

УДК 338.2

Слободянюк Н.О.

доктор економічних наук,
доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Юнацький М.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Сіраш С.С.

асистент кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

У статті на прикладі ТОВ «РУШ» (торговельна мережа EVA) розглянуто поведінку одного з найбільших ритейлів в умовах економічної кризи та фінансові результати його діяльності. У дослідженні використано комплекс загальнонаукових методів: узагальнення, групування й порівняння показників під час здійснення горизонтального й вертикального аналізу, побудови та аналізу динамічних рядів даних, структурно-функціонального аналізу, обчислення відхилення показників за роками, методи аналізу коефіцієнтів. У цілому в Україні приріст торговельних об'єктів за 2017 р. становив 2,3%. ТОВ «РУШ» активно відкриває нові торговельні точки. Так, у 2017 р. мережа була збільшена на 38%. Співвідношення запозичених та власних коштів також має позитивну динаміку: у 2014 р. запозичені кошти в 7,14 рази перевищували власні, а в 2017 р. – лише в 1,92. Усе це свідчить про зміцнення фінансової стійкості ТОВ «РУШ».

Ключові слова: фінансовий аналіз, аналіз фінансової діяльності, активи, пасиви, аналіз операційних витрат, аналіз прибутковості, оборотність активів.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Слободянюк Н.А., Юнацкий М.О., Сираш С.С.

В статье на примере ООО «РУШ» (торговая сеть EVA) рассмотрено поведение одного из крупнейших ритейлов в условиях экономического кризиса и финансовые результаты его деятельности. В исследовании использован комплекс общенаучных методов: обобщения, группировки и сравнения показателей при осуществлении горизонтального и вертикального анализа, построения и анализа динамических рядов данных, структурно-функционального анализа, вычисления отклонения показателей по годам, методы анализа коэффициентов. В целом по

Украине прирост торговых объектов за 2017 г. составил 2,3%. ООО «РУШ» активно открывает новые торговые точки. Так, в 2017 г. сеть была увеличена на 38%. Соотношение заемных и собственных средств также имеет положительную динамику: в 2014 г. заимствованные средства в 7,14 раза превышали собственные, а в 2017 г. – только в 1,92. Все это свидетельствует об укреплении финансовой устойчивости ООО «РУШ».

Ключевые слова: финансовый анализ, анализ финансовой деятельности, активы, пассивы, анализ операционных расходов, анализ прибыльности, оборачиваемость активов.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL STRATEGY OF THE TRADING ENTERPRISE IN THE TERMS OF CRISIS ON THE BASIS OF FINANCIAL ANALYSIS

Slobodyanyuk Nataliia, Yunatskyi Marian, Sirash Svitlana

Consider, for example, LLC “RUSH” (EVA trade network) the behavior of one of the largest retailers in an economic crisis and financial results of its activities. The study uses a set of general scientific methods: generalization, grouping and comparison of indicators in the implementation of horizontal and vertical analysis, construction and analysis of dynamic data series, structural and functional analysis, calculation of deviation of indicators over the years, methods of coefficient analysis, generalization method. In general, in Ukraine, the growth of trading facilities in 2017 amounted to 2.3%. LLC “Rush” actively opens new outlets. So, in 2017 the network was increased by 38%. The assets of the company from 2014 to 2017 increased more than 2.5 times and the main increase was due to working capital. This is due to the first, the devaluation of the national currency and the rise in prices for goods, that is, the company needs more funds to maintain the same level of stocks. Second, LLC “Rush” is actively developing. Thus, during the year 2017, 168 new EVA stores were opened, and by the end of the year there were 610 outlets. The ratio of borrowed and own funds also has a positive dynamics: in 2014 borrowed funds in 7,14 times exceeded their own, and in 2017 – only 1.92. All this testifies to the strengthening of financial stability LLC “Rush”. The repayment period of accounts receivable decreased from 25 days in 2014 to 13.5 in 2017. This indicates an improvement in the quality of payments with suppliers and customers, and the company needs smaller amounts of “cash out” for accounts receivable. The turnover of inventories increased significantly from 69 days in 2014 to 82 days in 2017. This indicates a deterioration in the efficiency of the use of working capital. Beginning in 2014, consumer behavior has changed in the choice of goods. If before, people were ready to buy goods despite the price, focusing on quality and brand, then today more and more consumers take into account the parameter of cost. Therefore, LLC “Rush” is working on expanding the range at the expense of its own brands.

