

Центральноукраїнський національний технічний університет
(повне найменування закладу вищої освіти)

Економічний факультет
(повне найменування інституту, назва факультету (відділення))

Кафедра «Економіка, менеджмент та комерційна діяльність»
(повна назва кафедри (предметної, циклової комісії))

«Допущена до захисту»
Зав. кафедри ЕМКД
канд. екон. наук., доцент

_____ Тетяна РЯБОВОЛИК

«20» грудня _____ 2024 р.
(протокол засідання кафедри ЕМ та КД
№7 від «20» грудня 2024 р.)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на другому (магістерському) рівні вищої освіти
на тему:
**«Удосконалення управління рентабельністю
діяльності підприємства»**

Виконав: здобувач вищої освіти
на другому (магістерському) рівні
ОПП «Організація комерційної діяльності у
сфері послуг та торгівлі» спеціальності 076
«Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність» групи ОКД-23М

_____ Овчаров Артур Михайлович

«20» грудня _____ 2024 р.

Керівник: канд. екон. наук, професор
_____ Ольга Володимирівна В'юник

«20» грудня _____ 2024 р.

Рецензент: канд. екон. наук, доцент
_____ Ірина Володимирівна Смірнова

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та роль рентабельності у сучасних умовах	7
1.2. Особливості управління та систематизація показників рентабельності діяльності підприємств	11
1.3. Управління прибутком як складова підвищення рентабельності функціонування господарюючого суб'єкта	13
РОЗДІЛ 2. ВИЗНАЧЕННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ПРАЙМТЕХ»	19
2.1. Оцінка стану і тенденцій функціонування ТОВ «Праймтех»	19
2.2. Аналіз ключових компараторів фінансово-економічного стану компанії	26
2.3. Порівняльний аналіз основних показників рентабельності діяльності ТОВ «Праймтех»	34
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРАЙМТЕХ» У СУЧАСНИХ УМОВАХ	38
3.1. Визначальна база стратегії удосконалення управління рентабельністю підприємства в умовах динамічного середовища	38
3.2. Впровадження методу АВС: сутність та переваги для будівельних підприємств	45
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Актуальність теми роботи. В сучасних умовах економічної невизначеності, постійних змін у законодавстві, жорсткої конкуренції на ринках і зростаючих витрат, рентабельність залишається ключовим індикатором ефективності господарської діяльності підприємства. Від рівня рентабельності залежить стабільність розвитку підприємства, його конкурентоспроможність та можливість забезпечувати фінансову стійкість. Забезпечення належного рівня рентабельності вимагає не тільки системного аналізу фінансово-економічних показників, але й формування та впровадження ефективних управлінських рішень, спрямованих на раціоналізацію витрат, оптимізацію операційної діяльності та нарощування доходів. В сучасних реаліях, це стає ще більш актуальним з огляду на швидкі зміни технологій, збільшення впливу глобалізації та необхідність інтеграції принципів сталого розвитку в бізнес-моделі.

Сучасна економічна теорія та практика надають підприємствам широкий інструментарій для оцінки та управління рентабельністю. Водночас, багато підприємств стикаються з проблемами впровадження цих інструментів через недостатню кваліфікацію персоналу, слабку методологічну базу чи відсутність адаптованих до українського бізнес-середовища методик, що в свою чергу обумовлює актуальність розгляду даної тематики збереження фінансової стабільності навіть у нестабільних умовах ринку.

Під час підготовки кваліфікаційної роботи проведено аналіз низки наукових праць фахівців за її тематикою, таких як: Батченко Л.В., Беднарський Л.В., Гавриш О.М., Гайбура Ю.А., Ганзюк С.М., Гончар Л.О., Дем'яненко Т.І., Єжова Л.В., Івахненков С.В., Кисіль Я.С., Кільницька О.С., Коваль О.М., Котенок А.Г., Кудлай К.Д., Лясківська В.М., Магопєць О.А., Овчаренко Д.І., Павелко О.В., Павловська Х.Ю., Паштецький А.В., Попчук Д.О., Порсюрова І.П., Степаненко О.І., Татарин Н.Б., Тітенко З.М.,

Ткачук В.І., Черновол О.М., Шалімова Н.С., Шаповал Л.П., Якубович Т.О., Ярмак О.В. тощо.

Мета та завдання роботи. Метою кваліфікаційної роботи є визначення теоретичних, управлінських та методичних засад управління рентабельністю і прибутком підприємства, проведення компаративного аналізу показників рентабельності функціонування будівельної компанії та обґрунтування на цій основі пріоритетів щодо покращення підходів до керування рентабельністю в умовах нестабільності оточення.

В процесі виконання кваліфікаційної роботи було вирішено наступні завдання:

- розглянути сутність та роль рентабельності у сучасних умовах;
- визначити особливості управління та провести систематизацію показників рентабельності діяльності підприємств;
- навести специфіку управління прибутком як складовою підвищення рентабельності функціонування господарюючого суб'єкта;
- здійснити оцінку стану і тенденцій функціонування компанії;
- провести аналіз ключових компараторів фінансово-економічного стану компанії;
- здійснити порівняльний аналіз основних показників рентабельності діяльності підприємства;
- обґрунтувати рекомендації щодо стратегії удосконалення управління рентабельністю підприємства в умовах динамічного середовища;
- розглянути перспективи впровадження методу АВС на підприємстві.

Об'єкт та предмет дослідження. Об'єктом дослідження є процес управління рентабельністю діяльності компанії. Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні основи поліпшення підходів до управління рентабельністю діяльності компанії в умовах нестабільного оточення.

Базою дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «Праймтех».

Методологічний базис роботи ґрунтується на застосуванні сучасних підходів до аналізу рентабельності підприємств із використанням широкого спектру методів дослідження, зокрема використано економічний аналіз для оцінки фінансових результатів і показників рентабельності діяльності, статистичні методи для виявлення динаміки ключових показників, а також проведено компаративний аналіз, а графічні методи дали змогу наочно представити тенденції та результати дослідження.

Результати кваліфікаційної роботи. Наукова новизна дослідження полягає у обґрунтуванні доцільності впровадження ABC-аналізу як інструменту раціоналізації витрат і покращення фінансових результатів для підприємств будівельної галузі. Також запропоновано нові шляхи адаптації стратегій управління рентабельністю до умов динамічного середовища, що враховують специфіку українського бізнес-середовища.

Практичне значення роботи полягає у можливості реалізації запропонованих методичних рекомендацій щодо вдосконалення управління рентабельністю підприємства. Зокрема, результати дослідження спрямовані на оптимізацію витрат, підвищення прибутковості та забезпечення фінансової стабільності ТОВ «Праймтех».

Апробація та висвітлення результатів: за результатами виконання кваліфікаційної роботи було підготовлено та опубліковано тези доповіді на тему: «Напрями підвищення рентабельності діяльності підприємств у сучасних умовах» (матеріали XIII Всеукраїнської наукової конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Економіко-правовий розвиток сучасної України», м. Одеса, 29 листопада 2024 р., С. 147-150).

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота містить вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Вона викладена на 58 сторінках, а її основний зміст – на 52 сторінках, включає 28 рисунки, 4 таблиць, 33 літературних джерел та 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та роль рентабельності у сучасних умовах

Отримання прибутку є головною метою комерційної діяльності, тому показники рентабельності виступають одними із ключових для будь-якої бізнес-структури. Сучасні умови відзначаються погіршенням рівня прибутковості й рентабельності функціонування компаній, зважаючи на події воєнного стану, фінансово-економічну і політичну кризу, зниження обсягів платоспроможного попиту та втрату ринків збуту, зростання ризикованості господарської діяльності [21].

Отже, оскільки основною метою діяльності більшості підприємств є отримання чистого прибутку, тому фінансові результати їх функціонування потребують регулярного контролю та детального аналізу. Водночас абсолютні показники прибутку та їх динаміка не завжди дають повне уявлення про ефективність господарської діяльності. У таких випадках використовують відносні індикатори – показники рентабельності, які чітко відображають взаємозв'язок між отриманими результатами та вкладеним капіталом або використаними ресурсами [27].

Зазначимо, що загалом рентабельність являє собою «узагальнюючий відносний показник ефективності діяльності, який дає змогу оцінити розмір прибутку на кожну гривню вкладену в роботу суб'єкта господарювання і виступає індикатором стабільного і успішного його функціонування» [22].

Автори Шаповал Л.П. і Кудлай К.Д. зазначають, що «під рентабельністю розуміється визначення питомої ваги прибутку в існуючих джерелах власних коштів шляхом розрахунку відношення балансового прибутку до вартості статутного або власного капіталу» [32].

Економічна ефективність виробничої діяльності визначається як ступінь раціонального використання наявного у компанії виробничого потенціалу, що оцінюється співвідношенням отриманих результатів до витрат сукупного виробництва. Чим більший результат за незмінного рівня витрат або чим менші витрати на одиницю корисного результату, тим вищою є ефективність виробничо-господарської діяльності [25].

Саме рентабельності належить винятково важлива роль в процесі забезпечення ефективності функціонування господарюючих суб'єктів, що проілюстровано на рис. 1.1.

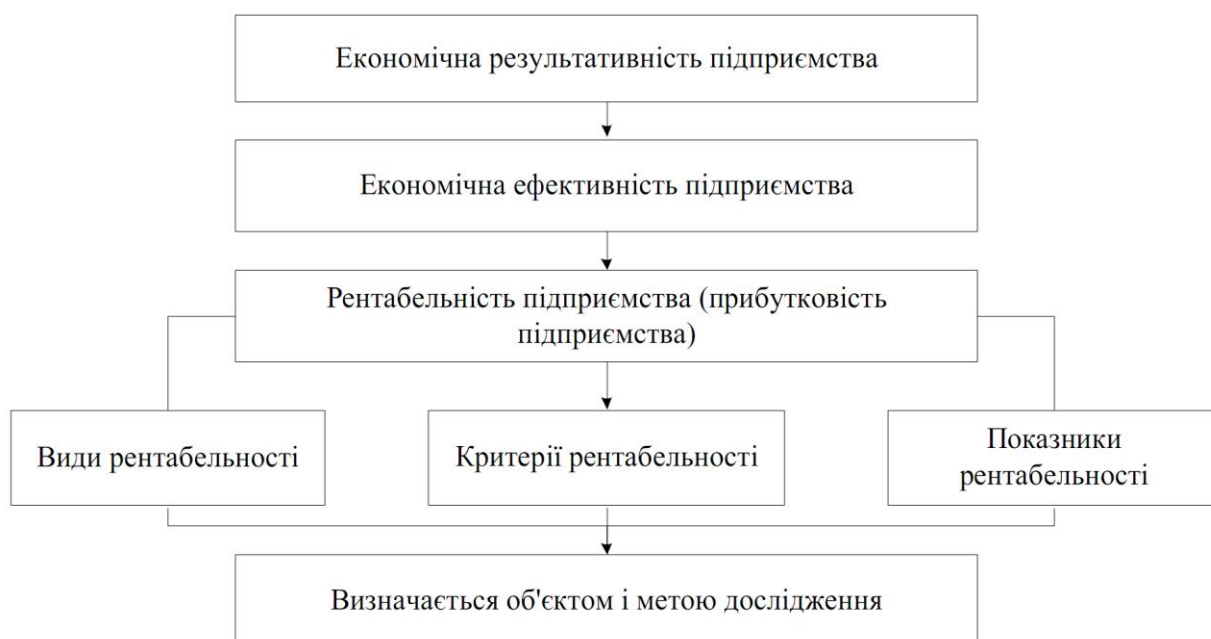


Рисунок 1.1 – Роль рентабельності в системи категорій ефективності функціонування компанії

Джерело: [9]

Рентабельність діяльності компаній є ключовим показником, що характеризує ефективність використання ресурсів у процесі отримання прибутку. Вона відображає здатність підприємства перетворювати вкладені ресурси – фінансові, матеріальні, людські – у дохід, який перевищує витрати. Цей показник слугує індикатором загального фінансового здоров'я організації, демонструючи, наскільки ефективно компанія працює у своїй ринковій ніші.

Економічна сутність рентабельності полягає у її здатності виступати не лише як показник результативності, але й як інструмент для ухвалення управлінських рішень. Висока рентабельність свідчить про те, що підприємство ефективно використовує свої ресурси, що може залучати інвесторів та сприяти довгостроковому розвитку. Водночас зниження рентабельності може сигналізувати про необхідність оптимізації витрат або перегляду стратегій управління.

До складу головних чинників, які в умовах сьогодення мають вплив на діяльність господарюючих суб'єктів загалом та її рентабельність, зокрема, можуть бути віднесені внутрішні та зовнішні. До внутрішніх факторів належать: оптимальна організаційна структура, ефективна система управління і планування, рівень кваліфікації кадрового складу, застосування інноваційних підходів, якісна система постачання і збуту, якість фінансової і маркетингової діяльності та ін. Зовнішніми чинниками виступають: наявність державної підтримки та регуляторний вплив, економічна ситуація, податкова політика, стан фінансово-кредитних відносин, конкурентна ситуація в галузі, обсяг наявного ринкового попиту, природні умови, соціальні та культурні умови, надійність відносин з партнерами [26].

Варто відзначити, більшість пропонованих у наукових працях чинників базуються на механістичній концепції бізнесу. Відповідно до цього підходу, успішність функціонування та розвитку компанії залежить від належної організації її внутрішнього середовища, зокрема раціонального використання ресурсів. Проте суб'єкт господарювання є не лише економічною, але й соціальною системою, що вимагає врахування також соціальних та інших неекономічних чинників, які впливають на рівень рентабельності його функціонування [18].

В умовах нестабільного зовнішнього оточення роль забезпечення належного рівня рентабельності для компаній ще більшою мірою актуалізується, оскільки надає змогу реалізувати такі заходи, як:

– оцінка фінансової стійкості (у періоди економічних потрясінь, коли ринки зазнають значних коливань, рентабельність стає важливим індикатором фінансової стабільності підприємства. Вона демонструє, наскільки компанія здатна залишатися прибутковою навіть за умов зростання витрат або зниження доходів);

– оптимізація управлінських рішень (аналіз рентабельності дозволяє виявити найбільш ефективні напрямки діяльності та визначити проблемні аспекти. Це допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення для адаптації до змінного середовища);

– привабливість для інвесторів і партнерів (у нестабільних умовах рентабельність свідчить про здатність компанії ефективно використовувати ресурси та підтримувати прибутковість. Це підвищує довіру інвесторів і забезпечує стабільний приплив капіталу);

– гнучкість і стійкість до ризиків (підприємства з високим рівнем рентабельності мають більше можливостей для маневру в складних умовах. Вони можуть інвестувати в нові технології, адаптувати бізнес-моделі або підтримувати операційну діяльність навіть за зниження доходів);

– виявлення резервів для зростання (у нестабільному середовищі важливо визначити, які процеси можна оптимізувати для підвищення ефективності. Рентабельність допомагає виявити резерви для скорочення витрат або підвищення доходів, що дозволяє бізнесу залишатися конкурентоспроможним);

– збереження конкурентної переваги (умови нестабільності часто супроводжуються зростанням конкуренції. Висока рентабельність забезпечує фінансовий ресурс для реалізації інноваційних рішень, поліпшення якості продукції чи послуг і розширення ринкової частки).

Зважаючи на вкрай важливу роль рентабельності у забезпеченні ефективності функціонування, створенні додаткових конкурентних переваг для компаній, господарюючим суб'єктам варто розробляти та впроваджувати відповідні дієві інструменти керування нею.

1.2. Особливості управління та систематизація показників рентабельності діяльності підприємств

Менеджерам компаній постійно доводиться ухвалювати низку нестандартних рішень, що стосуються інвестування, розробки технологічних карт, узгодження роботи окремих підрозділів, а також забезпечувати постійний контроль за діяльністю суб'єктів господарювання та її результатами. Усі ці дії спрямовані на збільшення рівня прибутковості. У процесі формування стратегії розвитку компаній, зокрема цінової стратегії та політики, керівники, власники, менеджери та фахівці прагнуть обґрунтувати подальші пріоритетні напрями господарювання. Їхня діяльність спрямована на раціоналізацію використання ресурсів, скорочення витрат і підвищення доходності та рентабельності функціонування господарюючих суб'єктів [16].

