

УДК 65.012.12:339.3:658.8

JEL L81, M21, M41

DOI 10.32782/2786-765X/2024-6-19

Шаранов Р.С.

доктор філософії (PhD) з економіки,
асистент кафедри економічної теорії та підприємництва,
Приазовський державний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5123-7532>

Ватченко Б.С.

кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Приазовський державний технічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6238-3719>

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ МАЛОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стаття присвячена удосконаленню діагностики економічного стану малого торговельного підприємства. Як показує проведене дослідження, торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва, а оптова та роздрібна торгівля виступають найбільш популярними видами діяльності саме малого бізнесу. З'ясовано, що в сучасних воєнних умовах господарювання відбувається зниження основних показників ефективності роботи малого торговельного підприємства. Для своєчасного виявлення проблем у їхній діяльності пропонується експрес-діагностика, яка включає аналіз ключових показників малого торговельного підприємства. Запропонована експрес-діагностика дозволить швидко і ефективно проводити оцінку бізнесу, що забезпечить виявлення проблемних аспектів та покращення прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: підприємництво, торгівля, малий бізнес, експрес-діагностика, економічні показники.

Постановка проблеми. Мале торговельне підприємство відіграє ключову роль у розвитку економіки будь-якої країни, оскільки створює робочі місця, виступає важливим посередником між виробниками та споживачами, сприяє зростанню попиту і пропозиції на ринку, забезпечує доступність товарів та послуг для широких верств населення тощо. І хоча мале підприємство за своєю сутністю є найбільш гнучким та швидко реагуючим на зміни ринкових умов, в той же час воно є найбільш вразливим до зовнішніх шоків. В умовах війни ця вразливість стає особливо помітною і загрозливою.

Невід'ємною складовою успішного управління та розвитку малого торговельного підприємства є діагностування господарської діяльності методом експрес-діагностики, який дозволяє отримати швидко та оперативну інформацію щодо фінансового та економічного стану суб'єкта, аналізуючи ключові показники діяльності бізнесу. Це, у свою чергу, дає змогу вчасно виявляти проблеми та приймати ефективні управлінські рішення щодо їх подолання. Таким чином, дослідження економічного стану підприємницької діяльності методом експрес-діагностики є надзвичайно актуальним і важливим питанням в умовах перманентної економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностиці економічного стану суб'єктів торговельного підприємства присвячено дослідження багатьох вчених. Так, Сотник А. [6] пропонує експрес-діагностику на основі показників ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств; Сагалакова Н. [5] обґрунтовує та наводить методичні підходи до діагностики конкурентоспроможності торговельного підприємства; Буторіна В. та Кавунець А. [1] розглядають роль економічної діагностики в оцінці діяльності торговельного підприємства, де наводять власні показники ефективності діяльності торговельного бізнесу; Коваленко О. [3] провводить дослідження діагностики стану та інноваційної адаптації продуктового ритейлу України в кризових умовах; С. Стеблюк та Л. Фізер [7] досліджують роль фінансового аналізу у визначенні бізнес-стратегії торговельних підприємств, зокрема алгоритм проведення фінансового аналізу підприємства.

Підсумовуючи, варто зазначити, що авторами не розглядається діагностування підприємства в залежності від масштабу його діяльності: дослідники не проводять розподіл на мале чи велике торговельне підприємство, від чого процес діагностики може значно відрізнитися. Іншим важливим моментом, якому приділяється недостатня увага, є умови

війни, в яких функціонує сучасне мале торговельне підприємництво. Такі непередбачувані та турбулентні умови несуть в собі певні особливості у процесі діагностики, які також потребують дослідження. Зокрема, існує потреба у формуванні методичного забезпечення саме експрес-діагностики, яка дасть змогу оперативно визначати відхилення у поточній діяльності малого торговельного підприємництва.

Метою статті є удосконалення експрес-діагностики економічного стану суб'єктів малого торговельного підприємництва, шляхом виокремлення ключових показників оцінки ведення бізнесу.

