

## ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2519-884X-2024-50-1>  
УДК 338.23+351

*Васильченко О. О., старший викладач  
Таврійський державний агротехнологічний університет  
імені Дмитра Моторного  
olena.vasylchenko@tsatu.edu.ua  
ORCID: 0000-0002-5420-2375*

### ДІАГНОСТИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

***Анотація.** Розглянуто механізм здійснення діагностики результатів діяльності підприємства, що функціонує в сфері послуг. Застосовано методіку VRIO-аналізу для визначення стратегічного статусу ресурсів підприємства. Проаналізовано показники експрес-діагностики економіко-фінансової діяльності підприємства. Проведено факторний аналіз економічної та фінансової рентабельності за моделлю DU PONT.*

***Ключові слова:** діагностика, експрес-діагностика, VRIO-аналіз, стратегічний статус ресурсів, коефіцієнтний аналіз, модель DU PONT.*

**JEL code classification: O40**

**Постановка проблеми.** В економічно розвинутих країнах світу сфера послуг займає найбільшу частину з поміж інших видів діяльності. За останні 10 років обсяг ВВП у цій галузі збільшився в 1,4 рази, а її частка становить 70% [1]. В стародавні часи сфера послуг майже не розвивалася, адже зазвичай здійснювався безпосередній обмін продуктами діяльності окремих індивідів між собою для забезпечення свого існування. Протягом еволюції людства вона починає активно розвиватися, перетворюючись на один з ключових секторів економіки будь-якої країни. Підприємства сфери послуг стають повноправними учасниками ринкових відносин. Сфера послуг має доволі складну структуру, в якій кожен вид послуг займає відповідну нішу і має свої особливості функціонування [1]. Тому розвиток підприємств цієї галузі першочергово залежить від своєчасної, повної та максимально адекватної діагностики результатів їх діяльності, що дозволить, з одного боку, з'ясувати вузькі місця, знайти помилки та визначити шляхи виправлення ситуації, а з іншого, виділити сильні сторони, можливості та резерви, які сприятимуть формуванню стратегічної поведінки, спрямованої на подальший успішний розвиток як підприємства, так й галузі в цілому, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проведення діагностики економічних процесів вимагає розробки специфічних методів і використання різноманітних засобів та прийомів. У період системних змін діагностика стосується процесів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства. Розвиток ринкових відносин призводить до створення нової структури суб'єктів ринку та ускладнює комунікаційну мережу відносин між ними. Створюється потужне підприємницьке середовище, розширюється сфера ділових і торгових зв'язків між суб'єктами ринку, що вимагає розширення діагностичних досліджень, особливо зовнішнього середовища підприємств. В умовах швидкої зміни зовнішніх чинників розвивається принципово нова за структурою та складом система управління, здатна оперативно реагувати на зовнішні загрози та труднощі, в якій суттєву

роль відіграє економічна діагностика. Об'єктом економічної діагностики може бути будь-яка сфера чи напрямок діяльності. Тому механізм здійснення діагностики постійно знаходиться в центрі уваги вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких, на нашу думку, слід виділити роботи таких вчених, як: Barney J. B., Hesterly W. S. [3], Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. [4], Велика О. Ю. [5], Шифріна Н. І. [6], Lesáková L. [8], Рожелюк В. М., Жук Н. Т. [10] та інших.

**Формулювання цілей статті.** Сучасна економічна наука має у своєму розпорядженні великий арсенал методів та прийомів діагностики підприємства. Проте, вкрай важливо обрати саме ті з них, що найбільш прийнятні для підприємства відповідної галузі та враховують її особливості. Мета дослідження – продемонструвати специфіку здійснення діагностики підприємства, що надає послуги теплопостачання, та показати можливість практичного використання результатів проведеного дослідження у виробничо-господарській діяльності як об'єкта дослідження – Товариства з обмеженою відповідальністю «Тепло-Мелітополь», так й будь-якого підприємства даної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Здійснення діагностики результативності та ефективності господарювання підприємства, на нашу думку, слід розпочати з визначення стратегічного статусу його ресурсів за допомогою методики VRIO-аналізу, інструментарій якого було розроблено Джеєм Барні у 1991 році [2]. Мета VRIO-аналізу – визначення того, чи є окремі ресурси та здібності досліджуваної компанії її слабкістю чи силою в умовах існуючих зовнішніх загроз та можливостей. VRIO-аналіз дозволяє оцінити ресурси та здібності компанії за чотирма критеріями: цінність (value), рідкість (rarity), імітованість/відтворюваність (imitability) та організованість (organization). Оцінка ресурсів та здібностей за цими критеріями з урахуванням виявлених змін зовнішнього середовища дає можливість виявити найважливіші для формування конкурентної переваги компанії ресурси та здібності, а також визначити стратегічні наслідки їх використання [3].