Управління рентабельністю діяльності сучасних компаній має відбуватися із урахуванням низки принципів. Розглянемо ключові із них:

- гнучкість – здатність своєчасно ідентифікувати загрози зниження рентабельності, що виникають через вплив зовнішнього середовища, та розробляти заходи для їх нейтралізації;
- системність – у процесі розробки управлінських рішень необхідно враховувати всі аспекти діяльності підприємства, включаючи галузі тваринництва та рослинництва, збутову стратегію, забезпечення ресурсами та аналіз діяльності конкурентів;
- обґрунтованість – управлінські рішення повинні базуватися на відповідних аналітичних розрахунках та доказах;
- відповідність нормативно-правовій базі – усі методи та інструменти управління мають бути узгоджені із чинним законодавством та юридично допустимі;
- дієвість – усі запропоновані управлінські рішення повинні бути реально здійсненими та ефективно впроваджуваними на практиці;

– диференційованість – необхідно розробляти різноманітні управлінські рішення та застосовувати специфічні заходи для досягнення кожного з них, щоб можна було оцінити різні варіанти управлінських рішень і вибрати найкращий;

– терміновість – слід розробляти управлінські заходи, орієнтуючись як на короткострокові, так і на довгострокові цілі для досягнення бажаних результатів [22].

Сам процес керування рентабельністю на мікроекономічному рівні відбувається згідно з певними етапами, які відображені на рис. 1.2.

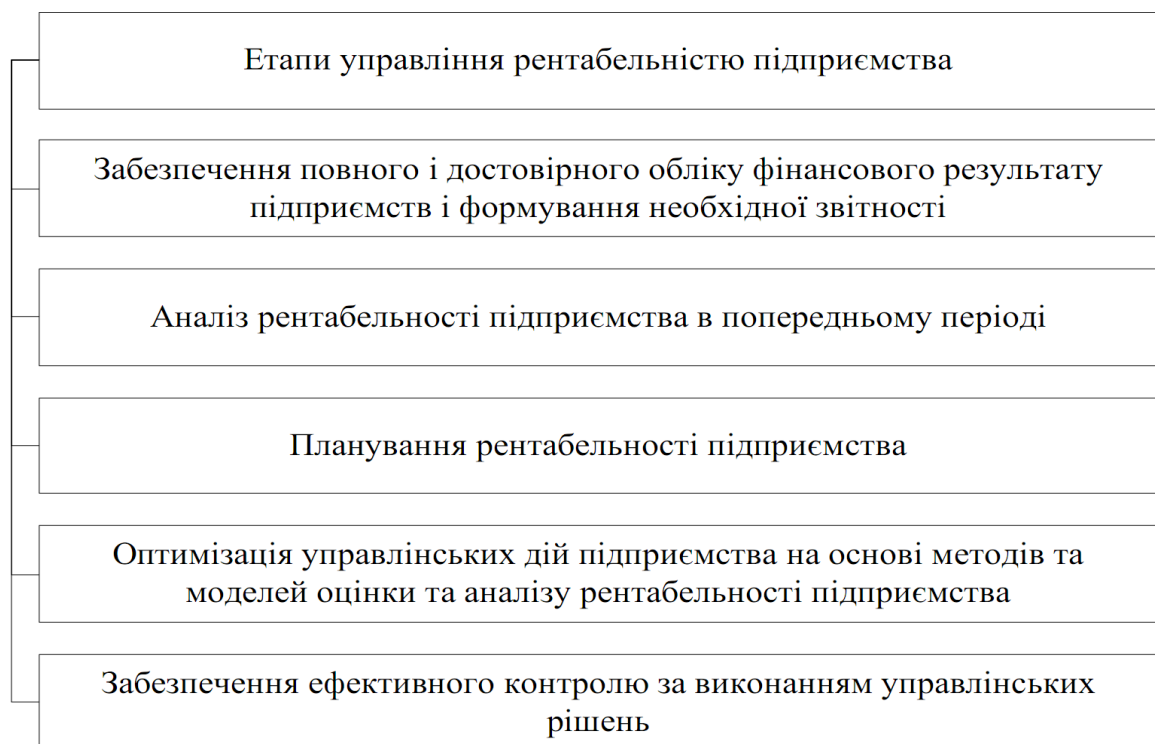


Рисунок 1.2 – Основні етапи управління рентабельністю підприємства

Джерело: [9]

Під час обчислення показників рентабельності діяльності компаній розрізняють декілька її видів. Наприклад, існують показники валової, операційної і чистої рентабельності [15].

Розглянемо сутність найбільш поширених показників діяльності господарюючих суб'єктів. Так, аналіз рентабельності інвестицій (ROI) є процесом оцінки ефективності вкладених коштів компанії. Він орієнтований

на вивчення джерел і рівнів прибутку підприємства. Окрім того, він включає в себе ідентифікацію та вимірювання впливу різних факторів, що визначають прибутковість [17].

Рентабельність активів (ROA) визначається як відношення чистого прибутку або збитку до середнього значення активів компанії. Цей показник, зазвичай виражений у відсотках, демонструє, яку кількість чистого прибутку компанія генерує на кожен одиницю активів [17].

Показник рентабельності власного капіталу відображає обсяг прибутку, який отримується на кожен одиницю коштів, інвестованих у підприємство. Він також слугує важливим критерієм для оцінки біржового котирування акцій. Цей показник ілюструє ефективність використання активів, сформованих за рахунок власного капіталу компанії [12].

До шляхів підвищення рентабельності і прибутковості функціонування господарюючих суб'єктів можуть бути віднесені: запровадження підходів щодо оптимізації витрат, поліпшення техніко-технологічної бази, якісний підхід до здійснення фінансового планування, використання практики диференціації доходів, застосування дієвих засобів щодо керування ризиками [27], оптимізація обсягів запасів, раціональне планування постачання, покращення системи управління активами компанії, застосування джерел відновлювальної енергії [15], вихід на зовнішні ринки в умовах євроінтеграції та активізації взаємодії із зарубіжними партнерами [7].

1.3. Управління прибутком як складова підвищення рентабельності функціонування господарюючого суб'єкта

Прибуток як економічна категорія відображає фінансові результати діяльності господарюючих суб'єктів. Це показник, який найбільш точно характеризує ефективність виробничо-господарських процесів, обсяг і якість виготовленої компанією продукції, рівень продуктивності праці людських ресурсів та стан собівартості [5].

Маємо зауважити, що розподіл і використання прибутку організації зазвичай здійснюється відповідно до фінансової політики компанії та чинного законодавства. Прибуток спочатку спрямовується на покриття зобов'язань, таких як податки, збори та інші обов'язкові платежі. Після цього залишковий чистий прибуток розподіляється між ключовими напрямками діяльності (див. рис. 1.3).

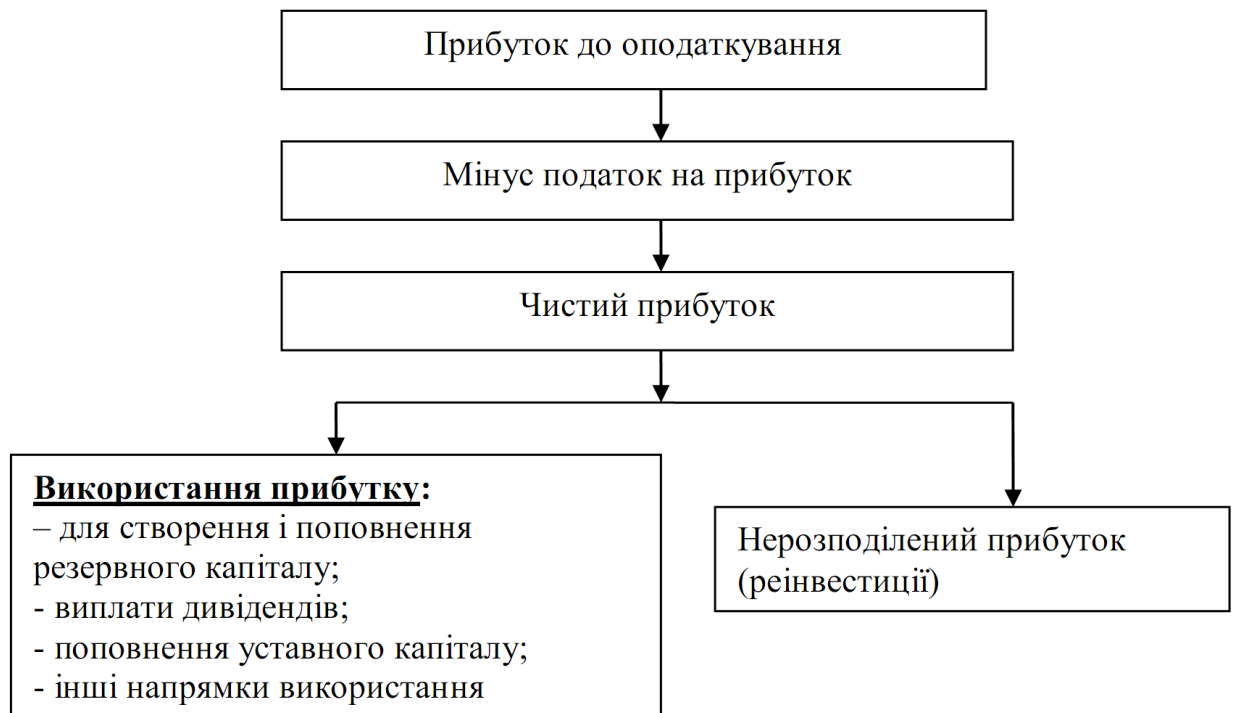


Рисунок 1. 3 – Графічне відображення розподілу й використання прибутку компанії

Джерело: [6, с.138]

Пріоритетними задачами аналізу фінансових результатів діяльності компаній на сьогодні є:

- дослідження можливостей отримання прибутку з урахуванням наявних ресурсів підприємства та ринкової ситуації;
- аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансові результати та оцінка якості отриманого прибутку;

- виявлення потенційних резервів для збільшення прибутковості та підвищення рентабельності бізнесу;
- оцінка ефективності використання компанією можливостей для зростання прибутку та поліпшення фінансових показників;
- підготовка рекомендацій для оптимізації системи керування прибутком і підвищення ефективності діяльності компанії [19, с. 150].

Варто зауважити, що планування нерозподіленого прибутку організації залежить, передусім, від стратегічних цілей організації, її фінансового стану та пріоритетних потребах розвитку. Цей процес передбачає визначення обсягів коштів, які будуть збережені підприємством для забезпечення довгострокової фінансової стабільності та можливості інвестування (див. рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Алгоритм планування нерозподіленого прибутку компанії

Джерело: [6, с.138]

Підкреслимо, що основним принципом є баланс між поточними витратами та майбутніми потребами. Частина прибутку, яка не розподіляється, залишається у власності компанії для фінансування стратегічних ініціатив, таких як розширення виробництва, інноваційні проекти чи управління ризиками. Важливо враховувати економічні ризики та

можливості, які можуть виникнути, тому нерозподілений прибуток виконує роль фінансової подушки на випадок непередбачуваних ситуацій.

Для забезпечення сталого зростання рентабельності важливу роль відіграє якісне планування цього показника. Як під час розробки плану прибутку, так і в ході його повсякденного контролю, необхідно виявляти надлишкові товарно-матеріальні ресурси, такі як невикористане обладнання, машини, прилади, понаднормативні запаси сировини, матеріалів, інструментів та інших активів, які не приносять підприємству користі [33].



Рисунок 1.5 – Алгоритм управління прибутком і рентабельністю компанії

Джерело: [2]

На нашу думку, зростання рентабельності діяльності компаній потребує комплексного, системного та багаторівневого підходу, який охоплює різні засоби управлінського впливу. Одним із дієвих напрямів є оптимізація витрат фірми, що передбачає проведення ґрунтового аналізу рівня поточних витрат і пошук резервів щодо їх оптимізації. Так, у разі доцільності можуть бути оптимізовані витрати на здійснення виробничих операцій, логістичне забезпечення, або ж можливо застосувати засоби автоматизації виробництва із використанням новітніх технологій, крім того, окремі види робіт можуть бути передані стороннім організаціям (залучення субпідряду, аутсорсинг) [21].

Отже, результатом аналізу наявного рівня рентабельності функціонування компанії має стати формування відповідної системи заходів управлінського впливу, типові з яких відображено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Типовий перелік заходів щодо мінімізації негативних трендів щодо показників рентабельності

Негативна тенденція	Фактор	Заходи
Зниження рентабельності продукції (продажу)	Зниження середньої ціни реалізації	- ревізія механізмів ціноутворення; - розробка та впровадження дієвих інструментів маркетингової стратегії; - модернізація асортименту; - підвищення стандартів якості.
	Зростання собівартості	- дослідження структури собівартості та аналіз можливостей оптимізації номенклатури; - визначення витратних складових і їхнього впливу; - використання розрахунків точки беззбитковості для управління витратами.
Зниження загальної рентабельності сукупного капіталу	Зниження рентабельності реалізації	- реалізація заходів, спрямованих на запобігання зниженню рентабельності продажу продукції.
	Уповільнення оборотності капіталу	- продаж або списання малоефективного обладнання; - зменшення рівня дебіторської заборгованості; - оптимізація обсягів запасів сировини, матеріалів і палива.

Джерело: [28, с. 252]

Зростанню рентабельності функціонування фірми може сприяти підвищення ефективності виробництва за рахунок імплементації інновацій, ощадливого використання всіх видів наявних ресурсів, модернізації технологічного обладнання, зростання продуктивності трудової діяльності персоналу.

Підвищення якості товарів та послуг є важливим засобом для збільшення рентабельності. Запровадження системи якості на підприємстві дозволить мінімізувати обсяг браку, кількість рекламаций від споживачів, що є позитивним чинником по відношенню до покращення іміджу фірми. Також важливо якомога більш повно враховувати потреби та запити клієнтів, трансформацію їх уподобань у часі.

Маркетингова політика відіграє провідну роль у зростанні частки ринку й охопленні нових ринкових сегментів. Цінова політика компанії повинна постійно адаптуватися до ринкових запитів, тим самим сприяючи зростанню доходів у поточній і довгостроковій перспективах, залученню нових споживачів та утриманню вже існуючих.

Диверсифікація господарської діяльності також виступає дієвим способом зростання рентабельності компаній, зокрема, завдяки розширенню асортименту товарів чи послуг, освоєнню нових ринків збуту.

Раціональна фінансова політика, ефективна стратегія залучення інвестицій із різних джерел, виважений підхід до управління людськими ресурсами, сприяння їх всебічному розвитку та використання низки матеріальних і моральних стимулів також впливають на стан рентабельності господарювання.

Отже, підвищення рентабельності діяльності господарюючих суб'єктів є комплексним завданням, вирішення якого можливе завдяки наявності раціональної системи менеджменту й систематичного моніторингу стану ринку, високій гнучкості та пристосуванню до змін в оточенні.

РОЗДІЛ 2

ВИЗНАЧЕННЯ ДИНАМІКИ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «ПРАЙМТЕХ»

2.1. Оцінка стану і тенденцій функціонування ТОВ «Праймтех»

У 2016 році в місті Кропивницький було засновано Товариство з обмеженою відповідальністю «Праймтех» (скорочена назва – ТОВ «Праймтех»). Основним напрямком діяльності компанії є виконання робіт у галузі будівництва доріг і автострад. Окрім цього, підприємство займається оптовою торгівлею сільськогосподарською технікою та обладнанням, надає в оренду сільськогосподарську техніку іншим суб'єктам господарювання, а також може здійснювати різноманітні види роздрібної торгівлі.

На основі даних, наведених у річній фінансовій звітності компанії, зокрема в її «Балансі» та «Звіті про фінансові результати» (див. Додатки А, Б, В, Г, Д), проведемо аналіз основних тенденцій діяльності підприємства за період 2019-2023 років.

Розпочнемо аналіз зі складових активу балансу даної компанії. Ці показники можуть бути оцінені з точки зору як їх структури, так і динаміки. Так, за результатами розрахунків, що представлені на рис. 2.1, можемо зауважити, що у складі активів даної фірми в усі роки періоду домінували саме оборотні активи, тоді як питома вага необоротних активів залишилася невисокою. Зокрема, у 2019 році частка необоротних активів становила 1,86% у структурі активів загалом (7,8 тис. грн), у 2020 році вона складала 6,77% (66,0 тис. грн), у 2021 році дорівнювала 6,13% (49,5 тис. грн), у 2022 році – 8,88% (36,1 тис. грн) та у 2023 році – 5,34% (22,8 тис. грн).

