

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри
Грінченко Р.В.

_____ (підпис)

«12» травня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньо-професійною програмою
«Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»
(назва освітньої програми)

на тему: ***ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА
(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЛАНЖЕРОН БРЕВЕРІ)»***

Виконавець:

Студент центру заочної форми навчання
Горбаченко Роман Вікторович

_____ /підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)
Літвінова Вікторія Олександрівна

_____ /підпис/

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та значення оборотних активів малого підприємства.....	6
1.2. Склад та класифікація оборотних активів підприємства	11
1.3. Специфіка управління оборотними активами малого підприємства	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «ЛАНЖЕРОН БРЕВЕРІ»	26
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Ланжерон Бревері».....	26
2.2. Аналіз ефективності економічної діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері».	31
2.3. Аналіз ефективності використання оборотних активів на ТОВ «Ланжерон Бревері»	47
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТОВ «ЛАНЖЕРОН БРЕВЕРІ»	57
3.1. Підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок скорочення дебіторської заборгованості	57
3.2. Підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок розширення ринку збуту	61
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	73

ВСТУП

У сучасних умовах господарювання ефективне управління оборотними активами є однією з ключових передумов стабільного функціонування та розвитку малого підприємства. Оборотні активи забезпечують безперервність операційного циклу, своєчасне здійснення виробництва, реалізацію продукції, розрахунки з постачальниками, покупцями, бюджетом та іншими контрагентами. Для малого бізнесу їх значення є особливо вагомим, оскільки такі підприємства зазвичай мають обмежені фінансові ресурси, менший доступ до зовнішнього фінансування та високу залежність від швидкості повернення коштів у господарський оборот.

Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що нераціональна структура оборотних активів, надмірне накопичення запасів, зростання дебіторської заборгованості або недостатній обсяг грошових коштів можуть призводити до погіршення ліквідності, зниження платоспроможності та втрати фінансової стійкості підприємства. Особливо це стосується малих виробничих підприємств, діяльність яких пов'язана з необхідністю постійного формування запасів сировини, матеріалів, тари, незавершеного виробництва та готової продукції. За таких умов ефективність використання оборотних активів безпосередньо впливає не лише на фінансові результати, а й на здатність підприємства підтримувати стабільний виробничий процес і своєчасно реагувати на зміни ринкового попиту.

Проблема управління оборотними активами є актуальною і для ТОВ «Ланжерон Бревері» – малого одеського підприємства, що працює у сфері виробництва пива та локального крафтового пивоваріння. Аналіз діяльності підприємства засвідчив нерівномірність його фінансово-економічного розвитку у 2022–2025 рр., нестабільність фінансових результатів, значне зростання обсягу оборотних активів і суттєве збільшення частки запасів у їх структурі. У 2025 р. запаси стали домінуючим елементом оборотних активів, що свідчить про відволікання значної частини коштів у матеріальну форму та

потребу в пошуку практичних напрямів підвищення ефективності їх використання. Саме тому дослідження питань оптимізації оборотних активів на прикладі ТОВ «Ланжерон Бревері» має як теоретичне, так і практичне значення.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних положень і розроблення практичних напрямів підвищення ефективності використання оборотних активів малого підприємства на прикладі ТОВ «Ланжерон Бревері».

Для досягнення поставленої мети у роботі визначено такі завдання: розкрити сутність та значення оборотних активів малого підприємства; охарактеризувати склад і класифікацію оборотних активів підприємства; визначити специфіку управління оборотними активами малого підприємства; надати загальну характеристику ТОВ «Ланжерон Бревері»; проаналізувати ефективність економічної діяльності підприємства; дослідити склад, структуру, динаміку та оборотність оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері»; обґрунтувати заходи щодо скорочення дебіторської заборгованості; запропонувати напрям розширення ринку збуту як інструмент скорочення запасів і підвищення ефективності використання оборотних активів.

Об'єктом дослідження є процес формування та використання оборотних активів малого підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти підвищення ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері».

Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти України з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, наукові праці з питань управління оборотними активами, матеріали відкритих реєстрових джерел щодо діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері», а також розрахункові й аналітичні дані щодо фінансово-господарської діяльності підприємства за 2022–2025 рр.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи: метод аналізу і синтезу – для розкриття сутності оборотних активів;

метод узагальнення – для формування теоретичних висновків; метод порівняння – для оцінки динаміки показників діяльності підприємства; структурний аналіз – для дослідження складу оборотних активів; коефіцієнтний аналіз – для оцінки оборотності, рентабельності та ефективності використання оборотних коштів; розрахунково-аналітичний метод – для обґрунтування запропонованих заходів.

Практичне значення роботи полягає в тому, що запропоновані заходи можуть бути використані ТОВ «Ланжерон Бревєрі» для поліпшення структури оборотних активів, скорочення дебіторської заборгованості, зменшення надлишкових запасів, прискорення оборотності оборотних коштів і підвищення прибутковості діяльності. Зокрема, у роботі обґрунтовано доцільність посилення контролю за розрахунками з покупцями та розширення ринку збуту через співпрацю з мережею магазинів «Наше пиво».

Структура роботи відповідає поставленій меті та завданням дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та значення оборотних активів малого підприємства

Оборотні активи є однією з базових економічних категорій, що характеризує майновий стан підприємства та його здатність здійснювати поточну господарську діяльність. У найзагальнішому розумінні оборотні активи – це частина активів підприємства, яка призначена для використання, споживання, реалізації або перетворення на грошові кошти протягом одного операційного циклу чи протягом періоду, що не перевищує дванадцяти місяців з дати балансу [2; 4]. Їх економічна особливість полягає в тому, що вони не закріплюються надовго в одній матеріальній чи фінансовій формі, а постійно переходять із однієї стадії кругообігу в іншу.

У процесі господарської діяльності оборотні активи послідовно проходять кілька функціональних стадій. Спочатку грошові кошти спрямовуються на придбання сировини, матеріалів, товарів, оплати послуг, формування виробничих запасів. Далі ці ресурси беруть участь у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг. На наступній стадії результати діяльності реалізуються покупцям, унаслідок чого виникає дебіторська заборгованість або підприємство одразу отримує грошові кошти. Завершення кругообігу відбувається тоді, коли виручка повертається у грошовій формі та може бути знову спрямована на забезпечення нового циклу діяльності. Отже, оборотні активи забезпечують не статичне володіння ресурсами, а динамічний процес їх постійного відновлення.

Саме ця циклічність відрізняє оборотні активи від необоротних. Необоротні активи створюють довгострокову матеріально-технічну, організаційну або нематеріальну основу діяльності підприємства, тоді як оборотні активи забезпечують щоденну операційну активність. Якщо необоротні активи відповідають на питання, за допомогою чого підприємство

здатне працювати у довгостроковій перспективі, то оборотні активи показують, чи має підприємство ресурси для функціонування сьогодні, завтра і в межах найближчого операційного циклу.

Економічна сутність оборотних активів проявляється у кількох взаємопов'язаних аспектах. По-перше, вони є ресурсною основою поточної діяльності. Без запасів, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших поточних ресурсів підприємство не може забезпечити безперервність виробництва, торгівлі чи надання послуг. По-друге, оборотні активи є носієм ліквідності. Саме через їх структуру визначається здатність підприємства швидко перетворювати ресурси на гроші та погашати короткострокові зобов'язання. По-третє, вони є індикатором ділової активності, оскільки швидкість їх обороту безпосередньо впливає на обсяг реалізації, потребу у фінансуванні та прибутковість. По-четверте, оборотні активи виконують захисну функцію, адже наявність достатнього обсягу запасів і грошових коштів знижує ризик зупинки діяльності внаслідок перебоїв постачання, затримки платежів або падіння попиту.

У науковій літературі оборотні активи часто розглядаються не лише як облікова категорія, а і як економічна форма авансованої вартості, що перебуває у постійному русі та повністю переносить свою вартість на створений продукт або результат діяльності протягом одного операційного циклу [6; 7]. Такий підхід дозволяє бачити в оборотних активах не просто сукупність статей балансу, а важливий механізм відтворення капіталу підприємства. Їх призначення полягає не тільки у підтриманні запасів чи залишків коштів, а у забезпеченні безперервного перетворення ресурсів на дохід.

Для малого підприємства категорія оборотних активів має ще більш практичне значення. Якщо велике підприємство може компенсувати тимчасовий дефіцит ліквідності за рахунок кредитних ліній, інвестицій, внутрішньогрупового фінансування або значних резервів, то мале підприємство часто залежить від поточного руху коштів. Затримка оплати від

одного великого покупця, зростання закупівельних цін, сезонне падіння продажів або необхідність сформувати додаткові запаси можуть суттєво вплинути на його платоспроможність. Тому оборотні активи малого підприємства слід розглядати як критично важливий елемент не лише операційного, а й фінансового виживання.

Одним із найважливіших аспектів значення оборотних активів є їхній вплив на ліквідність і платоспроможність підприємства. Ліквідність характеризує здатність активів швидко перетворюватися на грошові кошти без істотної втрати вартості. Платоспроможність відображає спроможність підприємства своєчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання. Оборотні активи безпосередньо пов'язані з обома характеристиками, оскільки саме вони є основним джерелом погашення поточних зобов'язань.

Для оцінювання ліквідності традиційно використовують коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Коефіцієнт поточної ліквідності визначається як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань. Він показує, скільки гривень поточних активів припадає на одну гривню короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується без урахування найменш ліквідної частини оборотних активів – запасів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності враховує лише грошові кошти, їх еквіваленти та короткострокові фінансові інвестиції [8; 9].

Проте для малого підприємства формальне перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями не завжди означає реальну платоспроможність. Якщо значна частина оборотних активів представлена повільно реалізованими запасами або простроченою дебіторською заборгованістю, підприємство може мати проблеми з оплатою поточних рахунків. Тому важливо аналізувати не лише загальну суму оборотних активів, а й їх якість, структуру та швидкість перетворення на гроші.

Наприклад, підприємство може мати значні залишки товарів на складі, але якщо ці товари не користуються попитом, їх реальна ліквідність є низькою. Аналогічно дебіторська заборгованість може бути відображена у балансі як поточний актив, але якщо покупець затримує оплату або має ознаки неплатоспроможності, така заборгованість не забезпечує поточної платоспроможності. Отже, значення оборотних активів для ліквідності залежить не тільки від їх величини, а й від реальної здатності бути перетвореними на грошові кошти.

Особливе значення має співвідношення між оборотними активами та поточними зобов'язаннями. Якщо оборотні активи менші за короткострокові зобов'язання, підприємство може зіткнутися з нестачею ресурсів для погашення боргів. Якщо ж оборотні активи значно перевищують зобов'язання, це може свідчити як про фінансову стійкість, так і про неефективне використання ресурсів. Надмірне накопичення запасів або грошових коштів може знижувати рентабельність, оскільки ресурси не використовуються достатньо продуктивно.

Для малого підприємства оптимальний рівень оборотних активів має забезпечувати баланс між ліквідністю та прибутковістю. Занадто малий обсяг оборотних активів підвищує ризик збоїв у діяльності, втрати клієнтів і прострочення платежів. Занадто великий обсяг призводить до заморожування коштів, зростання витрат на зберігання запасів, ризику псування або морального старіння товарів, зниження оборотності капіталу. Тому управління оборотними активами має бути спрямоване не на максимізацію їх обсягу, а на досягнення економічно обґрунтованого рівня.

Оборотні активи мають безпосередній вплив на ділову активність підприємства. Ділова активність відображає інтенсивність використання ресурсів, швидкість їх обороту та здатність підприємства генерувати дохід. Чим швидше оборотні активи проходять повний цикл від грошових коштів до запасів, реалізації, дебіторської заборгованості та знову до грошей, тим

менша потреба підприємства у додатковому фінансуванні та тим вища потенційна ефективність використання капіталу.

Основним показником у цьому контексті є оборотність оборотних активів. Вона може визначатися як відношення чистого доходу від реалізації до середньої вартості оборотних активів. Цей показник демонструє, скільки разів протягом періоду оборотні активи здійснили повний оборот. Чим вища оборотність, тим ефективніше підприємство використовує свої поточні ресурси. Водночас занадто висока оборотність може свідчити і про недостатній рівень запасів або грошових резервів, що створює ризик збоїв у діяльності.

Важливим є також аналіз тривалості одного обороту оборотних активів. Цей показник показує, скільки днів у середньому потрібно підприємству для завершення одного циклу перетворення оборотних активів. Для малого підприємства скорочення тривалості обороту має велике значення, оскільки дозволяє вивільнити кошти з обороту, зменшити потребу у кредитах і підвищити фінансову гнучкість.

Особливу увагу доцільно приділяти оборотності окремих складових оборотних активів. Оборотність запасів показує, наскільки швидко підприємство реалізує або споживає свої матеріальні ресурси. Уповільнення оборотності запасів може свідчити про надмірні закупівлі, падіння попиту, неефективну асортиментну політику або проблеми зі збутом. Оборотність дебіторської заборгованості характеризує швидкість надходження коштів від покупців. Її уповільнення свідчить про погіршення платіжної дисципліни клієнтів або надто ліберальну кредитну політику підприємства.

Зв'язок оборотних активів із прибутковістю є складним і неоднозначним. З одного боку, достатній обсяг оборотних активів дає підприємству змогу підтримувати продажі, уникати дефіциту товарів, своєчасно виконувати замовлення, отримувати знижки від постачальників за більші закупівлі. З іншого боку, надлишкові оборотні активи збільшують витрати та знижують рентабельність. Наприклад, великі складські залишки

потребують витрат на зберігання, охорону, страхування, можуть втрачати якість або актуальність. Значна дебіторська заборгованість фактично означає, що підприємство передало ресурси покупцям, але ще не отримало гроші, які могли б бути використані для нових операцій.

Для малого підприємства ефективність оборотних активів часто має вирішальне значення для прибутковості. При однаковому обсязі продажів підприємство з кращою оборотністю запасів і дебіторської заборгованості може мати вищу фінансову стійкість, менші витрати на залучення позикових коштів і більшу здатність до розвитку. Навпаки, підприємство з повільним оборотом поточних активів може мати формальний прибуток, але відчувати постійний дефіцит грошей.

1.2. Склад та класифікація оборотних активів підприємства

Склад оборотних активів залежить від виду діяльності підприємства, масштабу операцій, особливостей технологічного процесу, системи постачання, умов реалізації продукції або послуг, платіжної дисципліни покупців і постачальників. Проте загалом до основних елементів оборотних активів малого підприємства належать запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи.

Запаси є однією з найважливіших складових оборотних активів. Вони забезпечують матеріальну основу поточної діяльності підприємства. Для виробничого малого підприємства запаси охоплюють сировину, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі, паливо, тару, запасні частини, незавершене виробництво та готову продукцію. Для торговельного підприємства основним видом запасів є товари, придбані для подальшого продажу. Для підприємства сфери послуг запаси можуть мати меншу питому вагу, але все одно відіграють важливу роль у забезпеченні безперервності обслуговування клієнтів.

Дебіторська заборгованість виникає внаслідок відстрочення платежу покупцями, попередньої оплати постачальникам, розрахунків із бюджетом, працівниками, підзвітними особами та іншими контрагентами. Для малого підприємства дебіторська заборгованість часто є одним із найбільш ризикових елементів оборотних активів. Формально вона відображає право підприємства на отримання економічних вигід у майбутньому, але фактично її цінність залежить від платоспроможності боржників, строків погашення, наявності прострочення та якості договірної роботи. Надмірна дебіторська заборгованість може призводити до дефіциту грошових коштів навіть за наявності прибуткових продажів.

