

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**Західноукраїнський національний університет****Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Західноукраїнського національного університету**

Кафедра економіки, обліку та оподаткування

ВОЗНИЙ ІГОР.**Механізм підвищення рівня рентабельності підприємства/
Mechanism for increasing the level of profitability of the enterprise**

Спеціальність 076 - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Освітньо-професійна програма – Підприємництво та торгівля

Кваліфікаційна робота

Виконала : студентка групи

ПТБДвнм-21

І.А. Возний

Науковий керівник

Кваліфікаційна робота допущено

до захисту

_____ 20 __ р.

Завідувач кафедри

_____ **В.М. Пилявець****ВІННИЦЯ – 2025**

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність та значення рентабельності в діяльності підприємства	7
1.2. Фактори впливу на рівень рентабельності	12
1.3. Методи оцінки та аналізу рентабельності підприємства	18
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ПОТОЧНОГО СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «Ободівка-Агро»	24
2.1. Особливості господарської діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» та аналіз ефективності використання ресурсів підприємства	24
2.2. Оцінка рівня та динаміки рентабельності – забезпечення сталого розвитку підприємства.....	31
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА ПРАКТИЧНІ МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «Ободівка-Агро»	40
3.1. Ідентифікація факторів впливу на результативність діяльності підприємства	40
3.2. Розробка стратегічних напрямів підвищення рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро»	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	52
Увага! Зкладка не	
определена.	

ВСТУП

Актуальність теми. Підвищення рівня рентабельності підприємства є ключовим фактором забезпечення його фінансової стабільності та конкурентоспроможності на ринку. У сучасних умовах господарювання, що супроводжуються високим рівнем конкуренції, нестабільною макроекономічною ситуацією, зростанням вартості ресурсів і ризиків у внутрішньому та зовнішньому середовищі, питання забезпечення прибутковості та фінансової стійкості підприємств набуває особливої актуальності, а стабільне та ефективне функціонування підприємства, його здатність забезпечувати розширене відтворення, формувати конкурентні переваги та адаптуватися до ринкових змін безпосередньо залежать від рівня його рентабельності.

Аналіз показників доходності та рентабельності дозволяє простежити динаміку фінансових результатів підприємства у порівнянні з попередніми звітними періодами, виявити ключові чинники, що вплинули на формування отриманих економічних результатів, а також своєчасно ідентифікувати внутрішні резерви зниження витрат. Відтак, оцінка та механізм підвищення рівня рентабельності підприємства є важливим елементом управлінського аналізу, має високу прикладну цінність і зберігає свою актуальність в умовах сучасної економіки.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблене вивчення теоретичних та методичних принципів оцінювання рентабельності підприємства та проведення всебічного аналізу показників рентабельності підприємства, оцінка факторів, що впливають на її рівень, а також обґрунтування дієвих підходів і практичних механізмів щодо покращення результативності підприємницької діяльності за рахунок поліпшення рентабельності. Для реалізації поставленої мети у дослідженні передбачено вирішення таких завдань:

- дослідити економічну сутність і значення рентабельності в діяльності підприємств;

- виявити основні фактори впливу на рівень рентабельності;

- охарактеризувати методи оцінки та аналізу рентабельності підприємства;

- оцінити ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства;

- провести діагностику фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ободівка-Агро»;

- здійснити SWOT-аналіз підприємства;

- запропонувати стратегічні напрями та практичні механізми підвищення рівня рентабельності;

Об'єктом дослідження є економічні відносини, що формуються в процесі забезпечення рентабельності діяльності підприємства, на прикладі функціонування ТОВ «Ободівка-Агро» с. Нова Ободівка, Гайсинського району, Вінницької області.

Предмет дослідження становлять теоретичні підходи, методичні засоби та практичні інструменти аналізу й удосконалення механізму підвищення рентабельності підприємства в умовах функціонування ринкової економіки.