Відповідно, питома вага оборотних активів становила 98,14% за даними 2019 року (410,9 тис. грн), 93,23% у 2020 році (908,6 тис. грн), 93,87% у 2021 році (758,0 тис. грн), 91,12% у 2022 році (370,3 тис. грн) та 94,66% у 2023 році (403,9 тис. грн).

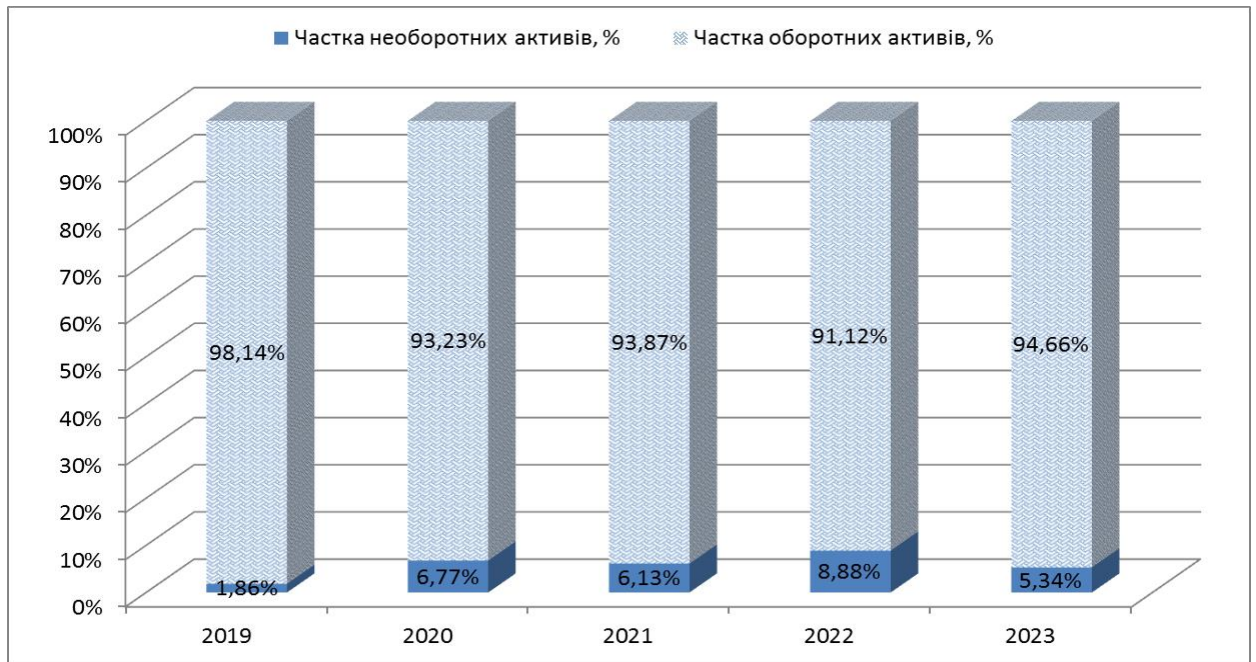


Рисунок 2.1 – Структура активів у складі балансу
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, відсотків

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Зауважимо, що необоротні активи компанії склалися виключно із основних засобів, динаміку зміни первісної вартості та суми зносу яких відображено на рис. 2.2.

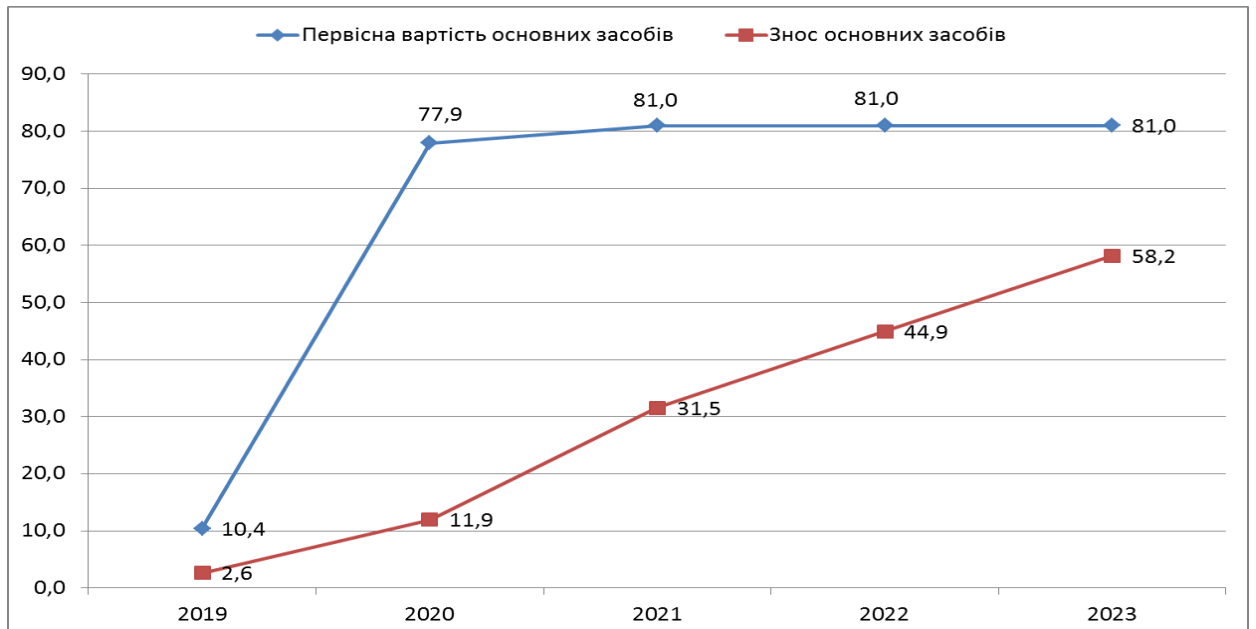


Рисунок 2.2 – Динаміка вартості основних засобів у складі балансу
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Отже, дані рис. 2.2 свідчать, що первісна вартість основних засобів ТОВ «Праймтех» у 2019 році складала 10,4 тис. грн, після чого зафіксовано її зростання у 2020 році до 77,9 тис. грн та до 81,0 тис. грн у 2021 році. У наступні два роки вона залишалася на тому ж рівні.

Стосовно суми зносу основних засобів, зауважимо, що цей показник характеризувався тенденцією до зростання у динаміці впродовж 2019-2023 років, складаючи 2,6 тис. грн у 2019 році, 11,9 тис. грн у 2020 році, 31,5 тис. грн у 2021 році, 44,9 тис. грн у 2022 році та 58,2 тис. грн у 2023 році.

Аналізуючи більш детально активи компанії, можемо дійти висновку, що до їх складу входили такі показники, як запаси, частка яких була найвищою (рис. 2.3). Так, за даними 2019 року їх питома вага у структурі активів ТОВ «Праймтех» становила 76,34%, у 2020 році – 94,25% тис. грн, у 2021 році – 93,40%, у 2022 році – 94,30% та у 2023 році – 94,36%.

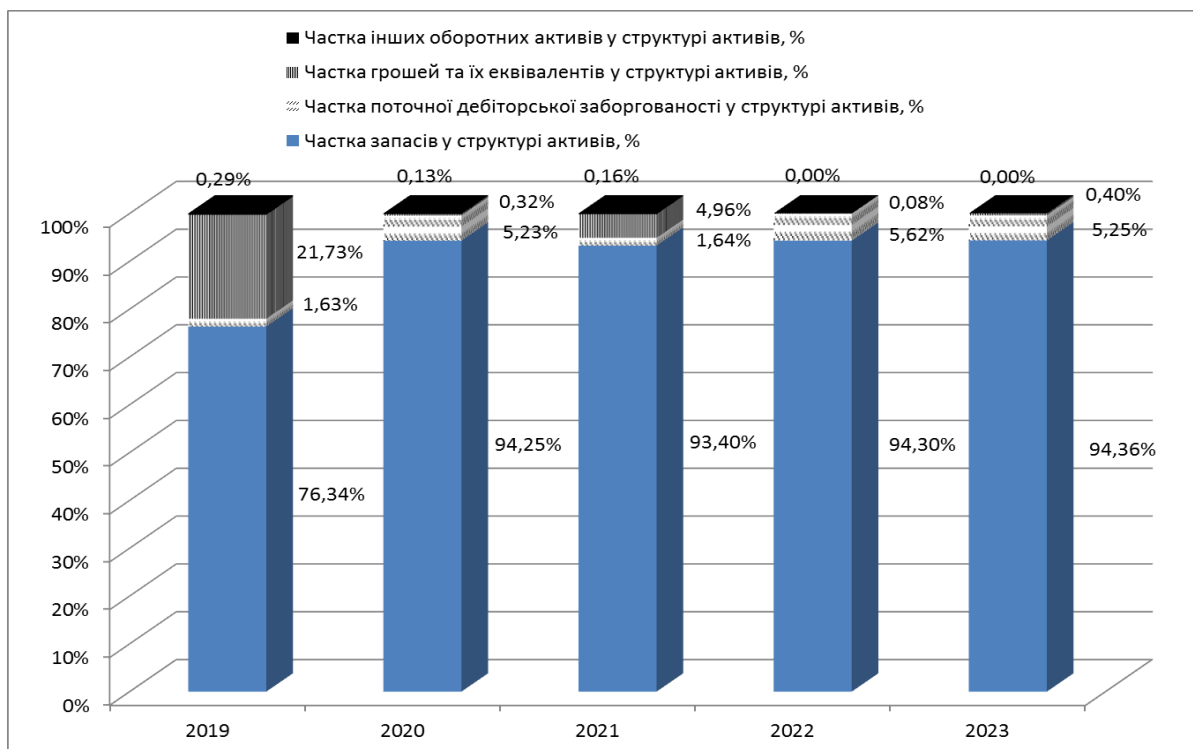


Рисунок 2.3 – Структура оборотних активів у складі балансу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, відсотків

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Закономірно, що питома вага інших елементів оборотних активів була значно меншою. Наприклад, частка поточної дебіторської заборгованості

коливалася за роками наступним чином: становила 1,63% від сукупного обсягу оборотних активів у 2019 році, 5,23% – у 2020 році, 1,64% – у 2021 році, 5,62% – у 2022 році та 5,25% – у 2023 році.

Щодо питомої ваги грошових коштів та їх еквівалентів ТОВ «Праймтех», то вона варіювалася у таких значеннях: складала у 2019 році 21,73%, у 2020 році – 0,32%, у 2021 році – 4,96%, у 2022 році – 0,08%, за даними 2023 року – 0,40%. Водночас, частка інших оборотних активів становила 0,29% у 2019 році, 0,13% у 2020 році, 0,16% у 2021 році, а впродовж 2022-2023 років інші оборотні активи на підприємстві були відсутні.

Кількісні значення оборотних активів компанії у динаміці представлено на рис. 2.4.

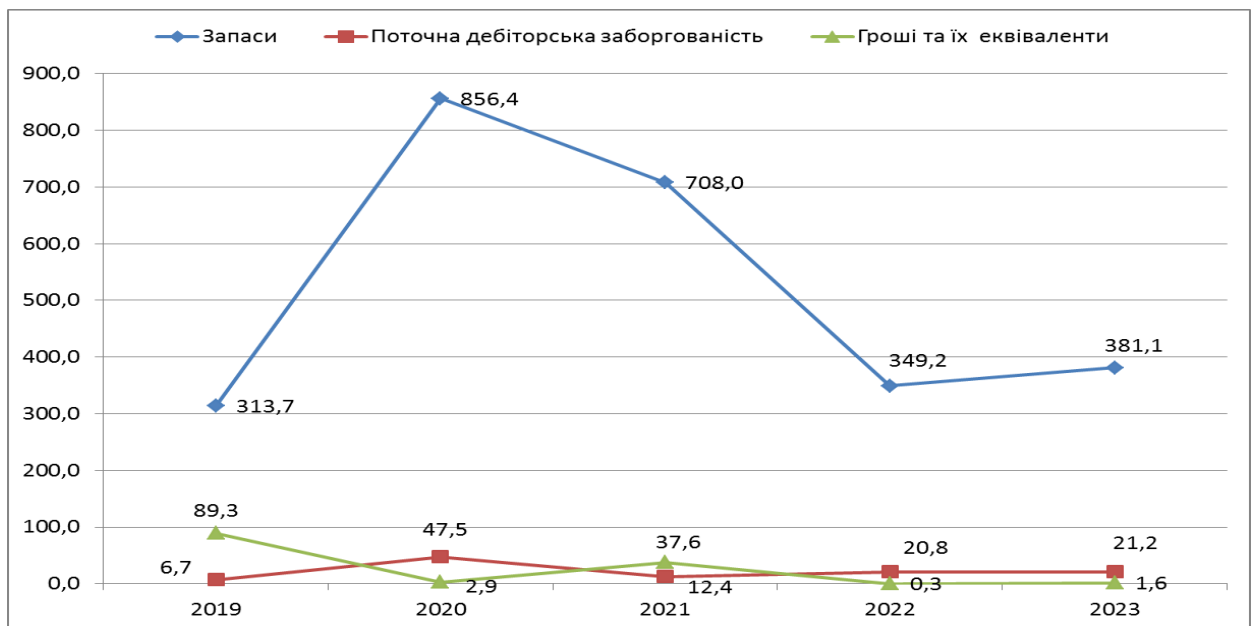


Рисунок 2.4 – Динаміка вартості оборотних активів у складі балансу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Як бачимо, вартість запасів, що були наявні на підприємстві на кінець кожного звітного періоду, становила 313,7 тис. грн у 2019 році, 856,4 тис. грн у 2020 році, 708,0 тис. грн у 2021 році, 349,2 тис. грн у 2022 році та 381,1 тис. грн у 2023 році. Тобто, мало місце зростання зазначеного показника у 2020 році та поступове зниження в наступні періоди.

Розмір поточної дебіторської заборгованості компанії становив 6,7 тис. грн у 2019 році, 47,5 тис. грн у 2020 році, 12,4 тис. грн у 2021 році, 20,8 тис. грн у 2022 році та 21,2 тис. грн у 2023 році. Отже, цей показник збільшився у 2020 році та характеризувався більш низькими значення у наступні періоди.

Обсяг наявних у компанії грошових коштів варіювався наступним чином: вони склали 89,3 тис. грн у 2019 році, 2,9 тис. грн у 2020 році, 37,6 тис. грн у 2021 році, 0,3 тис. грн у 2022 році та 1,6 тис. грн у 2023 році. Тому, можемо констатувати значне зниження даного показника в останні два роки досліджуваного періоду.

Переходячи до аналізу пасивів балансу ТОВ «Праймтех», відзначимо, що вони склалися із власного капіталу та поточних зобов'язань (рис. 2.5).



Рисунок 2.5 – Структура пасивів у складі балансу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, відсотків

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

При цьому, в усі роки аналізованого періоду питома вага власного капіталу була домінуючою. Так, за даними 2019 року його частка у складі пасивів ТОВ «Праймтех» дорівнювала 63,82%, у 2020 році – 92,58%, у 2021 році – 93,51%, у 2022 році – 82,60% та у 2023 році – 85,31%. Відповідно, частка поточних зобов'язань компанії варіювалася наступним чином: вона

становила 36,18% у 2019 році, тоді як у 2020 році дорівнювала лише 7,42%, у 2021 році – 6,49%, у 2022 році – 17,40% та у 2023 році – 14,69%.

Говорячи про власний капітал, слід констатувати, що він складався із статутного капіталу, який дорівнював лише 1,5 тис. грн упродовж всього періоду часу, а також нерозподіленого прибутку, який відзначався тенденціями як до зростання, так і зниження (рис. 2.6).

