,2
Зобов'язання, тис. грн	22 259,9	20 702,8	18 323,7	-3 936,2	82,3
Баланс, тис. грн	44 539,6	46 032,0	46 432,0	1 892,4	104,2
Коефіцієнт автономії	0,50	0,55	0,61	0,11	121,0
Коефіцієнт фінансової залежності	2,00	1,82	1,65	-0,35	82,6
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,50	0,45	0,39	-0,11	79,0
Коефіцієнт фінансового ризику	1,00	0,82	0,65	-0,35	65,2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,80	0,86	0,91	0,11	113,4

За даними табл. 2.6 можна зробити висновок, що фінансова стійкість ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2023–2025 рр. покращилася. Власний капітал

підприємства зріс з 22 279,7 тис. грн у 2023 р. до 28 108,3 тис. грн у 2025 р., тобто на 5 828,6 тис. грн, або на 26,2%. Водночас сума зобов'язань скоротилася з 22 259,9 тис. грн до 18 323,7 тис. грн, що є позитивною тенденцією, оскільки свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт автономії у 2023 р. становив 0,50, у 2024 р. зріс до 0,55, а у 2025 р. – до 0,61. Це означає, що у 2025 р. 61% майна підприємства було сформовано за рахунок власного капіталу. Зростання цього показника свідчить про підвищення фінансової незалежності підприємства та посилення його стійкості.

Коефіцієнт фінансової залежності, навпаки, зменшився з 2,00 у 2023 р. до 1,65 у 2025 р. Це позитивна зміна, оскільки вона показує, що на кожну гривню власного капіталу припадає менша сума активів, профінансованих із залученням зовнішніх джерел. Зменшення фінансової залежності свідчить про поступове зміцнення власної фінансової бази підприємства.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу знизився з 0,50 у 2023 р. до 0,39 у 2025 р. Це означає, що частка зобов'язань у загальній сумі джерел фінансування зменшилася. Така динаміка є позитивною, оскільки зменшує ризики, пов'язані з необхідністю погашення боргів і розрахунків із кредиторами.

Коефіцієнт фінансового ризику також мав позитивну динаміку: у 2023 р. він становив 1,00, у 2024 р. – 0,82, а у 2025 р. – 0,65. Це свідчить про те, що на 1 грн власного капіталу у 2025 р. припадало 0,65 грн зобов'язань. Отже, боргове навантаження підприємства скорочувалося, що позитивно характеризує його фінансовий стан.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс з 0,80 у 2023 р. до 0,91 у 2025 р. Це означає, що значна частина власного капіталу перебуває в мобільній формі та може використовуватися для фінансування оборотних активів. Для торговельного підприємства це є важливою перевагою, оскільки саме оборотні активи забезпечують закупівлю товарів, підтримання запасів, розрахунки з

покупцями та безперервність торговельної діяльності.

Отже, аналіз показників фінансової стійкості свідчить про покращення фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». Підприємство збільшило частку власного капіталу, скоротило зобов'язання та зменшило рівень фінансового ризику. Така ситуація створює позитивні передумови для подальшого розвитку торговельної діяльності, однак потребує ефективного використання власних ресурсів, особливо з урахуванням значного обсягу товарних запасів.

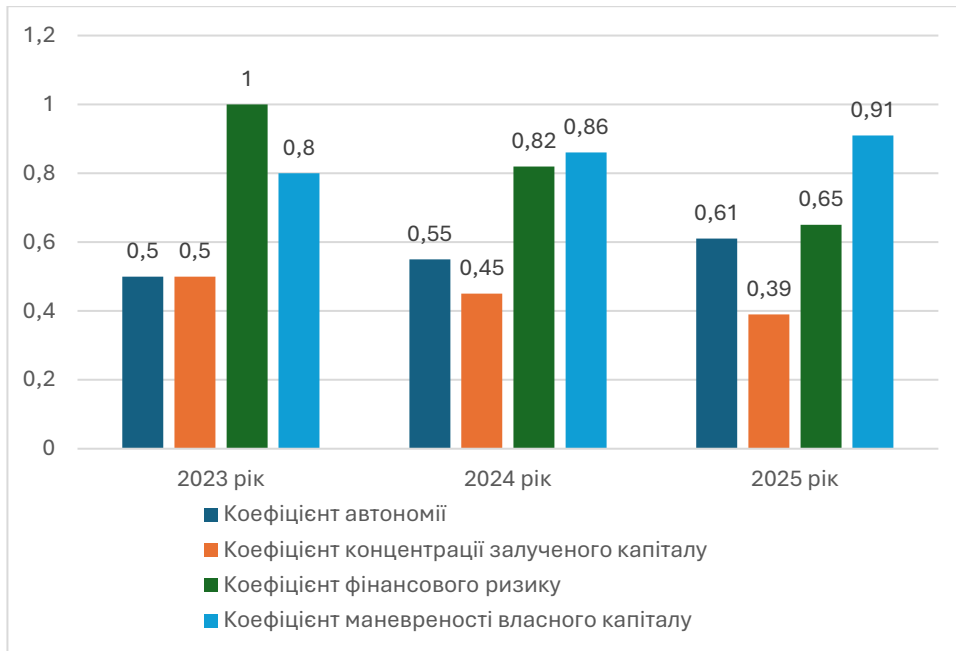


Рисунок 2.5 – Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Як видно з рис. 2.5, протягом 2023–2025 рр. фінансова стійкість ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» поступово зміцнювалася. Коефіцієнт автономії та коефіцієнт маневреності власного капіталу мали тенденцію до зростання, тоді як коефіцієнт концентрації залученого капіталу та коефіцієнт фінансового ризику зменшувалися.

Така динаміка свідчить про посилення ролі власного капіталу у фінансуванні діяльності підприємства. Зменшення залежності від залучених джерел є позитивним для торговельного підприємства, оскільки знижує ризик неплатоспроможності та створює фінансову основу для стабільного формування товарних запасів. Водночас підприємству необхідно забезпечити

не лише наявність достатнього обсягу власних ресурсів, а й їх ефективне використання, оскільки надмірне накопичення запасів може негативно впливати на оборотність коштів.

Наступним етапом оцінки фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є аналіз ділової активності. Ділова активність характеризує швидкість обороту ресурсів підприємства, ефективність використання активів, запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Для торговельного підприємства цей напрям аналізу має особливе значення, оскільки прибутковість безпосередньо залежить не лише від обсягу товарообороту, а й від швидкості обертання товарних запасів і своєчасності надходження коштів від покупців.

Уповільнення оборотності запасів може призводити до заморожування коштів у товарних залишках, зростання витрат на зберігання та зниження ліквідності. Натомість прискорення оборотності дебіторської заборгованості позитивно впливає на грошові потоки підприємства, його платоспроможність і здатність своєчасно розраховуватися з постачальниками.

Оцінку показників ділової активності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка показників ділової активності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Товарооборот, тис. грн	69 335,8	65 978,2	68 131,3	-1 204,5	98,3
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	1,80	1,46	1,47	-0,33	82,0
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	2,58	2,18	1,99	-0,60	76,9
Період обороту запасів, днів	141,3	167,2	183,9	42,5	130,1
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	8,30	6,06	6,52	-1,79	78,5
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	43,9	60,3	56,0	12,0	127,4

Продовження табл.2.7.

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	3,66	3,67	4,10	0,44	112,0
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	99,7	99,3	89,0	-10,7	89,3
Операційний цикл, днів	185,3	227,4	239,8	54,6	129,5
Фінансовий цикл, днів	85,6	128,1	150,8	65,2	176,2
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотів	3,84	2,77	2,55	-1,29	66,5

За даними табл. 2.7 видно, що у 2023–2025 рр. ділова активність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» погіршилася за більшістю показників. Коефіцієнт оборотності активів зменшився з 1,80 оборотів у 2023 р. до 1,47 оборотів у 2025 р. Це означає, що кожна гривня активів у 2025 р. забезпечувала менший обсяг товарообороту, ніж у 2023 р. Така динаміка свідчить про зниження ефективності використання майна підприємства.

Найбільш проблемною є динаміка оборотності запасів. Коефіцієнт оборотності запасів знизився з 2,58 оборотів у 2023 р. до 1,99 оборотів у 2025 р. Відповідно період обороту запасів збільшився зі 141,3 дня до 183,9 дня. Це означає, що товарні запаси стали обертатися повільніше, а кошти підприємства довше перебувають у товарній формі. Для торговельного підприємства така ситуація є негативною, оскільки може свідчити про надмірне накопичення товарних залишків, недостатню швидкість реалізації окремих асортиментних позицій або потребу в оптимізації товарної політики.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості також знизився: з 8,30 оборотів у 2023 р. до 6,52 оборотів у 2025 р. Період погашення дебіторської заборгованості збільшився з 43,9 дня до 56,0 днів. Це свідчить про уповільнення надходження коштів від покупців порівняно з 2023 р. Хоча у 2025 р. ситуація дещо покращилася порівняно з 2024 р., рівень 2023 р.

відновлено не було.

Позитивною є динаміка оборотності кредиторської заборгованості. Коефіцієнт її оборотності зріс з 3,66 оборотів у 2023 р. до 4,10 оборотів у 2025 р., а період погашення скоротився з 99,7 дня до 89,0 днів. Це означає, що підприємство швидше розраховувалося з постачальниками та іншими кредиторами. З одного боку, це позитивно характеризує платіжну дисципліну підприємства. З іншого боку, за умов уповільнення оборотності запасів і дебіторської заборгованості швидше погашення кредиторської заборгованості може збільшувати потребу у власних оборотних коштах.