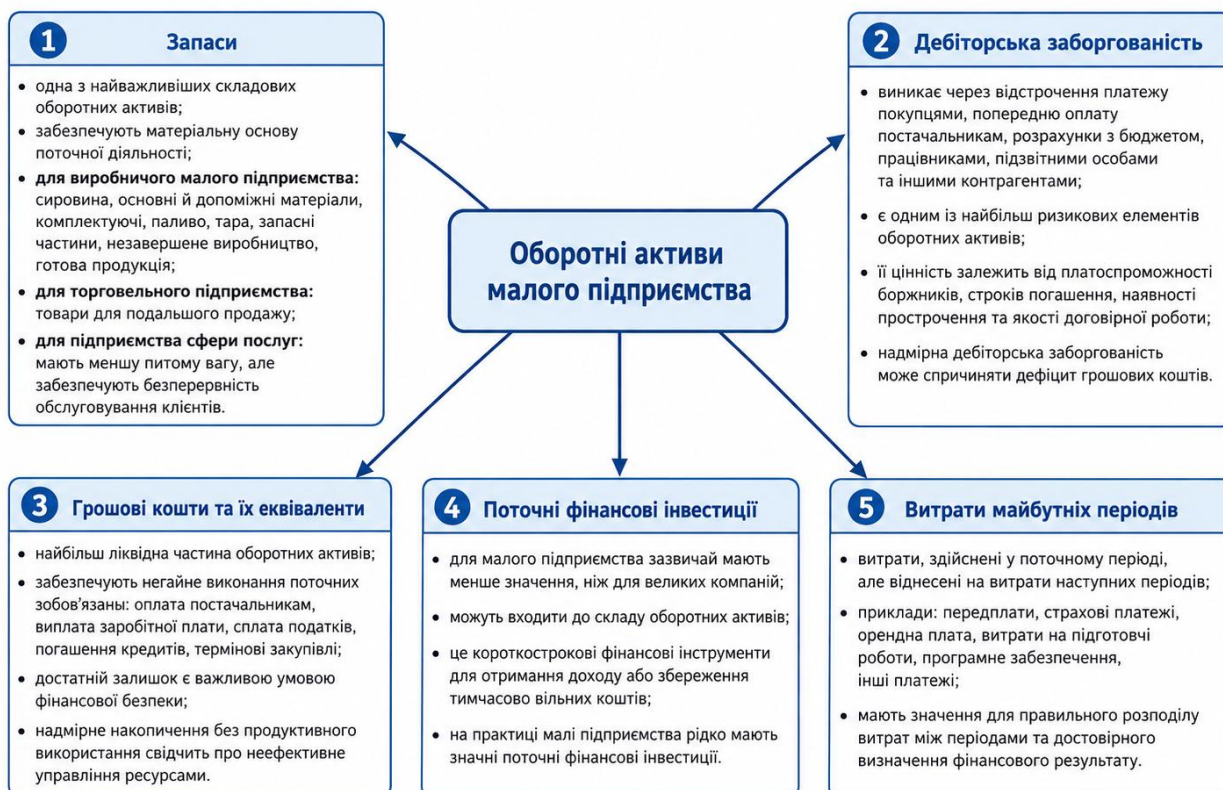
Грошові кошти та їх еквіваленти є найбільш ліквідною частиною оборотних активів. Вони забезпечують можливість негайного виконання поточних зобов'язань: оплати постачальникам, виплати заробітної плати, сплати податків, погашення кредитів, здійснення термінових закупівель. Для малого підприємства достатній залишок грошових коштів є важливою умовою фінансової безпеки. Водночас надмірне накопичення коштів без їх продуктивного використання може свідчити про неефективне управління ресурсами, оскільки гроші, які не працюють в обороті, не створюють додаткового доходу.

Поточні фінансові інвестиції для малого підприємства зазвичай мають менше значення, ніж для великих компаній, однак вони також можуть входити до складу оборотних активів. До них належать фінансові інструменти, які підприємство утримує на короткостроковій основі з метою отримання доходу або збереження тимчасово вільних коштів. На практиці малі підприємства рідко мають значні поточні фінансові інвестиції, оскільки їхні фінансові ресурси переважно спрямовані на забезпечення операційної діяльності.

Витрати майбутніх періодів відображають витрати, здійснені у поточному періоді, але такі, що будуть віднесені на витрати наступних періодів. Це можуть бути передплати, страхові платежі, орендна плата,

витрати на підготовчі роботи, програмне забезпечення або інші платежі, економічний ефект від яких очікується у майбутньому. Для малого підприємства такі активи мають значення з погляду правильного розподілу

Основні складові оборотних активів малого підприємства



витрат між періодами та достовірного визначення фінансового результату.

Рис. 1.1 – Характеристика основних складових оборотних активів

Джерело: складено автором [2; 3; 4]

Нормативне регулювання оборотних активів в Україні формується на основі законодавства про бухгалтерський облік, національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та, для окремих суб'єктів, міжнародних стандартів фінансової звітності. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначає загальні правові засади ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності. Відповідно до цього Закону, бухгалтерський облік є процесом виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та

передавання інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень [1]. Саме через бухгалтерський облік інформація про оборотні активи набуває системного характеру та стає основою фінансового аналізу.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» закріплює структуру балансу, у якому активи поділяються на необоротні, оборотні, а також необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття. У складі оборотних активів у формі балансу виділяються запаси, поточні біологічні активи, дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками, інша поточна дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи [2]. Актуальна редакція НП(С)БО 1 на сайті Верховної Ради України містить саме таку логіку групування статей оборотних активів у балансі.

Важливе місце у регулюванні оборотних активів посідає НП(С)БО 9 «Запаси», оскільки для багатьох малих підприємств саме запаси становлять найбільшу частку поточних активів. Це положення визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси та розкриття її у фінансовій звітності [3]. До запасів належать активи, які утримуються для подальшого продажу, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва або утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг чи управління підприємством [3]. Для торговельного малого підприємства запаси переважно представлені товарами для перепродажу, для виробничого – сировиною, матеріалами, незавершеним виробництвом і готовою продукцією, для сервісного – матеріалами, запасними частинами, паливом, інструментами та іншими ресурсами, що забезпечують надання послуг.

Міжнародні стандарти фінансової звітності також розглядають оборотні активи через критерії операційного циклу, реалізації, споживання або погашення протягом короткострокового періоду. IAS 1 «Presentation of

Financial Statements» передбачає, що підприємство повинно класифікувати актив як поточний, якщо очікує реалізувати актив або має намір продати чи спожити його в нормальному операційному циклі; утримує його переважно з метою торгівлі; очікує реалізувати протягом дванадцяти місяців після звітного періоду; або якщо це грошові кошти чи їх еквіваленти, не обмежені у використанні для погашення зобов'язань щонайменше протягом дванадцяти місяців [4]. Такий підхід є важливим, оскільки наголошує не лише на календарному критерії, а й на економічній логіці операційного циклу.

Порівняння національного та міжнародного підходів свідчить, що обидві системи виходять із поділу активів за ознакою строку використання, реалізації або перетворення на грошові кошти. Водночас міжнародні стандарти більш чітко підкреслюють пріоритет операційного циклу, що має особливе значення для підприємств із тривалим виробничим або комерційним циклом. Для малого підприємства це означає, що оцінювання оборотних активів не повинно зводитися лише до формального аналізу балансових рядків. Необхідно враховувати фактичну швидкість обертання запасів, строки інкасації дебіторської заборгованості, умови розрахунків із постачальниками, сезонність діяльності, характер продукції або послуг.

Нормативне визначення оборотних активів має важливе практичне значення. По-перше, воно забезпечує єдність підходів до складання фінансової звітності. По-друге, дозволяє зовнішнім користувачам – кредиторам, інвесторам, державним органам, контрагентам – оцінювати фінансовий стан підприємства на основі стандартизованої інформації. По-третє, створює основу для фінансового аналізу, розрахунку показників ліквідності, платоспроможності, оборотності, фінансової стійкості. По-четверте, нормативне структурування оборотних активів допомагає керівництву малого підприємства бачити, які саме ресурси сконцентровані у запасах, дебіторській заборгованості, грошових коштах або інших поточних активах.

1.3. Специфіка управління оборотними активами малого підприємства

Малі підприємства мають низку особливостей, які визначають специфіку формування та використання оборотних активів. До таких особливостей належать обмеженість фінансових ресурсів, висока залежність від власних коштів, складність доступу до банківського кредитування, значна роль особистого контролю власника, обмежені можливості диверсифікації постачальників і покупців, висока чутливість до змін ринкового середовища.

Першою важливою особливістю є обмежений обсяг власного оборотного капіталу. Мале підприємство часто створюється на основі невеликого стартового капіталу, тому власник змушений постійно балансувати між потребою підтримувати достатні запаси, своєчасно розраховуватися з постачальниками, фінансувати поточні витрати та зберігати мінімальний резерв грошових коштів. У таких умовах навіть незначні помилки в плануванні оборотних активів можуть призвести до касових розривів.

Другою особливістю є підвищена залежність від швидкості обороту активів. Для малого підприємства повільне обертання запасів або дебіторської заборгованості означає заморожування коштів, які могли б бути використані для закупівлі нових товарів, оплати праці, реклами, оренди або розвитку бізнесу. Якщо велике підприємство може дозволити собі утримувати значні складські залишки як резерв, то для малого підприємства надлишкові запаси часто означають пряме погіршення ліквідності.

Третьою особливістю є висока роль дебіторської заборгованості в управлінні фінансовими потоками. Мале підприємство, прагнучи залучити покупців, нерідко погоджується на відстрочення платежу, особливо якщо працює у сегменті B2B. Проте така практика може бути небезпечною, якщо підприємство не має чіткої політики контролю дебіторів. Надання товарного

кредиту покупцям фактично означає, що мале підприємство фінансує своїх клієнтів за рахунок власних або позикових ресурсів.

Четвертою особливістю є залежність від постачальників. Мале підприємство часто не має достатньої ринкової сили для отримання тривалих відстрочок платежу, значних знижок або гнучких умов поставки. Тому формування запасів може вимагати попередньої оплати або швидкого розрахунку з постачальником. Це посилює потребу у грошових коштах і підвищує значення точного планування закупівель.

П'ятою особливістю є сезонність. Багато малих підприємств працюють у сферах, де попит істотно змінюється протягом року: роздрібна торгівля, громадське харчування, туризм, ремонтні послуги, будівництво, аграрний сектор, виробництво сезонної продукції. У таких умовах потреба в оборотних активах нерівномірна. Перед сезоном підприємство має сформувати запаси, профінансувати рекламу, підготувати персонал, але виручка надійде пізніше. Це створює тимчасовий розрив між витратами та доходами.

Шостою особливістю є значення особистого управлінського досвіду власника. На малому підприємстві рішення щодо закупівель, продажів, цін, розрахунків із контрагентами та використання грошових коштів часто приймаються без складної системи фінансового планування. З одного боку, це забезпечує гнучкість і швидкість реагування. З іншого боку, відсутність формалізованої політики управління оборотними активами може призводити до суб'єктивних помилок: надмірних закупівель, продажів ненадійним покупцям, відсутності резерву коштів, несвоєчасного погашення зобов'язань.

Унаслідок цього оборотні активи малого підприємства слід розглядати не лише як елемент балансу, а як інструмент підтримання життєздатності бізнесу. Вони визначають, чи здатне підприємство працювати безперервно, оплачувати поточні витрати, реагувати на зміни попиту, використовувати ринкові можливості та уникати фінансових криз.

Управління оборотними активами малого підприємства – це система рішень, спрямованих на формування оптимального обсягу, структури та

джерел фінансування поточних активів з метою забезпечення безперервності діяльності, ліквідності, платоспроможності та прибутковості.

Управління оборотними активами малого підприємства має суттєву специфіку порівняно з управлінням поточними ресурсами середніх і великих суб'єктів господарювання. Це зумовлено масштабами діяльності, обмеженістю фінансових ресурсів, меншою стійкістю до зовнішніх ризиків, високою залежністю від поточної виручки, а також спрощеною організаційною структурою управління. Якщо для великого підприємства оборотні активи часто є об'єктом спеціалізованого фінансового планування, логістичного контролю, бюджетування та аналітичного супроводу, то на малому підприємстві рішення щодо запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів і поточних платежів зазвичай приймаються власником, директором або бухгалтером. Це робить управління більш гнучким і оперативним, але водночас підвищує ризик суб'єктивних рішень, недостатнього аналізу та відсутності системного планування [13; 14].

Головною особливістю управління оборотними активами малого підприємства є необхідність постійного балансування між ліквідністю та прибутковістю. З одного боку, підприємство повинно мати достатній обсяг запасів, грошових коштів та інших поточних ресурсів для безперервного здійснення господарської діяльності. З іншого боку, надмірне накопичення оборотних активів призводить до заморожування коштів, зниження швидкості їх обороту, зростання витрат на зберігання, обслуговування та адміністрування. Для малого підприємства така проблема є особливо гострою, оскільки кожна гривня, вкладена в надлишкові запаси або прострочену дебіторську заборгованість, не може бути використана для закупівлі більш затребуваних товарів, оплати поточних витрат, реклами, модернізації, розширення асортименту чи підтримання платоспроможності [15; 16].

На відміну від великих компаній, малі підприємства зазвичай не мають значного фінансового резерву. Їхня поточна діяльність часто фінансується за

рахунок власних коштів, поточної виручки, кредиторської заборгованості перед постачальниками або короткострокових позик. Тому управління оборотними активами для малого підприємства фактично перетворюється на управління поточною фінансовою рівновагою. Несвоєчасне надходження коштів від покупців, затримка реалізації товарів, зростання закупівельних цін або необхідність термінової оплати постачальнику можуть швидко спричинити касовий розрив. У таких умовах підприємство повинно не лише контролювати загальний обсяг оборотних активів, а й постійно оцінювати їхню структуру, ліквідність, швидкість перетворення на гроші та відповідність поточним зобов'язанням [17; 18].

Особливо важливим напрямом є управління запасами. Для малого підприємства запаси часто становлять найбільшу частку оборотних активів, особливо якщо воно працює у сфері торгівлі, виробництва, громадського харчування, ремонту, будівельних або побутових послуг. Наявність запасів забезпечує безперервність роботи, можливість швидко задовольнити попит покупців і уникнути втрати клієнтів через відсутність необхідного товару чи матеріалу. Водночас надмірні запаси створюють додаткове фінансове навантаження. Вони потребують складських площ, контролю, обліку, охорони, можуть псуватися, втрачати актуальність або морально застарівати. Для малого підприємства це означає пряме зниження фінансової гнучкості [16; 19].

Специфіка управління запасами малого підприємства полягає в тому, що воно має прагнути не до максимального накопичення ресурсів, а до підтримання оптимального залишку. Такий залишок повинен забезпечувати нормальний перебіг діяльності з урахуванням строків поставки, сезонності попиту, стабільності роботи постачальників і фінансових можливостей підприємства. Практично це може реалізовуватися через встановлення мінімального та максимального рівня запасів, регулярний перегляд асортименту, виділення товарів із високою та низькою оборотністю, контроль залежаних позицій, планування закупівель на основі фактичного

попиту, а не лише інтуїтивних очікувань власника. Для малого бізнесу особливо небезпечною є ситуація, коли значна частина коштів вкладена у повільно реалізовані товари, тоді як на придбання ходових позицій бракує ресурсів [15; 19].

Важливою складовою управління оборотними активами є робота з дебіторською заборгованістю. У діяльності малого підприємства вона виникає переважно внаслідок продажу товарів, робіт або послуг з відстроченням платежу. Такий інструмент може бути необхідним для залучення й утримання клієнтів, особливо у сфері B2B, де відстрочення платежу часто є звичайною умовою співпраці. Проте для малого підприємства дебіторська заборгованість має підвищений ризик, оскільки фактично означає вилучення коштів з обороту. Підприємство вже передало товар або надало послугу, понесло витрати, але ще не отримало гроші. Якщо оплата затримується, виникає дефіцит ліквідності, навіть якщо підприємство формально має дохід і прибуток [14; 17].

Тому управління дебіторською заборгованістю малого підприємства повинно бути максимально практичним і превентивним. Доцільно встановлювати чіткі умови оплати у договорах, визначати допустимі строки відстрочення, ліміти заборгованості для окремих покупців, порядок роботи з простроченими платежами. Особливу увагу слід приділяти перевірці надійності нових контрагентів, аналізу історії розрахунків постійних клієнтів, використанню передоплати або часткової оплати для ризикових замовлень. Для малого підприємства небезпечно орієнтуватися лише на обсяг продажів без урахування фактичного надходження коштів. Продажі з тривалим відстроченням платежу можуть створювати ілюзію розвитку, але водночас погіршувати платоспроможність [17; 20].

Не менш важливим є управління грошовими коштами. Гроші та їх еквіваленти є найбільш ліквідною частиною оборотних активів і безпосередньо забезпечують здатність підприємства виконувати поточні зобов'язання. Для малого підприємства підтримання достатнього залишку

грошових коштів має критичне значення, адже воно часто не має швидкого доступу до дешевих кредитних ресурсів. Навіть короткострокова нестача коштів може спричинити затримку платежів постачальникам, прострочення податкових зобов'язань, неможливість своєчасно виплатити заробітну плату або втрату вигідної комерційної можливості [13; 18].