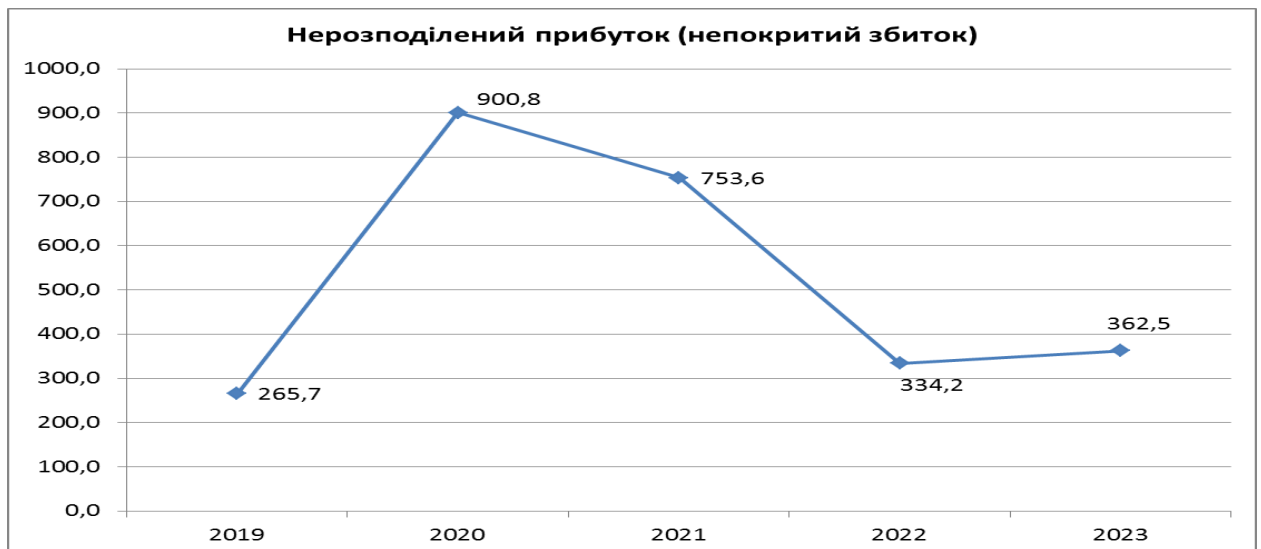


Рисунок 2.6 – Динаміка вартості нерозподіленого прибутку у складі пасивів балансу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Як бачимо з рис. 2.6, непокриті збитки впродовж аналізованого періоду були відсутні, тоді як нерозподілений прибуток ТОВ «Праймтех» коливався у наступному діапазоні: він дорівнював 265,7 тис. грн у 2019 році, 900,8 тис. грн у 2020 році, 753,6 тис. грн у 2021 році, 334,2 тис. грн у 2022 році та 362,5 тис. грн у 2023 році.

Аналізуючи поточні зобов'язання компанії, слід підкреслити, що до їх складу входили декілька елементів, динаміку зміни яких проілюстровано на рис. 2.7. Перш за все, це поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Зауважимо, що вона характеризувалася чіткою спадною тенденцією за досліджуваний період. Зокрема, за даними 2019 року вона дорівнювала 73,6 тис. грн, у 2020 році – 44,1 тис. грн, у 2021 році – 27,5 тис. грн, у 2022-2023 роках – по 5,1 тис. грн, відповідно.

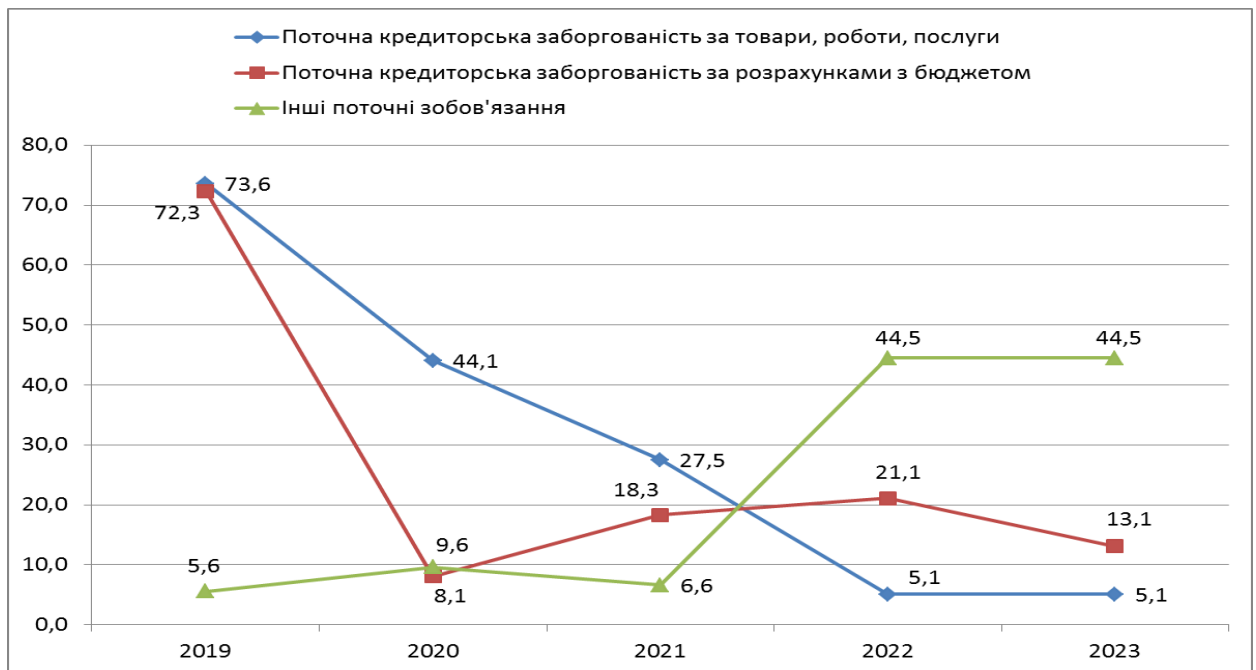


Рисунок 2.7 – Динаміка вартості поточних зобов'язань у складі балансу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

По-друге, це поточна кредиторська заборгованість за розрахунками із бюджетом. Цей показник характеризувався значним зменшенням у 2020 році із поступовим зростанням у наступні роки. Так, його значення становило: 72,3 тис. грн у 2019 році, 8,1 тис. грн у 2020 році, 18,3 тис. грн у 2021 році, 21,1 тис. грн у 2022 році, 13,1 тис. грн у 2023 році.

По-третє, це інші поточні зобов'язання компанії, розмір яких був невисокий за період 2019-2021 років, із подальшим суттєвим зростанням в останні два роки аналізованого періоду. Так, розмір цього виду зобов'язань складав 5,6 тис. грн у 2019 році, 9,6 тис. грн у 2020 році, 6,6 тис. грн у 2021 році, по 44,5 тис. грн у 2022-2023 роках.

Отже, аналіз тенденції господарської діяльності компанії ТОВ «Праймтех» у динаміці засвідчив присутність, головним чином, негативних трендів, наприклад, зниження розміру нерозподіленого прибутку. Усе це у підсумку призвело до зниження загального розміру балансу досліджуваної компанії у 2022-2023 роках, тому, можна стверджувати про наявність певних проявів кризи активності на підприємстві.

2.2. Аналіз ключових компараторів фінансово-економічного стану компанії

Переходячи до аналізу основних компараторів фінансово-економічного стану ТОВ «Праймтех», зауважимо, що необхідна інформація міститься, передусім, у «Звіті про фінансові результати» за відповідні роки. Отже, деталізуємо динаміку показників даного звіту.

На рис. 2.8 представлено розміри чистого доходу, отриманого компанією за період останніх п'яти років, у порівнянні із собівартістю реалізованої продукції.

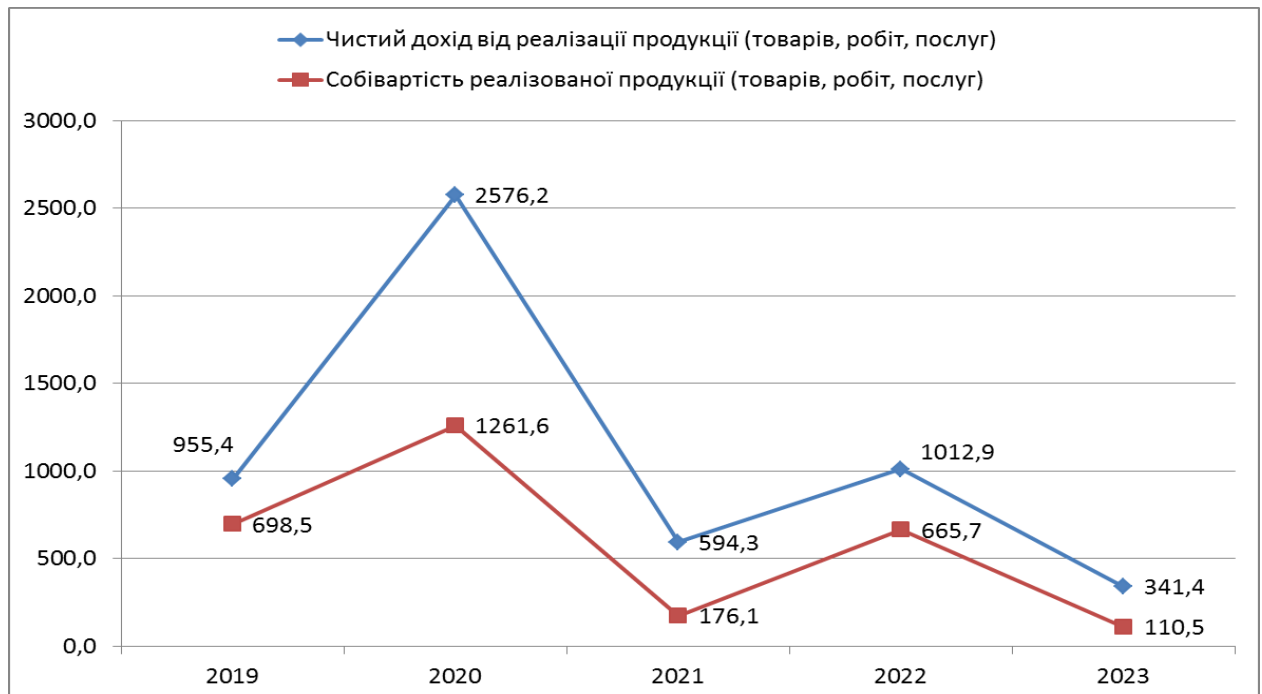


Рисунок 2.8 – Динаміка розміру чистого доходу й собівартості продукції ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Як можемо бачити з рис. 2.8, обидва вищевказані показники характеризувалися аналогічною динамікою змін. Так, їх максимальний рівень зафіксовано у 2020 році, після чого відбулося доволі суттєве зниження, а в останній рік аналізованого періоду ці показники були мінімальними. Зокрема, обсяг чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Праймтех»

характеризувався такими даними: він дорівнював 955,4 тис. грн у 2019 році, 2576,2 тис. грн у 2020 році, 594,3 тис. грн у 2021 році, 1012,9 тис. грн у 2022 році та 341,4 тис. грн у 2023 році. Щодо собівартості реалізованої продукції компанії, то вона варіювалася наступним чином: становила за даними 2019 року 698,5 тис. грн, у 2020 році – 1261,6 тис. грн, у 2021 році – 176,1 тис. грн, у 2022 році – 665,7 тис. грн та у 2023 році – 110,5 тис. грн.

Окрім собівартості, у складі сукупних витрат компанії були присутні також інші витрати, які відзначалися тенденціями, що проілюстровані за допомогою рис. 2.9.

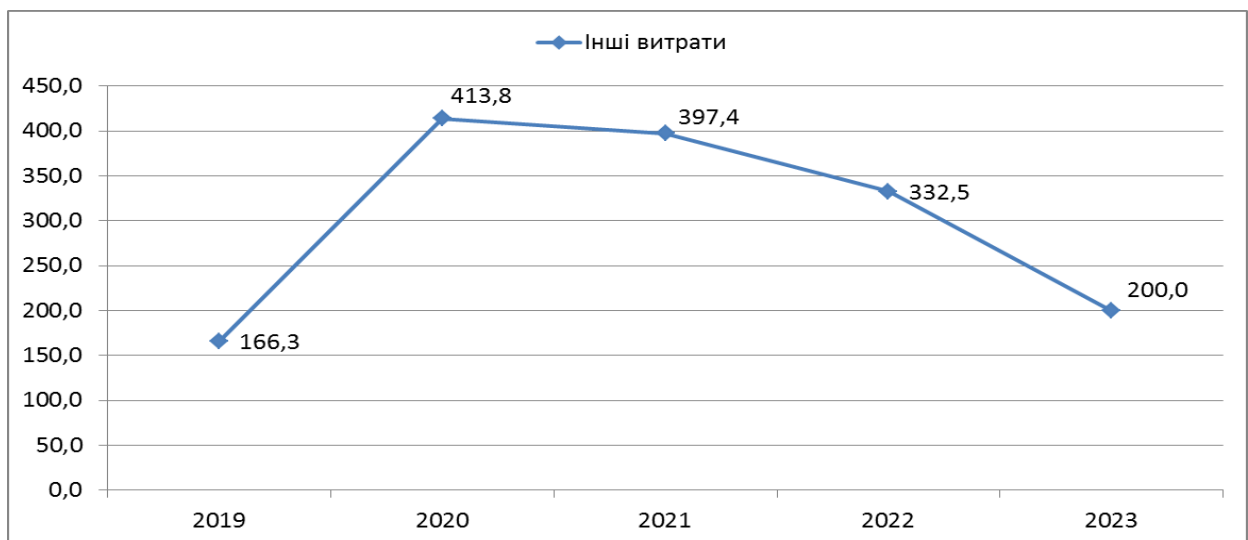


Рисунок 2.9 – Динаміка розміру інших витрат
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Отже, у 2019 році інші витрати фірми склали 166,3 тис. грн, у 2020 році вони були найвищим за п'ять років і становили 413,8 тис. грн, за даними 2021 року вони дорівнювали 397,4 тис. грн, 2022 року – 332,5 тис. грн, 2023 року – 200,0 тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування компанії, сформований як різниця між сукупним обсягом доходів і витрат, відзначався динамікою, що наведена на рис. 2.10. Можемо констатувати, даний показник дорівнював за даними 2019 року 90,6 тис. грн, у 2020 році він склав 900,8 тис. грн, у 2021 році – 20,8 тис. грн, у 2022 році – 14,7 тис. грн та у 2023 році – 30,9 тис. грн.



Рисунок 2.10 – Динаміка розміру фінансового результату до оподаткування ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Відповідно, аналогічна динаміка мала місце й стосовно такого показника, який чистий прибуток компанії (рис. 2.11).



Рисунок 2.11 – Динаміка розміру чистого прибутку ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, тис. грн

Джерело: складено автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

З даних, представлених на рис. 2.11 можемо відмітити, що обсяг чистого прибутку ТОВ «Праймтех» коливався у такому діапазоні: складав 74,3 тис. грн у 2019 році, 738,7 тис. грн у 2020 році, 17,1 тис. грн у 2021 році, 12,1 тис. грн у 2022 році та 25,3 тис. грн у 2023 році. Суттєве падіння

показників фінансової результативності й прибутковості є негативною тенденцією, що має безпосередній вплив на рентабельність функціонування даного господарюючого суб'єкта.

Переходячи до оцінювання відповідних фінансових коефіцієнтів, що характеризують економічне становище компанії, відзначимо, що важливу групу таких показників складають компаратори, які дозволяють отримати уявлення про рівень ділової активності компанії.

Проаналізуємо значення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості компанії, відобразивши його обчислені значення на рис. 2.12.