Операційний цикл підприємства зріс зі 185,3 дня у 2023 р. до 239,8 дня у 2025 р., тобто на 54,6 дня. Це свідчить про уповільнення повного циклу перетворення товарних запасів у грошові кошти через реалізацію та оплату покупцями. Фінансовий цикл збільшився ще суттєвіше – з 85,6 дня до 150,8 дня. Така динаміка є негативною, оскільки підприємству потрібно довше фінансувати свою операційну діяльність власними коштами.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився з 3,84 оборотів у 2023 р. до 2,55 оборотів у 2025 р. Це означає, що власний капітал підприємства став використовуватися менш інтенсивно для формування товарообороту. Така ситуація пов'язана з тим, що власний капітал зростав швидше, ніж обсяг реалізації товарів.

Отже, аналіз ділової активності показав, що основною проблемою ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є уповільнення оборотності запасів і збільшення тривалості фінансового циклу. Незважаючи на покращення фінансової стійкості та достатній рівень ліквідності, підприємство має резерви підвищення ефективності використання оборотних активів. Насамперед це стосується прискорення реалізації товарних запасів, оптимізації асортименту, контролю дебіторської заборгованості та активізації продажів.

Для наочного відображення змін у діловій активності підприємства доцільно побудувати графік динаміки операційного та фінансового циклів.

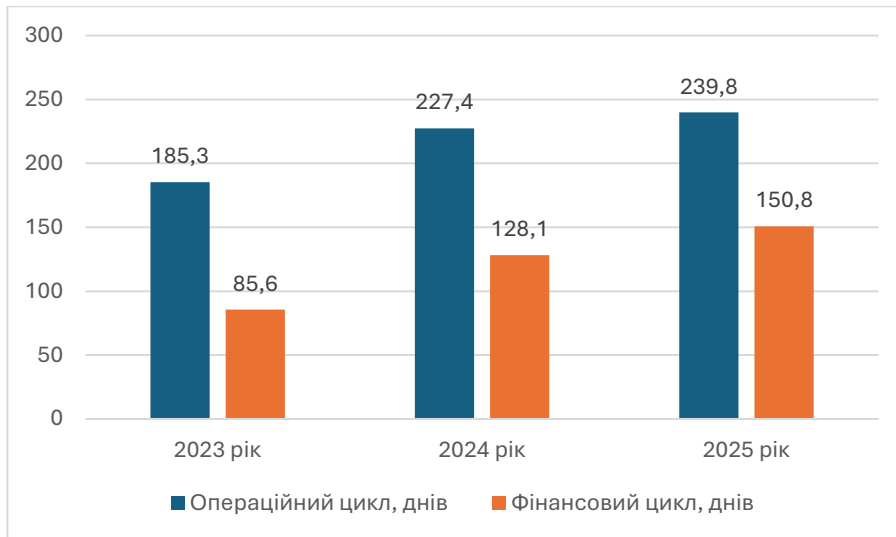


Рисунок 2.6 – Динаміка операційного та фінансового циклів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр., днів

Як видно з рис. 2.6, упродовж 2023–2025 рр. операційний і фінансовий цикли ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» мали тенденцію до збільшення. Це означає, що підприємству потрібно більше часу для перетворення вкладених у товарні запаси коштів у грошові надходження. Особливо негативним є зростання фінансового циклу, оскільки воно вказує на збільшення періоду, протягом якого підприємство має самостійно фінансувати свою поточну діяльність.

Узагальнюючи результати аналізу фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА», можна зазначити, що підприємство має достатній рівень ліквідності, поступово зміцнює фінансову стійкість і зменшує залежність від поточних зобов'язань. Водночас проблемними аспектами залишаються уповільнення оборотності запасів, збільшення тривалості операційного та фінансового циклів, а також недостатнє відновлення товарообороту і чистого прибутку до рівня 2023 р.

Оскільки тема кваліфікаційної роботи безпосередньо пов'язана з оцінкою прибутковості торговельного підприємства, подальший аналіз доцільно зосередити на рентабельності. Саме показники рентабельності дозволяють оцінити, наскільки ефективно підприємство перетворює товарооборот, витрати, активи та капітал у прибуток.

2.2. Оцінка прибутковості та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Після оцінки загального фінансово-економічного стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно перейти безпосередньо до аналізу фінансових результатів. Прибутковість є одним із ключових показників результативності діяльності торговельного підприємства, оскільки вона відображає здатність суб'єкта господарювання формувати прибуток у процесі реалізації товарів.

Для торговельного підприємства основою формування прибутку є товарооборот, собівартість реалізованих товарів, рівень торговельної націнки, операційні витрати та ефективність управління асортиментом. Саме тому аналіз прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно розпочати з оцінки динаміки доходів, витрат і фінансових результатів підприємства.

Фінансові результати підприємства за 2023–2025 рр. наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка фінансових результатів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр

Показник	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-	Темп зростання 2025/2023, %
Товарооборот, тис. грн	69 335,8	65 978,2	68 131,3	-1 204,5	98,3
Собівартість реалізованих товарів, тис. грн	55 609,7	54 501,9	55 508,2	-101,5	99,8
Валовий прибуток, тис. грн	13 726,1	11 476,3	12 623,1	-1 103,0	92,0
Інші операційні доходи, тис. грн	6,5	10,5	276,1	269,6	4 247,7
Інші операційні витрати, тис. грн	9 287,4	8 538,2	8 929,7	-357,7	96,1
Інші доходи, тис. грн	70,6	49,3	99,3	28,7	140,7
Інші витрати, тис. грн	93,5	381,8	671,3	577,8	717,9
Разом доходи, тис. грн	69 412,9	66 038,0	68 506,7	-906,2	98,7
Разом витрати, тис. грн	64 990,6	63 421,9	65 109,2	118,6	100,2
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	4 422,3	2 616,1	3 397,5	-1 024,8	76,8
Податок на прибуток, тис. грн	798,5	502,5	618,8	-179,7	77,5
Чистий прибуток, тис. грн	3 623,8	2 113,6	2 778,7	-845,1	76,7

За даними табл. 2.8 видно, що протягом 2023–2025 рр. ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» здійснювало прибуткову діяльність, однак фінансові результати підприємства мали нестійку динаміку. Товарооборот у 2025 р. становив 68 131,3 тис. грн, що на 1 204,5 тис. грн, або на 1,7%, менше порівняно з 2023 р. Отже, підприємству не вдалося повністю відновити обсяг реалізації до рівня базового року.

Собівартість реалізованих товарів у 2025 р. становила 55 508,2 тис. грн, що лише на 101,5 тис. грн, або на 0,2%, менше порівняно з 2023 р. Оскільки товарооборот скоротився швидше, ніж собівартість, це негативно вплинуло на формування валового прибутку. Валовий прибуток підприємства зменшився з 13 726,1 тис. грн у 2023 р. до 12 623,1 тис. грн у 2025 р., тобто на 1 103,0 тис. грн, або на 8,0%.

Значну роль у формуванні кінцевого фінансового результату відігравали інші операційні витрати. У 2025 р. вони становили 8 929,7 тис. грн, що на 357,7 тис. грн менше, ніж у 2023 р., однак їх рівень залишався суттєвим. Для торговельного підприємства такі витрати можуть включати витрати, пов'язані з організацією продажів, обслуговуванням господарської діяльності, логістикою, зберіганням товарів та іншими операційними процесами.

Разом доходи у 2025 р. становили 68 506,7 тис. грн, що на 906,2 тис. грн менше, ніж у 2023 р. Водночас загальна сума витрат зросла на 118,6 тис. грн і становила 65 109,2 тис. грн. Така ситуація є негативною, оскільки зниження доходів при одночасному зростанні витрат зменшує можливості підприємства щодо формування прибутку.

Фінансовий результат до оподаткування у 2025 р. становив 3 397,5 тис. грн, що на 1 024,8 тис. грн менше порівняно з 2023 р. Чистий прибуток підприємства зменшився з 3 623,8 тис. грн у 2023 р. до 2 778,7 тис. грн у 2025 р., тобто на 845,1 тис. грн, або на 23,3%. Незважаючи на покращення показників у 2025 р. порівняно з 2024 р., рівень прибутку залишався нижчим, ніж у 2023 р.

Отже, аналіз фінансових результатів показав, що основною проблемою

ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є зниження прибутку на фоні неповного відновлення товарообороту та недостатнього скорочення витрат. Для підвищення прибутковості підприємству необхідно працювати не лише над збільшенням обсягу реалізації, а й над оптимізацією собівартості, витрат обігу та структури асортименту.

Для наочного відображення динаміки фінансових результатів підприємства побудуємо рис. 2.7.

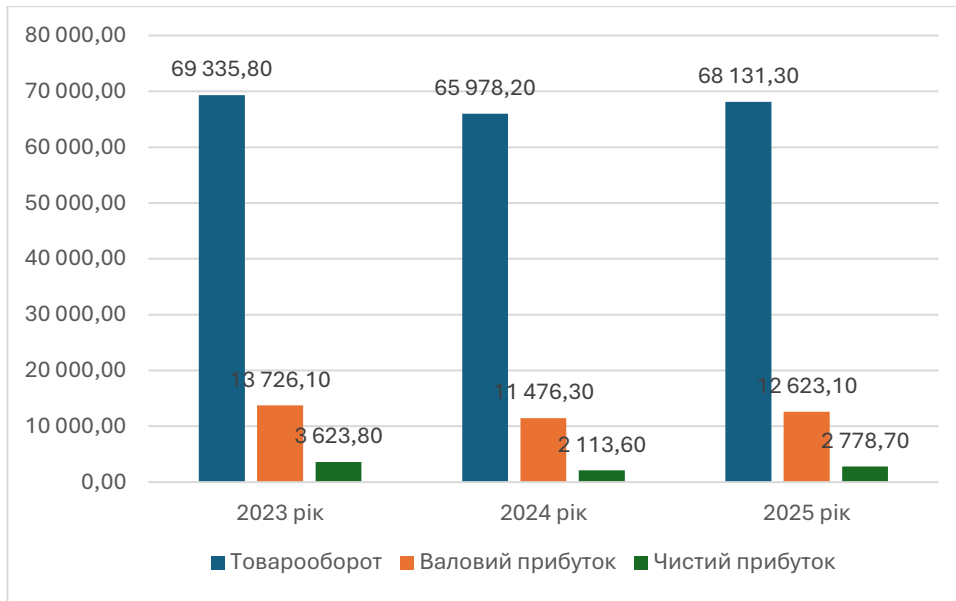


Рисунок 2.7 – Динаміка товарообороту, валового та чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр., тис. грн

Як видно з рис. 2.7, динаміка товарообороту, валового та чистого прибутку у 2023–2025 рр. була хвилеподібною. У 2024 р. підприємство мало зниження всіх основних результативних показників, а у 2025 р. відбулося часткове покращення. Проте ні товарооборот, ні валовий прибуток, ні чистий прибуток не досягли рівня 2023 р., що підтверджує наявність проблем у формуванні прибутковості.