Згідно VRIO-аналізу складові компоненти ресурсної бази підприємства потрібно проранжувати у вимірі їх якісних характеристик і врахувати місце в системі забезпечення результативності господарської діяльності (таблиця 1).

Таблиця 1

Матриця оцінювання параметрів VRIO-аналізу

	Стратегічна цінність		Унікальність		Імобільність		Компліментарність (організованість)		Rj	1-Rj
	Ранг (A)	Ранг (B)	Ранг (A)	Ранг (B)	Ранг (A)	Ранг (B)	Ранг (A)	Ранг (B)		
Персонал	2	0,33	1	0,17	1	0,17	3	0,50	0,29	0,71
Організаційні ресурси	3	0,50	2	0,33	2	0,33	2	0,33	0,38	0,63
Технічні і технологічні ресурси	1	0,17	3	0,50	3	0,50	1	0,17	0,33	0,67
Матеріали	4	0,67	6	1,00	4	0,67	5	0,83	0,79	0,21
Ринкові ресурси	6	1,00	5	0,83	5	0,83	6	1,00	0,92	0,08
Інформаційні ресурси	5	0,83	4	0,67	6	1,00	4	0,67	0,79	0,21

*Джерело: розраховано автором за даними опитування співробітників економічного відділу ТОВ «Тепло-Мелітополь»*

Наведена в табл. 1 матриця спирається на результати опитування співробітників економічного відділу ТОВ «Тепло-Мелітополь». Фахівцям було запропоновано проранжувати кожен вид ресурсу, що є в наявності у підприємства, по відповідному елементу VRIO-аналізу. Внаслідок обробки відповідей отримано показники абсолютного рангу по кожному критерію.

Далі, спираючись на абсолютний ранг (Ранг А) по кожному ресурсу визначено відносні ранги (Ранг В) шляхом ділення відповідного значення рангу по даному ресурсу на загальну кількість рангів.

Наприклад, стратегічна цінність персоналу:  $2 \div 6 = 0,33$ . Аналогічно розраховано відносні ранги для усіх інших параметрів аналізу.

На підставі відносних рангів визначено інтегральний показник ( $R_j$ ) за кожним з ресурсів як середня арифметична відносних рангів за якісними характеристиками.

Наприклад, інтегральний показник персоналу дорівнює:

$$R_1 = (0,33 + 0,17 + 0,17 + 0,5) \div 4 = 0,29.$$

У такий самий спосіб визначено інтегральні показники для усіх видів ресурсів.

На останньому етапі заповнення матриці слід обчислити стратегічний статус даного ресурсу в ресурсній базі підприємства ( $1 - R_j$ ).

Так для персоналу цей показник має значення:

$$1 - R_1 = 1 - 0,29 = 0,71.$$

Аналогічним способом розраховано інші показники, які узагальнено у табл. 1.

Отже, показники табл. 1 свідчать про те, що найбільш важливу роль відіграє персонал, організаційні та технічні ресурси підприємства. Саме від цих ресурсів на пряму залежить, на скільки підприємство зможе забезпечити споживачів послугою та якою буде її якість.

Другим за важливістю кластером є матеріальні та інформаційні ресурси. Від інформаційних ресурсів прямо залежить швидкість реакції на зміну факторів середовища, а від матеріальних – ефективність процесів виробництва теплової енергії.

Найменшу роль відіграють ринкові ресурси, оскільки підприємству не на стільки важливе налагодження збуту, а також немає альтернатив постачальників, з якими можна було б вести перемовини.