Keywords: financial analysis, analysis of financial activity, assets, liabilities, analysis of operating expenses, profitability analysis, assets turnover.

Постановка проблеми. В умовах політичної та економічної нестабільності основним завданням будь-якого суб'єкта господарювання є швидко пристосовуватися до умов, що постійно змінюються, правильно вибрати стратегію розвитку для забезпечення стабільного прибутку.

Для правильної оцінки фінансового стану, можливостей підприємства і подальшого планування діяльності підприємства проводиться аналіз фінансово-господарської діяльності торгового підприємства з розрахунком усіх необхідних коефіцієнтів.

Тільки достовірний аналіз фінансового стану підприємства і реальне фінансове становище господарюючого суб'єкта дають можливість:

- протистояти конкуренції на ринку торгових фірм;
- забезпечує раціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів підприємства;
- дає змогу правильно спланувати подальшу фінансову і господарську діяльність торгового підприємства, укласти договори з постачальниками на своїх умовах і т. д.

Діяльність будь-якого підприємства, у тому числі й торгового, носить циклічний характер. Цикл торгового підприємства складається з таких етапів:

- укладання договорів із постачальниками товарів;
- отримання за даними договорами товару в обумовленій кількості й належної якості;
- залучення покупців засобами реклами, іміджу, низьких цін, якості продукції;
- реалізація продукції та отримання прибутку;
- використання прибутку на потреби підприємства і для подальшого розвитку бізнесу.

Ефективне управління фінансовими ресурсами передбачає оптимізацію даних етапів в інтересах під-

приємства, раціональне використання не тільки фінансових ресурсів, а й матеріально-технічної бази, для цього й проводиться оцінка фінансового стану підприємства. Після закінчення оцінки фінансового стану робляться висновки про ліквідність, платоспроможність та ділову активність торгового підприємства і розробляються подальші фінансові та господарські плани й фінансова політика підприємства.

Ефективне управління торговим підприємством – це не тільки закупити дешевше, а продати дорожче, а й оптимізація використання ресурсів, фінансів, персоналу, прибутку.

Фінансова стабільність і процвітання залежать також і від того, наскільки якісно фінансові ресурси підприємства перетворюються на оборотні й основні засоби, наскільки ефективно стимулюються робоча сила, персонал торгового підприємства. За таких умов фінансова стабільність підприємства набуває величезне значення, а фінансові ресурси відіграють вирішальну роль, тому що це єдині ресурси, які в найкоротші терміни можуть трансформуватися в будь-які інші ресурси шляхом їх придбання.

З усього вищесказаного випливає актуальність теми даного дослідження, яка полягає у тому, що підприємствам торгівлі необхідний аналіз фінансового стану для раціонального управління фінансовими ресурсами і підтримки конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз та оцінку фінансової діяльності підприємства досліджують вітчизняні і закордонні вчені, а саме: М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько [1], А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк [2], Н.С. Танклевська [3],

Г.М. Богославець, О.М. Трубей [4], Б. Коллас [5], Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак [6] та ін.

Ураховуючи нестабільну макроекономічну ситуацію та плинність споживчих уподобань, моніторинг фінансового стану одного з найбільших ритейлів України завжди є актуальним напрямом досліджень у сфері здійснення комерційної діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз на прикладі ТОВ «РУШ» (торговельна мережа EVA) стратегії одного із найбільших ритейлів на ринку drogerie (побутової хімії, косметики, парфумерії, засобів догляду за дітьми тощо) в умовах економічної кризи на основі фінансового аналізу результатів його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансового стану підприємства – це процес дослідження фінансової ситуації на підприємстві та основних результатів його фінансової діяльності для виявлення резервів поліпшення цієї ситуації.