З метою реалізації поставленої мети в межах кваліфікаційної роботи було використано сукупність загальнонаукових і спеціалізованих **методів дослідження**. Зокрема, були залучені методи аналізу, синтезу, індукції та дедукції - для розкриття економічної сутності рентабельності; системний підхід - для виявлення взаємозв'язків між структурою витрат, ресурсним забезпеченням та фінансовими результатами підприємства; методи фінансового та статистичного аналізу - для оцінювання динаміки показників рентабельності та ефективності господарської діяльності; графічний метод - для візуалізації аналітичних даних; SWOT-аналіз - для комплексної оцінки сильних і слабких сторін підприємства; метод узагальнення - для формування висновків та пропозицій.

Інформаційною базою дослідження стали положення сучасної економічної теорії, праці українських і зарубіжних учених щодо проблем

рентабельності та ефективності функціонування підприємств, нормативно-правові акти України, а також фінансова звітність ТОВ «Ободівка-Агро».

Наукова новизна одержаних результатів полягає в уточненні підходів до оцінки рентабельності підприємства та в удосконаленні практичного механізму її підвищення, також у роботі запропоновано систему заходів, спрямованих на покращення фінансових результатів підприємства.

Практичне значення роботи полягає у впровадженні розроблених пропозицій у діяльність ТОВ «Ободівка-Агро» для підвищення ефективності його функціонування, покращення фінансових показників, зміцнення конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку.

Апробація результатів дослідження здійснювалася в процесі проходження виробничої практики на базі ТОВ «Ободівка-Агро», під час якої було зібрано первинні дані, зокрема дані фінансової звітності, здійснено спостереження та попередні аналітичні оцінки, які лягли в основу практичної частини дипломної роботи.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та значення рентабельності в діяльності підприємства

Ключовим показником ефективності функціонування суб'єкта господарювання, на сьогоднішній день, виступає рентабельність. Вона не лише характеризує фінансовий результат, отриманий у процесі виробничо-господарської діяльності, але й дає змогу оцінити здатність підприємства ефективно використовувати наявні ресурси для досягнення стратегічних цілей. Рентабельність вважається інтегральним індикатором, що поєднує оцінку прибутковості, продуктивності та доцільності вкладення ресурсів. Сам термін, «рентабельність» має багатогранний характер. Згідно з класичними підходами економічної науки, рентабельність - це співвідношення прибутку до витрат або ресурсів, залучених у процесі господарської діяльності. В економічній літературі існує багато визначень цієї категорії, які певною мірою відображають різні підходи до її розуміння.

Для дослідження економічної сутності поняття «рентабельність» було опрацьовано фахову літературу авторів, які представляють науково-педагогічні кола вищих навчальних закладів. У наукових працях дослідників, рентабельність розглядається як форма прояву економічної ефективності, що проявляється у здатності підприємства покривати виробничі та збутові витрати за рахунок виручки від реалізації продукції, а також формувати прибуток, необхідний для подальшого функціонування та розвитку господарської діяльності. Важливо зазначити, що поняття «рентабельність» є широко вживаним як у вітчизняній економічній літературі, так і в практиці господарювання, а також у західноєвропейських країнах. Термін має німецьке походження: слово *rentabel* перекладається як «прибутковий», «дохідний», а

похідне від нього *rentabilitat* -означає «рентабельність», «прибутковість», «ефективність» [1, с. 8].

Аналізуючи праці А. В. Пандаса та Т. М. Федерки, важливо відзначити, що автори використовують більш розширене тлумачення поняття і «рентабельність розглядають з двох позицій - як об'єктивну економічну категорію і як показник. Як об'єктивна економічна категорія, рентабельність характеризує прибутковість, фінансовий результат господарської діяльності» [3].

С.С. Черниш вважає, що «рентабельність - це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг. Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання» [4, с. 308].

Автори - Рудика В. І., Мамедов І. М. узагальнивши визначення поняття рентабельності сучасними науковцями, пропонують своє, а саме - «відносний економічний показник, який характеризує ефективність роботи підприємства загалом та його окремих напрямів виробництва, інтенсивність виробництва; рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів, розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку; використовується для порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання» [5, с. 357].

Схожої думки притримуються і Білик М.Д., так як «вважає, що рентабельність характеризує кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки її величина відображає співвідношення отриманого результату з наявними чи використаними ресурсами» [4, с. 306].