Після аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно перейти безпосередньо до оцінки його прибутковості та рентабельності. Прибутковість торговельного підприємства характеризує здатність формувати прибуток у процесі реалізації товарів, а рентабельність

дає змогу оцінити відносну ефективність використання доходів, витрат, активів і власного капіталу.

Для поглибленої оцінки прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» доцільно розрахувати систему показників рентабельності. У роботі показники згруповано у три блоки: витратні, ресурсні та дохідні. Витратні показники характеризують ефективність понесених витрат, ресурсні – ефективність використання активів і капіталу, а дохідні – здатність підприємства формувати прибуток з товарообороту та інших доходів. Такий підхід відповідає логіці аналізу рентабельності, за якою показники рентабельності розраховуються як співвідношення прибутку з витратами, ресурсами або доходами підприємства.

Аналіз рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр. наведено в табл. 2.8.

За даними табл. 2.8 можна зробити висновок, що показники рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2023–2025 рр. змінювалися нерівномірно. У 2024 р. більшість показників погіршилася, що було пов'язано зі зниженням чистого прибутку та фінансового результату. У 2025 р. спостерігалось часткове відновлення рентабельності, однак за більшістю ресурсних і дохідних показників рівень 2023 р. повністю не досягнуто.

За даними табл. 2.8 можна зробити висновок, що показники рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2023–2025 рр. змінювалися нерівномірно. У 2024 р. за більшістю показників спостерігалось зниження ефективності, що було пов'язано зі скороченням прибутку підприємства. У 2025 р. частина показників покращилася порівняно з 2024 р., однак за багатьма напрямками рівень 2023 р. повністю не відновлено.

Витратні показники характеризують ефективність понесених підприємством витрат та показують, скільки прибутку припадає на одиницю витрат. Для торговельного підприємства ця група показників має важливе значення, оскільки прибутковість залежить не лише від обсягу товарообороту, а й від рівня собівартості реалізованих товарів та операційних витрат.

Таблиця 2.8 – Аналіз рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр.

Показники	Одиниця	2023 рік	2024 рік	2025 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
					2024/2023	2024/2023	2024/2023,	2024/2023,
ВИТРАТНІ ПОКАЗНИКИ								
Рентабельність реалізованих товарів	%	24,68	21,06	22,74	-3,63	1,68	-14,69	8,00
Рентабельність операційної діяльності	%	6,85	4,68	6,16	-2,17	1,48	-31,71	31,70
Рентабельність господарської діяльності	%	6,80	4,12	5,22	-2,68	1,09	-39,38	26,50
Коефіцієнт покриття витрат	коєф.	1,07	1,04	1,05	-0,03	0,01	-2,51	1,05
Коефіцієнт окупності витрат	коєф.	0,94	0,96	0,95	0,02	-0,01	2,57	-1,04
РЕСУРСНІ ПОКАЗНИКИ								
Рентабельність активів	%	9,39	4,67	6,01	-4,73	1,34	-50,31	28,78
Рентабельність власного капіталу	%	20,05	8,88	10,40	-11,17	1,52	-55,72	17,13
Рентабельність залученого капіталу	%	17,67	9,84	14,24	-7,83	4,40	-44,32	44,73
Рентабельність перманентного капіталу	%	16,97	7,34	8,67	-9,63	1,33	-56,73	18,12
Рентабельність необоротних активів	%	87,45	53,19	91,46	-34,26	38,27	-39,18	71,96
Рентабельність оборотних активів	%	10,52	5,12	6,43	-5,41	1,32	-51,38	25,74
Окупність власного капіталу	коєф.	4,99	11,26	9,62	6,28	-1,65	125,83	-14,62
ДОХІДНІ ПОКАЗНИКИ								
Валова рентабельність продажу	%	19,80	17,39	18,53	-2,40	1,13	-12,14	6,52
Чиста рентабельність продажу	%	5,23	3,20	4,08	-2,02	0,87	-38,71	27,31
Рентабельність доходу від операційної діяльності	%	6,41	4,47	5,80	-1,94	1,33	-30,30	29,86
Рентабельність сукупних доходів	%	6,37	3,96	4,96	-2,41	1,00	-37,82	25,19

Рентабельність реалізованих товарів у 2023 р. становила 24,68%, у 2024 р. знизилася до 21,06%, а у 2025 р. зросла до 22,74%. Порівняно з 2023 р. показник зменшився на 1,94 в.п., що свідчить про зниження ефективності реалізації товарів. Тобто кожна гривня собівартості у 2025 р. приносила підприємству менше валового прибутку, ніж у 2023 р.

Рентабельність операційної діяльності у 2025 р. становила 6,16%, тоді як у 2023 р. — 6,85%. Незважаючи на покращення порівняно з 2024 р., показник залишився нижчим за рівень базового року. Це означає, що операційні витрати підприємства все ще мають значний вплив на кінцевий фінансовий результат.

Рентабельність господарської діяльності також знизилася: з 6,80% у 2023 р. до 5,22% у 2025 р. Така динаміка свідчить про зменшення прибутковості загальної господарської діяльності підприємства. Основною причиною є те, що витрати підприємства скорочувалися повільніше, ніж доходи та прибуток.

Коефіцієнт покриття витрат у 2025 р. становив 1,05, тоді як у 2023 р. — 1,07. Це означає, що на 1 грн витрат у 2025 р. припадало 1,05 грн доходів. Показник залишається вищим за одиницю, тобто підприємство покривало свої витрати доходами, однак запас прибутковості зменшився.

Отже, аналіз витратних показників показує, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» залишається прибутковим, але ефективність використання витрат у 2025 р. була нижчою, ніж у 2023 р. Це свідчить про необхідність контролю собівартості реалізованих товарів, операційних витрат і витрат обігу.

Ресурсні показники рентабельності характеризують ефективність використання майна, активів, власного та залученого капіталу підприємства. Ця група показників дозволяє оцінити, наскільки результативно підприємство використовує наявні ресурси для формування прибутку.

Рентабельність активів у 2023 р. становила 9,39%, у 2024 р. знизилася до 4,67%, а у 2025 р. зросла до 6,01%. Незважаючи на покращення у 2025 р. порівняно з 2024 р., показник залишився нижчим за рівень 2023 р. на 3,38 в.п. Це свідчить про зниження ефективності використання активів підприємства.

Рентабельність власного капіталу зменшилася з 20,05% у 2023 р. до

10,40% у 2025 р. Таке скорочення є суттєвим і означає, що власний капітал підприємства став приносити менше чистого прибутку. З одного боку, підприємство нарощувало власний капітал, що позитивно вплинуло на фінансову стійкість. З іншого боку, прибуток зростав недостатньо швидко, тому віддача власного капіталу знизилася.

Рентабельність залученого капіталу у 2025 р. становила 14,24%, що також нижче рівня 2023 р. Така динаміка свідчить про те, що використання залучених джерел фінансування стало менш ефективним. Водночас у 2025 р. показник покращився порівняно з 2024 р., що можна оцінити як часткове відновлення результативності діяльності.

Рентабельність оборотних активів зменшилася з 10,52% у 2023 р. до 6,43% у 2025 р. Для торговельного підприємства це особливо важливо, оскільки саме оборотні активи забезпечують закупівлю товарів, формування запасів, реалізацію продукції та розрахунки з покупцями. Зниження цього показника підтверджує проблему уповільнення оборотності оборотних активів і надмірного відволікання коштів у запаси та дебіторську заборгованість.

Отже, ресурсні показники рентабельності свідчать про погіршення ефективності використання активів і капіталу підприємства порівняно з 2023 р. Це означає, що для підвищення прибутковості підприємству необхідно не лише збільшувати товарооборот, а й ефективніше використовувати наявні ресурси.

Дохідні показники рентабельності характеризують здатність підприємства формувати прибуток з товарообороту та інших доходів. Для торговельного підприємства ключове значення має рентабельність продажу, оскільки вона показує, скільки прибутку підприємство отримує з кожної гривні реалізованих товарів.

Валова рентабельність продажу у 2023 р. становила 19,80%, у 2024 р. знизилася до 17,39%, а у 2025 р. зросла до 18,53%. Незважаючи на покращення у 2025 р., показник залишився нижчим за рівень 2023 р. Це свідчить про зменшення валового прибутку, який підприємство отримує з товарообороту.

Чиста рентабельність продажу знизилася з 5,23% у 2023 р. до 4,08% у 2025 р. Це означає, що у 2025 р. на кожні 100 грн товарообороту підприємство отримувало 4,08 грн чистого прибутку, тоді як у 2023 р. — 5,23 грн. Отже, кінцева прибутковість продажів зменшилася.

Рентабельність доходу від операційної діяльності у 2025 р. становила 5,80%, що нижче рівня 2023 р. Така динаміка свідчить про те, що операційні доходи підприємства використовувалися менш ефективно для формування прибутку.

Рентабельність сукупних доходів також зменшилася: з 6,37% у 2023 р. до 4,96% у 2025 р. Це підтверджує загальне зниження прибутковості доходів підприємства.