Управління грошовими коштами малого підприємства повинно базуватися на регулярному контролі надходжень і платежів. Найпростішим, але дуже важливим інструментом є платіжний календар, який дозволяє зіставити очікувані надходження з майбутніми платежами та заздалегідь виявити можливі касові розриви. Для малого підприємства доцільно формувати мінімальний резерв ліквідності, достатній для покриття першочергових витрат у разі затримки виручки або непередбачуваних обставин. Водночас надмірне накопичення грошових коштів також не є оптимальним, оскільки невикористані гроші не створюють додаткового доходу і можуть свідчити про обмеженість інвестиційних або операційних рішень [14; 18].

Окремою специфічною рисою управління оборотними активами малого підприємства є висока залежність від зовнішнього середовища. Зміна цін постачальників, коливання попиту, інфляція, податкові зміни, порушення логістики, воєнні ризики, зниження купівельної спроможності населення або зміна поведінки споживачів можуть швидко вплинути на потребу в оборотних активах. За таких умов мале підприємство повинно уникати надмірної жорсткості у фінансових рішеннях. Йому потрібна адаптивна система управління, яка дає змогу оперативно переглядати обсяги закупівель, умови оплати, ціни, асортимент, строки розрахунків і рівень грошових резервів [16; 20].

Важливе значення має також вибір джерел фінансування оборотних активів. Найбільш стійкою є ситуація, коли частина оборотних активів фінансується за рахунок власного оборотного капіталу. Це знижує залежність від кредиторів і підвищує фінансову автономію підприємства. Водночас у

діяльності малого бізнесу поширеним є використання комерційного кредиту постачальників, авансів покупців, короткострокових банківських кредитів або особистих коштів власника. Кожне з цих джерел має свої переваги та ризики. Наприклад, кредиторська заборгованість постачальникам може бути безкоштовним або відносно дешевим джерелом фінансування, але її надмірне накопичення погіршує репутацію підприємства і може призвести до втрати постачальницьких умов [13; 17].

Отже, специфіка управління оборотними активами малого підприємства полягає в тому, що воно має бути одночасно простим, оперативним, гнучким і фінансово обґрунтованим. Малому підприємству не завжди потрібні складні моделі фінансового менеджменту, проте воно обов'язково потребує регулярного контролю запасів, дебіторської заборгованості, грошових коштів і поточних зобов'язань. Раціональне управління оборотними активами дозволяє забезпечити безперервність господарської діяльності, уникнути касових розривів, підтримати платоспроможність, підвищити оборотність ресурсів і створити передумови для стабільного розвитку малого бізнесу [15; 18; 20].

Фінансова стійкість підприємства значною мірою залежить від того, наскільки збалансованими є його активи та джерела їх фінансування. Оборотні активи в цьому контексті відіграють подвійну роль. З одного боку, вони забезпечують гнучкість, ліквідність і здатність швидко реагувати на зміни ринку. З іншого боку, їх нераціональна структура може стати джерелом фінансових проблем.

Фінансово стійке мале підприємство повинно мати достатній обсяг власного оборотного капіталу. Власний оборотний капітал зазвичай визначається як різниця між оборотними активами та поточними зобов'язаннями або як частина власного капіталу, що спрямована на фінансування поточної діяльності. Його наявність свідчить про те, що підприємство не повністю залежить від короткострокових кредиторів і має певний запас фінансової безпеки.

Якщо оборотні активи повністю або переважно фінансуються за рахунок короткострокових зобов'язань, підприємство стає вразливим до будь-яких змін у платіжному середовищі. Затримка надходження коштів від покупців може призвести до неможливості розрахуватися з постачальниками. Вимога банку погасити кредит може спричинити дефіцит ліквідності. Зростання закупівельних цін може потребувати додаткового фінансування, якого підприємство не має.

Важливо також враховувати структуру оборотних активів. Якщо у складі оборотних активів переважають гроші та швидко погашувана дебіторська заборгованість, фінансова стійкість підприємства є вищою. Якщо ж основна частина поточних активів зосереджена у повільно реалізованих запасах або сумнівній дебіторській заборгованості, реальна фінансова стійкість є нижчою, ніж це може здаватися за формальними показниками балансу.

Для малого підприємства оборотні активи мають також стратегічне значення. Вони визначають здатність бізнесу використовувати ринкові можливості. Наприклад, наявність достатніх грошових коштів дозволяє швидко закупити товар за вигідною ціною, скористатися знижкою постачальника, профінансувати термінове замовлення, розширити асортимент або провести маркетингову акцію. Водночас дефіцит оборотних активів обмежує підприємство навіть тоді, коли ринок пропонує можливості для зростання.

Таким чином, оборотні активи є не лише поточним ресурсом, а й чинником фінансової автономії, конкурентоспроможності та розвитку малого підприємства. Їх достатність, структура, ліквідність і швидкість обороту формують основу фінансової стійкості в коротко- та середньостроковому періоді.

Висновки

У результаті проведеного дослідження встановлено, що оборотні активи малого підприємства є складною економічною категорією, яка поєднує ресурсний, фінансовий, обліковий, управлінський та аналітичний зміст. Вони являють собою частину активів підприємства, що призначена для використання, споживання, реалізації або перетворення на грошові кошти протягом одного операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Їх головна економічна ознака полягає у високій мобільності та постійному переході з однієї функціональної форми в іншу. Оборотні активи забезпечують безперервність господарської діяльності малого підприємства. Вони формують матеріальну основу виробництва, торгівлі чи надання послуг, забезпечують можливість розрахунків із контрагентами, підтримують ліквідність і дозволяють підприємству здійснювати поточні операції. Без достатнього обсягу оборотних активів навіть підприємство з якісними необоротними ресурсами не здатне стабільно функціонувати.

Нормативне регулювання оборотних активів в Україні здійснюється через Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1, НП(С)БО 9 та інші положення бухгалтерського обліку. Національний підхід загалом відповідає міжнародній логіці класифікації активів за критеріями строку реалізації, споживання або використання в операційному циклі. Водночас для управлінських цілей формального балансового поділу недостатньо: необхідно аналізувати якість, ліквідність і оборотність кожної складової поточних активів.

Для малого підприємства оборотні активи мають особливе значення через обмеженість фінансових ресурсів, складність доступу до кредитування, високу залежність від поточної виручки, платіжної дисципліни покупців і умов постачання. Саме тому неефективне управління запасами, дебіторською заборгованістю або грошовими коштами може швидко призвести до касових розривів, втрати платоспроможності та погіршення фінансової стійкості.

Значення оборотних активів проявляється через їх вплив на ліквідність, платоспроможність, ділову активність, прибутковість і фінансову стійкість.

Вони є основою погашення поточних зобов'язань, показником якості фінансового управління, джерелом підтримання операційного циклу та чинником конкурентоспроможності. Оптимальне управління оборотними активами передбачає не максимальне їх накопичення, а досягнення збалансованого рівня, який забезпечує безперервність діяльності без надмірного заморожування ресурсів.

Таким чином, категорія «оборотні активи» у діяльності малого підприємства має не лише облікове, а й глибоке економічне значення. Вона відображає здатність підприємства функціонувати в короткостроковому періоді, підтримувати фінансову рівновагу, швидко реагувати на зміни ринку та створювати передумови для подальшого розвитку. Ефективне формування й використання оборотних активів є однією з ключових умов життєздатності малого підприємництва в сучасному економічному середовищі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ТОВ «ЛАНЖЕРОН БРЕВЕРІ»

2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Ланжерон Бревері»

ТОВ «Ланжерон Бревері» є невеликим виробничим підприємством, розташованим в Одесі, основна діяльність якого пов'язана з виготовленням пива та розвитком локального сегмента крафтового пивоваріння. Компанія була зареєстрована 1 листопада 2017 року, що дає підстави відносити її до порівняно молодих представників регіонального малого бізнесу. Її створення припало на період активнішого формування в Україні культури малих пивоварень, орієнтованих не лише на масове виробництво, а й на індивідуальність рецептур, локальну впізнаваність продукції та безпосередній зв'язок зі споживачем.

За організаційно-правовою формою підприємство функціонує як товариство з обмеженою відповідальністю. Такий формат є поширеним для малого та середнього бізнесу, оскільки забезпечує достатню гнучкість управління та водночас визначає межі відповідальності учасників. Юридична адреса підприємства пов'язана з центральною частиною Одеси, а наявність компанії у відкритих реєстрових джерелах у статусі зареєстрованої юридичної особи підтверджує її формальну присутність у господарському середовищі.

Розвиток ТОВ «Ланжерон Бревері» загалом відповідає типовій логіці становлення малого виробничого підприємства. На початковому етапі відбулося юридичне оформлення бізнесу та визначення основних напрямів господарської діяльності. Надалі підприємство мало сформувати необхідну виробничу базу, забезпечити технологічні умови для виготовлення продукції, пройти відповідні дозвільні процедури та поступово інтегруватися в

локальний споживчий простір. Для пивоварного бізнесу ці етапи мають особливе значення, оскільки якість готової продукції безпосередньо залежить від обладнання, технологічної дисципліни, контролю сировини та дотримання санітарно-виробничих вимог.

Окремим свідченням переходу підприємства до практичного виробничого етапу є інформація, що з'являлася у відкритих джерелах у 2019 році щодо постачання обладнання для крафтової пивоварні «Ланжерон» в Одесі. Зокрема, згадувалися варочний порядок обсягом 1000 літрів та циліндро-конічні танки різної місткості. Попри те, що ці відомості не можна розглядати як повний офіційний опис матеріально-технічної бази саме юридичної особи, вони логічно узгоджуються з процесом запуску невеликої крафтової пивоварні та вказують на формування реальної виробничої складової бізнесу.

Основним видом діяльності ТОВ «Ланжерон Бревєрі» є виробництво пива. Водночас перелік зареєстрованих КВЕДів свідчить про ширший характер потенційної господарської діяльності підприємства. Окрім пивоваріння, компанія може здійснювати діяльність, пов'язану з виробництвом сидру, солоду, оптовою та роздрібною торгівлею напоями, пакуванням продукції, ресторанним обслуговуванням, подачею напоїв, а також операціями з нерухомим майном. Така структура видів діяльності є характерною для малого виробника, який прагне не обмежуватися лише виготовленням продукції, а створювати більш цілісну бізнес-модель із власними або контрольованими каналами реалізації.

Зареєстрований вид діяльності компанії набагато ширший, ніж те, що видно у споживчому полі. Основний КВЕД – 11.05 «Виробництво пива». Додатково у відкритому досьє перелічені КВЕДи:

- 11.03 «Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин»,
- 11.06 «Виробництво солоду»,
- 46.34 «Оптова торгівля напоями»,

46.39, 46.90, 47.25 «Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах»,

56.10 «Діяльність ресторанів...»,

56.30 «Обслуговування напоями», 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна»,

82.92 «Пакування».

Такий набір КВЕДів створює образ вертикально гнучкого малого виробника, який юридично підготувався не лише до варіння пива, а й до пакування, оптового та роздрібного продажу, елементів HoReCa та можливих операцій з приміщеннями. Однак у відкритих споживчих слідах домінує саме пивоварний напрям. На сторінці роботодавця компанія прямо вказує, що «виготовляє переважно різні лагери», а на Untappd фіксуються щонайменше такі позиції під брендом LANGERON Brewery, як Pilsner Odessa, Weizen та Імбирне Пиво. Це дозволяє говорити про фактичний асортимент, зосереджений на лагерах і класичних/доступних крафтових стилях, а не на радикально експериментальному портфелі.

Щодо матеріальної бази, найконкретніший відкритий слід дає сторінка виробника пивоварного обладнання: для крафтової пивоварні «Ланжерон» в Одесі вказано рік поставки обладнання 2019, обсяг варочного порядку 1000 літрів і широкий набір ЦКТ різного об'єму – від 300 до 4000 літрів.

У публічному просторі компанія позиціонується як невелика сімейна крафтова пивоварня. Така характеристика є важливою, оскільки вона відображає не лише масштаб підприємства, а й саму модель його діяльності. Йдеться не про велике промислове виробництво, а про компактний локальний бізнес, орієнтований на Одесу та прилеглу область. За інформацією з профілю роботодавця, підприємство переважно виготовляє різні види лагерів і працює в межах Одеси та області приблизно в радіусі 50 км. Це дозволяє характеризувати компанію як гіперлокального виробника, для якого ключове значення мають близькість до споживача, короткий ланцюг збуту та безпосередня взаємодія з локальним ринком.

Особливістю діяльності ТОВ «Ланжерон Бревєрі» є поєднання формальної юридичної назви з більш живим споживчим образом бренду. У реєстраційних джерелах підприємство фігурує як ТОВ «Ланжерон Бревєрі», тоді як у соціальних мережах і споживчих комунікаціях помітною є назва «Своє Пиво», пов'язана з продажем живого пива власного виробництва в Одесі. Така подвійна брендова модель є доволі типовою для малих локальних виробників: офіційна назва виконує юридичну та виробничу функцію, а споживча назва використовується для більш простого та зрозумілого контакту з клієнтом.

Асортиментний профіль компанії, за відкритими споживчими джерелами, зосереджений на класичних і доступних для широкої аудиторії стилях пива. На платформі Untappd згадуються, зокрема, такі позиції бренду LANGERON Brewery, як Pilsner Odessa, Weizen та «Імбирне Пиво». Це дає підстави говорити, що підприємство не робило акценту на надмірно експериментальному крафтовому портфелі, а радше орієнтувалося на зрозумілі для локального споживача стилі: пілснер, пшеничне пиво, світлий лагер із додатковими смаковими варіаціями. Такий асортимент відповідає моделі малого регіонального виробника, який працює на перетині крафтової культури та масового споживчого попиту.

З організаційної точки зору підприємство має ознаки малого бізнесу з дуже компактною структурою. У відкритих джерелах чисельність персоналу описується як менше 10 осіб, а в окремих реєстрових даних за 2025 рік згадується показник у 3 співробітники. Це вказує на високу персоналізацію управління, невелику кількість ключових працівників і, ймовірно, значну концентрацію виробничих знань усередині вузького кола осіб. Для такого формату бізнесу характерними є гнучкість, швидкість прийняття рішень, близькість власників і керівництва до операційної діяльності, але водночас — залежність від обмеженого кадрового ресурсу.

Управлінська структура підприємства також виглядає простою та концентрованою. У відкритих джерелах засновницею і кінцевою

бенефіціарною власницею зазначено Афанасьєву Маргариту Павлівну зі 100 % часткою прямого вирішального впливу, а директоркою – Горбаченко Ольгу В'ячеславівну. Така структура відповідає моделі невеликого приватного підприємства, де власницький контроль, стратегічні рішення та оперативне керівництво тісно пов'язані між собою. Відсутність даних про складну корпоративну групу, дочірні підприємства або розгалужені підрозділи дає підстави характеризувати ТОВ «Ланжерон Бревері» як самостійне мале підприємство, а не як частину великого холдингу чи мережевої структури.

Регуляторний аспект діяльності компанії має важливе значення, оскільки виробництво та обіг пива в Україні належать до сфер, що потребують спеціального ліцензування. У відкритих державних наборах даних зафіксовано наявність у компанії ліцензії на виробництво алкогольних напоїв із терміном дії з 21.05.2020 до 21.05.2025, а також ліцензії на оптову торгівлю алкогольними напоями, виключно пивом для виробників пива з обсягом виробництва до 3000 гектолітрів на рік, із терміном дії з 11.06.2020 до 11.06.2025. Особливо показовою є саме друга ліцензійна категорія, оскільки вона прямо вказує на належність підприємства до сегмента малого пивного виробництва, а не до великої промислової броварні.

Збутова модель компанії має локальний характер. Її можна охарактеризувати як поєднання власних або пов'язаних точок продажу, роздрібної присутності під брендом «Своє Пиво», а також реалізації через локальні заклади та крафтові майданчики Одеси. В архівних публікаціях у соціальних мережах згадуються адреси точок на вулиці Академіка Вільямса та Семена Палія, що свідчить про спробу формування фізичної присутності бренду в різних частинах міста. Водночас ці дані слід розглядати саме як історичні маркетингові маркери, а не як гарантовано актуальний перелік чинних торговельних точок.