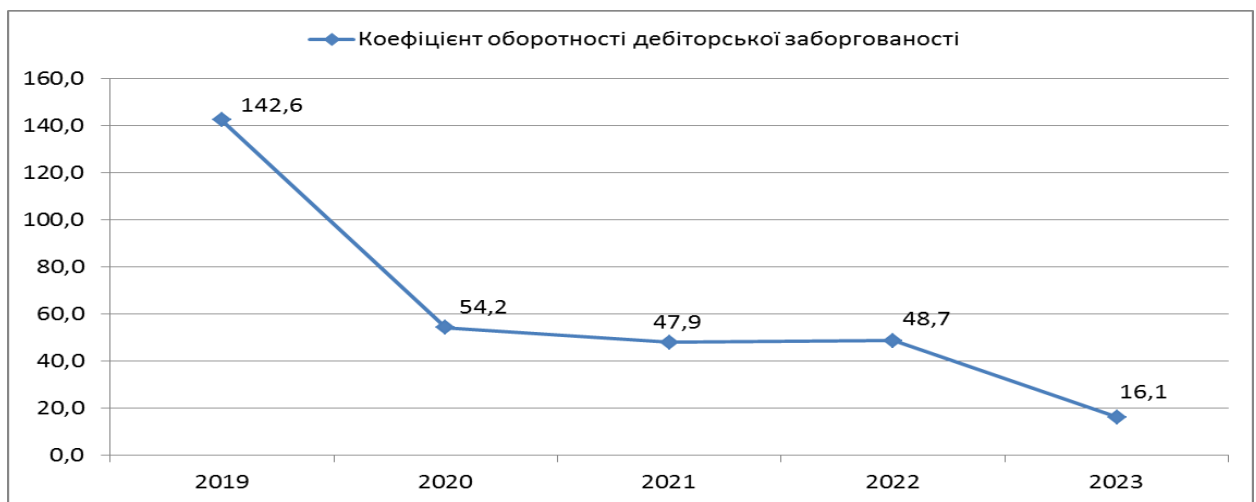


Рисунок 2.12 – Динаміка зміни коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Економічний сенс коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості полягає в оцінці ефективності управління компанією своїми кредитними зобов'язаннями. Цей показник відображає, скільки разів за певний період компанія повністю повертає кошти, які їй заборгували клієнти. Високий рівень оборотності свідчить про швидке повернення дебіторської заборгованості, що позитивно впливає на ліквідність підприємства та зменшує ризики неплатежів. На рис. 2.12 чітко простежується тенденція до зниження зазначеного показника оборотності, а його значення варіювалися в такому діапазоні: складала 142,6 за даними 2019 року, 54,2 у 2020 році, 47,9 у 2021 році, 48,7 у 2022 році та відповідно, лише 16,1 у 2023 році.

На рис. 2.13 відображено обчислені значення такого показника, як коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

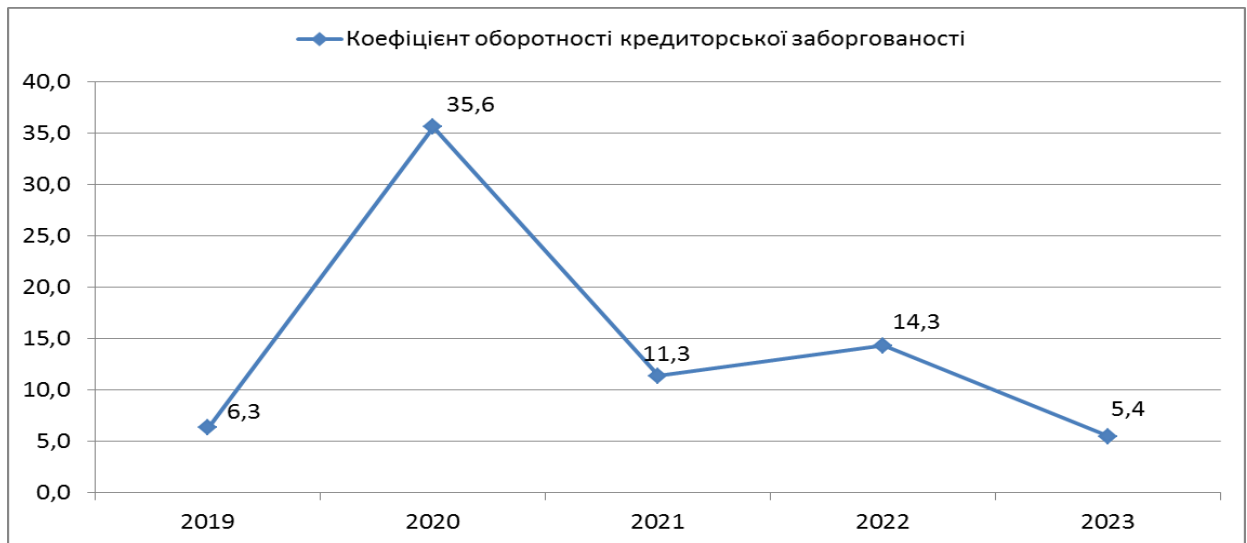


Рисунок 2.13 – Динаміка зміни коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Економічний сенс коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості полягає в оцінці швидкості, з якою підприємство розраховується зі своїми постачальниками та іншими кредиторами. Цей показник показує, скільки разів за певний період компанія повністю закриває свої зобов'язання перед кредиторами. Високий коефіцієнт оборотності свідчить про швидке погашення заборгованості, що може вказувати на фінансову стійкість і своєчасність розрахунків. Однак надмірно високий показник може також свідчити про недостатнє використання можливостей кредитування для збереження обігових коштів. Низький коефіцієнт, своєю чергою, може свідчити про труднощі з ліквідністю або ефективне використання тривалих умов оплати.

Дані рис. 2.13 свідчать, що коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості для ТОВ «Праймтех» упродовж 2019-2023 років відзначався спадною динамікою. Його розраховані значення перебували у наступному діапазоні: у 2019 році він становив 6,3, у 2020 році – 35,6, у 2021 році – 11,3, у 2022 році – 14,3 та у 2023 році – 5,4.

Розраховані значення коефіцієнту оборотності усіх активів даної компанії відобразимо на рис. 2.14.



Рисунок 2.14 – Динаміка зміни коефіцієнту оборотності активів
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Зміст коефіцієнта оборотності активів компанії полягає в оцінці ефективності використання всіх наявних ресурсів для отримання доходу. Цей показник показує, скільки разів за певний період компанія генерує виручку, еквівалентну вартості її активів. Високе значення коефіцієнта свідчить про те, що активи використовуються інтенсивно й ефективно, забезпечуючи високий рівень продажів. Низьке значення може сигналізувати про недостатнє завантаження ресурсів або надлишкові активи, які не приносять відповідного доходу.

Як бачимо, динаміка зміни цього показника була неоднозначною, оскільки він характеризувався наступними числовими значеннями: дорівнював 2,3 у 2019 році, 2,6 – у 2020 році, 0,7 – у 2021 році, 2,5 – у 2022 році та 0,8 – у 2023 році.

Проведемо оцінку рівня фінансової автономії компанії ТОВ «Праймтех», розрахувавши задля цього відповідний коефіцієнт (рис. 2.15). Зазначимо, що сутність показника фінансової автономії компанії полягає у її здатності здійснювати діяльність, спираючись переважно на власні фінансові

ресурси, без надмірної залежності від зовнішніх джерел фінансування, таких як кредити чи інвестиції. Вона відображає ступінь незалежності підприємства в управлінні своїми фінансами та можливість забезпечення стабільності за рахунок власного капіталу.

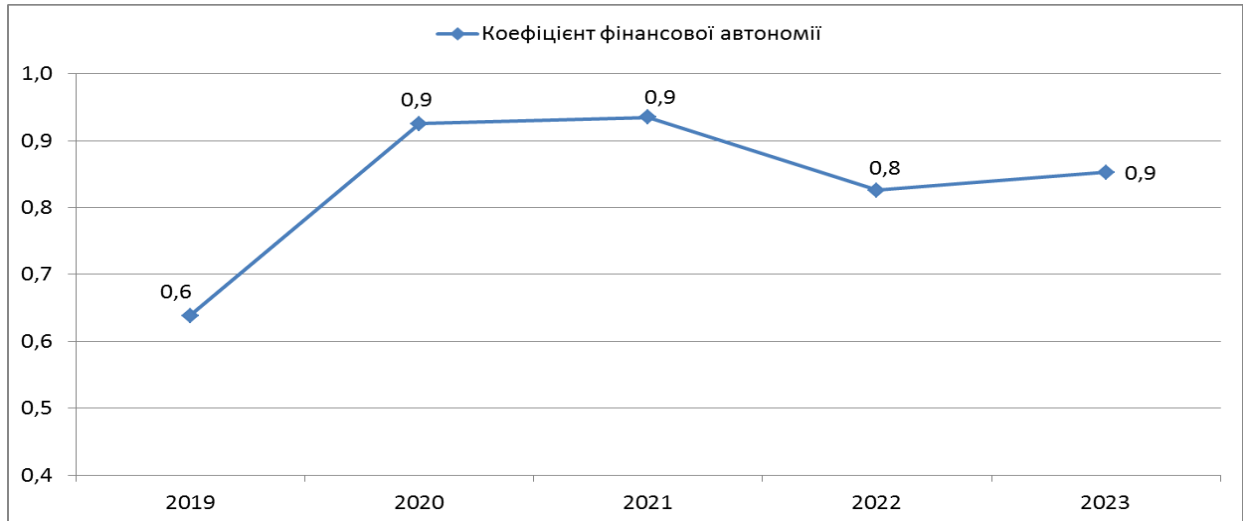


Рисунок 2.15 – Динаміка зміни коефіцієнту фінансової автономії
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Фінансова автономія характеризується співвідношенням власних і залучених коштів. Високий рівень автономії вказує на надійну фінансову позицію компанії, що дозволяє їй більш гнучко реагувати на зміни ринкових умов і менше ризикувати у випадку зовнішніх економічних потрясінь. Низький рівень автономії може свідчити про підвищену залежність від кредиторів, що несе ризики фінансової нестабільності.

Слід підкреслити, що рівень фінансової автономії компанії залишався стабільно високим, оскільки його значення коливалися в діапазоні: 0,6 у 2019 році, 0,9 – у 2020 та 2021 роках, 0,8 – у 2022 році та 0,9 – у 2023 році.

Варто звернути увагу також на рівень ліквідності компанії. Результати обчислення коефіцієнту абсолютної ліквідності відобразимо на рис. 2.16. Сутність коефіцієнта абсолютної ліквідності полягає в оцінці здатності компанії негайно погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів. До таких активів зазвичай належать грошові

кошти та їх еквіваленти, а також високоліквідні цінні папери. Цей показник відображає частку поточних зобов'язань, які можуть бути покриті виключно коштами, доступними для миттєвого використання. Високий коефіцієнт свідчить про високий рівень платоспроможності компанії та її готовність оперативно виконувати свої фінансові зобов'язання. Занадто низьке значення може сигналізувати про ризики виникнення дефіциту ліквідності.

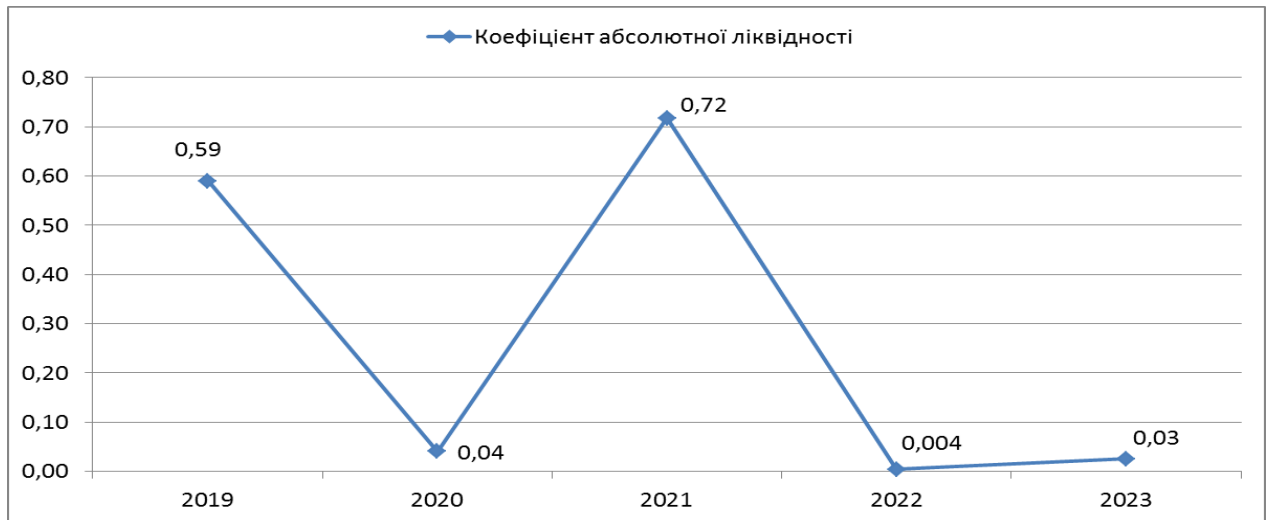


Рисунок 2.16 – Динаміка зміни коефіцієнту абсолютної ліквідності
ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Дані, представлені на рис. 2.16 свідчать, що в останні два роки аналізованого періоду мало місце суттєве зниження рівня ліквідності фірми, так як значення коефіцієнту абсолютної ліквідності передували у такому діапазоні: 0,59 у 2019 році, 0,04 – у 2020 році, 0,72 – у 2021 році, 0,004 – у 2022 році та 0,03 – у 2023 році.

Отже, проведений аналіз свідчить про зниження ключових індикаторів фінансового стану компанії ТОВ «Праймтех» в останні роки звітного періоду, а саме, упродовж 2022-2023 років. Падіння виручки від реалізації, розміру чистого прибутку, уповільнення оборотності (ділової активності) фірми, зниження рівня абсолютної ліквідності – всі ці факти є свідченням погіршення економічної ситуації на підприємстві загалом.

2.3. Порівняльний аналіз основних показників рентабельності діяльності ТОВ «Праймтех»

Переходячи до аналізу безпосередньо показників рентабельності функціонування компанії ТОВ «Праймтех», сконцентруємо увагу на розрахунку та оцінюванні найголовніших із них. Перш за все, проведемо обчислення показника рентабельності реалізованої продукції фірми, узагальнивши результати за допомогою рис. 2.17.

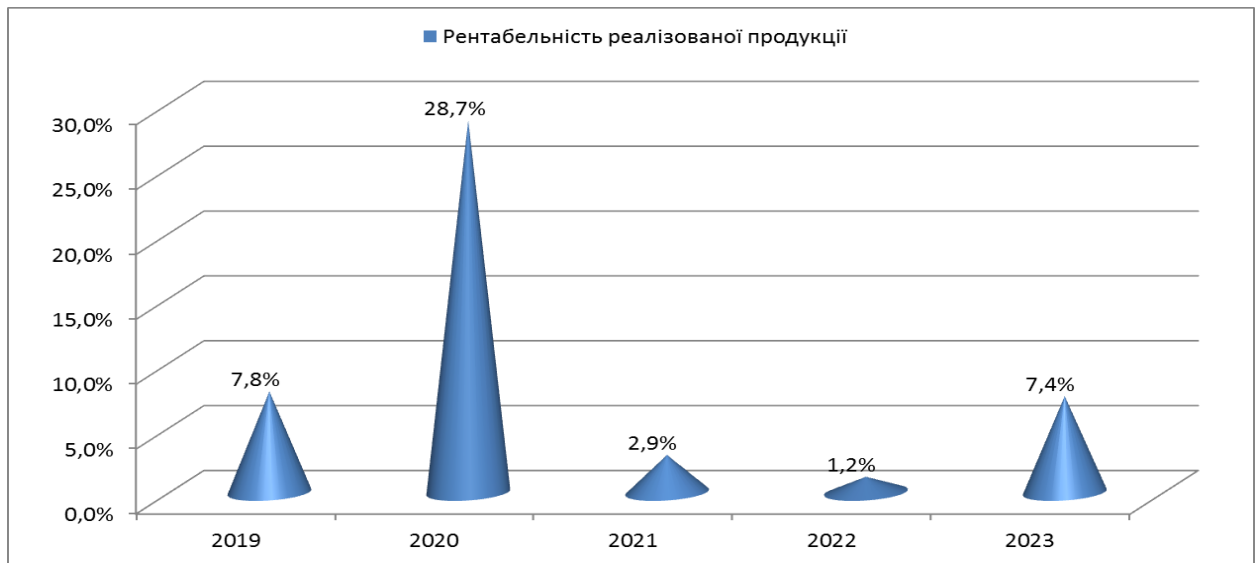


Рисунок 2.17 – Динаміка зміни показника рентабельності реалізації продукції ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, %

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Сутність показника рентабельності реалізації продукції полягає в тому, щоб визначити, наскільки ефективно компанія отримує прибуток від кожної гривні доходу, отриманого від продажу своєї продукції. Цей показник показує, яку частку виручки складає чистий прибуток, і є важливим індикатором фінансового здоров'я та конкурентоспроможності підприємства.

Високе значення рентабельності свідчить про ефективне управління витратами, конкурентні переваги або успішну цінову стратегію. Низький рівень може вказувати на високу собівартість продукції, низькі продажні ціни чи інші проблеми в операційній діяльності. Рентабельність реалізації продукції допомагає оцінити прибутковість бізнесу, приймати обґрунтовані

рішення щодо ціноутворення, оптимізації витрат і покращення загальної ефективності виробничо-збутових процесів.