Отже, дохідні показники свідчать, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2025 р. частково покращило результати порівняно з 2024 р., однак не змогло повернутися до рівня прибутковості 2023 р. Основними причинами є зниження товарообороту, зменшення валового прибутку та недостатній контроль витрат.

Для наочного відображення зміни основних показників рентабельності доцільно побудувати рис. 2.7.

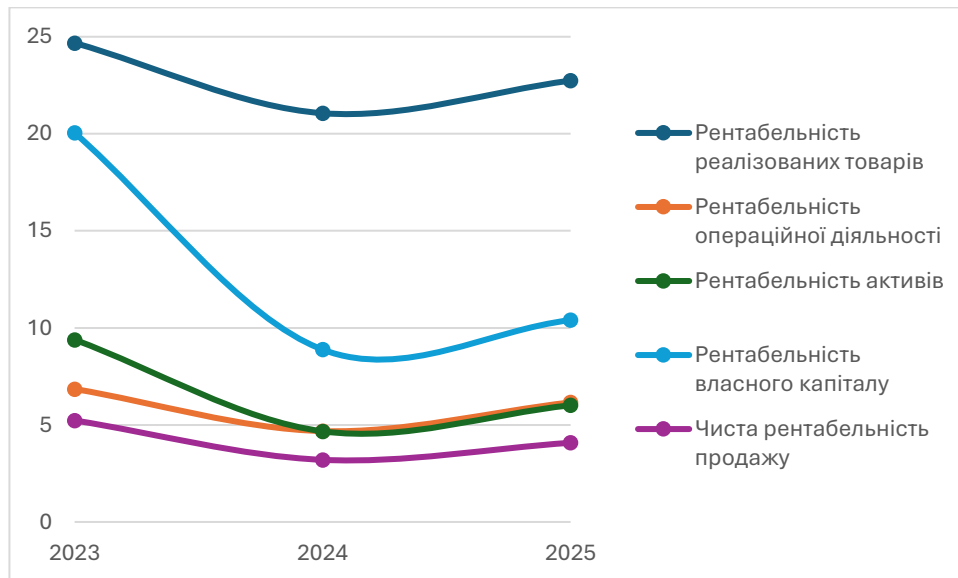


Рисунок 2.7 – Динаміка основних показників рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за 2023–2025 рр., %

Як видно з рис. 2.7, у 2024 р. відбулося зниження всіх основних

показників рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». У 2025 р. ситуація частково покращилася: зросли рентабельність реалізованих товарів, операційної діяльності, активів, власного капіталу та чиста рентабельність продажу. Проте всі наведені показники залишилися нижчими, ніж у 2023 р.

Отже, результати аналізу прибутковості та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» показали, що підприємство зберігає прибуткову діяльність, однак у 2025 р. ефективність його роботи залишалася нижчою, ніж у 2023 р. Основними проблемами є недостатнє відновлення товарообороту, зниження чистого прибутку, скорочення рентабельності продажу, активів і власного капіталу, уповільнення оборотності запасів та збільшення фінансового циклу. Це свідчить про наявність внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємства.

З огляду на виявлені проблеми, подальший розділ роботи доцільно присвятити обґрунтуванню напрямів підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». Основну увагу необхідно зосередити на заходах, спрямованих на збільшення товарообороту, оптимізацію асортиментної політики, підвищення частки більш маржинальних товарів, скорочення витрат обігу, прискорення оборотності товарних запасів і дебіторської заборгованості, а також розширення каналів збуту

РОЗДІЛ 3
ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

3.1. Факторний аналіз прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» та визначення напрямів її підвищення

Проведений у другому розділі аналіз показав, що ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» протягом 2023–2025 рр. зберігало прибуткову діяльність, однак рівень чистого прибутку та рентабельності у 2025 р. залишався нижчим, ніж у 2023 р. Основними проблемами підприємства є неповне відновлення товарообороту, зниження чистого прибутку, уповільнення оборотності оборотних активів, зростання запасів і зменшення рентабельності товарообороту, активів та власного капіталу.

Для визначення причин зміни прибутковості доцільно провести факторний аналіз чистого прибутку. Оскільки ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є торговельним підприємством, базовим показником обсягу діяльності є товарооборот. Саме товарооборот формує основу для отримання валового та чистого прибутку, тому факторну модель чистого прибутку доцільно подати через взаємозв'язок товарообороту та рентабельності товарообороту.

Факторна модель має такий вигляд:

$$\text{ЧП} = \text{ТО} \times \text{Рто} / 100,$$

де: ЧП – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

ТО – товарооборот підприємства, тис. грн;

Рто – рентабельність товарообороту за чистим прибутком, %.

Вихідні дані для факторного аналізу чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для факторного аналізу чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Показник	2023 рік	2025 рік	Відхилення 2025/2023, +/-
Товарооборот, тис. грн	69 335,8	68 131,3	-1 204,5
Чистий прибуток, тис. грн	3 623,8	2 778,7	-845,1
Рентабельність товарообороту, %	5,23	4,08	-1,15

Загальна зміна чистого прибутку у 2025 р. порівняно з 2023 р. визначається за формулою:

$$\Delta \text{ЧП} = \text{ЧП}_{2025} - \text{ЧП}_{2023}$$

$$\Delta \text{ЧП} = 2\,778,7 - 3\,623,8 = -845,1 \text{ тис. грн}$$

Отже, чистий прибуток підприємства у 2025 р. зменшився на 845,1 тис. грн порівняно з 2023 р.

Вплив зміни товарообороту на чистий прибуток визначається за формулою:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ТО}} = (\text{ТО}_{2025} - \text{ТО}_{2023}) \times \text{Р}_{\text{ТО}2023} / 100$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ТО}} = (68\,131,3 - 69\,335,8) \times 5,23 / 100$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ТО}} = -1\,204,5 \times 5,23 / 100 = -63,0 \text{ тис. грн}$$

Отже, за рахунок зменшення товарообороту чистий прибуток підприємства скоротився на 63,0 тис. грн.

Вплив зміни рентабельності товарообороту на чистий прибуток визначається за формулою:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{РТО}} = \text{ТО}_{2025} \times (\text{Р}_{\text{ТО}2025} - \text{Р}_{\text{ТО}2023}) / 100$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{РТО}} = 68\,131,3 \times (4,08 - 5,23) / 100$$

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{РТО}} = 68\,131,3 \times (-1,15) / 100 = -782,1 \text{ тис. грн}$$

Отже, за рахунок зниження рентабельності товарообороту чистий прибуток підприємства скоротився на 782,1 тис. грн.

Перевірка розрахунку:

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{ЧП}_{\text{то}} + \Delta\text{ЧП}_{\text{рто}}$$

$$\Delta\text{ЧП} = -63,0 + (-782,1) = -845,1 \text{ тис. грн}$$

Результати факторного аналізу узагальнено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Факторний аналіз зміни чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2025 р. порівняно з 2023 р.

Фактор	Розрахунок	Вплив на чистий прибуток, тис. грн
Зміна товарообороту	$-1\,204,5 \times 5,23 / 100$	-63,0
Зміна рентабельності товарообороту	$68\,131,3 \times (-1,15) / 100$	-782,1
Загальна зміна чистого прибутку	$-63,0 + (-782,1)$	-845,1

За даними табл. 3.2 можна зробити висновок, що зменшення чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2025 р. порівняно з 2023 р. було спричинене впливом двох факторів: скороченням товарообороту та зниженням рентабельності товарообороту. При цьому вплив зменшення товарообороту становив лише -63,0 тис. грн, тоді як вплив зниження рентабельності товарообороту — -782,1 тис. грн.

Отже, основною причиною зниження чистого прибутку підприємства було не стільки скорочення обсягу реалізації, скільки погіршення прибутковості продажів. Це означає, що підприємство у 2025 р. отримувало менше чистого прибутку з кожної гривні товарообороту, ніж у 2023 р. Така ситуація може бути пов'язана зі зростанням витрат, зміною структури асортименту, зменшенням частки більш маржинальних товарів, збільшенням витрат на логістику або недостатньо ефективною ціновою політикою.

Для наочного відображення впливу факторів на зміну чистого прибутку доцільно побудувати рис. 3.1.

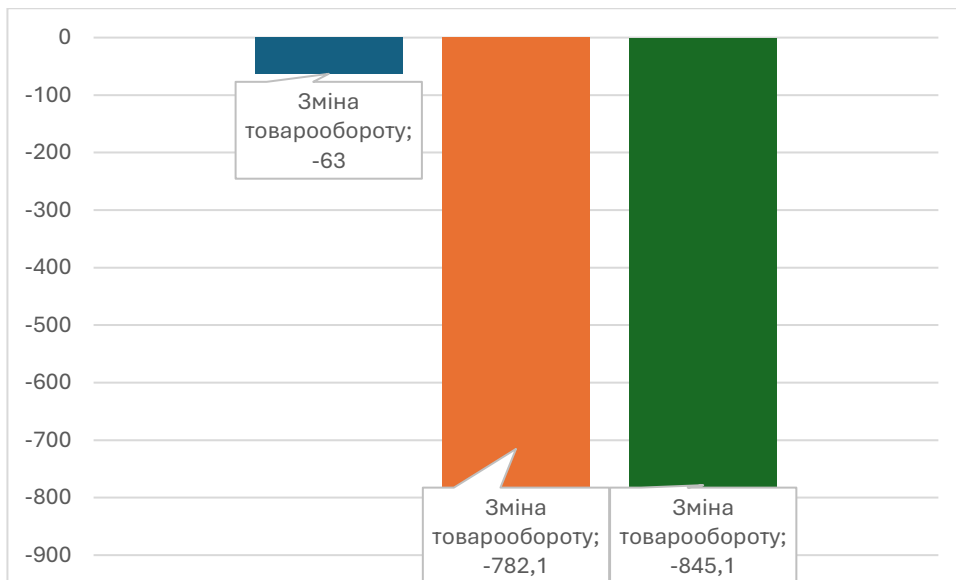


Рисунок 3.1 – Вплив факторів на зміну чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2025 р. порівняно з 2023 р., тис. грн

Як видно з рис. 3.1, найбільший негативний вплив на зміну чистого прибутку мало зниження рентабельності товарообороту. Це підтверджує необхідність розроблення заходів, спрямованих не лише на збільшення обсягу реалізації, а й на підвищення прибутковості кожної гривні товарообороту.