Наведена характеристика ресурсного профілю у вимірі якісного аналізу формує уявлення про контекст операційної діяльності, ідентифікуючи сильні і слабкі аспекти в співвідношенні з можливостями та загрозами середовища.

Одним з основних елементів оцінювання господарського стану є кількісний аналіз [4]. Початковим етапом діагностики фінансового стану підприємства є визначення структури та динаміки обсягів капіталу підприємства.

У межах експрес-діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства проводять аналіз абсолютних показників діяльності підприємства за даними його фінансової звітності (горизонтальний та вертикальний аналіз) та діагностування підприємства за допомогою фінансових показників (коефіцієнтний аналіз) [5].

Групи фінансово-економічних коефіцієнтів наведено на рисунку 1.



**Рис. 1. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів**

Джерело: побудовано автором на основі даних [6]

Розрахунок показників, що входять до даних груп, дозволяє чітко дати відповіді на такі питання, як: наскільки рентабельно працює підприємство, наскільки ефективно використовуються активи, та в якій мірі підприємство може погасити власні зобов'язання. Слід враховувати, що зазвичай отримані показники порівнюють з аналогічними підприємствами на ринку, однак отримати дані про їх діяльність неможливо, оскільки вони знаходяться в закритому доступі. Таким чином, в даному аналізі показники порівнювано з аналогічними в минулому році, що дозволило зробити висновок про покращення або погіршення стану підприємства (таблиця 2).

Таблиця 2

**Динаміка показників експрес-діагностики  
економіко-фінансової діяльності підприємства**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Динаміка показників 2021 р. по відношенню до	
					2018 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7
I. Показники операційної діяльності						
1.1. Коефіцієнт зростання валових продажів	-0,999	352,040	1,490	-0,080	позитивна	негативна
1.2. Коефіцієнт валового доходу	1,000	1,002	1,003	1,004	позитивна	позитивна
1.3. Коефіцієнт операційного прибутку	-0,52	-1,73	0,01	0,75	позитивна	позитивна
1.4. Коефіцієнт чистого прибутку	-0,52	-1,73	0,01	0,75	позитивна	позитивна
II. Показники операційних витрат						
2.1. Коефіцієнт собівартості реалізованої продукції	1,02	0,84	0,95	1,00	позитивна	негативна
III. Показники управління активами						
3.1. Коефіцієнт оборотності активів	0,004	0,860	1,020	0,910	позитивна	негативна
3.2. Коефіцієнт оборотності необоротних активів	0,01	1,15	1,45	1,31	позитивна	негативна
3.3. Коефіцієнт оборотності чистих активів	-0,02	84,44	113,26	2,58	позитивна	негативна
3.4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,01	4,16	4,23	3,63	позитивна	негативна
3.5. Коефіцієнт оборотності запасів по реалізації	0,15	62,19	72,81	35,45	позитивна	негативна
3.6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,003	6,37	5,65	5,15	позитивна	негативна
IV. Показники ліквідності						
4.1. Коефіцієнт покриття	0,70	0,25	0,34	0,97	позитивна	позитивна
4.2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,69	0,24	0,32	0,84	позитивна	позитивна

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
4.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,693	0,014	0,016	0,037	негативна	позитивна
4.4. Чистий робочий капітал підприємства, тис. грн.	-636	-153720	-152690	-1748	негативна	позитивна
V. Показники довгострокової платоспроможності підприємства						
5.1. Коефіцієнт автономії	0,517	0,026	0,033	2,560	позитивна	позитивна
VI. Показники рентабельності (прибутковості) підприємства						
6.1. Рентабельність продажів	-0,52	-1,73	0,01	0,75	позитивна	позитивна
6.2. Рентабельність активів	-0,002	-1,490	0,010	0,680	позитивна	позитивна
6.3. Рентабельність капіталу	-0,34	-146,31	0,61	1,94	позитивна	позитивна

Джерело: розраховано автором за даними документів фінансової звітності підприємства [7; 8]