Вклад основного матеріалу дослідження. На протязі всієї історії торгівля виступає найрозвинутішою формою ринкових відносин і є важливою сферою економіки. В свою чергу, торговельне підприємництво – це вид економічної діяльності, що включає закупівлю, реалізацію, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг в цілях задоволення потреб ринку та отримання прибутку. Торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. Станом на 2022 рік 38% усіх суб'єктів підприємництва в країні займаються оптовою та роздрібною торгівлею. Кількість зайнятих у цій сфері становить 25,1% від загальної кількості [2]. Завдяки цим суб'єктам виконуються такі найважливіші функції, як задоволення попиту споживачів, посередництво між виробниками і споживачами, підтримка конкуренції, створення робочих місць, наповнення бюджету через сплату податків, підтримання соціальної стабільності тощо.

Останні роки стабільно 99% всього торговельного підприємництва (у розрізі великого, середнього та малого) в Україні становить саме мале торговельне підприємництво. Крім того, оптова та роздрібна торгівлі є найбільш популярним видом діяльності малого підприємництва (42% серед малих бізнесів, хто задіяний у цій сфері). Найбільш популярною організаційно-правовою формою у цьому секторі економіки є фізична особа-підприємець (ФОП). Так, у 2022 році кількість представників ФОП у галузі оптової та роздрібною торгівлі становить 549950 із 608440 од. суб'єктів малого підприємництва цієї галузі [6]. Це пояснюється їхньою особливою роллю у становленні сучасної моделі економіки. Серед юридичних осіб переважає товариство з обмеженою відповідальністю. Варто зауважити, що не дивлячись на таку високу популярність малого торговельного підприємництва, в т.ч.

і ФОП, більший внесок у економіку робить середній та великий бізнес, тобто підприємства, супермаркети, великі магазини тощо. За структурою обсягу реалізованої продукції на мале підприємництво припадає тільки 27,6%, в той час як на середній – 39,6%, великий – 32,8% [8].

Сьогодні, в тяжких економічних умовах, викликаних війною, спостерігається зниження показників ефективності роботи сектору оптової та роздрібною торгівлі. Зокрема, зменшився обсяг реалізованої продукції: зі 5 614 965 млн грн у 2021 році до 4 202 185 млн грн у 2022 році. Збільшився відсоток збитку: у 2020 році – 26% малих підприємств торгівлі отримали збиток; у 2021 – 25%; у 2022 – 30%. Рівень рентабельності оптової та роздрібною торгівлі за першу половину 2024 року становить 18,9% та 5,2% відповідно. У 2022 році найбільш рентабельними є суб'єкти середніх підприємств оптової торгівлі (6,9%) та малі підприємства роздрібною торгівлі (3,9%). В той же час найбільш збитковими є суб'єкти мікропідприємств як оптової, так і роздрібною торгівлі (-12,9% та -4,2% відповідно) [2]. Таким чином, можна стверджувати, що в умовах кризових ситуацій саме мале підприємництво найбільш гостро відчуває вплив негативних трендів зовнішнього середовища.

Збитковість третини малого торговельного підприємництва та низький рівень рентабельності свідчить про наявність певних проблем у їхній діяльності. Безумовно ці проблеми перш за все пов'язані із загальною економічною ситуацією в країні, яка знаходиться в умовах війни. Але і певним чином із неефективним управлінням, особливо суб'єктами малого бізнесу, через відсутність досвіду і стратегічного планування. Для того, щоб вчасно ідентифікувати проблеми на ранніх етапах, підвищити ефективність діяльності або знайти нові можливості для розвитку необхідно проводити діагностику своєї діяльності. Війна несе в собі нестабільність та швидкі зміни, які вимагають оперативного аналізу фінансового та економічного стану для виявлення потенційних проблем та ризиків [9].