Для обґрунтування подальших напрямів підвищення прибутковості доцільно здійснити прогноз чистого прибутку підприємства на 2026 р. Прогнозування проведемо на основі тієї самої факторної моделі:

$$\text{ЧП} = \text{ТО} \times \text{Р}_{\text{ТО}} / 100$$

Оскільки у 2025 р. підприємство частково відновило товарооборот і чистий прибуток порівняно з 2024 р., для прогнозу доцільно розглянути три сценарії: песимістичний, реалістичний та оптимістичний.

Песимістичний сценарій передбачає збереження товарообороту на рівні 2025 р. та незначне підвищення рентабельності товарообороту до 4,20%.

Реалістичний сценарій передбачає зростання товарообороту на 5% за рахунок активізації продажів і розширення каналів збуту, а також підвищення рентабельності товарообороту до 4,45%.

Оптимістичний сценарій передбачає зростання товарообороту на 8% та

підвищення рентабельності товарообороту до 4,70% за рахунок збільшення частки більш маржинальних товарів, оптимізації витрат і покращення управління запасами.

Прогноз чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» на 2026 р. наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Сценарний прогноз чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» на 2026 рік

Сценарій	Прогнозний товарооборот, тис. грн	Рентабельність товарообороту, %	Прогнозний чистий прибуток, тис. грн	Відхилення від 2025 р., тис. грн
2025 рік, фактично	68 131,3	4,08	2 778,7	–
Песимістичний	68 131,3	4,20	2 861,5	82,8
Реалістичний	71 537,9	4,32	3 090,1	311,4
Оптимістичний	73 581,8	4,70	3 458,3	679,6

Розрахунок песимістичного сценарію:

$$\text{ЧП} = 68\,131,3 \times 4,20 / 100 = 2\,861,5 \text{ тис. грн}$$

Розрахунок реалістичного сценарію:

$$\text{ТО} = 68\,131,3 \times 1,05 = 71\,537,9 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП} = 71\,537,9 \times 4,32 / 100 = 3\,090,1 \text{ тис. грн}$$

Розрахунок оптимістичного сценарію:

$$\text{ТО} = 68\,131,3 \times 1,08 = 73\,581,8 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП} = 73\,581,8 \times 4,70 / 100 = 3\,458,3 \text{ тис. грн}$$

За даними табл. 3.3 можна зробити висновок, що навіть за песимістичного сценарію підприємство має можливість збільшити чистий прибуток на 82,8 тис. грн за рахунок незначного підвищення рентабельності товарообороту. За реалістичного сценарію, який відповідає подальшим розрахункам ефективності запропонованих заходів, чистий прибуток може зрости до 3 090,1 тис. грн, тобто на 311,4 тис. грн порівняно з 2025 р. За

оптимістичного сценарію чистий прибуток може становити 3 458,3 тис. грн, що на 679,6 тис. грн більше фактичного рівня 2025 р.

Найбільш доцільним для подальшого економічного обґрунтування є реалістичний сценарій, оскільки він узгоджується з розрахунками впливу запропонованих заходів у підрозділі 3.2. Він передбачає зростання товарообороту на 5% та підвищення рентабельності товарообороту до 4,32%, що забезпечує приріст чистого прибутку на 311,4 тис. грн.

Для наочного відображення сценарного прогнозу доцільно побудувати рис. 3.2.

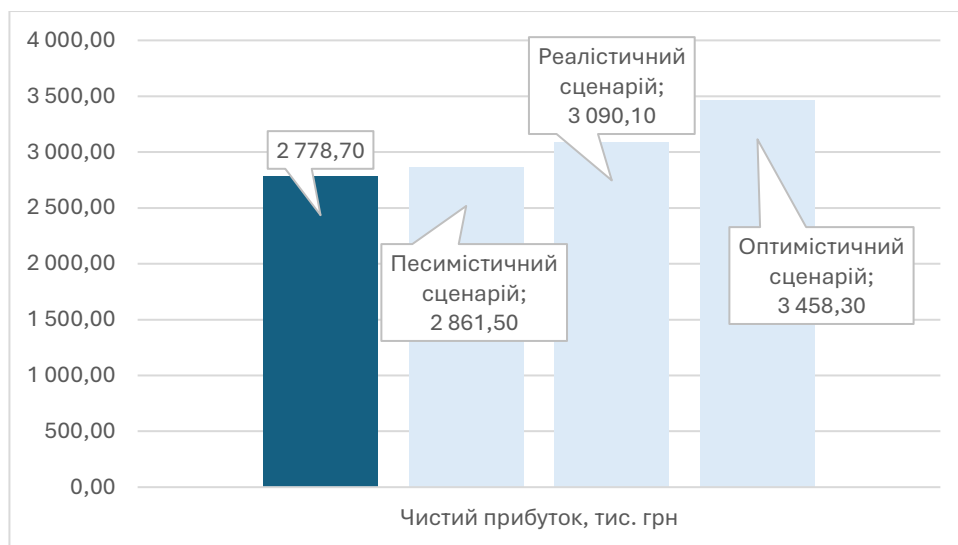


Рисунок 3.2 – Сценарний прогноз чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» на 2026 рік, тис. грн

Як видно з рис. 3.2, найбільш суттєвий приріст чистого прибутку можливий за умови одночасного збільшення товарообороту та підвищення рентабельності продажу. Це підтверджує результати факторного аналізу, згідно з якими саме рентабельність товарообороту є ключовим фактором зміни чистого прибутку підприємства.

За результатами аналізу, проведеного у другому розділі, та факторного аналізу чистого прибутку можна систематизувати основні проблеми, які стримують підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». До них належать: зниження чистого прибутку порівняно з 2023 р., недостатнє

відновлення товарообороту, зменшення рентабельності продажу, уповільнення оборотності запасів, зростання фінансового циклу та недостатньо ефективного використання оборотних активів.

З урахуванням виявлених проблем доцільно сформулювати напрями підвищення прибутковості підприємства, які наведено в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Напрями підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» за результатами аналізу

Виявлена проблема	Вплив на прибутковість	Напрямок підвищення прибутковості	Очікуваний результат
Неповне відновлення товарообороту до рівня 2023 р.	Обмежує можливість зростання валового та чистого прибутку	Активізація продажів, розвиток онлайн-продажів, розширення клієнтської бази	Зростання товарообороту
Зниження рентабельності товарообороту	Зменшує чистий прибуток з кожної гривні реалізації	Підвищення частки більш маржинальних товарів, перегляд цінової політики	Зростання прибутку з 1 грн товарообороту
Зростання запасів і погіршення їх оборотності	Відволікає кошти з обороту, збільшує витрати на зберігання	Оптимізація товарних запасів, скорочення залежалих товарів	Прискорення оборотності запасів
Збільшення фінансового циклу	Підвищує потребу у власних оборотних коштах	Контроль дебіторської заборгованості, стимулювання швидкої оплати	Прискорення надходження коштів
Значний рівень операційних і логістичних витрат	Зменшує чистий прибуток	Оптимізація витрат обігу, перегляд логістичних процесів	Зростання чистого прибутку
Зниження рентабельності активів і власного капіталу	Свідчить про зменшення ефективності використання ресурсів	Підвищення віддачі активів, активізація товарообороту	Зростання ресурсної рентабельності

Дані табл. 3.4 свідчать, що підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» має базуватися на комплексному підході. Основна увага повинна бути зосереджена не лише на збільшенні обсягу реалізації товарів, а й на підвищенні маржинальності продажу, оптимізації витрат і прискоренні оборотності оборотних активів.

Першим напрямом є збільшення товарообороту. Його реалізація можлива через розширення каналів збуту, активніше використання інтернет-маркетингу, розвиток онлайн-продажів, підвищення якості роботи з клієнтами та залучення нових покупців. Для торговельного підприємства цей напрям є базовим, оскільки товарооборот формує основу для отримання валового та чистого прибутку.

Другим напрямом є підвищення рентабельності товарообороту. Факторний аналіз показав, що саме зниження рентабельності товарообороту мало найбільший негативний вплив на чистий прибуток підприємства. Тому підприємству доцільно збільшувати частку більш маржинальних товарів у структурі реалізації, переглядати цінову політику, проводити аналіз прибутковості окремих товарних груп і зменшувати залежність від низькомаржинальних позицій.

Третім напрямом є оптимізація товарних запасів. У другому розділі було встановлено, що запаси підприємства зростали, а їх оборотність погіршувалася. Це означає, що частина коштів підприємства надмірно відволікається у товарні залишки. Для вирішення цієї проблеми необхідно впровадити постійний контроль запасів, визначити повільно реалізовані товарні позиції, активізувати їх продаж через акції або знижки та формувати закупівлі з урахуванням реального попиту.

Четвертим напрямом є скорочення операційних і логістичних витрат. Діяльність ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» пов'язана з постачанням, зберіганням і доставкою лакофарбової продукції, тому витрати на логістику та організацію збуту суттєво впливають на кінцевий фінансовий результат. Оптимізація маршрутів, умов доставки, складських операцій і витрат обігу може забезпечити прямий приріст прибутку.

П'ятим напрямом є посилення контролю дебіторської заборгованості. Зростання фінансового циклу свідчить про те, що підприємству потрібно більше часу для перетворення вкладених у товари коштів у грошові надходження. Для скорочення цього періоду доцільно контролювати строки

оплати, переглядати умови відстрочки платежу, стимулювати покупців до швидшої оплати та обмежувати продажі з відстроченням для ненадійних контрагентів.