Спираючись на думку вищенаведених науковців [3-5], можна підсумувати, що «рентабельність» трактується, як багатокomпонентна економічна категорія, яка має як теоретичне, так і прикладне значення, поєднує у собі характеристику прибутковості підприємства, ступінь ефективності

використання наявних ресурсів та інтенсивність виробничих процесів. Вона трактується як об'єктивна економічна категорія, що відображає загальні фінансові результати діяльності підприємства, а також як кількісний показник, який дозволяє зіставляти витрати з отриманим прибутком. Крім того, рентабельність виступає індикатором доцільності інвестування коштів, дає змогу оцінити рівень віддачі ресурсів і ефективність управлінських рішень.

Виходячи з проведеного аналізу існуючих визначень поняття «рентабельність», було сформовано узагальнені підходи до його розуміння (рис. 1.1.).

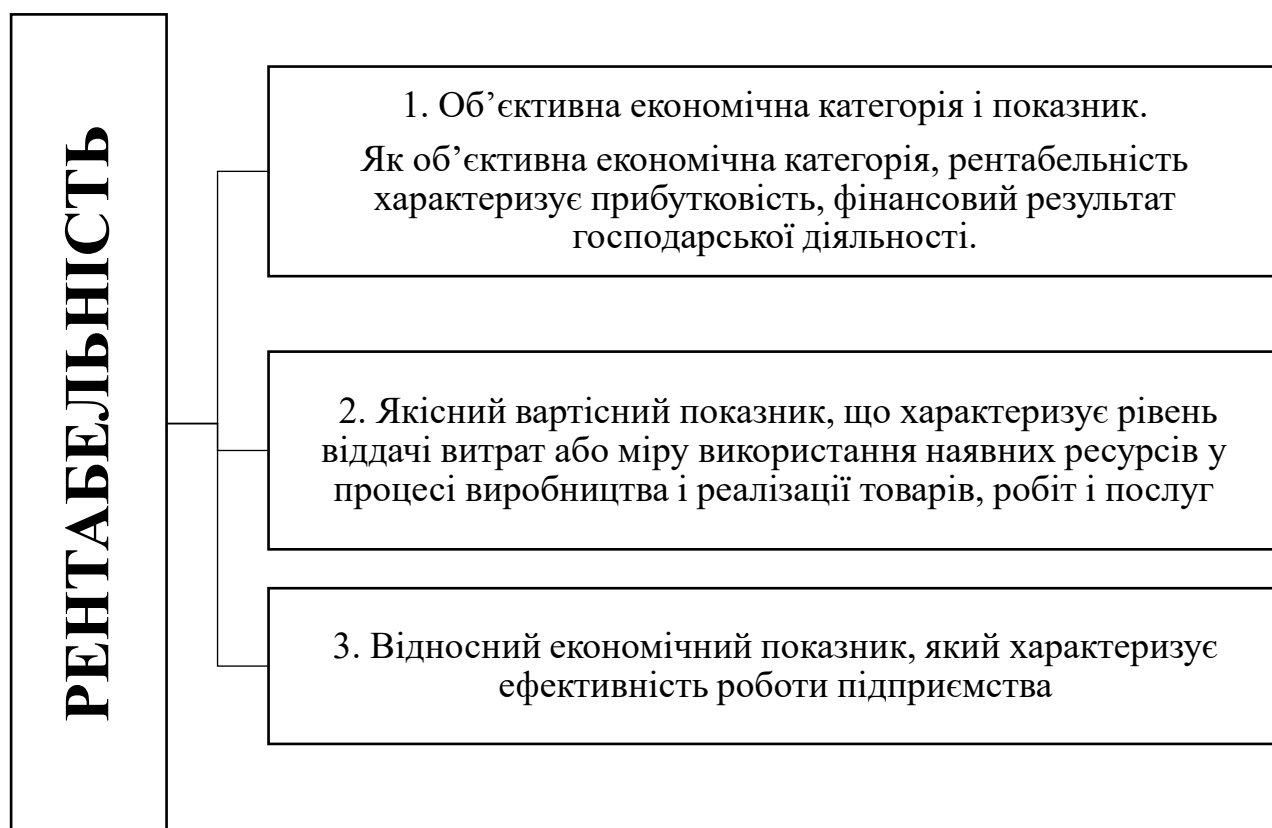


Рис. 1.1. Теоретичне трактування рентабельності

Поняття «рентабельність» може мати різне трактування залежно від того, з якої позиції його розглядати - підприємства, держави чи кінцевого споживача. Проте в усіх випадках воно зводиться до оцінки вигоди. Якщо підприємство працює успішно та приносить прибуток, це свідчить про те, що покупець, звертаючись саме до цього суб'єкта господарювання - через його магазини, склади або офіси - отримує очікувану користь від придбаної продукції чи