Діагностика економічного стану поділяється на дві групи: комплексна та експрес. Комплексна діагностика є всебічним та детальним аналізом діяльності бізнесу. Експрес-діагностика фокусується на швидкому аналізі основних показників економічного стану підприємства. Вона застосовується як початковий оперативний аналіз з метою визначення стану об'єкта дослідження,

виявлення попередніх чинників нестабільності на основі типових ознак і з'ясування особливостей кризового стану. Прийомами діагностики визначається загальна характеристика діяльності підприємств без розгорнутого аналізу чинників, які впливають на формування показників, а в основу діагностичних розрахунків покладаються переважно дані фінансової звітності [3].

Як зазначає Сотник А. [6] експрес-діагностиці мають бути притаманні такі принципи як: оперативність, експресність, обмеженість інформаційного забезпечення, імовірнісність, телеологічність, оптимальність, доцільність, послідовність, достовірність інформаційної бази, своєчасність, гнучкість, вибірковість індикативної бази, результативність. З усіх наведених властивостей, ми вважаємо найголовнішими виступають:

– оперативність – здатність швидко оцінювати стан бізнесу у стислі терміни, що дозволяє швидше реагувати на зміни в умовах нестабільності та невизначеності;

– експресність – термінове застосування діагностичної процедури для швидкого збору та аналізу інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень;

– обмеженість інформаційного забезпечення – врахування дефіциту інформації, т.к. доступ до повної інформації може бути ускладненим. Експрес-діагностика має бути побудована на базі показників, які дозволяють отримувати достовірні результати з мінімального набору даних;

– гнучкість – здатність адаптуватися до непередбачуваних ситуацій та швидко змінювати методи аналізу відповідно до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах;

– результативність – будь-яка діагностика повинна не просто надавати інформацію, а забезпечувати конкретні результати, які можна використовувати для прийняття ефективних рішень.

Головною проблемою при визначенні ключових індикаторів оцінки стану малого торговельного підприємства, як і будь-якого іншого виду малого бізнесу, є обмеженість обсягу інформації. Зокрема, мікропідприємство представлено ФОПами, які працюють в основному на спрощеній системі оподаткування, мають неповну бухгалтерську та фінансову звітність і не є платниками ПДВ. Відповідно до чинного законодавства платники єдиного податку у декларації відображають тільки отриманий дохід, щомісячні авансові внески, а також суми єдиного внеску, нарахованого та сплаченого [4]. Операційна діяльність ФОПів переважно ведеться

у книзі обліку доходів і витрат, яка має обмежену кількість даних. Відповідно, основними характеристиками методичного забезпечення експрес-діагностики мають бути простота розрахунків та мінімальний набір вихідних даних, що допоможе приймати обґрунтовані рішення без значного пошуку даних з мінімальними витратами часу і ресурсів [9].

З огляду на це, авторами пропонуються наступні показники експрес-діагностики економічного стану малого торговельного підприємства (табл. 1).

Представлений перелік показників враховує особливості функціонування малого торговельного підприємства, у тому числі і представників ФОП, і передбачає дослідження їхньої діяльності наступним чином:

– товарообіг є основним показником торговельного підприємства, який дозволяє оцінити обсяги продажів і відображає загальну вартість всіх проданих товарів або послуг за певний період часу; товарообіг може дорівнювати виторгу (виручці) у випадку, якщо бізнес не має інших видів доходу;

– коефіцієнт зростання товарообігу показує динаміку змін товарообігу за певний період часу, що дозволяє оцінити наскільки швидко зростає бізнес, чи є спади у продажах, яка ефективність маркетингових стратегій та швидкість отримання доходу від продажів;

– товарообіг на квадратний метр дозволяє оцінити, наскільки ефективно використовується торгова площа, який дохід приносить кожен квадратний метр магазину та виявити найефективніші торгові точки;

– собівартість закупівлі відображає загальну суму витрат, пов'язаних із придбанням товарів, що були продані за певний період (змінні витрати);