Отже, у підсумку, спираючись на таблицю 2, відмічаємо, що у 2021 році в порівнянні з 2018 роком 17 показників з 19 мають позитивну тенденцію. Спад коефіцієнтів спостерігається лише по абсолютній ліквідності підприємства та зменшенню його чистого робочого капіталу. Така динаміка зумовлена збільшенням поточних зобов'язань підприємства. У 2018 році підприємство мало кредиторську заборгованість лише за товари, роботи і послуги (2119 тис. грн), в той час як у 2021 році не тільки збільшився аналогічний борг (до 26731,7 тис. грн), але й додалися розрахунки з оплати праці та інші поточні зобов'язання. Якщо не зважати на вказані вище показники, можна стверджувати, що підприємство значно підвищило свою ефективність за період, що аналізується.

Однак, розглядаючи показники 2020 року та 2021 року, відмічаємо, що більш ніж 50% показників (11 з 19) продовжили покращуватися, в той час як інші почали погіршуватись в тій чи іншій мірі.

Коефіцієнт зростання валових продажів зменшився на 8% у 2021 році порівняно з 2020 роком. Це відбулося в наслідок підвищення температури в регіоні. Іншою причиною також можна вважати покращення теплопровідних систем. Внаслідок підвищення їх ефективності як теплоносія зменшилися втрати теплової енергії, що, хоча і зменшує реалізацію підприємства, однак значно покращує послугу, а відтак і думку споживачів про ТОВ «Тепло-Мелітополь».

Коефіцієнт собівартості реалізованої продукції наблизився до 1, не зважаючи на спад у попередніх роках. Для будь-якого підприємства така тенденція була б максимально негативною, однак через пояснені вище причини є ідеальною для організацій, що займаються теплопостачанням.

Негативними в розрізі останніх років виявилися усі показники управління активами. Так, коефіцієнт оборотності активів знизився на 10,7%, коефіцієнт оборотності необоротних активів – на 9,6%, коефіцієнт оборотності чистих активів – на 97,7%, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – на 14,2%, коефіцієнт оборотності запасів по реалізації – на 51,3%, а коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – на 8,4%. На спадну динаміку вказаних вище елементів вплинула в більшій мірі виручка від реалізації, яка у 2021 році виявилася на 8,1% меншою ніж у 2020 році. Водночас збільшилися запаси підприємства на 154,4%, а також збільшилися активи та заборгованість

підприємства в порівнянні з 2019 роком, який враховано при розрахунку показників 2020 року.

Щодо елементів, які мають позитивну тенденцію, покращення показників операційної діяльності свідчить про збільшення ефективності підприємства. Показники ліквідності показують, що підприємство може погасити свої зобов'язання, а також має більший капітал для реалізації своїх функцій. Підвищення автономії вказує на те, що підприємство стало менше залежати від сторонніх факторів та фінансів, а його вихід за межі «1» є ознакою того, що підприємство може задовольнити свої потреби за рахунок власного капіталу. Зростання показників рентабельності вказує на правильний рух підприємства в розрізі досліджуваного періоду, а отже, про розвиток ТОВ «Тепло-Мелітополь» [9].

Варто зазначити, що деякі показники, не зважаючи на зростання, не є позитивними за нормативними значеннями, однак така ситуація виникає через об'єктивні чинники, що впливають на діяльність підприємства. Відтак, відсутні інвестори, так як підприємство не здатне забезпечити отримання ними дивідендів, оскільки вся структура витрат й прибутку обумовлена тарифом. Таке формування прибутку призводить до постійної збитковості, адже майже 18% споживачів не можуть розрахуватися з Товариством за надані ним послуги. Така проблема пов'язана з об'єктивними чинниками макросередовища (низький рівень життя в країні, постійно зростаючий темп інфляції, політика держави, тощо), у споживачів недостатньо коштів, а відрахування з бюджету компенсуються з затримкою [10; 11].

Для того, що б зрозуміти, як саме окремі показники діяльності підприємства впливають на загальний результат, доцільним буде провести факторний аналіз економічної та фінансової рентабельності за моделлю DU PONT.