наданих послуг. Зі свого боку, держава, отримуючи податкові надходження від прибуткових підприємств, має змогу фінансувати соціально значущі програми та підтримувати неприбуткові галузі економіки.

У загальному вигляді рентабельність підприємства розраховується як відношення прибутку до витрат, що були здійснені для його отримання. Вона може вимірюватися на основі різних баз для порівняння - собівартості продукції, обсягу продажів, вартості активів тощо. Саме тому рентабельність розглядається як система показників, що комплексно відображають фінансові результати діяльності підприємства.

Існує система показників рентабельності підприємства, яка включає декілька основних груп:

- показники, що ґрунтуються на витратному підході, які відображають рівень окупності витрат підприємства та ефективність реалізації інвестиційних проектів;

- показники, які характеризують прибутковість реалізації, тобто показують ефективність комерційної діяльності підприємства та визначають розмір прибутку, отриманого з кожної гривні виручки від продажу;

- показники, побудовані на ресурсному підході, що застосовуються для оцінки прибутковості використаних ресурсів або власного капіталу підприємства [6, с. 25].

Отже, показники рентабельності надають змогу виявити не лише загальний рівень прибутковості, а й ефективність окремих напрямів діяльності підприємства, таких як виробництво, збут, інвестиційна або операційна діяльність. Завдяки універсальності розрахункових формул вони широко застосовуються для порівняльного аналізу як у динаміці (у часі), так і в просторі (між підприємствами, галузями, регіонами). Саме тому рентабельність є не лише підсумковим результатом діяльності, а й відправною точкою для стратегічного планування та управління економічними процесами на підприємстві.

Не менш важливим є функціональне значення рентабельності у діяльності підприємства, яке полягає передусім у тому, що воно виступає індикатором фінансового здоров'я організації, а на її основі можна здійснювати стратегічне планування, оцінювати ризики, формувати ціноутворення, визначати пріоритети інвестування, а також приймати управлінські рішення щодо оптимізації витрат і підвищення продуктивності. Рентабельність є також орієнтиром для зовнішніх користувачів інформації - інвесторів, кредиторів, акціонерів, які зацікавлені у стабільному фінансовому розвитку підприємства.

Нижче у таблиці представлено ключові функції рентабельності підприємства, кожна з яких супроводжується описом її ролі та конкретним прикладом застосування.

Таблиця 1.1

Основні функції рентабельності підприємства

Функція	Сутність функції	Призначення у діяльності підприємства	Приклад реалізації
ОЦІНОЧНА	Виступає індикатором економічної ефективності діяльності підприємства.	Дає змогу оцінити доцільність використання ресурсів та рівень прибутковості.	Розрахунок рентабельності продукції для виявлення нерентабельних напрямів.
АНАЛІТИЧНА	Сприяє виявленню впливу різних чинників на фінансові результати.	Забезпечує глибокий аналіз структури витрат і прибутків.	Розподіл прибутку за основними складовими: ціна, обсяг, собівартість тощо.
КОНТРОЛЬНА	Служить для управлінського контролю за дотриманням фінансових цілей.	Дає змогу виявляти відхилення від планових показників.	Контроль відхилення фактичної рентабельності від планової.
ПРОГНОЗНА	Оцінка перспектив прибутковості в майбутніх періодах.	Сприяє прийняттю стратегічних і тактичних рішень.	Моделювання рентабельності нового інвестиційного проекту.
МОТИВАЦІЙНА	Інструмент стимулювання персоналу.	Підвищує зацікавленість працівників у досягненні цільових	Встановлення премій за перевищення планової рентабельності.