Репутаційний слід компанії в публічному просторі є обмеженим, але наявним. Підприємство не має широкого масиву згадок у

загальнонаціональних ЗМІ, окремого корпоративного сайту з розгорнутою історією, пресрелізами чи соціально-екологічними політиками. Його публічна присутність формується переважно через реєстрові дані, профілі в соціальних мережах, сторінку роботодавця, споживчі пивні платформи та окремі бізнес-каталоги. Невелика кількість оцінок на Untappd не дозволяє робити масштабні висновки про репутацію бренду, однак підтверджує, що продукція компанії реально потрапляла до споживачів і мала певну аудиторію.

Узагальнюючи, ТОВ «Ланжерон Бревері» можна охарактеризувати як мале локальне виробниче підприємство, що сформувалося в Одесі на хвилі розвитку крафтового пивоваріння. Його історія простежується від юридичної реєстрації у 2017 році, через формування виробничої бази у 2019 році та отримання ліцензій у 2020 році, до подальшої присутності в локальному роздрібному й споживчому середовищі. Компанія має компактну організаційну структуру, обмежений штат, локальну географію збуту, класичний асортиментний профіль і споживче позиціонування навколо ідеї «живого пива власного виробництва в Одесі».

2.2. Аналіз ефективності економічної діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері»

У сучасних умовах господарювання підприємство функціонує в середовищі постійних змін: коливаються ціни на сировину й енергоносії, змінюється платоспроможний попит, посилюється конкуренція, ускладнюється доступ до фінансових ресурсів. За таких обставин простого обліку доходів і витрат недостатньо. Керівництву необхідно розуміти, які саме чинники впливають на результати діяльності, де виникають втрати, які ресурси використовуються неефективно та які управлінські рішення можуть забезпечити поліпшення фінансово-економічного стану підприємства.

Особливе значення такий аналіз має для малого підприємства, оскільки воно зазвичай має обмежений обсяг фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів. Помилки в управлінні запасами, ціноутворенні, витратами або розрахунками з контрагентами можуть швидко призвести до погіршення ліквідності та втрати фінансової рівноваги. Тому регулярне оцінювання ефективності господарської діяльності дозволяє своєчасно виявляти проблемні ділянки, контролювати витрати, оптимізувати структуру активів і підвищувати здатність підприємства до адаптації в умовах нестабільного ринку. Необхідність проведення аналізу також пов'язана з потребою обґрунтування управлінських рішень. На основі результатів такого аналізу підприємство може визначати доцільність розширення виробництва, оновлення обладнання, зміни асортименту, коригування цінової політики, залучення кредитних ресурсів, перегляду умов співпраці з постачальниками та покупцями. Тобто аналіз ефективності є не лише інструментом оцінки минулих результатів, а й важливою основою для планування діяльності.

Крім того, аналіз ефективності господарської діяльності сприяє підвищенню прозорості управління підприємством. Він дозволяє порівнювати фактичні результати з плановими показниками, оцінювати динаміку основних фінансово-економічних показників, виявляти відхилення та визначати їх причини. Завдяки цьому керівництво отримує можливість не діяти інтуїтивно, а спиратися на об'єктивні дані. Це особливо важливо в умовах конкуренції, коли перевагу отримують ті підприємства, які здатні швидко аналізувати власний стан і своєчасно коригувати господарську політику.

Аналіз господарської діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері» доцільно розпочати з оцінювання ефективності використання персоналу підприємства. Основним показником, що характеризує ефективність використання персоналу є продуктивність праці. Тому на першому етапі аналізу проведемо аналіз продуктивності праці робітників у грошовому виразі (див. таблицю 2.1).

Таблиця 2.1 – Динаміка продуктивності праці на ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025 рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Відхилення							
					2022р до 2023р.		2024р. до 2023 р.		2025р. до 2024р.		2025р. до 2022р.	
					грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Чиста виручка від РП, тис. грн.	691,7	1021,2	2088,4	1802,1	330	47,6	1067	104,5	-286,3	-13,7	1110	160,5
Середньооблікова чисельність робітників, осіб	2	2	3	3	0,00	0,00	1,00	50,00	0,00	0,00	1,00	50,00
Середньорічна ПП 1 робітника, тис. грн.	345,9	510,6	696,1	600,7	164,75	47,64	185,53	36,34	-95,43	-13,71	254,85	73,69
Середньогодинна ПП 1 робітника, грн	210,18	312,45	407,80	324,16	102,27	48,66	95,34	30,51	-83,63	-20,51	113,98	54,23
Середня тривалість 1 роб. дню, год.	6,63	6,54	6,52	7,10	-0,10	-1,48	-0,02	-0,32	0,58	8,97	0,46	7,01

Джерело: складено автором

За результатами аналізу показників використання персоналу ТОВ «Ланжерон Бревері» можна зробити висновок, що у 2022–2025 рр. підприємство загалом демонструвало зростання результативності праці, хоча динаміка була нерівномірною. Найбільш позитивні зміни спостерігалися у 2023–2024 рр., тоді як у 2025 р. відбулося зниження продуктивності порівняно з попереднім роком.

Чиста виручка від реалізації продукції зросла з 691,7 тис. грн у 2022 р. до 1802,1 тис. грн у 2025 р., тобто на 1110 тис. грн, або на 160,5 %. Це свідчить про суттєве розширення масштабів діяльності підприємства. Найбільше зростання було зафіксовано у 2024 р., коли виручка збільшилася на 1067 тис. грн, або на 104,5 % порівняно з 2023 р. Водночас у 2025 р. вона скоротилася на 286,3 тис. грн, або на 13,7 %, що вказує на певне зменшення обсягів реалізації після різкого підйому попереднього року.

Середньооблікова чисельність робітників у 2022–2023 рр. залишалася незмінною і становила 2 особи. У 2024 р. вона зросла до 3 осіб, тобто на 50 %, і збереглася на цьому рівні у 2025 р. Отже, підприємство дещо розширило трудовий потенціал, однак чисельність персоналу залишається дуже незначною, що є характерним для малого підприємства з компактною організаційною структурою.

Середньорічна продуктивність праці одного робітника зросла з 345,9 тис. грн у 2022 р. до 510,6 тис. грн у 2023 р. та досягла максимального значення у 2024 р. – 696,1 тис. грн. Приріст у 2023 р. становив 47,64 %, а у 2024 р. – 36,34 %. Така динаміка свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів, оскільки виручка зростала достатньо інтенсивно відносно чисельності персоналу.

У 2025 р. середньорічна продуктивність праці знизилася до 600,7 тис. грн на одного робітника, тобто на 13,71 % порівняно з 2024 р. Основною причиною стало скорочення чистої виручки за незмінної чисельності працівників. Водночас порівняно з 2022 р. продуктивність праці залишалася

значно вищою – на 254,85 тис. грн, або на 73,69 %. Отже, попри погіршення у 2025 р., загальна динаміка за період є позитивною.

Середньогодинна продуктивність праці також зростала до 2024 р.: з 210,18 грн у 2022 р. до 312,45 грн у 2023 р. та 407,80 грн у 2024 р. Це означає, що кожна година праці забезпечувала дедалі більший обсяг чистої виручки. Приріст показника у 2023 р. становив 48,66 %, а у 2024 р. – 30,51 %, що підтверджує підвищення результативності використання робочого часу.

Однак у 2025 р. середньогодинна продуктивність знизилася до 324,16 грн, тобто на 20,51 % порівняно з 2024 р. Це падіння було більш відчутним, ніж скорочення середньорічної продуктивності, що може бути пов'язано не лише зі зменшенням виручки, а й зі збільшенням середньої тривалості робочого дня. Отже, у 2025 р. працівники працювали довше, але результативність кожної години праці зменшилася, що свідчить про погіршення ефективності використання робочого часу.

Середня тривалість одного робочого дня у 2022–2024 рр. незначно скорочувалася: з 6,63 год у 2022 р. до 6,54 год у 2023 р. та 6,52 год у 2024 р. Таке зменшення було несуттєвим і не мало критичного характеру. Проте у 2025 р. тривалість робочого дня зросла до 7,10 год, тобто на 0,58 год, або на 8,97 % порівняно з 2024 р. Порівняно з 2022 р. приріст становив 0,46 год, або 7,01 %. Це свідчить про збільшення використання робочого часу у 2025 р., однак воно не забезпечило відповідного зростання виручки.

Отже, у 2022–2024 рр. підприємство демонструвало позитивну динаміку ефективності використання персоналу: зростала чиста виручка, підвищувалася середньорічна та середньогодинна продуктивність праці. Найбільш успішним був 2024 р., коли підприємство досягло максимальних значень виручки та продуктивності, незважаючи на збільшення чисельності робітників. Це свідчить про ефективне залучення додаткового працівника та підвищення результативності трудових ресурсів.

Водночас у 2025 р. спостерігалось погіршення показників продуктивності праці. За незмінної чисельності персоналу чиста виручка

скоротилася, середньорічна продуктивність одного робітника зменшилася на 13,71 %, а середньогодинна – на 20,51 %. При цьому середня тривалість робочого дня зросла, що свідчить про зниження результативності використання робочого часу.

У цілому трудові ресурси ТОВ «Ланжерон Бревері» використовуються досить результативно, оскільки за 2022–2025 рр. виручка зросла на 160,5 %, а середньорічна продуктивність праці одного робітника – на 73,69 %. Проте негативна динаміка 2025 р. вказує на потребу в оптимізації організації праці, раціональнішому використанні робочого часу, посиленні збутової активності та забезпеченні стабільнішого співвідношення між чисельністю персоналу, тривалістю робочого дня і обсягами реалізації продукції.

Динаміка показників ефективності використання основних засобів підприємства наведена у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників ефективності використання основних фондів підприємства ТОВ «Ланжерон Бревері»

Показники	2023	2024	2025	Відхилення 2025 р. до 2023 р.	
				Абс.	Відн.
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1773,2	1543,4	1292,3	-480,9	-27,1
Доходи від реалізації (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1021,2	2088,4	1802,1	780,9	76,5
Фондовіддача, грн.	0,576	1,353	1,394	0,8	142,1
Фондомісткість, грн.	1,736	0,739	0,717	-1,02	-58,7
Фондорентабельність, %	-17,4	6,3	-17,6	-0,17	-1,0

Джерело: складено автором

За результатами аналізу показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Ланжерон Бревері» у 2023–2025 рр. можна зробити висновок, що підприємство загалом підвищило віддачу основних засобів, хоча їх середньорічна вартість протягом аналізованого періоду скорочувалася. Це свідчить про те, що підприємство отримувало більший

обсяг доходу від реалізації за меншої вартості основних засобів, тобто інтенсивність їх використання зроста.

Середньорічна вартість основних засобів зменшилася з 1773,2 тис. грн у 2023 р. до 1292,3 тис. грн у 2025 р. Абсолютне скорочення становило 480,9 тис. грн, або 27,1 %. Така динаміка може свідчити про зменшення вартості матеріально-технічної бази підприємства внаслідок амортизації, вибуття окремих об'єктів або недостатнього оновлення основних засобів. З одного боку, це може позитивно впливати на окремі показники ефективності, зокрема фондівдачу, однак з іншого – створює ризики поступового зниження виробничого потенціалу підприємства.

Доходи від реалізації товарів, робіт і послуг, навпаки, зросли з 1021,2 тис. грн у 2023 р. до 1802,1 тис. грн у 2025 р. Приріст становив 780,9 тис. грн, або 76,5 %. Найбільший обсяг доходу був отриманий у 2024 р. – 2088,4 тис. грн, після чого у 2025 р. відбулося певне зниження. Проте навіть за умов скорочення доходу у 2025 р. порівняно з 2024 р. його рівень залишався значно вищим, ніж у 2023 р. Це свідчить про загальне розширення масштабів реалізації продукції підприємства за аналізований період.

Позитивною є динаміка фондівдачі. У 2023 р. вона становила 0,576 грн, у 2024 р. зроста до 1,353 грн, а у 2025 р. – до 1,394 грн. Загальний приріст фондівдачі за 2023–2025 рр. становив 0,8 грн, або 142,1 %. Це означає, що якщо у 2023 р. кожна гривня основних засобів забезпечувала лише 0,576 грн доходу від реалізації, то у 2025 р. – вже 1,394 грн. Отже, підприємство стало значно ефективніше використовувати основні засоби для формування доходу.

Фондомісткість, яка є оберненим показником до фондівдачі, мала позитивну тенденцію до зниження. У 2023 р. вона становила 1,736 грн, у 2024 р. зменшилася до 0,739 грн, а у 2025 р. – до 0,717 грн. Загальне скорочення становило 1,02 грн, або 58,7 %. Це означає, що для отримання 1 грн доходу підприємству у 2025 р. потрібно було значно менше основних засобів, ніж у 2023 р. Така динаміка свідчить про зниження капіталомісткості

реалізації та більш раціональне використання наявної матеріально-технічної бази.

Водночас фондорентабельність мала нестабільну динаміку. У 2023 р. вона становила 10,3 %, у 2024 р. знизилася до від’ємного значення -17,4 %, а у 2025 р. зросла до 6,3 %. Незважаючи на покращення у 2025 р. порівняно з 2024 р., показник залишився нижчим, ніж у 2023 р. Загальне зниження фондорентабельності за 2023–2025 рр. становило 3,96 в. п., або 38,4 %. Це свідчить про те, що зростання фондівіддачі не супроводжувалося відповідним підвищенням прибутковості використання основних засобів.

Таблиця 2.3 – Структура формування повної собівартості на ТОВ
«Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Структура витрат, %			
					2022	2023	2024	2025
Собівартість виробленої продукції, тис. грн	211,5	707,5	1187,1	1121,3	37,47	53,20	59,64	51,66
Інші операційні витрати, тис. грн.	353,0	622,5	803,4	1049,1	62,53	46,80	40,36	48,34
Інші витрати, тис. грн.	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом витрат, тис. грн.	564,5	1330	1990,5	2170,4	100,00	100,00	100,00	100,00
Чистий дохід від реалізації продукції тис. грн.	691,7	1021,2	2088,4	1802,1	81,61	130,24	95,31	120,44

Джерело: складено автором

За даними таблиці 2.3, у 2022–2025 рр. загальна сума витрат підприємства суттєво зросла: з 564,5 тис. грн у 2022 р. до 2170,4 тис. грн у 2025 р. Найбільш різке збільшення витрат відбулося у 2023–2024 рр., що може свідчити про розширення масштабів господарської діяльності, зростання обсягів виробництва або подорожчання ресурсів. У 2025 р. загальні витрати продовжили зростати, хоча темпи приросту вже були нижчими порівняно з попередніми роками.

У структурі витрат відбулися помітні зміни. Частка собівартості виробленої продукції зросла з 37,47 % у 2022 р. до 59,64 % у 2024 р., що свідчить про посилення ролі виробничих витрат у загальній сумі затрат. У 2025 р. її питома вага зменшилася до 51,66 %, проте собівартість залишилася основною складовою витрат. Водночас частка інших операційних витрат скоротилася з 62,53 % у 2022 р. до 40,36 % у 2024 р., але у 2025 р. знову зросла до 48,34 %, що може вказувати на збільшення адміністративних, збутових або інших поточних витрат.

Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції та загальної суми витрат було нестабільним. У 2022 р. чистий дохід перевищував витрати, у 2023 р. його рівень був нижчим за суму витрат, у 2024 р. підприємство знову забезпечило перевищення доходу над витратами, а у 2025 р. витрати знову перевищили чистий дохід. Це свідчить про нестійку ефективність господарської діяльності та необхідність посилення контролю за витратами, насамперед за іншими операційними витратами, а також оптимізації собівартості продукції для забезпечення стабільної прибутковості підприємства.