Модель Дюпона (The DuPont System of Analysis) – метод фінансового аналізу через оцінку ключових факторів, що визначають рентабельність підприємства. Фірмою «DuPont» на початку ХХ-го століття було запропоновано простий спосіб управління рентабельністю через розкладання коефіцієнта рентабельності на чинники, що відбивають різні аспекти діяльності підприємства [12].

Основні показники, які необхідні для здійснення аналізу, містяться в документах фінансової звітності ТОВ «Тепло-Мелітополь» [7; 8].

Для оцінки впливу факторів на зміну економічної рентабельності капіталу необхідно скористатися формулою:

$$R_{\text{капіталу}} = K_{\text{пр}} \times O_{\text{дз}} \times Ч_{\text{дзвОА}} \times K_{\text{л}} \times K_{\text{спв}} \times K_{\text{а}}, \quad (1)$$

де  $K_{\text{пр}}$  – рентабельність продажів, тис. грн;

$O_{\text{дз}}$  – оборотність дебіторської заборгованості, тис. грн;

$Ч_{\text{дзвОА}}$  – частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, тис. грн;

$K_{\text{л}}$  – коефіцієнт ліквідності, тис. грн;

$K_{\text{спв}}$  – коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу, тис. грн;

$K_{\text{а}}$  – коефіцієнт автономії, тис. грн [12].

При цьому, значення кожного фактору беруться за поточний рік, а при дослідженні впливу окремого з них, від його значення в поточному році необхідно відняти значення минулого.

В результаті розрахунків отримано таблицю 3, з допомогою показників якої проаналізуємо вплив окремих факторів на рентабельність капіталу підприємства. Розглянемо показники для 2021 року. Бачимо незначне зростання показника (на 2,22 %), при цьому рентабельність продажу та коефіцієнт автономії мали майже однаковий позитивний вплив на даний показник (2,30 % та 2,22 % відповідно), позитивний вплив також має й коефіцієнт ліквідності (вплив фактору становить 3,79 %). Суттєво ж виділяється показник співвідношення позикового і власного капіталу, який вказує на негативний вплив у 5,81 %, однак, не зважаючи на це, показник рентабельності капіталу все одно показує зростаючу тенденцію.

Таблиця 3

## Показники впливу факторів зміни економічної рентабельності

№ за/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 рік - 2019 рік	2021 рік - 2020 рік
Вихідні дані						
1	Виручка від реалізації, тис. грн	90379,5	225265,5	207010,5	134886	-18255
2	Прибуток, тис. грн	-156591,8	1204,1	155540,8	157795,9	154336,7
3	Оборотні активи, тис. грн	52487,8	78290,4	61766,6	25802,6	-16523,8
4	Дебіторська заборгованість, тис. грн	43437,6	63075,3	50999,5	19637,7	-12075,8
5	Позиковий капітал, тис. грн	206264,8	231034,4	63576,6	24769,6	-167457,8
6	Власний капітал, тис. грн	1374,6	2603,2	158144	1228,6	155540,8
7	Активи, тис. грн	207639,4	233637,6	221720,6	25998,2	-11917
Розрахункові фактори						
8	Рентабельність продажу, %	-1,73	0,01	0,75	1,74	0,74
9	Оборотність дебіторської заборгованості	4,16	4,23	3,63	0,07	-0,60
10	Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	0,83	0,81	0,83	-0,02	0,02
11	Коефіцієнт ліквідності	0,25	0,34	0,97	0,09	0,63
12	Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	150,05	88,75	0,40	-61,30	-88,35
13	Коефіцієнт автономії	0,03	0,03	2,56	0,00	2,53
14	Рентабельність капіталу, %	-6,72	0,03	2,24	6,75	2,21
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності капіталу, %						
		2020 рік		2021 рік		
15	Рентабельність продажу	6,7611		2,30		
16	Оборотність дебіторської заборгованості	0,0007		-0,33		
17	Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах	-0,0010		0,05		
18	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,0123		3,79		
19	Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	-0,0214		-5,81		
20	Коефіцієнт автономії	0,0000		2,22		
	Сукупна дія факторів	6,7517		2,22		

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства [7; 8] та табл. 2

На підвищення рентабельності капіталу у 2020 році на 6,75% вплинуло підвищення рентабельності продажу. Інші фактори на зміну рентабельності капіталу не вплинули.