Отже, за результатами факторного аналізу встановлено, що головною причиною зниження чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є зменшення рентабельності товарообороту. Тому підвищення прибутковості підприємства має бути спрямоване не лише на збільшення товарообороту, а й на підвищення маржинальності продажів, оптимізацію запасів, скорочення операційних витрат і прискорення оборотності коштів.

Саме ці заходи безпосередньо пов'язані з результатами аналізу: перший спрямований на збільшення товарообороту, другий — на підвищення рентабельності за рахунок зниження витрат і прискорення оборотності запасів.

Отже, за результатами факторного аналізу встановлено, що головною причиною зниження чистого прибутку ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є зменшення рентабельності товарообороту. Тому підвищення прибутковості підприємства має бути спрямоване не лише на збільшення товарообороту, а й на підвищення маржинальності продажів, оптимізацію запасів, скорочення операційних витрат і прискорення оборотності коштів.

У підрозділі 3.2 доцільно обґрунтувати два основні заходи: розвиток онлайн-продажів для збільшення товарообороту та оптимізацію запасів і витрат обігу для підвищення чистого прибутку і рентабельності. Саме ці заходи безпосередньо пов'язані з виявленими у процесі аналізу проблемами та можуть забезпечити покращення результатів діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА».

3.2. Економічне обґрунтування заходів щодо підвищення прибутку та рентабельності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

У підрозділі 3.1 було визначено, що основними резервами підвищення

прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» є збільшення товарообороту, підвищення рентабельності продажів, оптимізація товарних запасів і скорочення операційних витрат. З урахуванням цього для економічного обґрунтування обрано два заходи: активізацію онлайн-продажів та оптимізацію товарних запасів і витрат обігу.

Перший захід спрямований на збільшення товарообороту підприємства, а другий — на підвищення чистого прибутку та рентабельності за рахунок скорочення витрат і прискорення оборотності товарних запасів.

Захід 1. Розширення каналів збуту через активізацію онлайн-продажів.

ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» реалізує лакофарбову продукцію, будівельні матеріали та супутні товари, тобто працює з товарними групами, які можуть продаватися не лише через традиційні канали збуту, а й через онлайн-замовлення. У попередніх дослідженнях по підприємству вже обґрунтовувалася доцільність створення інтернет-магазину як способу збільшення товарообороту, розширення клієнтської бази та підвищення чистого прибутку.

Активізація онлайн-продажів може забезпечити підприємству такі переваги:

збільшення кількості покупців за рахунок ширшого охоплення ринку;

підвищення зручності замовлення продукції для клієнтів;

можливість просування більш маржинальних товарів;

зменшення залежності від традиційних каналів збуту;

підвищення швидкості обробки замовлень;

формування додаткового товарообороту без суттєвого розширення чисельності персоналу.

Для розрахунку економічного ефекту приймемо, що впровадження заходу дозволить збільшити товарооборот підприємства на 5%. Такий приріст є реалістичним, оскільки він не передбачає радикального розширення діяльності, а ґрунтується на активнішому використанні вже наявного асортименту та клієнтської бази.

Товарооборот ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2025 р. становив 68 131,3 тис. грн.

Додатковий товарооборот від активізації онлайн-продажів становитиме:

$$\text{Додатковий товарооборот} = 68\,131,3 \times 5 / 100 = 3\,406,6 \text{ тис. грн}$$

Прогнозний товарооборот після впровадження заходу:

$$\text{Прогнозний товарооборот} = 68\,131,3 + 3\,406,6 = 71\,537,9 \text{ тис. грн}$$

Для визначення додаткового валового прибутку використаємо валову рентабельність продажу за 2025 р., яка становила 18,53%.

Додатковий валовий прибуток:

$$\text{Додатковий валовий прибуток} = 3\,406,6 \times 18,53 / 100 = 631,2 \text{ тис. грн}$$

Впровадження онлайн-продажів потребує додаткових витрат. До них можна віднести витрати на оновлення або створення інтернет-магазину, рекламне просування, налаштування онлайн-комунікацій із покупцями, CRM-систему та організацію обробки замовлень.

Орієнтовний розрахунок витрат на впровадження заходу наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Витрати на впровадження заходу з активізації онлайн-продажів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Стаття витрат	Сума, тис. грн
Оновлення / створення інтернет-магазину	120,0
Налаштування онлайн-каталогу товарів	40,0
Рекламне просування в інтернеті	180,0
Впровадження CRM-системи та обробки замовлень	60,0
Інші організаційні витрати	30,0
Разом витрати	430,0

Отже, загальна сума витрат на впровадження заходу становитиме 430,0 тис. грн.

Економічний результат від заходу визначимо як різницю між додатковим валовим прибутком і витратами на впровадження:

$$\text{Економічний результат} = 631,2 - 430,0 = 201,2 \text{ тис. грн}$$

Оскільки отриманий результат є додатковим прибутком до оподаткування, визначимо чистий ефект після сплати податку на прибуток. Ставка податку на прибуток становить 18%.

$$\text{Чистий ефект} = 201,2 \times (1 - 0,18) = 164,9 \text{ тис. грн}$$

Отже, активізація онлайн-продажів може забезпечити приріст чистого прибутку підприємства на 164,9 тис. грн.

Результати розрахунку ефективності першого заходу наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Розрахунок економічного ефекту від активізації онлайн-продажів ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Показник	Значення
Товарооборот 2025 р., тис. грн	68 131,3
Прогнозний приріст товарообороту, %	5,0
Додатковий товарооборот, тис. грн	3 406,6
Валова рентабельність продажу 2025 р., %	18,53
Додатковий валовий прибуток, тис. грн	631,2
Витрати на впровадження заходу, тис. грн	430,0
Додатковий прибуток до оподаткування, тис. грн	201,2
Податок на прибуток, тис. грн	36,2
Додатковий чистий прибуток, тис. грн	164,9

Отже, перший захід є економічно доцільним, оскільки він забезпечує приріст товарообороту, додатковий валовий прибуток і позитивний чистий фінансовий результат.

Захід 2. Оптимізація товарних запасів і скорочення операційних витрат

Другим важливим напрямом підвищення прибутковості є оптимізація товарних запасів. У другому розділі було встановлено, що запаси ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» зросли з 23 963,4 тис. грн у 2023 р. до 29 965,9 тис. грн у 2025 р. Одночасно коефіцієнт оборотності запасів знизився, а період їх обороту збільшився. Це свідчить про те, що частина коштів підприємства надмірно відволікається у товарні залишки, що може негативно впливати на ліквідність і прибутковість.

Оптимізація товарних запасів передбачає:

аналіз структури товарних залишків;
 визначення повільно реалізованих товарів;
 скорочення надлишкових запасів;
 активізацію продажу залежалих позицій;
 удосконалення планування закупівель;
 формування асортименту відповідно до реального попиту;
 зменшення витрат на зберігання, обслуговування запасів і логістику.

Для розрахунку економічного ефекту приймемо, що оптимізація запасів і витрат обігу дозволить скоротити інші операційні витрати на 2%. У 2025 р. інші операційні витрати підприємства становили 8 929,7 тис. грн.

Економія операційних витрат становитиме:

$$\text{Економія витрат} = 8\,929,7 \times 2 / 100 = 178,6 \text{ тис. грн}$$

Оскільки скорочення витрат безпосередньо збільшує прибуток до оподаткування, визначимо чистий ефект після сплати податку на прибуток:

$$\text{Чистий ефект} = 178,6 \times (1 - 0,18) = 146,5 \text{ тис. грн}$$

Крім прямої економії витрат, оптимізація запасів матиме додатковий позитивний вплив на діяльність підприємства. Зменшення обсягу повільно реалізованих товарів сприятиме прискоренню оборотності оборотних активів, зниженню потреби у фінансуванні товарних залишків, покращенню ліквідності та зменшенню ризику втрати якості або актуальності окремих товарних позицій.

Розрахунок ефективності другого заходу наведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Розрахунок економічного ефекту від оптимізації товарних запасів і скорочення операційних витрат

Показник	Значення
Інші операційні витрати 2025 р., тис. грн	8 929,7
Прогнозне скорочення операційних витрат, %	2,0
Економія операційних витрат, тис. грн	178,6
Податок на прибуток, тис. грн	32,1
Додатковий чистий прибуток, тис. грн	146,5

Отже, другий захід також є економічно доцільним, оскільки дозволяє

безпосередньо збільшити чистий прибуток підприємства за рахунок скорочення витрат. Крім того, він спрямований на вирішення однієї з ключових проблем, виявлених у другому розділі, — уповільнення оборотності запасів.

Загальний економічний ефект від запропонованих заходів

Загальний ефект від двох запропонованих заходів визначимо як суму додаткового чистого прибутку від активізації онлайн-продажів та оптимізації товарних запасів і витрат.

Додатковий чистий прибуток від заходу 1 = 164,9 тис. грн

Додатковий чистий прибуток від заходу 2 = 146,5 тис. грн

Загальний додатковий чистий прибуток:

Загальний ефект = 164,9 + 146,5 = 311,4 тис. грн

Прогнозний чистий прибуток після впровадження заходів:

Прогнозний чистий прибуток = 2 778,7 + 311,4 = 3 090,1 тис. грн

Прогнозний товарооборот після впровадження заходів:

Прогнозний товарооборот = 68 131,3 + 3 406,6 = 71 537,9 тис. грн

Рентабельність товарообороту після впровадження заходів:

Рентабельність товарообороту = $3\,090,1 / 71\,537,9 \times 100 = 4,32\%$

У 2025 р. рентабельність товарообороту становила 4,08%. Отже, після впровадження заходів вона може зрости на 0,24 в.п.

Для оцінки впливу заходів на рентабельність активів використаємо величину активів підприємства на кінець 2025 р., яка становила 46 432,0 тис. грн.

Рентабельність активів після впровадження заходів:

Рентабельність активів = $3\,090,1 / 46\,432,0 \times 100 = 6,65\%$

У 2025 р. рентабельність активів становила 6,01%. Отже, прогнозне зростання становитиме 0,64 в.п.