– собівартість повна охоплює всі витрати, пов'язані як і з придбанням, зберіганням і реалізацією товарів (собівартість закупівлі (змінні витрати)), так і з господарською діяльністю (оренда, заробітна плата, комунальні послуги – постійні витрати);

– маржинальний прибуток показує загальний дохід, який залишається після вирахування витрат на придбання товарів, тобто скільки грошей залишається після покриття собівартості проданих товарів;

– валовий прибуток показує ефективність продажів і оцінює скільки компанія заробляє після покриття витрат, пов'язаних із продажем товарів (окрім податків, кредитів, штрафів);

– чистий прибуток є ключовим показником фінансової ефективності та рентабельності бізнесу, який відображає остаточний

Таблиця 1

Показники експрес-діагностики економічного стану малого торговельного підприємства

№	Показники	Розрахунок	Спрямованість показника / рекомендоване значення
1	Товарообіг (виторг, виручка, дохід)	$Товарообіг = \sum \text{Продажі за період}$	зростання
2	Коефіцієнт зростання товарообігу (КЗТ)	$КЗТ = \frac{Товарообіг_{\text{поточн. період}}}{Товарообіг_{\text{попер. період}}}$	>1
3	Товарообіг на квадратний метр	$Товарообіг \text{ на } м^2 = \frac{Товарообіг}{Торгова \text{ площа}}$	зростання
4	Собівартість закупівлі (ціна придбаних товарів без ПДВ)	$Собівартість \text{ закуп.} = \sum \text{Придбаних товарів}$	зменшення
5	Собівартість повна	$Собівартість \text{ повна} = Собівартість \text{ закупівлі} + \text{постійні витрати}$	зменшення
6	Маржинальний прибуток (МП)	$МП = \text{Дохід} - \text{собівартість закупівлі}$ або $МП = \frac{\text{Дохід} - \text{собіварт. закупівлі}}{\text{Дохід}} * 100\%$	зростання; для торговельної галузі 20–30%;
7	Валовий прибуток (ВП)	$ВП = \text{Дохід} - \text{собівартість повна}$	зростання
8	Чистий прибуток(ЧП)	$ЧП = \text{Валовий прибуток} + \text{інші види доходу} - \text{інші витрати}$	зростання
9	Коефіцієнт торговельної націнки (ТН)	$ТН = \frac{\text{Продажна ціна} - \text{собівартість закупівлі}}{\text{Собівартість закупівлі}} * 100\%$	зростання
10	Коефіцієнт оборотності запасів (КОЗ)	$КОЗ = \frac{\text{Собівартість закупівлі}}{\text{Середні запаси}}$ де $\text{Середні запаси} = \frac{\text{Початк. запаси} + \text{Кінц. запаси}}{2}$	збільшення
11	Коефіцієнт списання товарів (КСТ)	$КСТ = \frac{\text{Сума списаних товарів}}{\text{Середні запаси}} * 100\%$	зменшення

Джерело: сформовано авторами

прибуток компанії з урахуванням інших видів доходу та вирахуванням всіх витрат, включаючи операційні витрати, податки, відсотки по кредитах та інші витрати, що не належать до основної діяльності;

– коефіцієнт торговельної націнки допомагає визначити відсоток доходності товарів і оцінити наскільки вигідно продавати певний товар;

– коефіцієнт оборотності запасів важливий показник в торговельному секторі, який показує скільки разів за певний період бізнес повністю оновлює свої запаси; високе значення є ознакою значного попиту на продукцію, низьке – вказує на надмірні запаси або низький попит на продукцію, що призводить до затримки товарів;

– коефіцієнт списання товарів відображає відсоток запасів, які були списані за певний період через псування, застарілість або інші причини; високе значення може вказувати на надмірні запаси, поганий контроль за якістю, втрати через крадіжки тощо.