Зауважимо, що рівень рентабельності реалізованої продукції ТОВ «Праймтех» коливався у значному діапазоні, так як його максимальне значення мало місце у 2020 році, а низькі значення зафіксовано у 2021-2022 роках. Загалом, значення цього показника дорівнювали: 7,8% у 2019 році, 28,7% у 2020 році, 2,9% у 2021 році, 1,2% у 2022 році та 7,4% у 2023 році.

Наступним показником виступає рівень рентабельності активів. Результати його обчислень представимо за допомогою рис. 2.18.

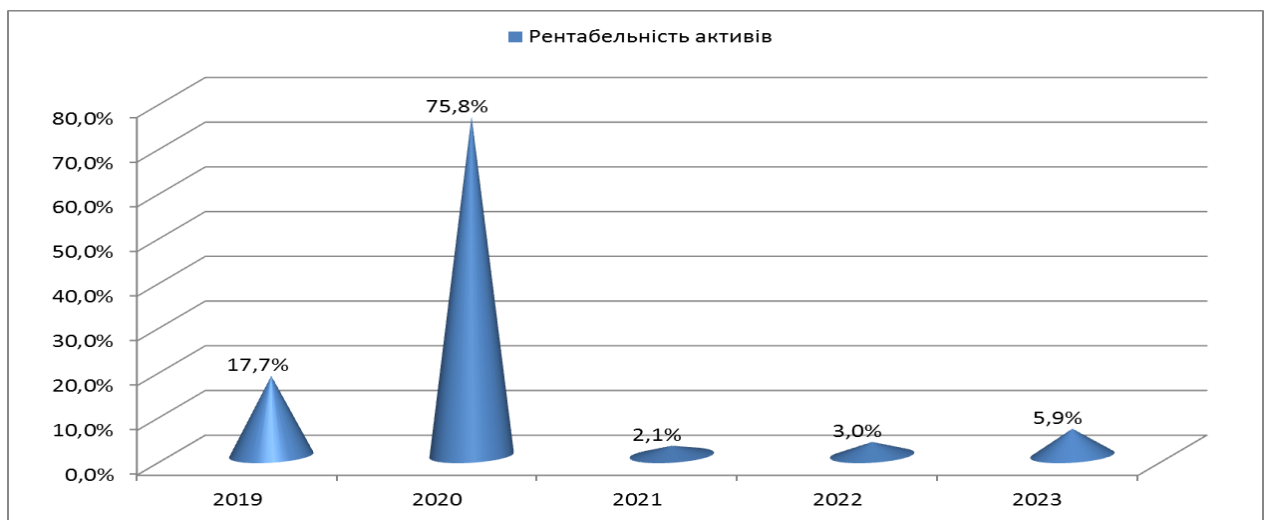


Рисунок 2.18 – Динаміка зміни показника рентабельності активів ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, %

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Сутність показника рентабельності активів полягає у визначенні ефективності використання компанією своїх активів для отримання прибутку. Цей показник показує, скільки прибутку генерується з кожної одиниці вартості активів підприємства.

Високий рівень рентабельності активів свідчить про те, що компанія ефективно використовує свої ресурси для створення доходу. Низький рівень може вказувати на проблеми з управлінням активами, недостатнє завантаження ресурсів або низьку прибутковість основної діяльності. Цей показник є ключовим інструментом фінансового аналізу, який дозволяє

оцінити продуктивність компанії, порівнювати її з конкурентами та виявляти потенціал для підвищення ефективності управління активами.

Згідно отриманих значень, можемо констатувати, що показник рентабельності активів фірми перебував у такому діапазоні значень: складав 17,7% у 2019 році, 75,8% у 2020 році, 2,1% у 2021 році, 3,0% у 2022 році та 5,9% у 2023 році.

Ще одним важливим показником рентабельності виступає рентабельність власного капіталу компанії. Обчислені значення даного компаратора проілюструємо за допомогою рис. 2.19.

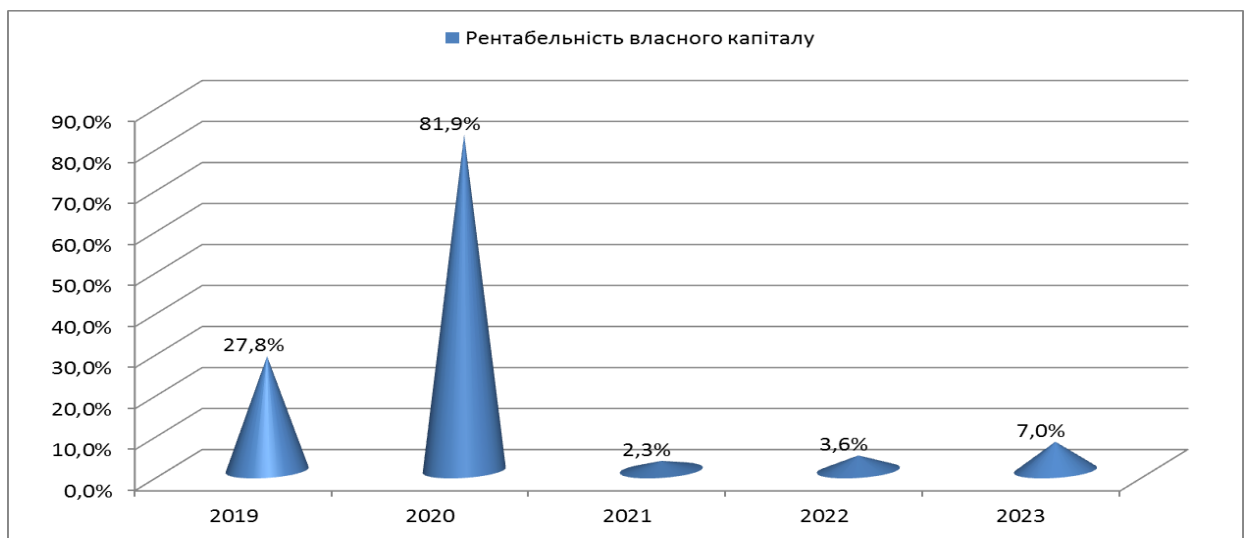


Рисунок 2.19 – Динаміка зміни показника рентабельності власного капіталу ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, %

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Сутність показника рентабельності власного капіталу полягає у визначенні ефективності використання компанією власних фінансових ресурсів для створення прибутку. Цей показник показує, скільки прибутку генерується на кожну одиницю вкладеного власного капіталу, тобто він відображає віддачу на інвестиції власників бізнесу.

Високе значення рентабельності власного капіталу свідчить про успішну діяльність компанії та її здатність ефективно управляти своїми ресурсами для отримання доходу. Низький рівень може вказувати на недостатню прибутковість або неефективне використання капіталу.

З рис. 2.19 можемо констатувати, що даний показник варіювався у наступному діапазоні: дорівнював у 2019 році 27,8%, у 2020 році – 81,9%, у 2021 році – 2,3%, у 2022 році – 3,6%, у 2023 році – 7,0%.

Окрім того, проведемо обчислення показників рентабельності основних фондів компанії, відобразивши результати на рис. 2.20.

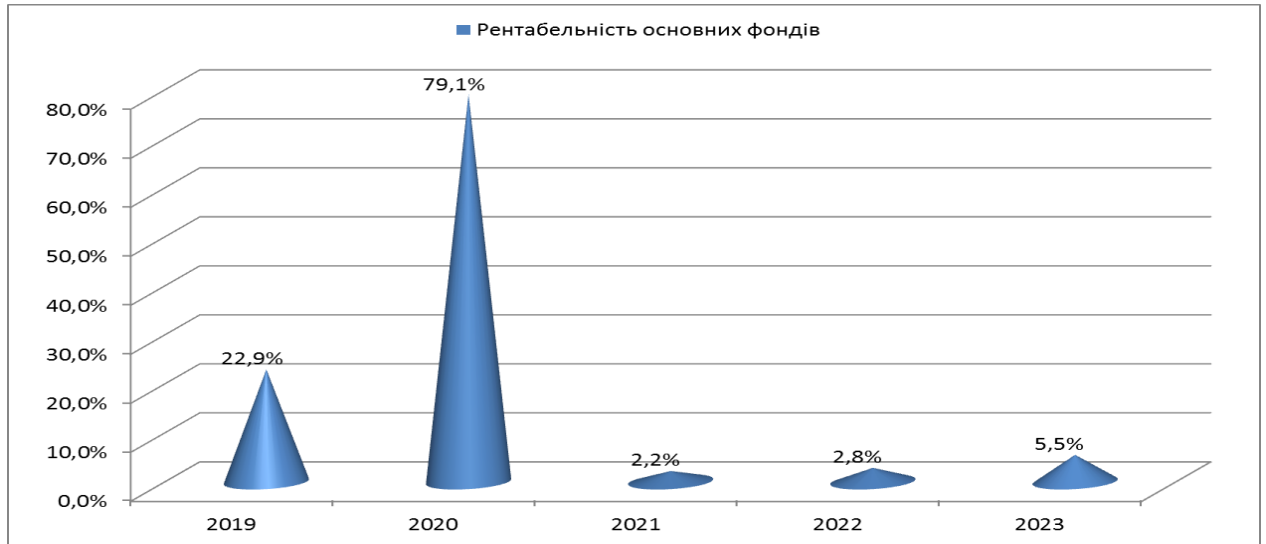


Рисунок 2.20 – Динаміка зміни показника рентабельності основних фондів ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, %

Джерело: розраховано автором на основі Додатків А, Б, В, Г, Д

Значення рівня рентабельності основних фондів компанії у динаміці характеризувалися такими параметрами: показник дорівнював 22,9% у 2019 році, 79,1% у 2020 році, 2,2% у 2021 році, 2,8% у 2022 році та 5,5% у 2023 році. Сутність рентабельності основних фондів компанії полягає в оцінці ефективності використання її довгострокових активів для отримання прибутку. Цей показник показує, який прибуток генерується на кожну одиницю вартості основних фондів, таких як будівлі, обладнання та інші засоби виробництва. Високий рівень рентабельності основних фондів свідчить про ефективне використання матеріальних ресурсів компанії, що сприяє підвищенню її конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Низьке значення може вказувати на недостатню продуктивність обладнання, надлишкову вартість основних засобів або інші недоліки в управлінні.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ РЕНТАБЕЛЬНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРАЙМТЕХ» У СУЧАСНИХ УМОВАХ

3.1. Визначальна база стратегії удосконалення управління рентабельністю підприємства в умовах динамічного середовища

У розробленні стратегічних і програмних документів важливо враховувати важливі моменти з позиції управління рентабельністю. Для зміцнення стійкості підприємства в умовах нових динамічних чинників середовища необхідно переосмислити стратегію розвитку. Керівництво підприємства має розпізнати та вирішити кілька основних динамічних факторів, які ускладнюють підтримку конкурентоспроможності за витратами і забезпечення довготривалого впливу.

Менеджери не зацікавлені у досягненні результативності витрат без механізму, що змушує їх оцінювати рентабельність витрат, наприклад, підзвітність за прибутками і збитками. Без цього менеджери можуть збільшувати бюджети команд, не враховуючи ширші цілі щодо витрат. Накладні витрати можуть створювати додатковий тиск на управління рентабельністю, коли керівники приймають рішення щодо бізнес-завдань через запровадження нових посад, організаційних рівнів або комітетів. Кожна така ініціатива збільшує витрати та ускладнює систему управління, що призводить до замкненого кола зростаючої складності та зниження рентабельності.

Організації нерідко додають ресурси для вирішення нових пріоритетів і фінансування нових можливостей, не приділяючи достатньої уваги існуючим видам діяльності. Відсутність ефективного перерозподілу ресурсів і оптимізації витрат на менш важливі завдання негативно позначається на управлінні рентабельністю та загальній ефективності діяльності.

Значні інвестиції у технології часто створюють виклики для управління рентабельністю. Попри те, що впровадження штучного інтелекту та інших інновацій підвищує продуктивність у певних сферах, ці результати часто досягаються за рахунок другорядних видів діяльності, а не стратегічно важливих пріоритетів компанії, що знижує рентабельність у довгостроковій перспективі.

Отже, стратегічне управління рентабельністю підприємства вимагає врахування цих динамічних факторів для забезпечення конкурентних переваг та довготривалої стабільності (рис. 3.1).

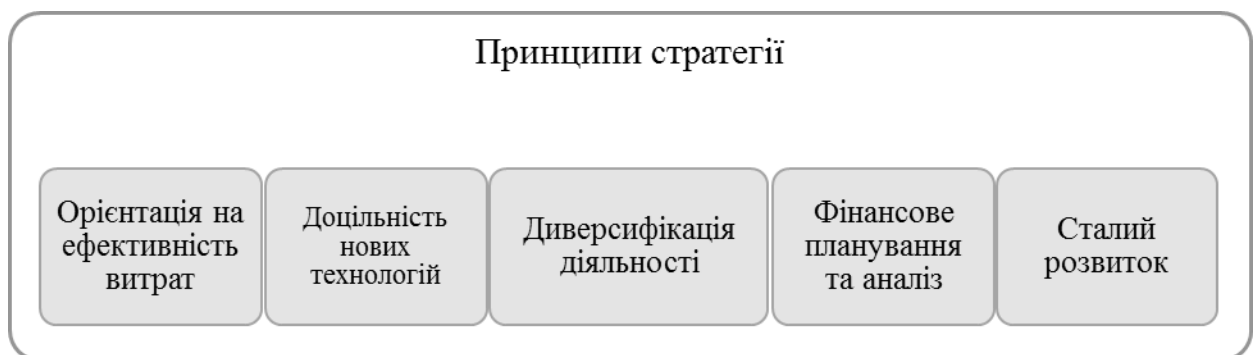


Рисунок 3.1 – Принципи розробки стратегії управління рентабельністю підприємства в умовах динамічного середовища

Джерело: розроблено автором

Орієнтація на ефективність витрат передбачає впровадження системи підзвітності за прибутками та збитками для всіх рівнів управління, а також постійний моніторинг і оптимізація витрат для забезпечення рентабельності бізнесу. Доцільність нових технологій – це принцип, який передбачає розробку стратегічних документів управління рентабельності на основі конкретно визначених цілей розвитку й економічно обґрунтованих заходів, що передбачають застосування провідних практик для досягнення економічних і соціальних цілей підприємства.

Диверсифікація діяльності – це розширення спектру діяльності підприємства для зменшення ризиків, пов'язаних з залежністю від однієї галузі або ринку та інвестування в нові ринки, що можуть забезпечити додаткові джерела доходу і піднесення рентабельності. Фінансове

планування та аналіз передбачає регулярний аналіз фінансових показників та прогнозування майбутніх витрат і доходів, а також впровадження системи бюджетування та контролю за виконанням фінансових планів.

Сталий розвиток означає забезпечення безперервного зростання підприємства, яке не лише задовольняє поточні потреби, але й враховує майбутні перспективи та дотримується міжнародних стандартів. Це включає ефективне управління рентабельністю, зосереджуючись на довгострокових економічних та соціальних результатах, що забезпечують стабільність і процвітання компанії.

Стратегія управління рентабельністю ТОВ «Праймтех» має бути орієнтована на створення стійкої системи розвитку, яка враховує як короткострокові, так і довгострокові цілі. Ретельне управління витратами, інвестиції у модернізацію та інновації, адаптація до змін та ефективна організація бізнес-процесів дозволять компанії утримувати лідерські позиції на ринку будівництва доріг та автострад.

Основні атрибути стратегії ТОВ «Праймтех» – це результативність, виваженість, надійність і здатність створювати та підтримувати конкурентні переваги на ринку (табл. 3.1). Ці аспекти є визначальними на концептуальному та організаційному рівнях планування.

У концептуальній площині увага зосереджується на теоретичному обґрунтуванні моделі функціонування дорожніх об'єктів у майбутньому, а також розробці механізмів адаптації до змін зовнішнього середовища. Організаційний підхід включає оптимізацію технологій, алгоритмів виконання робіт, коригування завдань підрозділів та аналіз результатів реалізації стратегії.