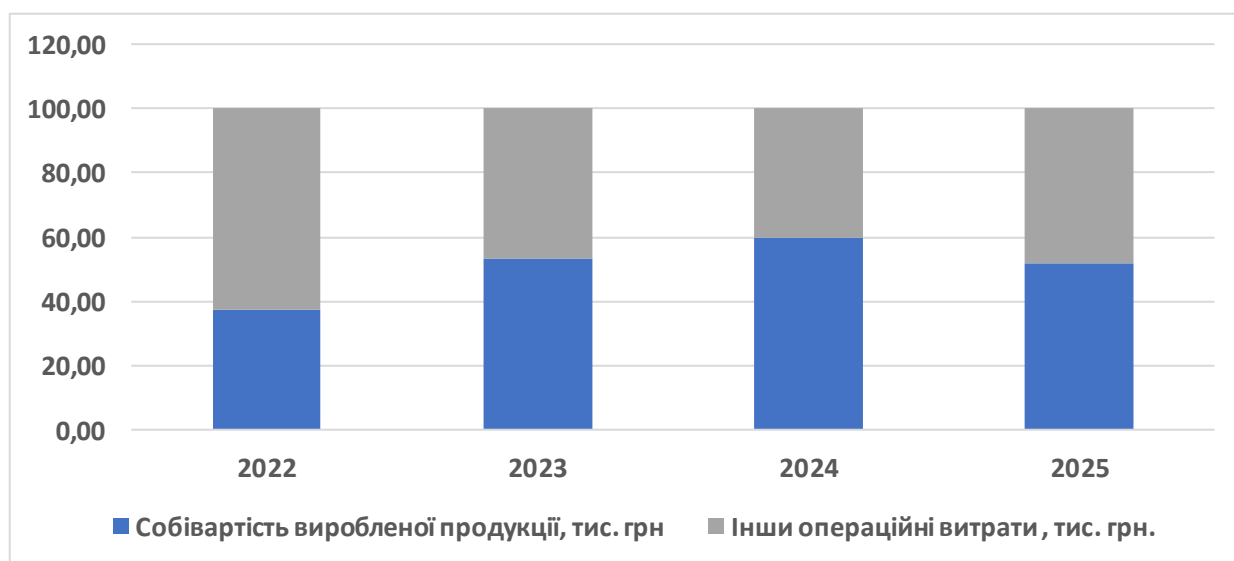


Рис. 2.1 – Структура витрат у повної собівартості реалізованої продукції ТОВ «Ланжерон Бревєрі» за період з 2022-2025рр.

Джерело: складено автором

Таблиця 2.4 – Динаміка основних техніко-економічних показників підприємства ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Відхилення 2023р. до 2022р.		Відхилення 2024р. до 2023р.		Відхилення 2025р. до 2024 р.		Відхилення 2025р. до 2022р.	
					грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Чиста виручка від РП, тис. грн.	691,7	1021,2	2088,4	1802,1	330	47,6	1067	104,5	-286	-13,7	1110,4	160,53
Собівартість РП, тис. грн.	211,5	707,5	1187,1	1121,3	496	234,5	480	67,8	-66	-5,5	909,8	430,17
Валовий прибуток, тис. грн.	127,2	-308,8	97,9	-227,3	-436	-342,8	407	-131,7	-325	-332,2	-354,5	-278,69
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	110,6	-308,8	97,9	-227,3	-419	-379,2	407	-131,7	-325	-332,2	-337,9	-305,52
Середньорічна вартість ОВФ, тис. грн.	1073,8	1773,2	1543,4	1292,3	699	65,1	-230	-13,0	-251	-16,3	219	20,35
Середньооблікова чисельність робітників, ос.	2	2	3	3	0	0,0	1	50,0	0	0,0	1,0	50,00
Середньорічна вартість обігових коштів, тис. грн	678,7	960,7	1024,9	1713,9	282	41,5	64	6,7	689	67,2	1035,2	152,52
Продуктивність праці, тис. грн/особу	345,85	510,60	696,13	600,70	165	47,6	186	36,3	-95	-13,7	254,9	73,69
Фондовіддача, грн./грн.	0,64	0,58	1,35	1,39	-0,07	-10,6	0,78	135,0	0,04	3,1	0,8	116,48
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,02	1,06	2,04	1,05	0,04	4,3	0,97	91,7	-0,99	-48,4	0,03	3,17
Рентабельність продажу, %	16,0	-30,2	4,7	-12,6	-46	-289,1	34,9	-115,5	-17,3	-369,1	-28,6	-178,88

За результатами аналізу основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері» за 2022–2025 рр. (наведеного у табл. 2.4) можна зробити висновок, що підприємство розвивалося нестабільно. Окремі показники свідчать про розширення масштабів діяльності, зростання виручки, підвищення продуктивності праці та покращення фондівіддачі, однак фінансовий результат залишався нестійким, а в окремі роки підприємство отримувало збитки. Це вказує на наявність проблем у співвідношенні доходів і витрат, а також на недостатню стабільність ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства.

Чиста виручка від реалізації продукції у 2022–2025 рр. загалом зростає з 691,7 тис. грн до 1802,1 тис. грн. Загальне збільшення становило 1110,4 тис. грн, або 160,53 %. Це свідчить про суттєве розширення обсягів реалізації продукції підприємства. Найбільш активне зростання виручки спостерігалось у 2024 р., коли її обсяг збільшився порівняно з 2023 р. на 1067 тис. грн, або на 104,5 %. Тобто у 2024 р. підприємству вдалося більш ніж удвічі наростити обсяги реалізації. Водночас у 2025 р. виручка скоротилася на 286 тис. грн, або на 13,7 %, що свідчить про певне погіршення ринкової активності порівняно з попереднім роком.

Собівартість реалізованої продукції зростала значно швидшими темпами, ніж виручка. У 2022 р. вона становила 211,5 тис. грн, а у 2025 р. – вже 1121,3 тис. грн. Загальне зростання склало 909,8 тис. грн, або 430,17 %. Найбільше збільшення собівартості відбулося у 2023 р., коли вона зросла на 496 тис. грн, або на 234,5 %. У 2024 р. собівартість також збільшилася – на 480 тис. грн, або на 67,8 %. Лише у 2025 р. спостерігалось її зменшення на 66 тис. грн, або на 5,5 %. Однак це скорочення не забезпечило покращення фінансового результату, оскільки виручка у 2025 р. зменшилася більш відчутно.

Динаміка валового прибутку свідчить про нестабільність операційної ефективності підприємства. У 2022 р. валовий прибуток становив 127,2 тис. грн, у 2023 р. підприємство отримало валовий збиток у розмірі 308,8 тис. грн,

у 2024 р. знову було сформовано валовий прибуток у сумі 97,9 тис. грн, а у 2025 р. знову зафіксовано валовий збиток – 227,3 тис. грн. Отже, протягом аналізованого періоду підприємство не мало стійкої здатності формувати позитивний результат від реалізації продукції. Загалом у 2025 р. порівняно з 2022 р. валовий фінансовий результат погіршився на 354,5 тис. грн, або на 278,69 %.

Аналогічну динаміку демонструє чистий прибуток/збиток. У 2022 р. підприємство отримало чистий прибуток у розмірі 110,6 тис. грн, у 2023 р. – збиток 308,8 тис. грн, у 2024 р. – прибуток 97,9 тис. грн, а у 2025 р. – збиток 227,3 тис. грн. Це свідчить про нестабільність кінцевого фінансового результату. Найгірша ситуація спостерігалася у 2023 р., коли чистий фінансовий результат погіршився на 419 тис. грн порівняно з 2022 р. У 2024 р. відбулося покращення на 407 тис. грн, однак у 2025 р. підприємство знову повернулося до збитковості. У цілому за 2022–2025 рр. чистий фінансовий результат погіршився на 337,9 тис. грн, або на 305,52 %.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів у 2022 р. становила 1073,8 тис. грн, у 2023 р. зросла до 1773,2 тис. грн, після чого поступово зменшувалася: до 1543,4 тис. грн у 2024 р. та 1292,3 тис. грн у 2025 р. Загалом за період показник збільшився на 219 тис. грн, або на 20,35 %. Це свідчить про певне розширення матеріально-технічної бази порівняно з 2022 р., однак після 2023 р. спостерігається скорочення середньорічної вартості основних фондів. Така динаміка може бути пов'язана з амортизацією, вибуттям частини фондів або відсутністю значних інвестицій в оновлення основних засобів.

Середньооблікова чисельність робітників протягом 2022–2023 рр. залишалася незмінною і становила 2 особи. У 2024 р. вона збільшилася до 3 осіб і залишилася на цьому рівні у 2025 р. Отже, загальне збільшення чисельності персоналу за період становило 1 особу, або 50 %. Така динаміка свідчить про незначне розширення трудового потенціалу підприємства, проте

загалом чисельність персоналу залишається дуже малою, що є характерним для малого підприємства.

Середньорічна вартість обігових коштів протягом аналізованого періоду зросла з 678,7 тис. грн у 2022 р. до 1713,9 тис. грн у 2025 р. Загальне збільшення становило 1035,2 тис. грн, або 152,52 %. Особливо суттєве зростання спостерігалось у 2025 р., коли середньорічна вартість обігових коштів збільшилася на 689 тис. грн, або на 67,2 % порівняно з 2024 р. Це свідчить про значне нарощування ресурсів, залучених у поточну діяльність. Водночас таке збільшення не супроводжувалося зростанням виручки у 2025 р., що вказує на зниження ефективності використання оборотного капіталу.

Продуктивність праці у 2022–2025 рр. загалом зросла з 345,85 тис. грн/особу до 600,70 тис. грн/особу. Загальний приріст становив 254,9 тис. грн/особу, або 73,69 %. Найбільш високого рівня продуктивність праці досягла у 2024 р. – 696,13 тис. грн/особу. Це було пов'язано зі значним зростанням виручки, яке перевищило темпи збільшення чисельності персоналу. Проте у 2025 р. продуктивність праці знизилася на 95 тис. грн/особу, або на 13,7 %, що пояснюється скороченням чистої виручки за незмінної чисельності працівників.

Позитивною є динаміка фондівіддачі. У 2022 р. вона становила 0,64 грн/грн, у 2023 р. дещо знизилася до 0,58 грн/грн, однак у 2024 р. різко зросла до 1,35 грн/грн, а у 2025 р. – до 1,39 грн/грн. Загальне збільшення фондівіддачі за 2022–2025 рр. становило 0,8 грн/грн, або 116,48 %. Це означає, що кожна гривня основних виробничих фондів у 2025 р. забезпечувала значно більший обсяг чистої виручки, ніж у 2022 р. Зростання фондівіддачі свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів, особливо у 2024–2025 рр.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів мав нестабільну динаміку. У 2022 р. він становив 1,02 обороту, у 2023 р. зріс до 1,06 обороту, а у 2024 р. досяг найвищого значення – 2,04 обороту. Це свідчить про значне прискорення обороту обігових коштів у 2024 р. Проте у 2025 р. показник

знизився до 1,05 обороту, тобто на 48,4 % порівняно з 2024 р. Таким чином, у 2025 р. підприємство фактично втратило позитивний ефект прискорення оборотності, досягнутий у попередньому році. За весь період коефіцієнт оборотності зріс лише на 0,03 обороту, або на 3,17 %, що свідчить про відсутність сталого покращення ефективності використання обігових коштів.

Рентабельність продажу є одним із найбільш проблемних показників. У 2022 р. вона становила 16,0 %, що свідчило про прибутковість реалізації продукції. У 2023 р. показник знизився до -30,2 %, тобто підприємство стало збитковим за результатами продажу. У 2024 р. рентабельність продажу знову стала додатною і становила 4,7 %, однак її рівень був значно нижчим, ніж у 2022 р. У 2025 р. показник знову набув від'ємного значення – -12,6 %. Загальне зниження рентабельності продажу за період становило 28,6 в. п., або 178,88 %. Це свідчить про погіршення здатності підприємства перетворювати виручку на прибуток.

Отже, загальна динаміка діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері» за 2022–2025 рр. є суперечливою. З одного боку, підприємство суттєво наростило чисту виручку, підвищило продуктивність праці, збільшило фондівдачу та розширило обсяг ресурсів, залучених у діяльність. З іншого боку, собівартість реалізованої продукції зростала значно швидшими темпами, ніж виручка, що призвело до погіршення валового та чистого фінансового результату. Особливо проблемними були 2023 та 2025 рр., коли підприємство отримувало збитки та мало від'ємну рентабельність продажу.

Найбільш сприятливим роком за більшістю показників можна вважати 2024 р. Саме в цьому році підприємство досягло максимального обсягу чистої виручки, найвищої продуктивності праці, найкращого коефіцієнта оборотності обігових коштів і повернулося до прибуткової діяльності. Проте у 2025 р. позитивна тенденція не була збережена: виручка зменшилася, чистий фінансовий результат знову став від'ємним, рентабельність продажу погіршилася, а оборотність обігових коштів різко сповільнилася.

Таблиця 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості підприємства
ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Абсолютне відхилення, д.од.		
					2023/2022	2024/2023	/2025/2024
Коефіцієнт автономії (незалежності)	0,07	-0,05	0,01	-0,06	-0,13	0,07	-0,07
Коефіцієнт фінансової залежності	13,48	-18,48	84,31	-16,40	-31,96	102,79	-100,71
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	0,07	-0,05	0,01	-0,06	-0,13	0,07	-0,07
Коефіцієнт співвідношення коштів позикових та власних	12,48	-19,48	83,31	-17,40	-31,96	102,79	-100,71
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,35	0,35	0,44	0,67	0,00	0,10	0,23
Рентабельність власного капіталу	49,35	-73,94	-712,54	112,14	-123,30	-638,60	824,68

Джерело: складено автором

За даними таблиці 2.5 можна зробити висновок, що фінансова стійкість ТОВ «Ланжерон Бревері» у 2022–2025 рр. була нестабільною та загалом незадовільною. Коефіцієнт автономії у 2022 р. становив лише 0,07, що свідчило про дуже низьку частку власного капіталу у структурі джерел фінансування. У 2023 р. він знизився до від’ємного значення -0,05, у 2024 р. дещо покращився до 0,01, але у 2025 р. знову став від’ємним – -0,06. Це означає, що підприємство не мало стабільної власної фінансової бази та значною мірою залежало від залучених коштів.

Коефіцієнт концентрації власного капіталу повторював динаміку коефіцієнта автономії, що підтверджує недостатність власного капіталу та нестійку структуру фінансування. Від’ємні значення у 2023 та 2025 рр. свідчать про дефіцит власних джерел і погіршення фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності також мав нестабільну динаміку. У 2022 р. він становив 13,48, що вже свідчило про надмірну залежність від зовнішнього фінансування. У 2023 р. показник набув від’ємного значення через від’ємний власний капітал. У 2024 р. він різко зріс до 84,31, що означає

критично високу залежність підприємства від залучених джерел навіть за формально додатного власного капіталу. У 2025 р. показник знову став від'ємним, що пов'язано з повторним переходом власного капіталу у від'ємну площину.

Аналогічну ситуацію демонструє коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів. У 2022 р. на 1 грн власного капіталу припадало 12,48 грн позикових коштів, що є дуже високим рівнем фінансового ризику. У 2024 р. цей показник зріс до 83,31, а у 2023 та 2025 рр. мав від'ємні значення через дефіцит власного капіталу. Отже, підприємство протягом усього періоду було надмірно залежним від позикових джерел.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу мав позитивну динаміку: з 0,35 у 2022–2023 рр. до 0,44 у 2024 р. та 0,67 у 2025 р. Формально це свідчить про збільшення частки власного капіталу, яка перебуває у мобільній формі. Водночас таку тенденцію слід оцінювати обережно, оскільки за умов від'ємного або майже нульового власного капіталу цей показник втрачає повноцінний економічний зміст і не компенсує низький рівень автономії.

Рентабельність власного капіталу характеризувалася різкими коливаннями. У 2022 р. вона становила 49,35 %, у 2023 р. знизилася до -73,94 %, а у 2024 р. погіршилася до -712,54 %. У 2025 р. показник зріс до 112,14 %, однак це покращення не можна трактувати однозначно позитивно, оскільки за умов від'ємного власного капіталу високі або різко змінні значення можуть бути наслідком особливостей розрахунку, а не реального фінансового оздоровлення.

Отже, фінансовий стан ТОВ «Ланжерон Бревері» за показниками фінансової стійкості є ризиковим. Підприємство має дуже низьку частку власного капіталу, а в окремі роки – його від'ємне значення. Найбільш проблемними були 2023 та 2025 рр., коли коефіцієнти автономії і концентрації власного капіталу набували від'ємних значень. У 2024 р. спостерігалось лише формальне покращення, оскільки власний капітал став

додатним, але його частка залишалася критично малою, що зумовило надзвичайно високий рівень фінансової залежності.

2.3. Аналіз ефективності використання оборотних активів на ТОВ «Ланжерон Бревері»

Аналіз оборотних активів є важливим елементом оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства, оскільки саме оборотні активи забезпечують безперервність поточної діяльності, виробництва, реалізації продукції та розрахунків із контрагентами.