		показників.	
ПОРІВНЯЛЬНА	Дає змогу порівнювати ефективність між підприємствами чи галузями.	Використовується для визначення конкурентоспроможності.	Аналіз рентабельності підприємства порівняно з середньогалузевими показниками.

Сформовано автором

Дана таблиця дає змогу зробити висновок, що оцінка рентабельності підприємства не може бути повною без усвідомлення функціонального навантаження, яке вона виконує в системі управління підприємницькою діяльністю. Функції рентабельності відіграють важливу роль у забезпеченні ефективного функціонування підприємства, адже саме завдяки ним рентабельність перетворюється із сухого числового показника на інструмент стратегічного управління.

Таким чином, функції рентабельності виступають важливим інструментом у реалізації як поточних, так і стратегічних управлінських завдань. Вони дають змогу не лише оцінити економічний стан підприємства, а й виявити внутрішні резерви підвищення ефективності, сформувані обґрунтовану політику розвитку, а також приймати економічно доцільні управлінські рішення.

1.2. Фактори впливу на рівень рентабельності

Показники рентабельності загальної реалізованої продукції та окремих її видів відображають ефективність використання витрат на виробництво і продаж, показуючи, який обсяг прибутку припадає на кожну гривню, вкладену підприємством для отримання доходу [2, с. 50].

Те, які саме показники прибутку та витрат використовуються в розрахунках, залежить від того, який саме вид рентабельності потрібно

визначити, тому нижче ми пропонуємо детальну характеристику кожного з видів рентабельності.

Насамперед важливо розглянути, рентабельність продукції, яка показує, скільки прибутку отримує підприємство з кожної гривні, витраченої на виготовлення продукції, а отже це дає змогу оцінити ефективність виробничих витрат, конкурентоспроможність товару та рівень прибутковості окремих видів продукції.

Рентабельність виробництва відображає співвідношення прибутку до суми витрат на основну виробничу діяльність, включаючи всі витрати, пов'язані з виготовленням продукції, але без урахування витрат на збут. Саме рентабельність виробництва дозволяє виявити слабкі місця в організації виробництва та дає підстави для прийняття управлінських рішень щодо модернізації виробництва, зменшення витрат, оптимізації використання сировини та енергії.

Рентабельність операційної діяльності визначається як співвідношення операційного прибутку до витрат або виручки від реалізації, а значення операційного прибутку полягає в результаті основної діяльності підприємства без урахування доходів/витрат від інвестицій чи фінансування, що свідчить про здатність підприємства отримувати прибуток виключно на своїй основній діяльності.

Рентабельність інвестиційної діяльності оцінює ефективність використання капіталовкладень у розвиток підприємства, нові проекти, обладнання або інновації. Дана рентабельність демонструє, наскільки вигідно підприємство використовує інвестиційні ресурси, є ключовим критерієм при виборі інвестиційних проектів, визначенні терміну окупності та рівня інвесторської привабливості.

Рентабельність підприємства зазвичай виступає узагальненим показником, що характеризує рівень результативності використання сукупних наявних ресурсів - фінансових, трудових, матеріальних та охоплює всі аспекти діяльності підприємства і дає загальну оцінку його фінансового результату.

Рентабельність активів свідчить про рівень доцільності використання всього майна підприємства, тобто скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в активи, що є ключовим при оцінці загальної результативності функціонування підприємства.

Рентабельність власного капіталу вимірює прибуток, який отримує власник від вкладених у підприємство коштів, а також служить важливим орієнтиром для інвесторів та власників на етапі розробки рішень щодо подальшого фінансування або розподілу дивідендів.

Таким чином, показники рентабельності можна розглядати як співвідношення отриманого прибутку до використаних ресурсів або активів, за рахунок яких цей прибуток було досягнуто. Обґрунтованість та інформативність конкретного показника залежить від логічного зв'язку між його складовими - прибутком (у чисельнику) та витратами чи активами (у знаменнику). Вивчення наукових джерел дало змогу виділити кілька ключових критеріїв, за якими класифікуються ці показники: за змістом; за способом розрахунку; за характером [7, с.16].