Пропозиції стосовно стратегії управління рентабельністю мають базуватися на оптимізації бізнес-процесів та максимізації ефективності діяльності організації в умовах сучасних економічних і технологічних викликів. Для цього слід орієнтуватися як на системний перегляд портфелю

продуктів і послуг, так і на впровадження технологій та підходів до управління ресурсами.

Таблиця 3.1 – Основні складові стратегії управління рентабельністю

Аспекти стратегії	Опис
Основні атрибути стратегії	Результативність, вираженість, надійність і здатність створювати та підтримувати конкурентні переваги на ринку.
Концептуальний рівень	Теоретичне обґрунтування моделі функціонування дорожніх об'єктів у майбутньому, розробка механізмів адаптації до змін зовнішнього середовища.
Організаційний підхід	Оптимізація технологій, алгоритмів виконання робіт, коригування завдань підрозділів та аналіз результатів реалізації стратегії.
Зниження витрат без втрати якості	- Витрати профілактики: регулярні перевірки стану техніки та матеріалів.
	- Контрольні витрати: інспекція виконаних робіт.
	- Витрати на усунення помилок: попередній аналіз ризиків та впровадження ефективних рішень.
	- Рішення про скорочення витрат: ретельна оцінка довгострокових наслідків.
Модернізація і автоматизація бізнес-процесів	- Використання геоінформаційних систем для моніторингу стану дорожнього полотна та управління проектами.
	- Застосування квадрокоптерів для візуального обстеження доріг.
	- Впровадження цифрових платформ і систем документообігу.
	- Використання аналітичних інструментів для обробки великих обсягів даних.
Актуальні підходи до організації управління	- залучення менеджерів до процесу формування стратегічних рішень.
	- Використання інноваційних програмних рішень.
	- Розвиток культури адаптивності, моніторинг змін та прогнозування майбутнього.
Інвестиції в інновації та підтримка конкурентних переваг	- Підтримка високих стандартів якості у будівництві доріг.
	- Розробка інтелектуальних систем управління дорожнім рухом.
	- Формування внутрішнього резерву кваліфікованих спеціалістів через навчання та підготовку майбутніх лідерів.

Джерело: розроблено автором

Одним із важливих аспектів стратегії управління рентабельністю є методична оцінка портфелю продуктів і послуг з метою виявлення та усунення неефективних напрямків або низьковартісних ініціатив. Успішна реалізація цієї пропозиції вимагає наполегливості у доведенні до завершення оптимізаційних процесів. Наприклад, організація, яка інвестувала значні

кошти у цифрову операційну програму, через два роки виявила, що програма продовжувала функціонувати паралельно з ручними процесами, які мала замінити. Для досягнення запланованої ефективності керівництву необхідно було переглянути бізнес-кейс та скоротити застарілі процеси. Це підкреслює важливість системного підходу до оптимізації ресурсів та організації операцій.

Переоцінка процесів, технологій та впливу на навколишнє середовище є ключовими складовими пропозицій стратегії управління рентабельністю. Для цього організаціям слід:

Оцінювати свою мережу постачальників та управління запасами з метою оптимізації співпраці та пошуку гнучких рішень. У контексті сучасних геополітичних викликів і збоїв у торговельних маршрутах традиційні підходи, такі як ланцюги поставок «точно вчасно», стають менш ефективними. Рекомендовано інвестувати в альтернативні рішення, що базуються на даних у реальному часі та цифрових технологіях.

Використовувати методи ощадливого виробництва, аналізувати витрати та скорочувати неефективність. Наприклад, поспішне розгортання хмарних обчислень може призводити до перевитрат: досвід свідчить, що близько 30% витрат на хмарні технології є результатом помилок в архітектурі, дублювання даних або застарілих систем.

Здійснювати аналіз використання ресурсів і дизайну, що дозволить зменшити обсяги відходів, а також оптимізувати витрати без збільшення витратної бази.

Трансформаційний потенціал традиційного та генеративного штучного інтелекту (ШІ) повинен бути інтегрований у стратегію управління рентабельністю. Однак, окрім стимулювання зростання, ШІ пропонує значний потенціал у сфері оптимізації витрат та підвищення операційної ефективності. Пропонується:

Провести всебічний аналіз внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесів для виявлення сфер, які можуть бути автоматизовані або оптимізовані.

Трансформувати застарілі бізнес-моделі, усунути неефективні процеси та перерозподілити таланти на критично важливі напрями.

Почати експерименти з використанням AI, GenAI та інших передових технологій, що дозволить випередити конкурентів у довгостроковій перспективі.

Таким чином, пропозиції стосовно стратегії управління рентабельністю охоплюють оптимізацію діяльності шляхом скорочення застарілих процесів, використання ощадливих підходів у виробництві, впровадження інноваційних рішень на основі цифрових технологій та штучного інтелекту. Врахування цих аспектів дозволить організації досягти стабільного розвитку та максимізувати її конкурентні переваги.

Моніторинг зовнішнього середовища є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності та ефективної адаптації підприємства, що спеціалізується на будівництві доріг та автострад, до змін у дорожній галузі та загальних ринкових умов. Систематичний аналіз бізнес-середовища передбачає процес збирання, опрацювання та інтерпретації даних про зовнішні фактори, які можуть впливати на діяльність організації.

Підприємство, здатне активно ідентифікувати зміни у зовнішньому середовищі (економічні, технологічні, політичні, екологічні, правові аспекти, а також зміни у соціальних медіа та онлайн-просторі), отримує можливість своєчасно оцінювати нові умови, прогнозувати потенційні виклики та адаптуватися до динамічних змін у діловому кліматі. Пропозиції стосовно стратегії управління рентабельністю підприємства у цій галузі повинні передбачати використання таких механізмів, як гнучкість і впровадження інновацій. Це забезпечує швидке реагування на зміни та пошук нових перспективних шляхів розвитку.

Одним із вагомих елементів стратегії є залучення працівників до процесу аналізу зовнішніх викликів та розробки ефективних рішень. Використання різноманітного досвіду і знань персоналу дозволяє значно підвищити здатність організації адаптуватися до викликів. Для цього

доцільно створити механізми, що сприяють збору ідей і пропозицій, налагодженню комунікації між підрозділами, а також підтримувати співробітників у професійному розвитку через участь у вебінарах, конференціях, майстер-класах та лекціях. Розвиток такого внутрішнього середовища допомагає досвідченим фахівцям мотивувати молодших колег і формувати культуру колективного навчання.

З метою підвищення залученості працівників до стратегічних процесів підприємства важливо постійно комунікувати стратегічні цілі організації, забезпечуючи їхню зрозумілість і зв'язок з тактичними завданнями кожного співробітника. Розвиток культури зворотного зв'язку та прозорості між управлінцями та підлеглими сприятиме створенню ефективного робочого середовища. Інтеграція безперервного навчання як частини корпоративної культури дозволить працівникам підтримувати свою компетентність у динамічному світі.

Технологічна готовність до змін передбачає створення гнучких організаційних структур та бізнес-процесів, які сприятимуть адаптації до нових умов. Це вимагає створення відповідної інфраструктури (серверів, мережевого обладнання), модернізації управлінських систем та формування культури змін, де нововведення сприймаються як природна частина бізнес-процесу. Водночас важливо навчати співробітників гнучкості, готовності до впровадження інновацій і роботи з новими технологіями. Забезпечення належного рівня інформаційної безпеки, особливо при використанні хмарних технологій, має ключове значення для захисту конфіденційних даних підприємства.

Ключовим аспектом стратегії є співпраця з іншими суб'єктами, такими як постачальники, клієнти, університети та дослідницькі центри. Така співпраця сприяє обміну інформацією, ресурсами (фінансовими, технічними, інфраструктурними) та спільній розробці інноваційних рішень, що дозволяє об'єднувати зусилля для ефективного реагування на виклики.

Елементи механізму управління стратегією рентабельності підприємства створюють основу для адаптації до зовнішніх змін, забезпечуючи гнучкість, оперативність, інноваційність і партнерство. Важливо розглядати адаптацію як безперервний процес, що сприяє сталому функціонуванню підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища.

3.2. Впровадження методу ABC: сутність та переваги для будівельних підприємств

В умовах сучасного бізнесу, коли важливо швидко реагувати на зміну зовнішніх і внутрішніх чинників, традиційні методи обліку витрат не завжди відображають реальну картину, особливо при розподілі непрямих витрат, що може призводити до перекручування фінансових результатів. В той же час, запровадження методу Activity-Based Costing дозволяє детальніше аналізувати витрати за напрямками діяльності та оптимізувати управлінські процеси.

Маємо зазначити, що в цілому під методом Activity-Based Costing (ABC), або обліком витрат за видами діяльності, розуміють сучасний інструмент управлінського обліку, який дозволяє точніше визначити структуру витрат і проаналізувати, які види діяльності підприємства найбільше впливають на його загальні витрати. Власне його сутність полягає у розподілі непрямих витрат (загальновиробничих, адміністративних) за допомогою визначення причинно-наслідкових зв'язків між видами діяльності і споживанням ресурсів. Ключові принципи методу ABC в контексті управління рентабельністю відображено на рис. 3.2.

Зважаючи на особливість господарської діяльності ТОВ «Праймтех», специфіка його витрат визначається особливостями технологічних процесів будівництва та ремонту доріг, сезонністю роботи та високою матеріало- і енергоємністю виконуваних завдань. При цьому, основними елементами витрат є прямі витрати, зокрема витрати на закупівлю будівельних матеріалів

(асфальт, бетон, щебінь), паливо для техніки, оплата праці кваліфікованих робітників, а також оренда чи амортизація будівельної техніки.

Ідентифікація видів діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • визначення усіх основних і допоміжних робочих процесів (активностей), які споживають ресурси. Для будівельних підприємств такими активностями можуть бути проектування об'єкта, організація транспортної логістики, виконання ремонтних робіт, технічне обслуговування, ведення адміністративної документації тощо.
Облік витрат за видами діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • кожен процес пов'язаний із певними витратами, наприклад, використання матеріалів, палива, оренди техніки або оплати праці робітників. Метод ABC розподіляє ці витрати на активності залежно від обсягу спожитих ресурсів.
Визначення cost drivers	<ul style="list-style-type: none"> • наприклад, для транспорту це може бути кількість годин роботи техніки, для виконання ремонтів – обсяг замовлень або площа дорожнього покриття, яке потребує ремонту.
Розрахунок собівартості	<ul style="list-style-type: none"> • непрямі витрати розподіляються між конкретними об'єктами або замовленнями пропорційно до інтенсивності використання ресурсів у межах кожної активності, що дозволяє більш точно визначити собівартість виконання конкретного проекту або замовлення

Рисунок 3.2 – Ключові принципи впровадження методу ABC в діяльності ТОВ «Праймтех» щодо управління рентабельністю

Джерело: складено автором

Крім того, важливу роль відіграють непрямі витрати, які пов'язані з організацією логістики, управлінням проектами та забезпеченням діяльності офісу. Так, ТОВ «Праймтех» несе витрати на обслуговування та ремонт власної техніки, планування графіків робіт, оформлення необхідної дозвільної документації, страхування працівників і техніки, а також підтримку інженерних підрозділів, що відповідають за контроль якості виконуваних робіт.

Особливість дорожньо-будівельної сфери полягає в тому, що значна частина витрат має сезонний характер. Наприклад, у теплу пору року інтенсивність виконання будівельних і ремонтних робіт сягає максимуму, що призводить до збільшення витрат на паливо, технічне обслуговування машин і заробітну плату працівників. У холодний сезон, коли має місце зниження попиту на виконання власне будівельних робіт, акцент зміщується на

планування, профілактику обладнання, підготовку матеріально-технічної бази до наступного періоду активності.

Крім того, на нашу думку, важливо врахувати значний вплив цінових коливань на будівельні матеріали й паливо, які суттєво впливають на загальний рівень витрат підприємства, зважаючи на сьогоденну нестабільність курсу валют, пов'язаних з деструктивними економічними процесами, пов'язаними передусім з війною в країні. Разом із високою часткою витрат на логістику, пов'язаних із перевезенням будівельних матеріалів на віддалені ділянки роботи, це створює додаткові труднощі в управлінні витратами. Відобразимо перелік основних витрат ТОВ «Праймтех» в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Розподіл витрат ТОВ «Праймтех» за видами робочих процесів

Активність (робочий процес)	Види витрат	Приклади витрат
Будівництво доріг	Прямі матеріальні витрати, витрати на оренду техніки, паливо, зарплата робітників	Асфальт, щебінь, бітум, пальне для катків, заробітна плата укладальників асфальту
Ремонт доріг	Витрати на матеріали, спецтехніку, робочу силу	Ремонтні суміші, утримання техніки, додаткове обладнання
Логістика	Транспортні витрати, логістичні послуги	Перевезення матеріалів на об'єкти, паливо для транспорту, заробітна плата водіїв
Технічне обслуговування техніки	Ремонт техніки, витратні матеріали, оплата праці механіків	Заміна запчастин, мастильні матеріали, послуги сторонніх технічних сервісів
Адміністративна діяльність	Управлінські витрати, оплата оренди офісу, витрати на зв'язок та офісні витратні матеріали	Заробітна плата керівного складу, канцтовари, оплату телефонного зв'язку
Контроль якості робіт	Витрати на контрольні вимірювання, сертифікацію	Аналіз зразків матеріалів, використання мобільних лабораторій
Планування і координація	Витрати на організаційні процеси, розробку документації	Розробка проектної документації, управління графіками робіт

Джерело: складено автором

Наступним етапом впровадження методу ABC у діяльність ТОВ «Праймтех» є ідентифікація центрів витрат, що являють собою структурні або функціональні підрозділи підприємства, що відповідають за здійснення

робочих процесів і використання ресурсів. Зокрема, виходячи із організації діяльності ТОВ «Праймтех» можемо виділити наступні центри витрат.

1) Центр будівельних робіт – основний центр витрат, пов'язаний із виконанням будівництва і ремонту доріг. Відповідальні за цей напрям: керівник, начальники бригад.

2) Центр матеріально-технічного забезпечення, що фокусується на закупівлі та транспортуванні матеріалів. Відповідальним за цей напрям є менеджер з постачання.

3) Центр управління – іншими словами адміністративна діяльність підприємства, тож відповідальність покладається на керівника та бухгалтера.

4) Центр контролю якості, що уособлює технічний нагляд за якістю виконання робіт і матеріалів. Відповідальними є керівник та начальники бригад.

5) Центр проектування, який відповідає за координацію і планування робіт. На ТОВ «Праймтех» визначимо проектного менеджера відповідальним за вказаний напрям роботи.

Виокремлення означених центрів витрат дозволяє більш чітко розподілити відповідальність між підрозділами, підвищити контроль за витратами та оптимізувати управлінські рішення, позаяк кожен центр фокусується на своїй функції, забезпечуючи комплексний підхід до управління ресурсами підприємства.

Зважаючи на особливості впровадження методу ABC в діяльність підприємств, які займаються будівництвом автодорожніх шляхів, виокремимо ключові переваги від його впровадження, які можуть отримати такі підприємства (рис. 3.3).

Відповідно, можемо зауважити, що впровадження методу ABC в господарську діяльність ТОВ «Праймтех» дасть змогу проводити аналіз витрат з високою точністю, ідентифікувати причини перевитрат та впливати на ключові процеси для підвищення загальної рентабельності діяльності підприємства.