Аналіз фінансового стану підприємства – це оцінка і прогнозування фінансової ситуації підприємства на базі його загальнодоступної фінансової звітності (бухгалтерської звітності).

Фінансовий стан підприємства визначає здатність підприємства здійснювати і фінансувати свою основну діяльність. Фінансовий стан підприємства характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які потрібні для постійного безперебійного функціонування підприємства, й ефективністю використання та розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Мета аналізу фінансового стану підприємства – вчасно встановити і ліквідувати недоліки у фінансовій діяльності підприємства, а також знайти резерви для поліпшення фінансової ситуації підприємства, зростання ефективності його фінансової діяльності та платоспроможності.

Якщо проаналізувати темпи зростання обсягів реалізації ТОВ «РУШ» (табл. 1), то можна стверджувати,

що підприємство досягло в 2017 р. на 5% більшого темпу приросту, ніж у 2016 р., але найбільший темп приросту реалізації був у 2015 р.

Розглянемо докладніше фінансовий стан підприємства. Основні показники діяльності наведено в табл. 2

Основним складником активу ТОВ «РУШ» є оборотні активи – 74–79%, що пояснюється необхідністю підтримки великих товарних запасів. У цілому активи підприємства з 2014 по 2017 р. зросли більше ніж у 2,5 рази, й основний приріст відбувся за рахунок оборотних коштів.

Це пояснюється, по-перше, девальвацією національної валюти і зростанням цін на товари, тобто підприємству необхідно більше коштів для підтримки одного і того ж рівня запасів. По-друге, ТОВ «РУШ» активно розвивається.

Так, упродовж 2017 р. було відкрито 168 нових магазинів EVA, на кінець року налічувалося 610 торгових точок, що говорить про прагнення компанії розвинути власну мережу і наявність стратегії розвитку.

Аналіз коефіцієнтів структури капіталу ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр. наведено в табл. 3

Також слід відзначити, що частка власного капіталу з 2014 по 2017 р. збільшилася з 12% до 34% (більше ніж у сім разів). Якщо в 2014 р. власний капітал навіть не перекиривав необоротні активи, то вже з 2016 р. за рахунок власних коштів фінансується весь необоротний і частково оборотний капітал. Співвідношення запозичених та власних коштів також має позитивну динаміку: у 2014 р. запозичені кошти в 7,14 рази перевищували власні, а в 2017 р. – лише в 1,92. Усе це свідчить про зміцнення фінансової стійкості ТОВ «РУШ» (табл. 3).

Аналізуючи звіт про фінансові результати підприємства в динаміці (табл. 4), слід відзначити, що найбільший темп зростання продаж відбувся в 2015 р. Але

Таблиця 1. Обсяги реалізації товарів ТОВ «РУШ», 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	Темп приросту за 2015 р.	Темп приросту за 2016 р.	Темп приросту за 2017 р.
Реалізація продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2 916 524	4 100 168	5 360 584	7 275 456	40,6%	30,7%	35,7%

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 2. Аналіз та динаміка структури балансу ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Стаття	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
АКТИВИ								
Необоротні активи	200 936	21	413 431	26	517 985	26	604 474	24
Оборотні активи	755 353	79	1 198 360	74	1 490 016	74	1 912 136	76
БАЛАНС	956 289	100	1 611 791	100	2 008 001	100	2 516 610	100
КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ								
Капітал	117 487	12	404 587	25	620 432	31	861 737	34
Довгострокові зобов'язання	114 869	12	114 665	7	140 190	7	182 964	7
Короткострокові зобов'язання	723 933	76	1 092 539	68	1 247 379	62	1 471 909	58
БАЛАНС	956 289	100	1 611 791	100	2 008 001	100	2 516 610	100

Джерело: складено авторами на основі [7]

частково це пов'язано з прискоренням інфляційних процесів. Так, у 2015 р. індекс інфляції становив 143%, а в 2016 р. – 112,4% та в 2017 р. – 113,7% [8].