Для оцінки рентабельності власного капіталу використаємо величину власного капіталу на кінець 2025 р., яка становила 28 108,3 тис. грн.

Рентабельність власного капіталу після впровадження заходів:

Рентабельність власного капіталу = $3\,090,1 / 28\,108,3 \times 100 = 11,00\%$

У 2025 р. рентабельність власного капіталу становила 10,40%. Отже, прогнозне зростання становитиме 0,60 в.п.

Узагальнення впливу запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Показник	2025 рік	Прогноз після впровадження заходів, 2026 рік	Відхилення, +/-
Товарооборот, тис. грн	68 131,3	71 537,9	3 406,6
Чистий прибуток, тис. грн	2 778,7	3 090,1	311,4
Рентабельність товарообороту, %	4,08	4,32	0,24 в.п.
Рентабельність активів, %	6,01	6,65	0,64 в.п.
Рентабельність власного капіталу, %	10,40	11,00	0,60 в.п.
Додатковий товарооборот, тис. грн	–	3 406,6	3 406,6
Додатковий чистий прибуток, тис. грн	–	311,4	311,4

За даними табл. 3.8 можна зробити висновок, що впровадження запропонованих заходів позитивно вплине на основні результати діяльності ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». Прогнозний товарооборот може зрости з 68 131,3 тис. грн до 71 537,9 тис. грн, тобто на 3 406,6 тис. грн. Чистий прибуток може збільшитися з 2 778,7 тис. грн до 3 090,1 тис. грн, тобто на 311,4 тис. грн.

Позитивною є також прогнозна зміна показників рентабельності. Рентабельність товарообороту може зрости з 4,08% до 4,32%, рентабельність активів — з 6,01% до 6,65%, а рентабельність власного капіталу — з 10,40% до 11,00%. Це свідчить про те, що запропоновані заходи впливають не лише на абсолютну суму прибутку, а й на відносну ефективність діяльності підприємства.

Для наочного відображення впливу заходів на чистий прибуток і рентабельність товарообороту доцільно побудувати рис. 3.3.

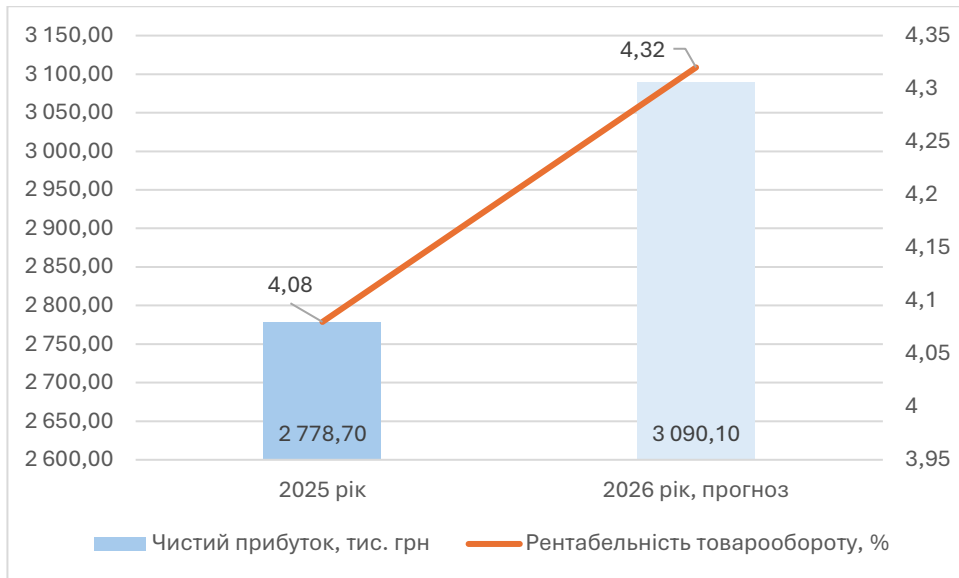


Рисунок 3.3 – Вплив запропонованих заходів на чистий прибуток і рентабельність товарообороту ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»

Як видно з рис. 3.3, після впровадження запропонованих заходів очікується зростання чистого прибутку та рентабельності товарообороту. Це підтверджує доцільність обраних напрямів підвищення прибутковості підприємства.

Важливо зазначити, що запропоновані заходи мають взаємодоповнюючий характер. Активізація онлайн-продажів спрямована на збільшення товарообороту, тоді як оптимізація запасів і витрат обігу забезпечує підвищення рентабельності. Поєднання цих заходів дозволяє впливати на обидва ключові фактори чистого прибутку, визначені у факторній моделі: товарооборот і рентабельність товарообороту.

Крім безпосереднього зростання прибутку, очікується покращення якісних характеристик діяльності підприємства. Розвиток онлайн-продажів сприятиме розширенню клієнтської бази, підвищенню впізнаваності підприємства, збільшенню кількості замовлень і зміцненню конкурентних позицій на ринку лакофарбової продукції. Оптимізація товарних запасів дозволить скоротити обсяг коштів, відволіканих у повільно реалізовані товари, зменшити витрати на зберігання та підвищити швидкість обороту оборотних активів.

Таким чином, запропоновані заходи є економічно обґрунтованими та відповідають проблемам, виявленим у процесі аналізу. Їх реалізація дозволить ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» збільшити товарооборот, підвищити чистий прибуток, покращити показники рентабельності та створити передумови для подальшого зростання прибутковості підприємства.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було досліджено теоретико-методичні основи оцінки прибутковості торговельного підприємства, проведено аналіз прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» та обґрунтовано напрями її підвищення.

У першому розділі розглянуто економічну сутність прибутку, прибутковості та рентабельності підприємства. Встановлено, що прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, а прибутковість характеризує здатність суб'єкта господарювання формувати позитивний фінансовий результат у процесі реалізації товарів. Для торговельного підприємства основою формування прибутку є товарооборот, однак його зростання саме по собі не гарантує підвищення прибутковості. Важливе значення мають також собівартість реалізованих товарів, рівень торговельної націнки, витрати обігу, структура асортименту, оборотність товарних запасів і своєчасність надходження коштів від покупців.

У роботі обґрунтовано, що оцінку прибутковості торговельного підприємства доцільно здійснювати за системою абсолютних і відносних показників. До абсолютних показників належать товарооборот, валовий прибуток, фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток. Відносні показники представлені показниками рентабельності, які дають змогу оцінити ефективність використання товарообороту, витрат, активів, оборотних активів і власного капіталу. Також визначено, що для поглибленої оцінки прибутковості доцільно використовувати витратні, ресурсні та дохідні показники рентабельності, а також показники ділової активності.

У другому розділі проведено організаційно-економічну характеристику та оцінку фінансового стану ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА». Встановлено, що підприємство є малим торговельним підприємством, діяльність якого пов'язана з реалізацією лакофарбової продукції, будівельних матеріалів і

супутніх товарів. У роботі показник чистого доходу від реалізації розглядався як товарооборот, оскільки саме він відображає масштаби торговельної діяльності підприємства.

Аналіз основних техніко-економічних показників показав, що у 2023–2025 рр. ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» залишалося прибутковим, однак ефективність його діяльності знизилася порівняно з 2023 р. Товарооборот підприємства у 2025 р. становив 68 131,3 тис. грн, що на 1 204,5 тис. грн менше, ніж у 2023 р. Чистий прибуток зменшився з 3 623,8 тис. грн у 2023 р. до 2 778,7 тис. грн у 2025 р., тобто на 845,1 тис. грн. Це свідчить про неповне відновлення фінансових результатів після їх погіршення у 2024 р.

Позитивною тенденцією є зростання продуктивності праці: з 6 933,6 тис. грн/особу у 2023 р. до 7 570,1 тис. грн/особу у 2025 р. Водночас негативним моментом стало зниження оборотності оборотних активів, зростання середньорічної дебіторської заборгованості та зменшення рівня рентабельності. Рентабельність товарообороту знизилася з 5,2% у 2023 р. до 4,1% у 2025 р., рентабельність активів — з 9,4% до 6,0%, а рентабельність власного капіталу — з 20,1% до 10,4%.

Аналіз активів підприємства показав, що загальна вартість майна ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у 2023–2025 рр. зросла з 44 539,6 тис. грн до 46 432,0 тис. грн. Основну частину активів становлять оборотні активи, що є типовим для торговельного підприємства. Найбільш помітно зросли запаси: з 23 963,4 тис. грн у 2023 р. до 29 965,9 тис. грн у 2025 р. Таке зростання може створювати ризик відволікання коштів з обороту та уповільнення оборотності товарів.

Оцінка джерел формування майна показала, що підприємство поступово зміцнює власну фінансову базу. Власний капітал зріс з 22 279,7 тис. грн у 2023 р. до 28 108,3 тис. грн у 2025 р., тоді як поточні зобов'язання скоротилися. Це позитивно характеризує фінансову стійкість підприємства та свідчить про зменшення залежності від короткострокових джерел фінансування.

Аналіз ліквідності та платоспроможності показав, що підприємство має достатній рівень покриття поточних зобов'язань оборотними активами.

Коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 2,19 у 2023 р. до 3,19 у 2025 р. Водночас коефіцієнт абсолютної ліквідності знизився до 0,06, що свідчить про нестачу найбільш ліквідних активів і потребу в посиленні контролю за грошовими потоками.

Оцінка фінансової стійкості підтвердила позитивні зміни у структурі капіталу підприємства. Коефіцієнт автономії зріс з 0,50 до 0,61, а коефіцієнт фінансового ризику зменшився з 1,00 до 0,65. Це означає, що підприємство стало менш залежним від залучених джерел фінансування. Разом із тим ефективність використання власних ресурсів потребує покращення, оскільки рентабельність власного капіталу у 2025 р. залишалася нижчою, ніж у 2023 р.