Необхідність аналізу оборотних активів зумовлена тим, що їх надлишок або нестача безпосередньо впливають на фінансовий стан підприємства. Недостатній обсяг оборотних активів може призвести до перебоїв у виробництві, затримок виконання замовлень, втрати клієнтів і погіршення платоспроможності. Водночас надмірне накопичення запасів, зростання дебіторської заборгованості або нераціональне використання грошових коштів означають відволікання фінансових ресурсів з обороту. У такому разі підприємство фактично заморожує частину капіталу, що знижує його ліквідність, прибутковість і можливості для подальшого розвитку.

Особливу увагу під час аналізу оборотних активів слід приділяти їх структурі та динаміці. Важливо не лише визначити загальну суму оборотних активів, а й оцінити, які саме їх елементи переважають. Наприклад, значна частка запасів може свідчити як про підготовку до збільшення виробництва, так і про проблеми зі збутом або надмірне складування. Висока питома вага дебіторської заборгованості може вказувати на активну роботу з покупцями на умовах відстрочки платежу, але водночас створює ризик несвоєчасного повернення коштів. Низький рівень грошових коштів може обмежувати поточну платоспроможність підприємства, навіть якщо загальна сума оборотних активів є достатньою.

Таблиця 2.6 – Структура оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревєрі»
за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Питома вага, %	Питома вага, %	Питома вага, %	Питома вага, %
Запаси	312,4	326,5	799,2	1805,4	29,25	38,27	66,79	80,57
Дебіторська заборгованість за товари та послуги	393,5	268,9	186,4	232,2	36,84	31,52	15,58	10,36
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	51,1	59,9	2,2	48	4,78	7,02	0,18	2,14
Інша поточна дебіторська заборгованість	40,6	58,4	148,8	126,6	3,80	6,85	12,44	5,65
Гроші та їх еквіваленти	15,4	35,5	22,6	18,7	1,44	4,16	1,89	0,83
Витрати майбутніх періодів	13,3	13,6	13,5	4	1,25	1,59	1,13	0,18
Інші оборотні активи	241,9	90,3	23,9	6	22,65	10,58	2,00	0,27
Оборотні активи	1068,2	853,1	1196,6	2240,9	100	100	100	100

Джерело: складено автором

За даними таблиці, у 2022–2025 рр. загальна сума оборотних активів підприємства змінювалася нерівномірно. У 2023 р. порівняно з 2022 р. їх обсяг скоротився з 1068,2 тис. грн до 853,1 тис. грн, що може свідчити про зменшення ресурсної бази поточної діяльності. Однак у 2024 р. оборотні активи зросли до 1196,6 тис. грн, а у 2025 р. – до 2240,9 тис. грн. Отже, найбільш суттєве нарощування оборотних активів відбулося саме у 2025 р., коли їх обсяг майже вдвічі перевищив показник попереднього року. Це свідчить про розширення поточних активів підприємства, однак потребує оцінки їх якості та структури.

Найбільш помітною зміною у структурі оборотних активів стало різке зростання запасів. Якщо у 2022 р. вони становили 312,4 тис. грн, або 29,25 % оборотних активів, то у 2025 р. їх обсяг збільшився до 1805,4 тис. грн, а питома вага досягла 80,57 %. Така динаміка свідчить про значну концентрацію оборотних ресурсів у матеріальній формі. З одного боку, це

може бути пов'язано з розширенням виробничої діяльності, підготовкою до збільшення обсягів реалізації або накопиченням сировини та готової продукції. З іншого боку, надмірне зростання запасів може створювати ризик уповільнення оборотності, заморожування коштів і зниження ліквідності підприємства.

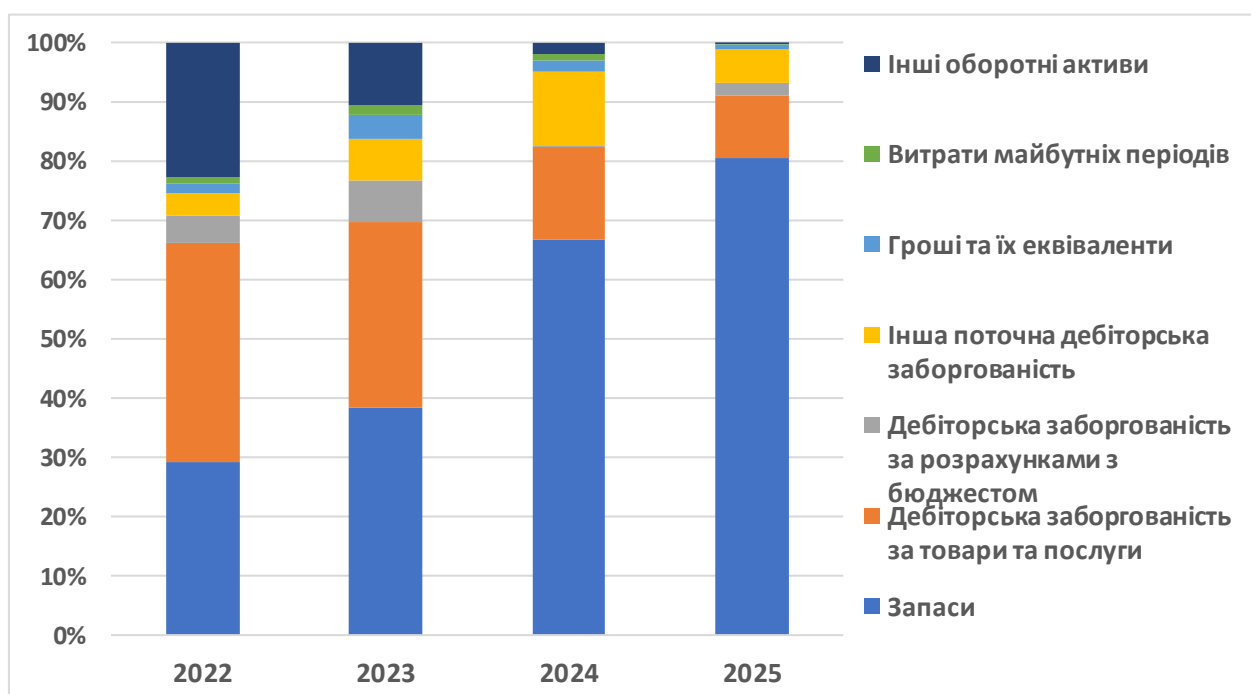


Рис. 2.2 – Структура оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревєрі» за період з 2022-2025рр.

Дебіторська заборгованість за товари та послуги у досліджуваному періоді загалом скоротилася: з 393,5 тис. грн у 2022 р. до 232,2 тис. грн у 2025 р. Її частка в оборотних активах зменшилася з 36,84 % до 10,36 %, що можна оцінити позитивно, оскільки підприємство стало менше залежати від коштів, відстрочених у розрахунках із покупцями. Водночас інша поточна дебіторська заборгованість мала нестабільну динаміку: вона зросла до 148,8 тис. грн у 2024 р., але у 2025 р. зменшилася до 126,6 тис. грн. Це свідчить про певні коливання у розрахунковій дисципліні та необхідність подальшого контролю за всіма видами дебіторської заборгованості.

Негативною ознакою є дуже низька частка грошових коштів та їх еквівалентів у структурі оборотних активів. Попри незначне зростання у 2023

р. до 35,5 тис. грн, у 2025 р. їх обсяг становив лише 18,7 тис. грн, або 0,83 % оборотних активів. Це означає, що за значного збільшення загальної суми оборотних активів підприємство не сформувало достатнього обсягу найбільш ліквідних ресурсів. Також суттєво скоротилися інші оборотні активи – з 241,9 тис. грн у 2022 р. до 6,0 тис. грн у 2025 р., а їх частка зменшилася з 22,65 % до 0,27 %. Загалом структура оборотних активів у 2025 р. стала менш збалансованою через домінування запасів і низький рівень грошових коштів, тому підприємству доцільно посилити контроль за оборотністю запасів, підтримувати достатній рівень ліквідності та забезпечувати більш раціональне співвідношення між окремими елементами оборотних активів.

Для аналізу динаміки оборотних активів за 2022-2025 роки складемо аналітичну таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка складових оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Відносне відхилення, %			
					2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2022
Запаси	312,4	326,5	799,2	1805,4	4,5	144,8	125,9	477,9
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	393,5	268,9	186,4	232,2	-31,7	-30,7	24,6	-41,0
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	51,1	59,9	2,2	48	17,2	-96,3	2081,8	-6,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	40,6	58,4	148,8	126,6	43,8	154,8	-14,9	211,8
Гроші та їх еквіваленти	15,4	35,5	22,6	18,7	130,5	-36,3	-17,3	21,4
Витрати майбутніх періодів	13,3	13,6	13,5	4	2,3	-0,7	-70,4	-69,9
Інші оборотні активи	241,9	90,3	23,9	6	-62,7	-73,5	-74,9	-97,5
Оборотні активи	1068,2	853,1	1196,6	2240,9	-20,1	40,3	87,3	109,8

Джерело: складено автором

За даними таблиці, динаміка оборотних активів підприємства у 2022–2025 рр. була нерівномірною, однак у цілому мала тенденцію до зростання. У 2023 р. їх загальна сума скоротилася на 20,1 % порівняно з 2022 р., що свідчить про тимчасове зменшення обсягу ресурсів, залучених у поточну діяльність. Проте вже у 2024 р. оборотні активи зросли на 40,3 %, а у 2025 р. – ще на 87,3 %. У підсумку за весь досліджуваний період їх обсяг збільшився на 109,8 %, тобто більш ніж удвічі. Це свідчить про розширення оборотного капіталу підприємства, але така динаміка потребує оцінки якості його структури.

Найбільший вплив на зростання оборотних активів мало суттєве збільшення запасів. У 2023 р. вони зросли лише на 4,5 %, однак у 2024 р. приріст становив уже 144,8 %, а у 2025 р. – ще 125,9 %. Загалом за 2022–2025 рр. запаси збільшилися на 477,9 %, тобто майже у 5,8 раза. Така динаміка може свідчити про нарощування виробничого потенціалу, підготовку до збільшення обсягів реалізації або накопичення сировини та готової продукції. Водночас надмірне зростання запасів створює ризик уповільнення оборотності коштів, їх заморожування у матеріальній формі та погіршення поточної ліквідності.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги загалом скоротилася на 41,0 % порівняно з 2022 р., що можна оцінити позитивно, оскільки підприємство зменшило залежність від коштів, відстрочених у розрахунках із покупцями. Проте у 2025 р. цей показник зріс на 24,6 % порівняно з 2024 р., що потребує контролю за платіжною дисципліною контрагентів. Дебіторська заборгованість за виданими авансами мала різко нестабільну динаміку: після майже повного скорочення у 2024 р. на 96,3 % у 2025 р. вона різко зросла, що може бути пов'язано з попередніми платежами постачальникам. Інша поточна дебіторська заборгованість за період збільшилася на 211,8 %, що також свідчить про необхідність детальнішого

Негативною тенденцією є те, що за значного зростання оборотних активів найбільш ліквідна їх частина – гроші та їх еквіваленти – залишалася

незначною і нестабільною. У 2023 р. грошові кошти зросли на 130,5 %, проте у 2024 р. скоротилися на 36,3 %, а у 2025 р. – ще на 17,3 %. За весь період приріст становив лише 21,4 %, що є значно нижчим за темпи зростання запасів і загальної суми оборотних активів. Водночас інші оборотні активи скоротилися на 97,5 %, а витрати майбутніх періодів – на 69,9 %. Отже, зростання оборотних активів підприємства відбулося переважно за рахунок запасів, що свідчить про посилення матеріальної складової оборотного капіталу, але водночас вказує на потребу оптимізації структури активів, підвищення їх оборотності та підтримання достатнього рівня грошових коштів для забезпечення платоспроможності.

Таблиця 2.8 – Динаміка оборотності складових оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Відносне відхилення, %			
					2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2022
Запаси	2,21	3,13	2,61	1,00	41,26	-16,45	-61,80	-54,92
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1,8	3,8	11,2	7,8	116,05	195,02	-30,73	341,51
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	13,5	17,0	949,3	37,5	25,95	5468,10	-96,04	177,36
Інша поточна дебіторська заборгованість	17,0	17,5	14,0	14,2	2,64	-19,74	1,42	-16,45
Гроші та їх еквіваленти	44,9	28,8	92,4	96,4	-35,95	221,23	4,29	114,56
Витрати майбутніх періодів	52,0	75,1	154,7	450,5	44,38	106,02	191,23	766,27
Оборотні активи	0,6	1,2	1,7	0,8	84,86	45,80	-53,92	24,19

Джерело: складено автором

За даними таблиці, ефективність використання окремих елементів оборотних активів у 2022–2025 рр. мала нерівномірний характер.

Оборотність запасів зросла з 2,21 обороту у 2022 р. до 3,13 обороту у 2023 р., тобто на 41,26 %, що свідчило про прискорення їх використання. Проте вже у 2024 р. показник знизився до 2,61 обороту, а у 2025 р. – до 1,00 обороту. Загалом за 2022–2025 рр. оборотність запасів скоротилася на 54,92 %, що є негативною тенденцією, оскільки вказує на уповільнення їх обертання та можливе накопичення значних залишків сировини, матеріалів або готової продукції.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги демонструвала загалом позитивну динаміку: її оборотність збільшилася з 1,8 обороту у 2022 р. до 7,8 обороту у 2025 р., тобто на 341,51 %. Найвищого значення показник досяг у 2024 р. – 11,2 обороту, що свідчило про суттєве прискорення повернення коштів від покупців. Водночас у 2025 р. відбулося зниження оборотності на 30,73 % порівняно з 2024 р., що може вказувати на певне погіршення платіжної дисципліни контрагентів або збільшення строків розрахунків. Оборотність дебіторської заборгованості за виданими авансами була дуже нестабільною: після зростання до 949,3 обороту у 2024 р. у 2025 р. вона зменшилася до 37,5 обороту, хоча порівняно з 2022 р. залишилася вищою на 177,36 %.

Оборотність грошових коштів та їх еквівалентів після зниження у 2023 р. до 28,8 обороту надалі суттєво зросла: у 2024 р. – до 92,4 обороту, а у 2025 р. – до 96,4 обороту. Загалом за період приріст становив 114,56 %, що свідчить про активніше використання грошових ресурсів у господарському обороті. Оборотність витрат майбутніх періодів також значно збільшилася – з 52,0 обороту у 2022 р. до 450,5 обороту у 2025 р., або на 766,27 %. Водночас загальна оборотність оборотних активів у 2025 р. становила лише 0,8 обороту, що на 53,92 % менше, ніж у 2024 р. Отже, попри позитивні зміни за окремими елементами, у 2025 р. ефективність використання оборотних активів погіршилася, насамперед через істотне уповільнення оборотності запасів.

Таблиця 2.9 – Аналіз ефективності використання оборотних активів
ТОВ «Ланжерон Бревері» за період з 2022-2025рр.

Показники	2022	2023	2024	2025	Відносне відхилення, %			
					2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024	2025/ 2022
Оборотні активи, тис. грн.	1068	853	1197	2241	-20,14	40,26	87,27	109,78
Чиста виручка від РП, тис. грн.	691,7	1021,2	2088,4	1802,1	47,64	104,50	-13,71	160,53
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	110,6	-308,8	97,9	-227,3	-379,20	-131,70	-332,18	-305,52
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,65	1,20	1,75	0,80	84,86	45,80	-53,92	24,19
Коефіцієнт закріплення обігових коштів	1,54	0,84	0,57	1,24	-45,91	-31,41	117,02	-19,48
Рентабельність оборотних коштів	10,35	-36,20	8,18	-10,14	-449,60	-122,60	-223,98	-197,97
Відносне вивільнення оборотних коштів	-	-	-	-	723,95	548,03	-1208,34	542,10

Джерело: складено автором

За даними таблиці, у 2022–2025 рр. оборотні активи підприємства зросли з 1068 тис. грн до 2241 тис. грн, тобто на 109,78 %. При цьому їх динаміка була нерівномірною: у 2023 р. відбулося скорочення на 20,14 %, тоді як у 2024 р. вони зросли на 40,26 %, а у 2025 р. – ще на 87,27 %. Чиста виручка від реалізації продукції за весь період збільшилася на 160,53 %, що є позитивною тенденцією. Однак у 2025 р. порівняно з 2024 р. вона зменшилася на 13,71 %, незважаючи на суттєве збільшення оборотних активів. Це свідчить про зниження ефективності використання вкладених у поточну діяльність ресурсів.