Темп приросту виручки від реалізації в 2017 р. становив 36%, але приріст чистого прибутку – лише 15%. Це пов'язано зі збільшенням темпів зростання комерційних витрат – на 47%, які мають найбільшу питому вагу в структурі витрат.

Показники ЕВІТ (earnings before interest and taxes – прибуток до вирахування відсотків і податків) і ЕВІТДА (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization – прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації основних засобів та нематеріальних активів) не встановлені міжнародними стандартами фінансової звітності або національними стандартами західних країн як обов'язкові показники. Проте і ЕВІТ, і ЕВІТДА дуже широко використовуються аналітиками, інвесторами та іншими зацікавленими особами для оцінки фінансового становища та вартості компаній. ЕВІТДА (англ. earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат по виплаті відсотків, податків, зносу і нарахованої амортизації.

Показник розраховується на підставі фінансової звітності компанії і служить для оцінки того, наскільки прибуткова діяльність компанії без урахування амортизаційних відрахувань. Показник використовується під

час проведення порівняння з галузевими аналогами, дає змогу визначити ефективність діяльності компанії незалежно від її заборгованості перед різними кредиторами і державою, а також від методу нарахування амортизації. Зменшення приросту значення даного показника можна пояснити вкладеннями компанії в розширення мережі, що не принесло миттєвих прибутків.

Аналізуючи операційні витрати за елементами (табл. 5), треба звернути увагу на те, що близько 65% – це витрати на оплату праці, які за 2017 р. зросли на 87%. Це пояснюється двома чинниками. По-перше, за 2017 р. ТОВ «РУШ» збільшило торговельну мережу ЕВА на 168 магазинів (або на 38%). Цим же пояснюється зростання інших операційних витрат, у тому числі орендної плати (площа орендованих приміщень збільшилася приблизно на 24 тис. кв. м) [7]. По-друге, збільшувався рівень заробітних плат працівників.

За даними Державної служби статистики України, приріст торгових точок по Україні за 2017 р. становив 2,3%, а у ТОВ «РУШ» – 38%, що говорить про стрімкий розвиток мережі [7].

Аналізуючи рентабельність діяльності ТОВ «РУШ», зауважимо на таке (табл. 6). Рентабельність оборотних активів розраховується як співвідношення операційного прибутку до середньорічної вартості оборотних засобів. Рентабельність активів – це відношення чистого прибутку до середньорічного розміру активів.

Таблиця 3. Коефіцієнти структури капіталу ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Відношення заборгованості до активів	0,88	0,75	0,69	0,66
Відношення заборгованості до капіталізації	0,49	0,22	0,18	0,18
Співвідношення запозичених та власних коштів	7,14	2,98	2,24	1,92

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 4. Аналіз сукупного доходу ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн.	тис. грн.	темперістоту, %	тис. грн.	темперістоту, %	тис. грн.	темперістоту, %	
Виручка	2 736 510	3 863 306	41	4 844 170	25	6 600 056	36	
Собівартість продукції	-2 112 132	-3 036 994	44	-3 679 128	21	-5 002 862	36	
Валовий прибуток	624 378	826 312	32	1 165 042	41	1 597 194	37	
Інші доходи	49 978	168 785	238	58 935	-65	41 567	-29	
Комерційні витрати	-444 020	-558 221	26	-764 224	37	-1 123 085	47	
Управлінські витрати	-28 932	-54 596	89	-78 821	44	-110 429	40	
Інші витрати	-52 688	-130 511	148	-44 025	-66	-42 945	-2	
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	148 716	251 769	69	336 907	34	362 302	8	
Фінансові доходи	22 901	6 930	-70	1 253	-82	6 276	401	
Витрати на фінансування	-126 984	-55 410	-56	-77 255	39	-69 242	-10	
Прибуток (збиток) до оподаткування	44 633	203 289	355	260 905	28	299 336	15	
Витрати з податку на прибуток	-12 400	-36 302	193	-49 655	37	-55 855	12	
Прибуток (збиток)	32 233	166 987	418	211 250	27	243 481	15	
ЕВІТ(Прибуток до сплати % та податків)	171 617	258 699	51	338 160	31	368 578	9	
ЕВІТДА (Прибуток до сплати %, податків та амортизації)	200 299	293 522	47	395 184	35	448 465	13	