Аналіз ділової активності виявив погіршення оборотності ресурсів. Коефіцієнт оборотності запасів зменшився з 2,58 оборотів у 2023 р. до 1,99 оборотів у 2025 р., а період обороту запасів збільшився зі 141,3 дня до 183,9 дня. Операційний цикл зріс до 239,8 дня, а фінансовий цикл — до 150,8 дня. Це свідчить про уповільнення перетворення товарних запасів у грошові кошти та збільшення потреби підприємства у фінансуванні поточної діяльності.

Поглиблений аналіз рентабельності показав, що у 2025 р. більшість показників залишалася нижчою, ніж у 2023 р. Витратні показники свідчать про зниження ефективності використання витрат, ресурсні — про погіршення віддачі активів і власного капіталу, а дохідні — про зменшення прибутковості товарообороту. Отже, ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» зберігає прибуткову діяльність, однак має резерви для підвищення ефективності використання ресурсів і збільшення чистого прибутку.

У третьому розділі проведено факторний аналіз зміни чистого прибутку підприємства. Для цього використано модель, за якою чистий прибуток залежить від товарообороту та рентабельності товарообороту. Загальне зменшення чистого прибутку у 2025 р. порівняно з 2023 р. становило 845,1 тис. грн. За рахунок скорочення товарообороту чистий прибуток зменшився лише на 63,0 тис. грн, тоді як за рахунок зниження рентабельності товарообороту — на 782,1 тис. грн. Це доводить, що головною причиною погіршення

фінансового результату було не стільки скорочення обсягу реалізації, скільки зниження прибутковості продажів.

На основі факторного аналізу визначено основні напрями підвищення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА»: збільшення товарообороту, підвищення рентабельності продажів, оптимізація товарних запасів, скорочення операційних витрат, прискорення оборотності коштів і контроль дебіторської заборгованості. Для подальших розрахунків було обрано два практичні заходи: активізацію онлайн-продажів та оптимізацію товарних запасів і витрат обігу.

Економічне обґрунтування першого заходу показало, що активізація онлайн-продажів може забезпечити приріст товарообороту на 5%, або на 3 406,6 тис. грн. За умови використання валової рентабельності продажу 2025 р. додатковий валовий прибуток становитиме 631,2 тис. грн. Після врахування витрат на впровадження заходу та податку на прибуток додатковий чистий прибуток складе 164,9 тис. грн.

Другий захід передбачає оптимізацію товарних запасів і скорочення операційних витрат. За умови зменшення інших операційних витрат на 2% економія становитиме 178,6 тис. грн, а чистий ефект після оподаткування — 146,5 тис. грн. Цей захід спрямований не лише на збільшення прибутку, а й на вирішення проблеми уповільнення оборотності запасів, виявленої у другому розділі.

Загальний додатковий чистий прибуток від реалізації запропонованих заходів становитиме 311,4 тис. грн. У результаті чистий прибуток підприємства може зрости з 2 778,7 тис. грн до 3 090,1 тис. грн, а товарооборот — з 68 131,3 тис. грн до 71 537,9 тис. грн. Рентабельність товарообороту може підвищитися з 4,08% до 4,32%, рентабельність активів — з 6,01% до 6,65%, а рентабельність власного капіталу — з 10,40% до 11,00%.

Таким чином, запропоновані заходи є економічно доцільними, оскільки вони безпосередньо спрямовані на вирішення проблем, виявлених у процесі аналізу. Активізація онлайн-продажів дозволить збільшити товарооборот і

розширити клієнтську базу, а оптимізація товарних запасів і витрат обігу сприятиме підвищенню чистого прибутку та рентабельності. Реалізація цих заходів створить передумови для покращення фінансових результатів, прискорення оборотності ресурсів і зміцнення прибутковості ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА» у подальшому періоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артюх О. В. Оцінка результативності бізнес-процесів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1443> (дата звернення: 24.04.2026)
2. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 328 с. URL: <https://surl.li/vsmeml>
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. Київ : Кондор-Видавництво, 2016. 378 с. URL: <https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/EP-PIDRUCHNIK-Bojchik-I-M-2016-fajl.pdf>
4. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Бізнес Інформ*. 2021. № 10. С. 261–266. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-10-261-266> URL: https://www.business-inform.net/article/?year=2021&abstract=2021_10_0_261_266&lang=en (дата звернення: 24.04.2026)
5. Ганусич В. О., Левкулич В. В., Ганусич К. С. Рентабельність та прибутковість: концептуальні розбіжності у вітчизняному та зарубіжному фінансовому аналізі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 9. С. 161–166. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/6346/6424> (дата звернення: 24.04.2026)
6. Господарський кодекс України : Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>
7. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 304 с. URL: <https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Ekonomika-pidpri-mstv-Grinchuczkij-V.-I..pdf>

8. Гудзь О. Є., Стецюк П. А. Концептуальні засади формування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/2892> (дата звернення: 24.04.2026)
9. Дмитрієв І. А., Шевченко І. Ю. Економіка підприємства : навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів. Харків : ФОП Бровін О. В., 2018. 292 с. URL: https://fmab.khadi.kharkov.ua/fileadmin/F-FUB/Економіки_і_підприємництва/ек_predpriyatiy/posobiya_pdf/Посібник_ЕП_2018.pdf
10. Дропа Я. Б. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2023. 238 с. URL: <https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Dropa-Navchalnyy-posibnyk-2024.pdf>
11. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Л. Л. Ковальської, І. В. Кривов'язюка. Київ : Кондор, 2020. 700 с. URL: <https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-03/%21%20підручник%20ЕП%20ПТБ.pdf>
12. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189–192. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/33.pdf (дата звернення: 24.04.2026)
13. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 251–254. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf (дата звернення: 24.04.2026)
14. Жовтяк Г. А., Семенова К. Д. Напрями підвищення прибутковості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2386/2307> ; DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29> (дата звернення: 24.04.2026)

15. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 728 с. URL: <https://xn--e1ajqk.kiev.ua/wp-content/uploads/2019/12/Ekonomika-pidpri-mstv-Ivanilov-O.-S..pdf>
16. Ільченко Н. Б., Восканян З. О. Факторний аналіз впливу логістичних показників на рентабельність активів підприємства роздрібною торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 57. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3216/3139> ; DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-96> (дата звернення: 24.04.2026)
17. Короленко О. Б., Медвідь В. С. Оцінка прибутковості та рентабельності торговельного підприємства. *Наука, промисловість, суспільство : матеріали Міжнародної науково-технічної конференції*. Кривий Ріг : Криворізький національний університет, 2026. С. 364. <https://www.knu.edu.ua/konferencii/mizhnarodna-naukovo-tehnichna-konferenciya-nauka-promyslovist-suspil-stvo-2026-r> (дата звернення: 02.06.2026).
18. Костенко Ю., Короленко О., Гузь М. Аналіз фінансової стійкості підприємства в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*, 2022. Вип.43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1758> (дата звернення: 24.04.2026)
19. Кошельок Г. В., Міндова О. І., Чернишова Л. В. Факторний аналіз рентабельності виробництва торговельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 47. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2124> (дата звернення: 24.04.2026)
20. Кошельок Г. В., Малишко В. С. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 361–368. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/7_ukr/61.pdf (дата звернення: 24.04.2026)
21. Крот Л. М., Радченко О. П. Оцінка впливу витрат на формування

прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1680> (дата звернення: 24.04.2026)

22. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. *Бізнес Інформ*. 2022. № 1. С. 287–293. URL: https://www.business-inform.net/article/?abstract=2022_1_0_287_293&year=2022 (дата звернення: 24.04.2026)

23. Лисак О. І., Андрєєва Л. О., Болтянська Л. О. Економіка підприємства : навчальний посібник. Мелітополь : Люкс, 2020. 272 с. URL: https://www.tsatu.edu.ua/et/wp-content/uploads/sites/33/lisak-o.i.-andryeyeva-l.o.-boltyanska-l.o.-ekonomika-pidpriyemstva-navchalnij-posibnik_compressed.pdf

24. Марусяк Н.Л. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/1786/%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%A4%20%D0%90%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

25. Майборода О. Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 10. С. 310–313. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/54.pdf (дата звернення: 24.04.2026)

26. Наконечна Н. Прибутковість як ключова характеристика забезпечення конкурентоспроможності підприємства. *Innovation and Sustainability*. 2024. № 1. URL: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/253> (дата звернення: 24.04.2026)

27. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13>

28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15

«Дохід» : наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0860-99>

29. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0027-00>

30. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність» : наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0161-00>

31. Опендатабот. ТОВ «ВК-ЛАКОФАРБА», код ЄДРПОУ 39348485 : фінансова звітність та реєстраційні дані. URL: <https://opendatabot.ua/c/39348485> (дата звернення: 20.02.2026).

32. Павелко О. В., Лазаришина І. Д. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: взаємозв'язок та вплив на фінансовий стан підприємства. *Вісник НУВГП. Економічні науки*. 2022. Вип. 2(98). URL: <https://visnyk.nuwm.edu.ua/index.php/econ/article/view/1188> (дата звернення: 24.04.2026)

33. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17>

34. Покровська Н. М., Катрич Д. К. Дефініція терміну «прибуток» в економічній науці. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 59. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3510> (дата звернення: 24.04.2026)

35. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/996-14>

36. Ситник Н. С., Стасишин А. В., Блащук-Дев'яткіна Н. З., Петик Л. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2025. 300 с. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2026/01/FA_posibnyk_ISBN_86ed2276-1efd-4555-8145-ea7d3589e3d1.pdf

37. Чепка В. В., Матяш О. К. Фінансова стійкість підприємства:

сутність та фактори впливу. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 649–655. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/107.pdf (дата звернення: 24.04.2026)

Шаблиста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 2. С. 46–57. URL: https://eip.org.ua/docs/EP_06_2_46_uk.pdf (дата звернення: 24.04.2026)

ДОДАТКИ