Коефіцієнт оборотності обігових коштів у 2022–2024 рр. мав позитивну динаміку: він зріс з 0,65 до 1,75 обороту, що свідчило про прискорення обертання оборотних активів і більш ефективне їх використання. Водночас у

2025 р. показник знизився до 0,80 обороту, тобто на 53,92 % порівняно з 2024 р. Це означає, що кожна гривня оборотних коштів почала приносити менший обсяг виручки. Відповідно коефіцієнт закріплення обігових коштів у 2025 р. зріс до 1,24, що свідчить про збільшення потреби в оборотних активах для забезпечення одиниці реалізованої продукції. Отже, у 2025 р. відбулося погіршення оборотності та зростання ресурсомісткості діяльності.

Фінансовий результат підприємства був нестабільним: у 2022 р. отримано чистий прибуток 110,6 тис. грн, у 2023 р. – збиток 308,8 тис. грн, у 2024 р. діяльність знову стала прибутковою, а у 2025 р. підприємство знову отримало збиток у сумі 227,3 тис. грн. Це безпосередньо вплинуло на рентабельність оборотних коштів, яка коливалася від 10,35 % у 2022 р. до -36,20 % у 2023 р., 8,18 % у 2024 р. та -10,14 % у 2025 р. Негативне значення рентабельності у 2025 р. свідчить, що збільшення оборотних активів не забезпечило прибутковості діяльності. Загалом підприємству необхідно посилити контроль за структурою та оборотністю оборотних коштів, оптимізувати обсяг запасів, скоротити непродуктивне відволікання ресурсів і забезпечити таке використання оборотних активів, яке сприятиме не лише зростанню виручки, а й отриманню стабільного прибутку.

Висновки

ТОВ «Ланжерон Бревєрі» є малим локальним виробничим підприємством, яке функціонує в Одесі та спеціалізується переважно на виробництві пива. Підприємство має компактну організаційну структуру, обмежену чисельність персоналу, локальну географію збуту та орієнтацію на сегмент крафтового пивоваріння. Зареєстрований перелік видів діяльності свідчить про потенційну можливість поєднання виробництва, пакування, оптової та роздрібної реалізації продукції, а також роботи у сфері HoReCa. Це дає підстави характеризувати підприємство як гнучку бізнес-структуру, здатну адаптуватися до локального попиту, однак водночас залежну від обмежених виробничих, кадрових і фінансових ресурсів.

Аналіз ефективності економічної діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері» показав, що у 2022–2025 рр. підприємство розвивалося нерівномірно. Позитивними змінами були зростання чистої виручки, підвищення продуктивності праці порівняно з початком періоду, збільшення фондівіддачі та розширення ресурсної бази. Найбільш сприятливим для підприємства був 2024 рік, коли було досягнуто найвищого рівня виручки, продуктивності праці та оборотності обігових коштів. Водночас фінансові результати залишалися нестабільними: у 2023 та 2025 рр. підприємство отримувало збитки, а рентабельність продажу набувала від’ємного значення. Це свідчить про недостатню узгодженість між темпами зростання доходів і витрат, проблеми з контролем собівартості та потребу в посиленні управління витратами й прибутковістю діяльності.

Аналіз оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» засвідчив, що у 2022–2025 рр. їх загальна сума зросла більш ніж удвічі, однак таке збільшення відбулося переважно за рахунок запасів. Частка запасів у структурі оборотних активів у 2025 р. досягла понад 80 %, що свідчить про значну концентрацію коштів у матеріальній формі та створює ризики уповільнення оборотності, заморожування ресурсів і погіршення ліквідності. Водночас частка грошових коштів залишалася дуже низькою, а оборотність оборотних активів у 2025 р. суттєво знизилася порівняно з 2024 р. Отже, попри розширення оборотного капіталу, ефективність його використання погіршилася, що потребує оптимізації запасів, прискорення їх реалізації, підтримання достатнього рівня ліквідних коштів і посилення контролю за структурою оборотних активів. Дані підрозділів узагальнено на основі наданого матеріалу.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ТОВ «ЛАНЖЕРОН БРЕВЕРІ»

3.1. Підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок скорочення дебіторської заборгованості

Для ТОВ «Ланжерон Бревері» скорочення дебіторської заборгованості за товари та послуги є необхідним, оскільки підприємство має обмежений масштаб діяльності, невелику чисельність персоналу та потребує швидкого повернення коштів у господарський оборот. Для малого виробника пива затримка оплати з боку покупців, торговельних точок або закладів HoReCa означає фактичне вилучення частини оборотного капіталу з поточної діяльності. Це може ускладнювати закупівлю сировини, оплату праці, розрахунки з постачальниками, оплату комунальних послуг, логістики та інших поточних витрат.

Необхідність скорочення саме дебіторської заборгованості за товари та послуги підтверджується тим, що хоча її обсяг у 2022–2025 рр. загалом зменшився з 393,5 тис. грн до 232,2 тис. грн, у 2025 р. порівняно з 2024 р. вона знову зросла з 186,4 тис. грн до 232,2 тис. грн. Це свідчить про певне послаблення платіжної дисципліни контрагентів або про збільшення реалізації продукції з відстрочкою платежу. Для підприємства, яке у 2025 р. мало збитковий фінансовий результат і погіршення оборотності оборотних активів, таке зростання дебіторської заборгованості є небажаним, оскільки воно посилює дефіцит грошових коштів і знижує поточну платоспроможність.

Першим етапом скорочення дебіторської заборгованості має бути її детальна інвентаризація. Підприємству доцільно розподілити всю заборгованість за покупцями, сумами, строками виникнення та рівнем прострочення. Окремо слід виділити поточну заборгованість, прострочену

заборгованість до 30 днів, від 30 до 60 днів, понад 60 днів, а також сумнівні борги. Це дозволить побачити, які саме контрагенти найчастіше затримують оплату, які суми є найбільш ризиковими та яка частина боргу може бути реально стягнута найближчим часом.

Другим етапом є оцінка платіжної дисципліни покупців і перегляд умов співпраці з ними. Для надійних клієнтів підприємство може залишити помірну відстрочку платежу, але для контрагентів, які систематично порушують строки розрахунків, доцільно скоротити ліміт відстрочки або перейти на часткову чи повну передоплату. Для малого пивоварного підприємства це особливо важливо, оскільки продукція має регулярний оборот, а виробничий процес потребує постійного фінансування запасів сировини, тари, пакування та логістики.

Третім етапом має стати встановлення чітких кредитних лімітів для покупців. Підприємству доцільно визначити максимальну суму заборгованості для кожного клієнта залежно від обсягу закупівель, історії оплат і стратегічної важливості покупця. Наприклад, для невеликих торговельних точок або нових закладів HoReCa ліміт відстрочки має бути мінімальним, тоді як для постійних партнерів із доброю платіжною історією може застосовуватися гнучкіший підхід. Це дозволить уникнути ситуації, коли значна частина коштів підприємства накопичується у боргах окремих контрагентів.

Четвертим етапом є активізація роботи з простроченою заборгованістю. Необхідно запровадити регулярний контроль строків оплати: телефонні нагадування, письмові повідомлення, акти звірки розрахунків, претензійну роботу. Якщо заборгованість є значною або тривалою, варто застосовувати більш жорсткі заходи: призупинення нових поставок до моменту погашення боргу, переведення контрагента на передоплату, нарахування штрафних санкцій, якщо це передбачено договором. Для малого підприємства важливо не накопичувати прострочені борги, оскільки навіть відносно невеликі суми можуть суттєво впливати на ліквідність.

П'ятим етапом має бути перегляд договірної політики. У договорах із покупцями доцільно чітко визначати строки оплати, відповідальність за прострочення, порядок поставки продукції, умови повернення тари, порядок звірки розрахунків і можливість зупинення постачання у разі порушення платіжної дисципліни. Для ТОВ «Ланжерон Бревєрі» це важливо ще й тому, що реалізація пива може бути пов'язана з використанням кегів, тари, локальної доставки та співпраці з торговельними точками, де часто виникають дрібні, але регулярні взаєморозрахунки, що у свою чергу підтверджується зростанням іншої поточної дебіторської заборгованості у 2024-2025 роках.

Шостим етапом є стимулювання своєчасної оплати. Підприємство може запровадити невеликі знижки за швидку оплату (у межах 2-3%), бонуси для дисциплінованих покупців, пріоритетні поставки для клієнтів, які не мають прострочених боргів. Водночас для покупців із порушенням строків оплати доцільно застосовувати обмеження: скорочення відстрочки, зменшення обсягу поставки або роботи лише на умовах передоплати. Такий підхід дозволяє не лише зменшити дебіторську заборгованість, а й сформувати у контрагентів більш відповідальне ставлення до розрахунків.

Таблиця 3.1 – Результати заходу щодо підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок скорочення дебіторської заборгованості

Показники	2025	За умов впровадження заходу	Абсолютна зміна
Оборотні активи, тис. грн.	2241	2134,3	-106,7
Чистий дохід від РП, тис. грн.	1802,1	1874,5	72,4
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	-227,3	-218,17	9,13
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,80	0,88	0,08
Коефіцієнт закріплення обігових коштів, грн./грн.	1,24	1,14	-0,1
Рентабельність оборотних коштів, %	-10,14	-10,2	-0,06
Відносне вивільнення оборотних коштів до 2024 року, тис. грн.	-1208,34	-1060,3	148,04

Джерело: складено автором

За оцінками спеціалістів, які ґрунтуються на досвіді застосування подібної реформи у роботі з контрагентами, скорочення дебіторської заборгованості за товари та послуги у короткому періоді може скоротитися на 30-40%, а іншу поточну дебіторську заборгованість на 20% (за рахунок оптимізації та прискоренню обороту тари (кегів)).

Результати заходу можна побачити у таблиці 3.1.

За даними таблиці, впровадження запропонованого заходу позитивно впливає на ефективність використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері». Загальна сума оборотних активів зменшується з 2241 тис. грн до 2134,3 тис. грн, тобто на 106,7 тис. грн. Це свідчить про скорочення обсягу коштів, відволікених у поточні активи, що може бути результатом оптимізації запасів, зменшення дебіторської заборгованості або більш раціонального використання оборотного капіталу.

Позитивною тенденцією є одночасне зростання чистого доходу від реалізації продукції на 72,4 тис. грн – з 1802,1 тис. грн до 1874,5 тис. грн. Це означає, що за умов впровадження заходу підприємство зможе отримувати більший обсяг виручки за меншої суми оборотних активів. Відповідно коефіцієнт оборотності обігових коштів зростає з 0,80 до 0,88, а коефіцієнт закріплення знижується з 1,24 до 1,14 грн/грн. Така динаміка свідчить про прискорення обороту оборотних коштів і зменшення потреби в них для забезпечення кожної гривні реалізованої продукції.

Фінансовий результат підприємства також дещо покращується: чистий збиток скорочується з 227,3 тис. грн до 218,17 тис. грн, тобто на 9,13 тис. грн. Хоча підприємство все ще залишається збитковим, негативний результат зменшується, а рентабельність оборотних коштів поліпшується з -10,14 % до -0,102 %. Крім того, відносне вивільнення оборотних коштів до 2024 року покращується на 148,04 тис. грн. Отже, запропонований захід має позитивний економічний ефект, оскільки сприяє зростанню доходу,

прискоренню оборотності, зниженню ресурсомісткості діяльності та поступовому наближенню підприємства до беззбиткової роботи.

3.2. Підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок розширення ринку збуту

Доцільність укладання угоди між ТОВ «Ланжерон Бревері» та мережею магазинів «Наше пиво» можна обґрунтувати тим, що для малого виробника пива ключовою проблемою є не лише виготовлення продукції, а й забезпечення стабільного збуту. Оскільки виробництво пива має апаратний характер, тобто здійснюється за допомогою спеціалізованого технологічного обладнання і потребує дотримання безперервного або ритмічного виробничого циклу, підприємству важливо мати прогнозований попит на готову продукцію. Якщо продукція виробляється, але реалізується повільно, у підприємства зростають запаси, кошти заморожуються у матеріальній формі, погіршується оборотність оборотних активів і виникає додатковий тиск на ліквідність.

Для ТОВ «Ланжерон Бревері» така угода є доцільною насамперед через можливість розширення каналів реалізації. Мережа спеціалізованих магазинів «Наше пиво» уже має сформований споживчий потік, орієнтований саме на покупців пива та супутньої продукції. Отже, вихід у таку мережу дозволяє підприємству не створювати власну широку роздрібну інфраструктуру, а використовувати вже наявний збутовий канал. Це особливо важливо для малого підприємства, яке має обмежені фінансові, кадрові та маркетингові ресурси.

Укладання договору з мережею може сприяти збільшенню обсягів продажу, оскільки продукція підприємства буде представлена не лише через власні або локальні точки реалізації, а й через ширшу торговельну систему. Для виробника це означає збільшення охоплення споживачів, підвищення впізнаваності бренду та можливість регулярного постачання продукції невеликими або середніми партіями. За умови стабільного попиту з боку

мережі підприємство зможе краще планувати виробничі партії, обсяги закупівлі сировини, використання тари, графік варіння та завантаження обладнання.

Особливо важливим є вплив такої угоди на скорочення запасів підприємства. У 2025 році запаси ТОВ «Ланжерон Бревєрі» мали значну питому вагу в оборотних активах, що свідчить про концентрацію коштів у матеріальній формі. Для пивоварного підприємства надмірні запаси можуть включати сировину, допоміжні матеріали, тару, готову продукцію або продукцію на різних етапах технологічного процесу. Якщо готове пиво реалізується недостатньо швидко, підприємство не лише втрачає ліквідність, а й стикається з ризиками зниження якості продукції, обмеження строків реалізації та додатковими витратами на зберігання.

Оскільки пивоваріння є апаратним виробництвом, виробничий процес не завжди можна гнучко зупинити або різко скоротити без втрати ефективності. Обладнання потребує певного рівня завантаження, а виробничі партії мають технологічно обґрунтований обсяг. Тому підприємству вигідніше не зменшувати виробництво хаотично, а забезпечити стабільний канал збуту, який дозволить узгодити обсяг виробництва з реальним попитом. Угода з мережею «Наше пиво» може виконувати саме таку функцію – створити більш передбачуваний попит і зменшити ризик накопичення надлишкових залишків готової продукції.

Крім того, співпраця з мережею дає змогу підприємству перейти від випадкових або нерегулярних продажів до планового збуту. У договорі можна передбачити погоджені обсяги поставок, графіки відвантаження, умови повернення тари, строки оплати, відповідальність сторін і порядок коригування замовлень залежно від попиту. Це дозволить ТОВ «Ланжерон Бревєрі» краще управляти виробничим циклом і оборотними активами. За наявності прогнозованих замовлень підприємство зможе точніше визначати потребу в солоді, хмелі, дріжджах, тарі, пакувальних матеріалах і зменшити надлишкові залишки на складі.

Економічна доцільність такого заходу полягає також у тому, що збільшення реалізації через мережу магазинів може сприяти прискоренню оборотності оборотних коштів. Запаси швидше перетворюватимуться на реалізовану продукцію, а потім – на грошові кошти або дебіторську заборгованість із визначеним строком погашення. За умови належно прописаних умов оплати це дозволить підприємству зменшити період перебування коштів у запасах і підвищити поточну платоспроможність. Тобто угода з мережею може стати інструментом не лише збільшення продажу, а й поліпшення структури оборотних активів.

Водночас під час укладання такої угоди підприємству потрібно врахувати ризики. Зокрема, необхідно уникнути надмірної залежності від одного каналу збуту, передбачити прийнятні строки оплати, не допустити реалізації продукції за занадто низькою ціною та визначити порядок роботи з нереалізованими залишками. Особливо важливо, щоб співпраця з мережею не призвела до зростання дебіторської заборгованості. Тому доцільно передбачити часткову передоплату, короткий період відстрочки платежу або поступове збільшення обсягів поставок після підтвердження стабільної платіжної дисципліни мережі.