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 5. Аналіз операційних витрат за елементами ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016			2017		
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	пит. вага, %	темп приросту, %	тис. грн.	пит. вага, %	темп приросту, %
Матеріальні затрати	39 428	54 975	93 996	11	71	83 712	7	-10,94
Витрати на оплату праці	71 066	91 032	124 570	14	37	233 483	18	87,43
Відрах. на соціальні заходи	26 537	28 361	27 690	3	-2	53 663	4	93,80
Амортизація	28 682	34 823	57 024	6	64	79 887	6	40,09
Інші операційні витрати	359 927	534 137	583 790	66	9	825 714	65	41,44
Разом	525 640	743 328	887 070	100	19	1 276 459	100	43,90

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 6. Аналіз прибутковості ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Рентабельність оборотних активів	0,23	0,26	0,25	0,22
Рентабельність активів (ROA)	0,14	0,17	0,15	0,13
Рентабельність власного капіталу (ROE)	0,27	0,64	0,41	0,33

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 7. Аналіз операційних витрат ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт собівартості реалізованої продукції	0,77	0,79	0,76	0,76
Коефіцієнт витрат на реалізацію	0,16	0,14	0,16	0,17
Коефіцієнт загальних та адміністративних витрат	0,03	0,05	0,03	0,02
Коефіцієнт відсоткових платежів	0,05	0,01	0,02	0,01

Джерело: складено авторами на основі [7]

Таблиця 8. Аналіз управління активами ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Оборотність активів	2,86	3,01	2,68	2,92
Оборотність постійних активів	13,62	12,58	10,40	11,76
Оборотність чистих активів	11,78	10,28	7,57	7,31
Оборотність дебіторської заборгованості	14,46	15,31	18,36	26,86
Середній період погашення дебіторської заборгованості (днів)	25,24	23,84	19,88	13,59
Оборотність товарно-матеріальних запасів (днів)	69,05	63,21	79,94	82,19
Оборотність кредиторської заборгованості	3,57	4,13	3,84	4,56
Середній період погашення кредиторської заборгованості (днів)	102,16	88,48	95,02	79,99

Джерело: складено авторами на основі [7]

У 2016–2017 рр. спостерігається зниження рентабельності оборотного капіталу та активів у цілому. Це можна пояснити різким збільшенням торговельних точок (на 38%) і необхідністю поповнення товарних запасів (на 33%).

Рентабельність власного капіталу також дещо знизилася порівняно з 2015 та 2016 рр., але зросла порівняно з 2014 р. Це пов'язано зі збільшенням власного капіталу (як в абсолютному виразі, так і питомої ваги), який спрямовувався на розвиток підприємства.

Для визначення причин зміни прибутковості проаналізуємо операційні витрати (табл. 7).

Коефіцієнт собівартості реалізованої продукції показує яку частку у виручці займає собівартість реалізованих товарів.

У ТОВ «РУШ» цей показник незначно зменшився і в 2017 р. становив 0,76. Витрати на реалізацію

поступово збільшилися і в 2017 р. становили 17% від виручки.

Коефіцієнт адміністративних витрат, навпаки, дещо зменшився, хоча в абсолютному виразі ці витрати зросли. Це говорить про підвищення ефективності менеджменту. Платежі за відсотками в 2017 р. становили близько 1% від виручки, це вдвічі менше, ніж у 2016 р.