Факторний аналіз фінансової рентабельності підприємства здійснюється за формулою:

$$R_{fin} = \frac{ЧП}{BP} \times \frac{BP}{A} \times \left(1 + \frac{ПК}{BK}\right), \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн;

BP – валова виручка, тис. грн;

A – активи, тис. грн;

ПК – позиковий капітал, тис. грн;

BK – власний капітал, тис. грн [12].

Принцип розрахунку впливу факторів є аналогічним факторному аналізу економічної рентабельності капіталу, що проведений вище. Результати розрахунків здійснено за допомогою таблиці 4.

Таблиця 4

## Показники факторів зміни фінансової рентабельності

№ за/п	Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2020 рік – 2019 рік	2021 рік – 2020 рік
Вихідні дані						
1	Виручка від реалізації, тис. грн	90379,5	225265,5	207010,5	134886	-18255
2	Прибуток, тис. грн	-156591,8	1204,1	155540,8	157795,9	154336,7
5	Позиковий капітал, тис. грн	206264,8	231034,4	63576,6	24769,6	-167457,8
6	Власний капітал, тис. грн	1374,6	2603,2	158144	1228,6	155540,8
7	Активи, тис. грн	207639,4	233637,6	221720,6	25998,2	-11917
Розрахункові фактори						
8	Рентабельність продажу, %	-173,26	0,53	75,14	248,40	74,60
9	Продуктивність активів	0,44	0,96	0,93	0,50	-0,03
12	Коефіцієнт структури капіталу	150,05	88,75	0,40	-149,65	-88,35
14	Рентабельність капіталу, %	-11515,21	45,66	97,83	11560,87	52,17
Оцінка впливу факторів на зміну рентабельності капіталу, %						
		2020 рік		2021 рік		
15	Рентабельність продажу	11550,43		6427,54		
16	Продуктивність активів	42,43		-202,31		
17	Коефіцієнт структури капіталу	-31,19		-6173,92		
	Сукупний вплив факторів	11561,67		51,31		

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства [7; 8] та табл. 2

За даними табл. 4 відмічаємо дуже значні покращення фінансових позицій підприємства. У 2021 році збільшення рентабельності продажу призвело до зростання рентабельності капіталу у 64,27 рази. Водночас відбулося зменшення рентабельності капіталу у 61,74 рази під впливом падіння величини коефіцієнту структури капіталу. Також на зменшення величини рентабельності капіталу вплинуло скорочення у 2,02 рази його продуктивності. У 2020 році збільшення рентабельності продажу при незначній зміні інших факторів знайшло відображення у зростанні рентабельності капіталу майже у 116 разів.

Таким чином, не зважаючи на проблеми в деяких показниках, можна сказати, що підприємство працює досить добре, зважаючи на його специфіку, та намагається постійно розвиватися. Це дозволяє відчувати позитивну динаміку в діяльності Товариства не тільки виходячи з його звітності, але й на якості наданих ним послуг.

**Висновки.** В ході проведеної діагностики результативності та ефективності господарювання підприємства було з'ясоване наступне:

– за допомогою VRIO-аналізу було визначено, що найважливішу роль в діяльності ТОВ «Тепло-Мелітополь» відіграє персонал, а також організаційні та технічні ресурси підприємства;



– проведена експрес-діагностика за допомогою аналізу коефіцієнтів дозволила побачити загалом позитивну динаміку показників діяльності підприємства: зростання у декілька разів показників операційної діяльності, управління активами, платоспроможності та рентабельності. Спадними є лише показники абсолютної ліквідності та розміру чистого робочого капіталу. Перевага зростаючих коефіцієнтів свідчить про постійний розвиток підприємства. Наявність спадної динаміки вказаних вище коефіцієнтів неможна, на нашу думку, вважати негативним явищем, оскільки специфіка підприємства передбачає постійне оновлення основних засобів;

– аналіз за допомогою методу “DuPont” дозволив виділити ті показники, що в найбільшій мірі вплинули на рентабельність капіталу підприємства. Позитивно вплинули коефіцієнт поточної ліквідності, рентабельність продажів, коефіцієнт автономії та частка дебіторської заборгованості в оборотних активах, негативно – коефіцієнти співвідношення позикового і власного капіталу та оборотність дебіторської заборгованості. Проте, сукупна дія факторів дозволила підвищити рівень рентабельності підприємства.