Окрім вищезазначених показників, можна також проводити аналіз деяких не фінансових показників діяльності малого торговельного підприємства. До таких віднесемо: задоволеність клієнтів (оцінюється за допомогою опитувань, зворотного зв'язку та відгуків), кількість рекламацій і повернень (відсоток або кількість повернень товарів та рекламацій), середній чек (допомагає зрозуміти купівельну спроможність та поведінку клієнтів),

кількість відвідувачів, частота відвідувань (відображає, як часто клієнти повертаються до магазину або на веб-сайт).

Висновки. Торговельна галузь, як і всі сфери економічної діяльності України, з початку війни зазнала значного спаду. Найбільше страждає мале торговельне підприємство: спостерігається зниження обсягу реалізованої продукції, зменшення рівня рентабельності та зростання загального рівня збитковості. Оперативна експрес-оцінка економічного стану малого торговельного підприємства є критично важливою як для прийняття своєчасних управлінських рішень, так і виживання в цілому. Запропонований

метод експрес-діагностики дозволяє швидко і ефективно оцінити ключові фінансово-економічні показники бізнесу, до яких належать: товарообіг, коефіцієнт зростання товарообігу, товарообіг на квадратний метр, собівартість закупівлі, собівартість повна, маржинальний прибуток, валовий прибуток, чистий прибуток, коефіцієнт торговельної націнки, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт списання товарів. Малому торговельному підприємству рекомендується регулярно проводити експрес-діагностику економічного стану, як в цілому по бізнесу, так і в тому числі по асортименту товарів, що дозволить виявити проблемні аспекти і своєчасно зреагувати.

Бібліографічний список

1. Буторіна В. Б., Кавунець А. В. Роль економічної діагностики в оцінці діяльності торговельного підприємства. *Економіко-правові аспекти господарювання: сучасний стан*. 2022. С. 416–419.
2. Державна служба статистики України. Київ, 2024. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 06.08.2024).
3. Коваленко О. В. Діагностика стану та інноваційної адаптації продуктових ритейлів України в кризових умовах. *Продовольчі ресурси*. 2024. № 12(22). С. 234–248. DOI: <https://doi.org/10.31073/foodresources2024-22-23> (дата звернення: 06.08.2024)
4. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (із змінами): Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text> (дата звернення: 06.08.2024).
5. Сагалакова Н. О. Методичні підходи до діагностики конкурентоспроможності торговельного підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2010. Вип. 2(12). С. 212–219. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/20428/1/esprstp_2010_2_33.pdf (дата звернення: 06.08.2024).
6. Сотник А. Експрес-діагностика ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств. *Економічний простір*. 2021. № 176. С. 89–94. DOI: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/8228/1/Sotnyk.pdf> (дата звернення: 06.08.2024).
7. Стеблюк С. В., Фізер Л. І. Роль фінансового аналізу у визначенні бізнес-стратегії торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2020. №1 (2020). DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.1.52> (дата звернення 06.08.2024).
8. Шаранов Р. С., Вагченко О. Б. Сучасний стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні. *Науковий погляд: економіка та управління*. № 2 (78). 2022. С. 63–71. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2022-78-10> (дата звернення: 06.08.2024).
9. Sharanov R., Vatchenko B. Features of Crisis Management of Business Entities During Martial Law. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2023. No 4. P. 181–187. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-4/181>

References

1. Butorina V. B., Kavunets A. V. (2022) Rol ekonomichnoi diahnostryky v otsyntsi diialnosti torhovelnoho pidpriumstva [The role of economic diagnostics in assessing the activities of a trading enterprise]. *Ekonomiko-pravovi aspekty hospodariuvannia: suchasnyi stan - Economic and legal aspects of management: current state*, pp. 416–419.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2024) Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Kovalenko O. V. (2024) Diahnostryka stanu ta innovatsiinoi adaptatsii produktovykh ryteiv Ukrainy v kryzovykh umovakh [Diagnosis of the state and innovative adaptation of food retail in Ukraine under crisis conditions]. *Prodovolchi resursy – Food Resources*, no. 12(22), pp. 234–248. DOI: <https://doi.org/10.31073/foodresources2024-22-23>
4. Law of Ukraine «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» (iz zminamy) [About the collection and accounting of a single contribution to mandatory state social insurance]. No 2464-VI. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#Text>
5. Sagalakova N. O. (2010) Metodychni pidkhody do diahnostryky konkurentospromozhnosti torhovelnoho pidpriumstva [Methodical approaches to the diagnosis of the competitiveness of a trading enterprise]. *Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh – Economic strategy and prospects for the development of trade and services*, no. 2(12), pp. 212–219. Available at: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/20428/1/esprstp_2010_2_33.pdf