Для аналізу ефективного використання активів, розглянемо показники, наведені в табл. 8. Оборотно-активів та необоротних активів на протязі останніх чотирьох років незначно коливається. Коефіцієнт оборотності чистих активів розраховується як співвідношення виручки від реалізації до суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань, тобто скільки обертів за рік робить чистий капітал.

Як бачимо, показник дещо уповільнився за останні чотири роки, що пов'язано з нарощенням прискоре-

Таблиця 9. Аналіз ліквідності та фінансового циклу ТОВ «РУШ» за 2014–2017 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,04	1,10	1,19	1,30
Коефіцієнт швидкої ліквідності («кислотний тест»)	0,40	0,35	0,27	0,35
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,12	0,06	0,10	0,16
Показник фінансового циклу (в днях)	-7,87	-1,42	4,80	15,79

Джерело: складено авторами на основі [7]

ними темпами власного капіталу порівняно зі зростанням обсягів реалізації. Період погашення дебіторської заборгованості зменшився з 25 днів у 2014 р. до 13,5 у 2017 р. Це вказує на поліпшення якості розрахунків із постачальниками та покупцями, і підприємству потрібно в менших обсягах «вимивати готівку» під дебіторську заборгованість. Оборотно-матеріальних запасів помітно виросла – із 69 днів у 2014 р. до 82 днів у 2017 р. Це свідчить про погіршення ефективності використання оборотних коштів. Але, з іншого боку, це можна пояснити, як уже зазначалось раніше, тим, що в 2017 р. ТОВ «РУШ» стрімко збільшило кількість магазинів і повинно було значно збільшити товарні запаси. При цьому віддачу від цих вкладень воно почало отримувати тільки наприкінці року.

Період погашення кредиторської заборгованості коливається в межах 80–100 днів. Оскільки, як правило, умовами договорів постачання обумовлюється відстрочення платежу до 90 днів, можна сказати, що підприємство могло іноді мати прострочення у розрахунках із постачальниками. Але, зважаючи на те, що щоб погасити всю кредиторську заборгованість, підприємству треба зібрати виручку за 4,5 дні (коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості), можна зробити висновок, що ТОВ «РУШ» потенційно не має проблем із розрахунками з постачальниками і водночас максимально використовує відстрочення платежу.

Для аналізу платоспроможності бізнесу використовуються показники ліквідності (табл. 9). Коефіцієнт поточної ліквідності – це співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань. Як бачимо, цей показник поступово збільшується.

Якщо в 2014 р., щоб розрахуватися з усіма поточними зобов'язаннями, підприємству потрібно було використати майже всі свої оборотні активи (1,04), то вже в 2017 р. поточні активи покривають на 130% короткострокову заборгованість. Коефіцієнт швидкої ліквідності («кислотний тест») показує, яку частку поточних зобов'язань зможе погасити підприємство, якщо всі кредитори одночасно виставлять свої вимоги. При цьому товарно-матеріальні запаси не беруться в розрахунок. У ТОВ «РУШ» цей показник становить 0,35 (35%). Коефіцієнт абсолютної ліквідності – це більш жорстка оцінка ліквідності. Під час його розрахунку до уваги беруться лише високоліквідні активи – грошові кошти та їхні еквіваленти. Цей показник протягом останніх років поступово зростає і в 2017 р. становив 0,16 (16%).