Окремо слід зазначити, що залучення місцевого крафтового виробника може бути вигідним і для самої мережі магазинів «Наше пиво». Насамперед це дає мережі можливість розширити асортимент за рахунок локального продукту, який може відрізнятися від масових промислових марок. Для покупців спеціалізованих пивних магазинів важливими є різноманітність, свіжість, локальність і можливість спробувати продукцію невеликих виробників. Тому співпраця з одеською крафтовою пивоварнею може підвищити привабливість асортименту мережі.

Другим плюсом для мережі є посилення локальної ідентичності. Якщо магазини працюють в Одесі або Одеському регіоні, наявність продукції місцевої пивоварні може створювати додаткову цінність для покупців. Споживачі часто позитивно сприймають продукцію, вироблену у їхньому

місті або регіоні, оскільки вона асоціюється зі свіжістю, підтримкою місцевого бізнесу та певною унікальністю. Для мережі це може стати елементом маркетингового позиціонування: продаж не лише стандартного пива, а й продукції локального виробника.

Третя перевага полягає у скороченні логістичного плеча. Місцевий виробник може швидше постачати продукцію, оперативніше реагувати на зміни попиту та забезпечувати більш свіжий товар. Для пива це має особливе значення, оскільки якість і споживче сприйняття продукції значною мірою залежать від умов зберігання, швидкості доставки та строків реалізації. Співпраця з локальним виробником дозволяє мережі зменшити логістичні витрати, швидше поповнювати запаси та гнучкіше управляти асортиментом.

Четвертим плюсом для мережі є можливість отримати більш індивідуальні умови співпраці. На відміну від великих виробників, мале крафтове підприємство може бути більш гнучким у питаннях обсягів партій, асортименту, сезонних пропозицій, спільних акцій, брендovаних поставок або тестування нових сортів. Для мережі це створює можливість швидко перевіряти реакцію споживачів на нові позиції та формувати асортимент відповідно до локальних смаків.

Одноразові капітальні витрати на запуск проєкту наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 - Орієнтовні одноразові витрати для заключення угоди з мережею магазинів «Наше пиво»

Стаття одноразових витрат	Орієнтовна сума, тис. грн
Підготовка та погодження договору, юридичний супровід	10,0
Підготовка рекламних матеріалів для 6 точок: цінники, наліпки, постери, брендovані таблички	15,0
Стартова дегустаційна / промоакційна підтримка	8,0
Додаткова тара / кеги / підготовка оборотної тари	57,0
Резерв на непередбачені організаційні витрати	5,0
Разом одноразові витрати	95,0

Джерело: складено автором

Також підприємство буде нести додаткові поточні витрати, розрахунок яких можна побачити у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Додаткові поточні витрати на реалізацію заходу

Стаття витрат	Розрахунок	Орієнтовна сума, тис. грн/міс.
Доставка продукції до 6 точок	4–6 рейсів на місяць	18,0
Обслуговування та санітарна обробка тари / кегів	близько 2–3 грн/л	5,0
Поточна рекламна підтримка в точках продажу, участь у акціях	оновлення матеріалів, акції	8,0
Торговельна знижка / мотивація мережі	умовно 3–5 грн/л	4,0
Контроль якості, заміна або повернення продукції, втрати	орієнтовно 1–2 % обсягу	2,0
Разом поточні витрати		37,0

Джерело: складено автором

Таким чином додаткові річні поточні витрати становитиме:

$$V_{\text{пот}} = 37 \times 12 = 444 \text{ (тис. грн)}$$

Зростання доходу від реалізації продукції майже на 30% забезпечить подолання точки беззбитковості та позитивне значення прибутку. Крім того забезпечення системного збуту дозволить скоротити запаси підприємства на 60%. Результати заходу можна побачити у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Результати заходу щодо підвищення ефективності використання оборотних активів за рахунок розширення ринків збуту

Показники	2025	За умов впровадження заходу	Абсолютна зміна
Оборотні активи, тис. грн.	2241	1157,66	-1083,34
Чистий дохід від РП, тис. грн.	1802,1	2774,1	972
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	-227,3	159,7	387
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	0,80	2,4	1,6
Коефіцієнт закріплення обігових коштів, грн./грн.	1,24	0,42	-0,82
Рентабельність оборотних коштів, %	-10,14	13,8	23,94
Відносне вивільнення оборотних коштів до 2024 року, тис. грн.	-1208,34	431,8	1640,14

Джерело: складено автором

За даними таблиці, впровадження запропонованого заходу має суттєвий позитивний вплив на стан та ефективність використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері». Обсяг оборотних активів зменшується з 2241 тис. грн до 1157,66 тис. грн, тобто на 1083,34 тис. грн. Це свідчить про значне скорочення коштів, відволікених у поточні активи, насамперед у запаси. Така зміна є важливою для підприємства, оскільки дозволяє зменшити надмірне накопичення матеріальних ресурсів і прискорити їх перетворення на грошові надходження.

Позитивною є також динаміка результативних показників діяльності. Чистий дохід від реалізації продукції за умов впровадження заходу зростає з 1802,1 тис. грн до 2774,1 тис. грн, тобто на 972 тис. грн. Це означає, що підприємство зможе істотно збільшити обсяги продажу за рахунок розширення каналу реалізації та скорочення залишків готової продукції. Найбільш важливою зміною є покращення фінансового результату: замість збитку у розмірі 227,3 тис. грн підприємство може отримати чистий прибуток 159,7 тис. грн. Абсолютне покращення становить 387 тис. грн, що свідчить про економічну доцільність запропонованого заходу.

Ефективність використання оборотних коштів також істотно поліпшується. Коефіцієнт оборотності обігових коштів зростає з 0,80 до 2,4 обороту, тобто на 1,6 обороту, що свідчить про значне прискорення їх обертання. Водночас коефіцієнт закріплення обігових коштів зменшується з 1,24 до 0,42 грн/грн, тобто підприємству потрібно значно менше оборотних активів для забезпечення 1 грн чистого доходу. Рентабельність оборотних коштів змінюється з від'ємного значення -10,14 % до позитивного рівня 13,8 %, а відносне вивільнення оборотних коштів покращується на 1640,14 тис. грн. Отже, запропонований захід дозволяє не лише збільшити продажі, а й суттєво підвищити оборотність, прибутковість і фінансову гнучкість підприємства.

Висновки

У роботі обґрунтовано доцільність підвищення ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» за рахунок скорочення дебіторської заборгованості. Для малого виробничого підприємства своєчасне повернення коштів від покупців має особливе значення, оскільки затримка оплати фактично вилучає частину оборотного капіталу з господарського процесу та ускладнює фінансування закупівлі сировини, оплати праці, логістики й інших поточних витрат. Запропоновані заходи – інвентаризація заборгованості, аналіз платіжної дисципліни контрагентів, установлення кредитних лімітів, активізація претензійної роботи, перегляд договірних умов і стимулювання своєчасної оплати – дозволяють посилити контроль за розрахунками та зменшити обсяг коштів, відволікених у дебіторську заборгованість. За результатами розрахунків, реалізація цього заходу дає змогу скоротити оборотні активи на 106,7 тис. грн, збільшити чистий дохід на 72,4 тис. грн, зменшити збиток на 9,13 тис. грн і покращити оборотність обігових коштів з 0,80 до 0,88 обороту. Отже, захід має помірний, але позитивний ефект, оскільки сприяє прискоренню повернення коштів в оборот, зменшенню ресурсомісткості діяльності та поступовому поліпшенню фінансового стану підприємства.

Доведено, що розширення ринку збуту шляхом укладання угоди з мережею магазинів «Наше пиво» є більш масштабним і результативним напрямом підвищення ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері». Для підприємства з апаратним характером виробництва особливо важливими є ритмічність випуску продукції, прогнозованість попиту та стабільність реалізації, оскільки повільний збут призводить до накопичення запасів і заморожування коштів у матеріальній формі. Співпраця з мережею спеціалізованих магазинів дозволяє підприємству використати готовий канал продажу, збільшити охоплення споживачів, краще планувати виробничі партії та скоротити надлишкові залишки готової продукції. Попри необхідність одноразових витрат у сумі 95,0 тис. грн і

додаткових поточних витрат 37,0 тис. грн на місяць, очікуваний економічний ефект є суттєвим: чистий дохід може зрости на 972,0 тис. грн, фінансовий результат змінюється зі збитку 227,3 тис. грн на прибуток 159,7 тис. грн, коефіцієнт оборотності обігових коштів підвищується з 0,80 до 2,4 обороту, а рентабельність оборотних коштів – з -10,14 % до 13,8 %. Отже, цей захід є економічно доцільним, оскільки забезпечує не лише збільшення продажів, а й скорочення запасів, вивільнення оборотних коштів, підвищення прибутковості та зміцнення фінансової гнучкості підприємства.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження встановлено, що оборотні активи малого підприємства є складною економічною категорією, яка поєднує ресурсний, фінансовий, обліковий, управлінський та аналітичний зміст. Їх головна економічна ознака полягає у високій мобільності та постійному переході з однієї функціональної форми в іншу. Оборотні активи забезпечують безперервність господарської діяльності малого підприємства. Вони формують матеріальну основу виробництва, торгівлі чи надання послуг, забезпечують можливість розрахунків із контрагентами, підтримують ліквідність і дозволяють підприємству здійснювати поточні операції. Без достатнього обсягу оборотних активів навіть підприємство з якісними необоротними ресурсами не здатне стабільно функціонувати.

Нормативне регулювання оборотних активів в Україні здійснюється через Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1, НП(С)БО 9 та інші положення бухгалтерського обліку. Національний підхід загалом відповідає міжнародній логіці класифікації активів за критеріями строку реалізації, споживання або використання в операційному циклі. Водночас для управлінських цілей формального балансового поділу недостатньо: необхідно аналізувати якість, ліквідність і оборотність кожної складової поточних активів.

Для малого підприємства оборотні активи мають особливе значення через обмеженість фінансових ресурсів, складність доступу до кредитування, високу залежність від поточної виручки, платіжної дисципліни покупців і умов постачання. Саме тому неефективне управління запасами, дебіторською заборгованістю або грошовими коштами може швидко призвести до касових розривів, втрати платоспроможності та погіршення фінансової стійкості. Значення оборотних активів проявляється через їх вплив на ліквідність, платоспроможність, ділову активність, прибутковість і фінансову стійкість.

ТОВ «Ланжерон Бревері» є малим локальним виробничим підприємством, яке функціонує в Одесі та спеціалізується переважно на виробництві пива. Підприємство має компактну організаційну структуру, обмежену чисельність персоналу, локальну географію збуту та орієнтацію на сегмент крафтового пивоваріння. Зареєстрований перелік видів діяльності свідчить про потенційну можливість поєднання виробництва, пакування, оптової та роздрібної реалізації продукції, а також роботи у сфері HoReCa. Це дає підстави характеризувати підприємство як гнучку бізнес-структуру, здатну адаптуватися до локального попиту, однак водночас залежну від обмежених виробничих, кадрових і фінансових ресурсів.

Аналіз ефективності економічної діяльності ТОВ «Ланжерон Бревері» показав, що у 2022–2025 рр. підприємство розвивалося нерівномірно. Позитивними змінами були зростання чистої виручки, підвищення продуктивності праці порівняно з початком періоду, збільшення фондоддачі та розширення ресурсної бази. Найбільш сприятливим для підприємства був 2024 рік, коли було досягнуто найвищого рівня виручки, продуктивності праці та оборотності обігових коштів. Водночас фінансові результати залишалися нестабільними: у 2023 та 2025 рр. підприємство отримувало збитки, а рентабельність продажу набувала від’ємного значення. Це свідчить про недостатню узгодженість між темпами зростання доходів і витрат, проблеми з контролем собівартості та потребу в посиленні управління витратами й прибутковістю діяльності.

Аналіз оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» засвідчив, що у 2022–2025 рр. їх загальна сума зросла більш ніж удвічі, однак таке збільшення відбулося переважно за рахунок запасів. Частка запасів у структурі оборотних активів у 2025 р. досягла понад 80 %, що свідчить про значну концентрацію коштів у матеріальній формі та створює ризики уповільнення оборотності, заморожування ресурсів і погіршення ліквідності. Водночас частка грошових коштів залишалася дуже низькою, а оборотність оборотних активів у 2025 р. суттєво знизилася порівняно з 2024 р. Отже,

попри розширення оборотного капіталу, ефективність його використання погіршилася, що потребує оптимізації запасів, прискорення їх реалізації, підтримання достатнього рівня ліквідних коштів і посилення контролю за структурою оборотних активів. Дані підрозділів узагальнено на основі наданого матеріалу.

У роботі обґрунтовано доцільність підвищення ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері» за рахунок скорочення дебіторської заборгованості. Для малого виробничого підприємства своєчасне повернення коштів від покупців має особливе значення, оскільки затримка оплати фактично вилучає частину оборотного капіталу з господарського процесу та ускладнює фінансування закупівлі сировини, оплати праці, логістики й інших поточних витрат. Запропоновані заходи – інвентаризація заборгованості, аналіз платіжної дисципліни контрагентів, установлення кредитних лімітів, активізація претензійної роботи, перегляд договірних умов і стимулювання своєчасної оплати – дозволяють посилити контроль за розрахунками та зменшити обсяг коштів, відволікених у дебіторську заборгованість. За результатами розрахунків, реалізація цього заходу дає змогу скоротити оборотні активи на 106,7 тис. грн, збільшити чистий дохід на 72,4 тис. грн, зменшити збиток на 9,13 тис. грн і покращити оборотність обігових коштів з 0,80 до 0,88 обороту. Отже, захід має помірний, але позитивний ефект, оскільки сприяє прискоренню повернення коштів в оборот, зменшенню ресурсомісткості діяльності та поступовому поліпшенню фінансового стану підприємства.

Доведено, що розширення ринку збуту шляхом укладання угоди з мережею магазинів «Наше пиво» є більш масштабним і результативним напрямом підвищення ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ланжерон Бревері». Для підприємства з апаратним характером виробництва особливо важливими є ритмічність випуску продукції, прогнозованість попиту та стабільність реалізації, оскільки повільний збут призводить до накопичення запасів і заморожування коштів у матеріальній формі.

Співпраця з мережею спеціалізованих магазинів дозволяє підприємству використати готовий канал продажу, збільшити охоплення споживачів, краще планувати виробничі партії та скоротити надлишкові залишки готової продукції. Попри необхідність одноразових витрат у сумі 95,0 тис. грн і додаткових поточних витрат 37,0 тис. грн на місяць, очікуваний економічний ефект є суттєвим: чистий дохід може зрости на 972,0 тис. грн, фінансовий результат змінюється зі збитку 227,3 тис. грн на прибуток 159,7 тис. грн, коефіцієнт оборотності обігових коштів підвищується з 0,80 до 2,4 обороту, а рентабельність оборотних коштів – з -10,14 % до 13,8 %. Отже, цей захід є економічно доцільним, оскільки забезпечує не лише збільшення продажів, а й скорочення запасів, вивільнення оборотних коштів, підвищення прибутковості та зміцнення фінансової гнучкості підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV : станом на 01.01.2026 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 13.05.2026).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 : станом на 23.12.2025 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0336-13> (дата звернення: 13.05.2026).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/z0751-99> (дата звернення: 13.05.2026).
4. IAS 1 Presentation of Financial Statements. International Accounting Standards Board. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-1-presentation-of-financial-statements/> (date of access: 13.05.2026).
5. IAS 2 Inventories. International Accounting Standards Board. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-2-inventories/> (date of access: 13.05.2026).
6. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ : КНЕУ, 2017. 536 с.
7. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ : КНТЕУ, 2019. 792 с.
8. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2017. 592 с.
9. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : Фактор, 2018. 784 с.

10. Бровко Л. І., Сисоєва І. М. Оптимізація оборотних активів та їх вплив на діяльність підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 2. С. 16–21.
11. Томчук В. В. Баланс як форма фінансової звітності під час воєнного стану. Економіка і організація управління. 2022. № 3 (47). С. 74–83.
12. Федоришина Л. І. Облік оборотних активів підприємства : навч.-метод. матеріали. Вінниця : ВНАУ, 2020. 145 с.
13. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. курс. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2004. 656 с.
14. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. Фінанси підприємств : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. 8-ме вид., перероб. та допов. Київ : КНЕУ, 2013. 519 с.
15. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. 2-ге вид., без змін. Київ : КНЕУ, 2007. 592 с.
16. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
17. Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : Фактор, 2007. 784 с.
18. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 13.05.2026).
20. 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/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 13.05.2026).