На нашу думку, результати проведеного дослідження показали можливість практичного використання запропонованих прийомів діагностики у виробничо-господарській діяльності підприємств сфери послуг. Спираючись на результати діагностики, керівництво цих суб’єктів економічної діяльності мають обґрунтовані підстави щодо визначення подальших шляхів свого розвитку, спрямованих на досягнення максимально можливого позитивного ефекту та підвищення ефективності господарювання.

#### Список використаних джерел:

1. Васильченко О. О. Системний аналіз макросередовища підприємств сфери послуг. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного* (економічні науки). 2023. № 1(47). URL: <https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/zbirnyk/issue/view/41>
2. Barney J. B. Firm resources and substained competitive advantage. *Journal of management*. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–120.
3. Barney J. B., Hesterly W. S. VRIO Framework. In: *Strategic Management and Competitive Advantage*. New Jersey: Pearson, 2010. P. 68–86.
4. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Дослідження та аналіз факторів середовища підприємства. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: Економіка та управління*. 2022. № 4. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/handle/123456789/8060> (дата звернення: 16.10.2023)
5. Велика О. Ю. Особливості класифікації чинників зовнішнього середовища підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 137–143. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29\\_2019\\_ukr/22.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/22.pdf)
6. Шифріна Н. І. Експрес-аналіз фінансового стану підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 35.
7. Фінансова звітність підприємства за 2020 рік. URL: <https://drive.google.com/file/d/1vZKphozAmOQ-3tAq0eFYfTA2d0WK2i5k/view?usp=sharing>
8. Фінансова звітність підприємства за 2021 рік. URL: <https://drive.google.com/file/d/1YDOcyZMjqZL5qppQVDnNbz4yNwUOBiU/view?usp=sharing>
9. Lesáková, L. Uses and Limitations of Profitability Ratio Analysis in Managerial Practice, 5th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking, June 1-2, 2007, Budapest, Hungary.
10. Рожельюк В. М., Жук Н. Т. Експрес-діагностика фінансового стану в системі управління безпекою підприємства. *Облік, оподаткування і контроль: теорія та методологія : матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції* (м. Тернопіль, 20 листопада 2017 р.).
11. Methods of analysis of the external environment of business activities / Shtal T. et al. *Management*. 2018. Vol. 1. No. 39. P. 22–30.
12. Алексін Г. Факторний аналіз DUPONT як інструмент фінансової стратегії підприємства. *Ринок Цінних Паперів України*. 2015. № 8. С. 95–102. URL: <http://securities.usmdi.org/?p=22&n=90&s=933>

#### References:

1. Vasylychenko O. O. (2023). Systemnyi analiz makrosredovyshcha pidpriemstv sfery posluh [Systemic analysis of the macro environment of enterprises in the service sector]. *Zbirnyk naukovykh prats TDATU imeni Dmytra Motornoho (ekonomichni nauky)*, 1(47), URL: <https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/zbirnyk/issue/view/41> [in Ukrainian].
2. Barney J. B. Firm resources and substained competitive advantage. *Journal of management*. 1991. Vol. 17. No. 1. P. 99–120.
3. Barney J. B., Hesterly W. S. VRIO Framework. In: *Strategic Management and Competitive Advantage*. New Jersey: Pearson, 2010, pp. 68–86.