Рис. 1.2. Види показників рентабельності [7, с.16]

Проаналізувавши класифікацію показників рентабельності, можна зробити висновок, що поділ за змістом, способом отримання та характером дозволяє багатосторонньо оцінити ефективність функціонування підприємства. Такий підхід дає змогу не лише визначити прибутковість продукції, а й оцінити доцільність використання активів і ресурсів, а також здійснити порівняльний аналіз на основі фактичних, планових або прогнозованих даних.

Під час рентабельного функціонування підприємств у ринкових умовах, особливе значення має виявлення внутрішніх резервів, що дозволяють збільшити обсяг виробництва, знизити собівартість продукції та забезпечити зростання прибутку. Незважаючи на прямий вплив обсягу реалізованої продукції на величину прибутку, взаємозв'язок між прибутком та собівартістю носить зворотний характер: зменшення собівартості продукції, що визначається рівнем витрат на її виробництво та реалізацію, сприяє збільшенню прибутку, тоді як її зростання призводить до зниження доходу. Витрати на виробництво та збут продукції, які формують собівартість - ключові показники ефективності комерційної діяльності підприємств, склад яких регламентується законодавчо [8, с. 365].

Нами вбачається, що собівартість продукції залежить від багатьох чинників, таких як ціни на сировину, рівень заробітної плати, вартість енергоносіїв тощо, тому при її аналізі важливо встановити причини змін витрат з метою своєчасного впровадження заходів щодо їх оптимізації, що зрештою сприятиме підвищенню прибутковості підприємства.

Якщо розглядати підприємство як частину економічної системи, то варто наголосити, що ключовий вплив на його діяльність здійснюють інші суб'єкти цієї системи, з якими воно перебуває у постійній взаємодії [11, с. 20].



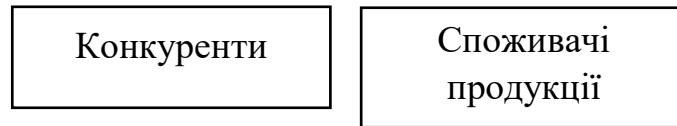


Рис. 1.3. Суб'єкти, що взаємодіють з підприємством [11, с. 20]

До суб'єктів, які справляють вплив на діяльність підприємства, належать різноманітні установи та організації. Насамперед це виробники й постачальники продукції, цільова аудиторія, а також наявні споживачі, окрім них, істотну роль відіграють державні інституції, громадські об'єднання та інші зацікавлені сторони.

Оскільки будь-який господарюючий суб'єкт одночасно виступає і як активний учасник, і як об'єкт економічних відносин, передусім слід виділити фактори зовнішнього середовища (незаплановані) та фактори внутрішнього середовища (плановані) [9].

До перших належать державне регулювання цін, кліматичні умови, логістичні обмеження та інші фактори, які підприємство не може контролювати, але має враховувати в процесі планування та реалізації продукції, до внутрішніх - управлінські рішення, організація виробництва, маркетинг тощо. Нижче в таблиці 1.2 наведено розширений перелік зовнішніх та внутрішніх факторів в сучасних умовах господарювання, що впливають на рівень рентабельності підприємства.

Таблиця 1.2

Фактори впливу на рівень рентабельності підприємства

ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ		ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ
1.	Рівень організації виробництва та управління	Державне регулювання цін
2.	Раціональність використання ресурсів	Митна політика та зовнішньо-економічні бар'єри
3.	Ефективність маркетингової стратегії	Світові ціни на сировину та енергоносії
4.	Якість продукції та рівень собівартості	Зміна валютного курсу, інфляція

5.	Інноваційна активність	Природні умови та форс-мажори
6.	Структура та мотивація персоналу	Політична та економічна стабільність
7.	Ціноутворення	Рівень конкуренції у галузі

Сформовано автором

Фактори зовнішнього середовища суттєво зумовлюють прибутковість підприємства, тому їх доцільно розглядати як потенційні можливості або загрози. Такі фактори, як інфляційні процеси, відсутність індексації доходів населення, податковий тиск, коливання валютного курсу, політична нестабільність та зменшення обсягу іноземних інвестицій, мали негативні наслідки для функціонування підприємств упродовж останніх років. Це зумовлює необхідність їх поглибленого аналізу з метою формування обґрунтованих рекомендацій щодо зменшення їх негативного впливу [10].