6. Sotnyk A. (2021) Ekspres-diahnostyka efektyvnosti komertsiiinoi diialnosti torhovelynykh pidpriemstv [Express diagnostics of the efficiency of commercial activities of trading enterprises]. *Ekonomichnyi prostir – Economic Space*, no. 176, pp. 89–94. DOI: <http://srd.pgasa.dp.ua:8080/bitstream/123456789/8228/1/Sotnyk.pdf>
7. Stebliuk S. V., Fizer L. I. (2020) Rol finansovoho analizu u vyznachenni biznes-stratehii torhovelynykh pidpriemstv [The role of financial analysis in determining the business strategy of trading enterprises]. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, no. 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.1.52>
8. Sharanov R. S., Vatchenko O. B. (2022) Suchasnyi stan ta problemy rozvytku pidpriemnytstva v Ukraini [The current state and problems of entrepreneurship development in Ukraine]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia – Scientific View: Economics and Management*, no. 2(78), pp. 63–71. DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2022-78-10>
9. Sharanov R., Vatchenko B. (2023) Features of Crisis Management of Business Entities During Martial Law. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, no. 4, pp. 181–187. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2023-4/181>

Стаття надійшла до редакції 07.08.2024

Roman Sharanov

PhD in Economics,

Assistant at the Department of Economic Theory and Entrepreneurship,

Pryazovskyi State Technical University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5123-7532>

Borys Vatchenko

Candidate of Economic Sciences, Docent,

Doctoral Student,

Pryazovskyi State Technical University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6238-3719>

EXPRESS DIAGNOSTICS OF THE ECONOMIC CONDITION OF SMALL TRADING ENTERPRISES

Objective. The article is dedicated to enhancing the diagnostic assessment of the economic condition of small trading enterprises. **Results.** The article explores the crucial role of small trading enterprises in the country's economy, highlighting their importance in job creation, meeting consumer needs, supporting competition, and maintaining market stability. In Ukraine, trading activities are currently one of the most widespread forms of entrepreneurship, with wholesale and retail trade being particularly prevalent among small businesses. The authors emphasize that small businesses are especially vulnerable to external shocks, a vulnerability that is exacerbated during times of war. It has been observed that, under the current wartime economic conditions, key performance indicators for small trading enterprises are declining: there is a decrease in sales volume, an increase in the percentage of losses, a reduction in profitability, and an overall increase in unprofitability. War brings instability and rapid changes, necessitating prompt analysis of the financial and economic state to identify potential problems and risks. Thus, the article underscores the importance of diagnostics for small trading enterprises, particularly in the context of the economic crisis caused by the war. **Methods.** The article analyzes existing methodological approaches to diagnosing the economic condition of trading enterprises and proposes an express-diagnostics method. **Scientific novelty.** This method allows for a rapid assessment of the general business condition using key indicators, enabling the early identification of problems. Key principles that should characterize express diagnostics for small businesses are outlined, including timeliness, rapidity, limited information availability, flexibility, and effectiveness. The challenges of conducting express analysis of small trading businesses in Ukraine are identified. The authors propose a set of 11 key indicators for small trading enterprises, which enable a quick and reliable assessment of the state of small businesses, considering the limited availability of information. **Practical significance.** The proposed express-diagnostics method facilitates swift and effective business evaluations, ensuring the identification of problematic aspects and improving managerial decision-making.

Keywords: entrepreneurship, trade, small business, express diagnostics, economic indicators.