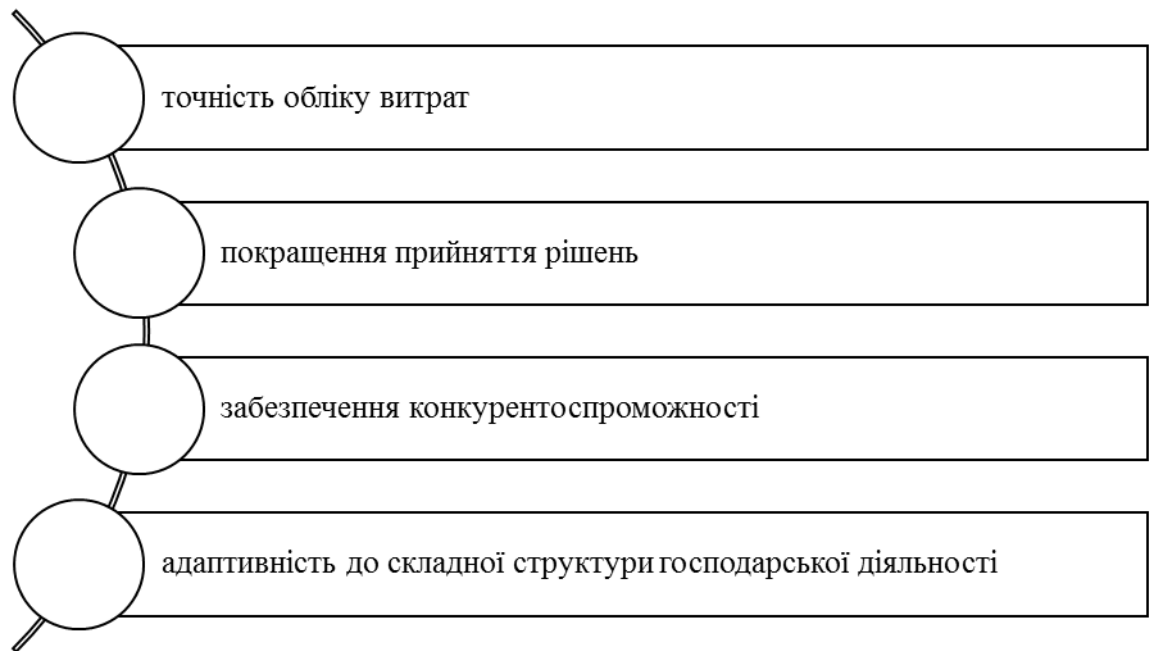


Рисунок 3.3 – Переваги впровадження методу ABC в діяльності
ТОВ «Праймтех»

Джерело: складено автором

Алгоритм розрахунку витрат за робочими процесами в ТОВ «Праймтех» на основі методу ABC варто починати із детального аналізу всіх процесів, які здійснюються на підприємстві. В пергу чергу варто ідентифікувати всі види діяльності, пов'язані з основною діяльністю ТОВ «Праймтех», включаючи будівництво та ремонт доріг, технічне обслуговування техніки, логістику, контроль якості, адміністративне управління та проєктне планування. Кожен із цих процесів визначається як самостійна активність, що споживає ресурси.

Наступним кроком має стати збір даних про витрати, що пов'язані з кожним видом діяльності, зокрема визначення прямих витрат, які легко співвіднести з конкретними процесами, та непрямих витрат, які варто розподілити за певними критеріями. Для цього ТОВ «Праймтех» потрібно визначає драйвери витрат, тобто фактори, які безпосередньо впливають на обсяг ресурсів, спожитих під час виконання того чи іншого робочого процесу. Після визначення драйверів витрат відбувається розподіл усіх ресурсів, які використовуються підприємством, між ідентифікованими

видами діяльності. Витрати фіксуються на основі реальних даних із використанням обраних драйверів, що дозволяє більш точно пов'язати витрати з конкретними процесами, а відповідно такий розподіл забезпечує більш обґрунтоване відображення собівартості різних проєктів чи послуг.

Наступним етапом виступає обчислення вартості кожного виконаного робочого процесу, для чого підраховуються всі витрати, що припадають на конкретну активність, і порівнюються з обсягом виконаних робіт або ресурсів, які були залучені до її реалізації. Наприклад, для будівництва доріг можна обчислити вартість виконання одного квадратного метра дорожнього покриття, враховуючи витрати на матеріали, техніку та оплату праці.

На завершальному етапі результати аналізу інтегруються в загальну систему управління підприємством. Отримані дані дозволяють оцінити ефективність кожного виду діяльності, ідентифікувати непродуктивні витрати та виявити можливості для оптимізації. Цей процес також дозволяє створити основу для планування бюджету й моніторингу витрат у майбутньому, забезпечуючи довгострокове підвищення рентабельності підприємства.

Змоделюємо економічний ефект від впровадження методу ABC в діяльність ТОВ «Праймтех», узагальнивши результати у табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Порівняння ключових фінансових показників до та після впровадження методу ABC в господарську діяльність ТОВ «Праймтех»

Показник	До впровадження ABC, %	Після впровадження ABC, %	Зміна (%)
Загальні витрати	100	90	-10%
Собівартість виконаних робіт	100	90	-10%
Операційний прибуток	15	33	+18%
Рентабельність операційної діяльності	2	7	+5%
Чистий прибуток	2	10	+8%
Рентабельність реалізації	3	9	+6%

Джерело: складено автором

Тож, аналізуючи результати проведених розрахунків, зауважимо, що в загальному підсумку, економічний ефект від впровадження методу ABC для

ТОВ «Праймтех» є позитивним та дозволять збільшити рентабельність основної діяльності на 5%, що вказує можливість впровадження означеної методики для оптимізації витрат і підвищення ефективності підприємства, що в цілому дозволить досліджуваному підприємству поліпшити своє фінансове становище і збільшити рентабельність без необхідності додаткових капіталовкладень або ризикованих інвестицій, що є доцільним, зважаючи на кризовий стан економіки в Україні на сьогодні.

Підсумовуючи, зазначимо, що в контексті покращення підходів до управління рентабельністю діяльності досліджуваного підприємства доцільним є запровадження стратегічно орієнтованого підходу, включаючи націленість на забезпечення ефективності витрат, диверсифікацію діяльності, сприяння досягненню цілей сталого розвитку, проведення фінансового планування та аналізу. Для даного підприємства такий підхід має бути націлений на зниження витрат без погіршення показників якості, застосування новітніх підходів до організації менеджерської діяльності, прагнення до постійної модернізації та автоматизації наявних бізнесових процесів, підтримання й примноження власних конкурентних переваг у ринковому оточенні та, за можливості, здійснення інвестицій задля інноваційного розвитку.

Ефективним шляхом покращення підходів до керування рентабельністю діяльності даної компанії виступає також запровадження методу ABC, що дозволить оптимізувати витрати та здійснювати більш точний їх облік за статтями й структурними підрозділами, підвищити якість ухвалених управлінських рішень.

ВИСНОВКИ

В результаті виконаних у роботі теоретичних та практичних досліджень з питань управління рентабельністю діяльності підприємства було зроблено відповідні висновки, основні з яких наведені нижче.

В першому розділі роботи розглянуто сутність та роль рентабельності у сучасних умовах, в результаті чого з'ясовано, що рентабельність є першочерговим індикатором ефективності використання ресурсів, що відображає здатність підприємства створювати прибуток у динамічних умовах ринку. Високий рівень рентабельності забезпечує фінансову стійкість, гнучкість до ризиків та привабливість для інвесторів, сприяючи довгостроковому розвитку компанії. Аналіз показників рентабельності дозволяє оптимізувати витрати, відшукати резерви для зростання та ухвалювати стратегічні управлінські рішення. В умовах нестабільного зовнішнього середовища рентабельність слугує важливим фактором конкурентоспроможності та інноваційного розвитку.

Автором визначено особливості управління та проведено систематизацію критеріїв рентабельності діяльності підприємств. Обґрунтовано, що ефективне управління рентабельністю підприємства передбачає системний підхід, який охоплює раціональне використання ресурсів, скорочення витрат і підвищення доходності. Застосування ключових принципів, таких як гнучкість, обґрунтованість і диференційованість, сприяє прийняттю обґрунтованих рішень та досягненню стратегічних цілей.

Наведено специфічні риси управління прибутком як складової підвищення рентабельності функціонування господарюючого суб'єкта. Аргументовано, що управління прибутком є ключовим елементом підвищення рентабельності підприємства, що передбачає оптимізацію витрат, підвищення якості продукції та ефективність використання ресурсів. Раціональна фінансова політика та гнучке управління дозволяють виявляти

резерви для зростання прибутковості та підтримувати конкурентоспроможність. Комплексний підхід до управління рентабельністю забезпечує стабільний розвиток підприємства та його успішне функціонування у динамічному середовищі.

Здійснено оцінку стану і тенденцій функціонування компанії ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки, що дало підстави для висновку про те, що оборотні активи домінують у структурі балансу, але водночас спостерігається зниження нерозподіленого прибутку та загального розміру балансу у 2022-2023 роках. Це свідчить про наявність негативних тенденцій, таких як зменшення активності підприємства та прояви фінансової нестабільності. Для покращення ситуації необхідно запровадити заходи щодо оптимізації витрат, підвищення ефективності використання активів і стабілізації фінансових результатів.

Проведено аналіз ключових компараторів фінансово-економічного стану ТОВ «Праймтех», який показав погіршення основних показників у 2022-2023 роках, зокрема зниження виручки, чистого прибутку та рівня абсолютної ліквідності. Уповільнення ділової активності та зниження темпів оборотності як дебіторської, так і кредиторської заборгованості свідчать про зростання фінансових ризиків і зниження ефективності використання ресурсів. Сукупність цих факторів вказує на необхідність запровадження заходів з підвищення фінансової стабільності, поліпшення платоспроможності та активізації господарської діяльності компанії.

Здійснення порівняльного аналізу показників рентабельності діяльності ТОВ «Праймтех» за 2019-2023 роки дало змогу з'ясувати, що існують значні коливання ефективності, зокрема максимальні значення рентабельності реалізації, активів і власного капіталу були досягнуті у 2020 році, після чого відбулося суттєве зниження. Незважаючи на певне покращення у 2023 році, показники залишаються нижчими за рівень початкового періоду, що свідчить про нестабільність операційної діяльності та зниження ефективності використання ресурсів. Для підвищення рентабельності компанії необхідно

оптимізувати управління витратами, покращити використання активів та активізувати маркетингові стратегії.

Автором обґрунтовано рекомендації щодо стратегії управління рентабельністю підприємства в умовах динамічного середовища. Запропоновано деталізований алгоритм імплементації стратегії управління рентабельністю в загальний механізм організації підприємницької діяльності компанії. Наголошено, що стратегія управління рентабельністю повинна враховувати суперечності зовнішнього середовища, концентрацію ресурсів та впровадження інноваційних підходів. Особливу увагу слід приділити зміцненню гнучкості бізнес-процесів, інтеграції новітніх технологій, моніторингу граничних змін середовища та залученню працівників до стратегічного управління. Ефективність реалізації стратегії забезпечується через співпрацю з партнерами, зміцнення корпоративної культури та використання цифрових інструментів для адаптації до змін. Такий підхід дозволить підприємству досягти стійкого розвитку, зберегти ринкові позиції і підвищити фінансову ефективність.

Розглянуто перспективи використання методу ABC на підприємстві ТОВ «Праймтех», що дозволить підвищити точність розподілу витрат та ідентифікувати домінантні фактори, що впливають на їхній обсяг. Це сприятиме оптимізації витратної бази, ефективнішому використанню ресурсів та поліпшенню операційних результатів компанії. Результати моделювання підтверджують, що застосування методу ABC забезпечить зростання рентабельності діяльності, зокрема, операційної рентабельності та чистого прибутку, без додаткових інвестицій. Методика сприяє більш прозорому відображенню собівартості послуг і проектів, підвищуючи обґрунтованість фінансових рішень. Це є особливо актуальним в умовах кризового стану економіки, коли пріоритетом є підвищення ефективності без значного розширення витрат. Водночас запровадження ABC сформує основу для стратегічного управління витратами та підвищить фінансову результативність ТОВ «Праймтех».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилінська О. Я., Панченко О. І. Управління рентабельністю підприємств в умовах нестаціонарної економіки. *Бізнес Інформ*. 2020. №3. С. 360–365. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-360-365>
2. Батченко Л.В., Гончар Л.О., Лясківська В.М. Оптимізація управління прибутком та рентабельністю підприємств сфери туристичного бізнесу: прикладний аспект. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 5. С. 55-61.
3. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
4. Гаватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 2. С. 47-50.
5. Гавриш О.М., Порсюрова І.П. Методичні аспекти розрахунку показників рентабельності суб'єкта малого підприємництва. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2021. Вип. 2. С. 24-30.
6. Гайбура Ю.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Кам'янець-Подільський: ПДАТУ, 2021. 176 с.
7. Ганзюк С.М., Якубович Т.О. Вплив євроінтеграції на зовнішньоекономічну діяльність та рентабельність українських підприємств. *Економічний простір*. 2020. №160. С. 18-22.
8. Данкевич А. Є., В. Д. Міліневська Фактори та резерви підвищення рівня рентабельності на підприємстві. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2020. № 18(2). С. 8-12.
9. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення. *Науковий вісник*

Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2020. Вип. 41. С. 32-38.

10. Дерун І. А. Застосування методів рентабельності активів для оцінювання інтелектуального капіталу у стратегічному аналізі. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія : економіка та управління.* 2021. № 1. С. 92-102.

11. Івахненко С. В. Підходи до дослідження рентабельності підприємств в умовах воєнної економіки. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки.* 2022. Т. 7, вип. 1. С. 48-53.

12. Івахненко С.В. Підходи до дослідження рентабельності підприємств в умовах воєнної економіки. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки.* 2022. Т. 7, вип. 1. С. 48-53.

13. Карпенко Ю. В. Процесно-орієнтоване управління витратами виробничого підприємства. *Економіка: реалії часу.* 2016. № 3 (25), С. 161-167

14. Кисіль Я. С., Кисіль М. С., Тітенко З. М. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений.* 2023. № 9. С. 18-21.

15. Кисіль Я.С., Кисіль М.С., Тітенко З.М. Рентабельність як основний показник ефективності управління активами підприємства. *Молодий вчений.* 2023. №9. С. 18-21.

16. Кільницька О.С., Ткачук В.І., Єжова Л.В. Вплив цін сільськогосподарської продукції на її рентабельність у сільськогосподарських підприємствах України. *Ефективна економіка.* 2022. №11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_11_16 (дата звернення: 27.11.2024).

17. Котенок А.Г., Овчаренко Д.І. Аналіз рентабельності активів та власного капіталу компанії Ernst and Young Baltic SIA. *Молодий вчений.* 2023. №11. С. 120-124.

18. Круглова О., Козуб В., Козуб С., Наумова Т., Акімова Н., Твердохліб К. Уплив економічних та неекономічних чинників на

рентабельність підприємства. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2023. №1. С. 193-205.

19. Магопець О.А., Шалімова Н.С., Черновол О.М. Фінансовий аналіз: видання 2-ге виправлене і доповнене. Кропивницький: ЦНТУ. 2022 р. 230 с.

20. Миронова Ю. Ю. Застосування методу «АВ-костінг» у системі управління загальновиробничими витратами підприємств машинобудування. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. URL:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3753>

21. Овчаров А.М. Напрями підвищення рентабельності діяльності підприємств у сучасних умовах. Економіко-правовий розвиток сучасної України: матеріали XIII Всеукр. наук. конф. студ., аспір. та молодих вчених, м. Одеса, 29 листопада 2024 р. / за ред. д.е.н., проф. О.М. Кібік. Одеса, 2024. С. 147-150.

22. Олександренко І., Вальчишина В. Управління рентабельністю сільськогосподарських підприємств в Україні. *Економічний форум*. 2023. №1. С. 138-145.

23. Павелко О.В., Попчук Д.О. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2022. Вип. 4. С. 115-131.

24. Пандас А., Федерка Т. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2020. №22. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>

25. Паштецький А.В. Шляхи підвищення рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції. *Таврійський науковий вісник*. 2013. Вип. 86. С. 277-284.

26. Степаненко О.І., Павловська Х.Ю. Аналіз рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в умовах економічної нестабільності. *Причорноморські економічні студії*. 2022. Вип. 75. С. 93-101

27. Татарин Н.Б., Беднарський Л.В. Аналіз рентабельності комунальних підприємств на прикладі Львівського комунального підприємства транспортна фірма «Львівспецкомунтранс». *Молодий вчений*. 2023. №11. С. 150-154.

28. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Полтава: ПДАА, 2016. 430 с.

29. Хринюк О. С., Корчовна М. Р. Технологія ABC-методу розподілу витрат на основі видів діяльності. *Ефективна економіка*. 2014. № 3. URL:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2837>

30. Цюцяк І. Л., Цюцяк А. Л. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу: сутність та методика проведення. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. *Економічні науки*. 2020. Вип. 1-2.- С. 238-249.

31. Чемчикаленко Р. А., Смолякова А. А. Напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства (на прикладі підприємств торгівлі). *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 329-334.

32. Шаповал Л.П., Кудлай К.Д. Оцінка рентабельності діяльності страхових компаній. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 38. С. 81-86.

33. Ярмак О.В., Коваль О.М. Рентабельність як показники ефективності підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2020. №18(2). С. 46-49.