Фінансовий цикл – це період від оплати коштів постачальникам за товари до отримання грошових коштів від покупців. Він визначає потребу підприємства у додатковому фінансуванні. Цей показник розраховується як сума періоду обороту дебіторської заборгованості і товарів за вирахуванням періоду обороту кредиторської заборгованості. Чим вище значення фінансового циклу,

тим вище потреба підприємства в коштах для фінансування оборотних засобів. Від'ємне значення даного показника говорить про те, що підприємство отримує від своїх покупців, дебіторів гроші раніше, ніж здійснює розрахунки зі своїми кредиторами. Так, у 2014 та 2015 рр. ТОВ «РУШ» мало від'ємне значення фінансового циклу: -7,87 у 2014 р. та 1,42 у 2015 р. Тобто у підприємства існувала надмірна кредиторська заборгованість. Це пов'язано з девальвацією національної валюти в даний період, зростанням закупівельних цін на товари та необхідністю збільшення оборотних активів у грошовому еквіваленті. Вже в 2016 р. ТОВ «РУШ» має фінансовий цикл 4,8 дня, а в 2017 р. він збільшився до 15,79 дня. Тобто підприємство має потребу у фінансуванні оборотних коштів, яку воно покриває за рахунок власного капіталу. Усе це говорить про зміцнення фінансової стійкості ТОВ «РУШ».

Висновки з проведеного дослідження. На прикладі ТОВ «РУШ», яке володіє національною мережею магазинів EVA, показаний детальний аналіз стратегії підприємства в умовах економічної кризи. Обсяг ринку drogeria в Україні не перевищує 4 млрд. доларів США, а на мережевий ритейл припадає близько 30% [7]. Тобто частка на ринку мережі EVA становить близько 20%. Окрім EVA, у даному сегменті в Україні працює ще три основних оператори та близько двадцяти дрібних.

ТОВ «РУШ» активно відкриває нові торговельні точки. Так, у 2017 р. мережа була збільшена на 38%. У цілому по Україні приріст торговельних об'єктів становив 2,3%. Слід зазначити, що розвиток підприємства фінансується переважно за рахунок власних коштів (нерозподіленого прибутку).

У цілому за 2017 р. ТОВ «РУШ» збільшило обсяги продаж на 35,7%. При цьому по Україні приріст роздрібних продаж збільшився лише на 5,5%.

Окрім того, підприємство за останні чотири роки значно поліпшило своє фінансове становище: збільшилася частка власного капіталу (з 12% до 34%), покращилися показники ліквідності (поточної ліквідності – з 1,04 до 1,3, абсолютної – з 0,12 до 0,16).

Показники рентабельності загалом мають позитивну тенденцію, хоча в 2017 р. рентабельність активів знизилася до 13% проти 15% у 2016 р., 17% у 2015 р. та 14% у 2014 р. Це пояснюється стрімким зростанням мережі магазинів та збільшенням обсягу активів.

Починаючи з 2014 р. змінилася поведінка споживачів під час вибору товарів. Якщо раніше людина була готова купувати товари незважаючи на ціну, орієнтуючись на якість і бренд, то сьогодні все більше споживачів беруть до уваги саме параметр вартості. Тому ТОВ «РУШ» працює над розширенням асортименту за рахунок власних торгових марок (у 2017 р. їх нараховувалося близько 30). Окрім того, EVA запустила власний Інтернет-магазин.

1. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
2. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін та ін. ; за ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.
3. Теорія і практика торговельного підприємництва в Україні : колективна монографія / за ред. Н.С. Танклевської. Херсон : РВВ, 2018. 206 с.
4. Богославець Г.М., Трубей О.М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі. Ч. 2. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. С. 28–32.
5. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции, методы : учебное пособие ; пер. с англ. Т.О. Терентьевой, Я.В. Соколова. Москва : Финансы ЮНИТИ, 1997. 576 с.
6. Болтянська Л.О., Андреева Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2015. 668 с
7. Річна інформація емітента цінних паперів ТОВ «ПУШ». Веб-сайт торговельної марки ЕВА. URL: <https://drive.google.com/file/d/0B0m24ljnWcQXR1A3VIIaGppSTRjck9ValZoTjg1djJscWRj/view> (дата звернення: 23.03.2019).
8. Індекс інфляції в Україні. МінФін. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/index/inflation/> (дата звернення: 23.03.2019).

E-mail: marionumo@gmail.com