4. Bahorka M. O., Kadyrus I. H., Yurchenko N. I. (2022). Doslidzhennia ta analiz faktoriv seredovyschcha pidpryiemstva [Research and analysis of factors of the enterprise environment]. *Problemy suchasnykh transformatsii. Seriia: Ekonomika ta upravlinnia*, 4. URL: <https://dspace.dsau.dp.ua/handle/123456789> [in Ukrainian].
5. Velyka O. Yu. (2019) Osoblyvosti klasyfikatsii chynnykiv zovnishnoho seredovyschcha pidpryiemstva [Features of the classification of factors of the external environment of the enterprise.] *Infrastruktura rynku. Elektronnyi nauково-praktychnyi zhurnal*, Vyp. 29, pp. 137–143. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29\\_2019\\_ukr/22.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/29_2019_ukr/22.pdf)
6. Shyfrina N. I. (2011) Ekspres-analiz finansovoho stanu pidpryiemstva [Express analysis of the company's financial condition]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 35.
7. Finansova zvitnist pidpryiemstva za 2020 rik. URL: <https://drive.google.com/file/d/1vZKphozAmOQ-3tAq0eFYfTA2d0WK2i5k/view?usp=sharing>
8. Finansova zvitnist pidpryiemstva za 2021 rik. URL: <https://drive.google.com/file/d/1YDOcyZMjqZL5qppQVDnNbz4yNwUOBiU/view?usp=sharing>
9. Lesáková, L. Uses and Limitations of Profitability Ratio Analysis in Managerial Practice, 5th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking, June 1-2, 2007, Budapest, Hungary.
10. Rozheliuk V. M., Zhuk N. T. Ekspres-diahnostyka finansovoho stanu v systemi upravlinnia bezpekoiu pidpryiemstva [Express diagnostics of the financial state in the security management system of the enterprise]. *Oblik, opodatkuvannia i kontrol: teoriia ta metodolohiia: materialy mizhnarodnoi nauково-praktychnoi internet-konferentsii* (m. Ternopil, 20 lystopada 2017 r.) [in Ukrainian].
11. Methods of analysis of the external environment of business activities / Shtal T. et al. // *Management*. 2018. Vol. 1, No. 39. P. 22–30.
12. Aleksin H. (2015). Faktorni analiz DUPONT yak instrument finansovoi stratehii pidpryiemstva [Aleksin Hleb. Factor analysis of DUPONT as a tool of the company's financial strategy. Securities Market of Ukraine]. *Rynok Tsinnykh Paperiv Ukrainy*, 8, 95–102 [in Ukrainian].

**Vasylchenko O. O.**, Senior Lecturer  
Dmytro Motornyi Tavria State Agrotechnological University  
[olena.vasylchenko@tsatu.edu.ua](mailto:olena.vasylchenko@tsatu.edu.ua)  
ORCID: 0000-0002-5420-2375

## DIAGNOSTICS OF PERFORMANCE AND EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF SERVICE SECTOR ENTERPRISES

**Abstract.** *Setting objectives. In the economically developed countries of the world, the development of enterprises in the service sector primarily depends on a timely, complete and maximally adequate diagnosis of the results of their activities, which will make it possible to identify bottlenecks, find errors and determine ways to correct the situation, as well as highlight strengths, opportunities and reserves that will contribute to the formation of strategic behavior aimed at the further successful development of both the enterprise and the industry as a whole. The object of economic diagnostics can be any sphere or direction of activity. Modern economic science has at its disposal a large arsenal of methods and techniques for enterprise diagnostics. However, it is extremely important to choose those of them that are most suitable for the enterprise of the relevant industry and take into account its specifics.*

**Research results.** *During the VRIO analysis, it was determined that the most important role in the company's activity is played by the personnel, as well as the organizational and technical resources of the company. Express diagnostics using the analysis of coefficients made it possible to reveal a several-fold increase in indicators of operational activity, asset management, solvency of the enterprise and profitability, which indicates the constant development of the enterprise. The indicators of absolute liquidity and the amount of net working capital, which is related to investment in fixed assets, are decreasing. Analysis using the DuPont method made it possible to identify those indicators that had the greatest impact on the profitability of the company's capital. The ratio of current liquidity, profitability of sales, the ratio of autonomy and the share of receivables in current assets had a positive effect. Their counterbalance was the coefficients of the ratio of loan and equity capital and turnover of receivables. The combined effect of factors made it possible to raise the level of profitability of the enterprise.*

**Conclusion.** *The results of the conducted research showed the possibility of practical use of the proposed diagnostic techniques in the production and economic activity of enterprises in the service sector.*

**Keywords:** *diagnostics, express diagnostics, VRIO-analysis, strategic status of resources, ratio analysis, DU PONT LUG model.*