Зовнішні фактори, хоча й не піддаються безпосередньому впливу з боку підприємства, все ж можуть бути враховані через розробку відповідних адаптаційних заходів, що дозволяють ефективно реагувати на зміну умов. Проте внутрішні фактори можуть цілеспрямовано змінюватися за допомогою управлінських рішень. Саме тому важливо чітко усвідомлювати доступні інструменти впливу та шляхи, за допомогою яких можна досягти підвищення рентабельності господарської діяльності.

Важливо відзначити ключові шляхи підвищення рентабельності підприємства, а саме:

- зменшення собівартості продукції;
- підвищення продуктивності праці працівників;
- скорочення непродуктивних витрат;
- оптимізація чисельності адміністративно-управлінського персоналу;
- впровадження сучасних методів управління витратами, зокрема управлінського обліку;
- зниження втрат від браку;

- удосконалення асортименту продукції: відмова від малорентабельних позицій і зосередження на прибуткових;
- підвищення ефективності маркетингової діяльності, зокрема аналіз рентабельності різних груп продукції з метою концентрації ресурсів на найприбутковіших напрямках.

1.3. Методи оцінки та аналізу рентабельності підприємства

Оскільки рентабельність є багатограним показником, для її об'єктивної оцінки необхідно застосовувати різні методи аналізу на основі достовірної фінансової звітності, бухгалтерських даних і результатів аудиту, які відображають ключові аспекти діяльності підприємства, зокрема прибутки, витрати, кредити та заборгованості.

Концепція аналізу фінансової звітності бере свій початок у США наприкінці XIX — на початку XX століття. На початковому етапі вона застосовувалась банками для проведення кредитного аналізу підприємств, з метою забезпечення надійності кредитування та стабільного розвитку кредитного сектора, що дозволяло своєчасно оцінити фінансовий стан підприємства.

У запропонованій Новіченко Л. С. [13, с. 257] організаційно-інформаційній моделі економічного аналізу рентабельності серед методичних прийомів аналізу вказана багатofакторна модель «DuPont». Цей метод є одним із найефективніших засобів факторного аналізу, оскільки надає змогу детально оцінювати фінансові результати підприємства шляхом розподілу обраного показника рентабельності на окремі складові елементи [14, с. 447-448].

Метод DuPont був розроблений і вперше впроваджений фінансовим менеджером компанії DuPont у 1919 році. Цей підхід дозволяє аналізувати та

оцінювати фінансовий стан підприємства шляхом поєднання ключових фінансових показників та виявлення взаємозв'язків між ними. На думку Патріка Е. Хопкінса, аналіз фінансової звітності має базуватись не лише на внутрішніх даних самих звітів, але й враховувати зовнішні чинники, які можуть суттєво вплинути на перспективи розвитку підприємства [12, с. 117].

Метод DuPont - це аналітичний інструмент, що дозволяє детально розкласти рентабельність власного капіталу (ROE) на її складові. Замість того, щоб розглядати ROE як єдиний показник, цей метод розбиває його на три ключові коефіцієнти: рентабельність продажів, оборотність активів та фінансовий леверидж. Це дає змогу не просто констатувати рівень прибутковості для власників, а й зрозуміти, які саме аспекти діяльності компанії (операційна ефективність, управління активами чи фінансова структура) найбільше впливають на кінцевий результат.

Зміст методу полягає та визначається в тому, що ROE дорівнює добутку цих трьох показників.

$$\text{ROE} = \text{Рентабельність продажів} \times \text{Оборотність активів} \times \text{Коефіцієнт фінансового левериджу} \quad (1.1)$$

Рентабельність продажів показує, скільки чистого прибутку компанія отримує з кожної гривні виручки, відображаючи ефективність контролю над витратами, оборотність активів демонструє, наскільки продуктивно компанія використовує свої активи для генерування продажів, а фінансовий леверидж вказує на те, якою мірою компанія використовує запозичені кошти для фінансування своєї діяльності та збільшення доходності на власний капітал.

Окрім методу DuPont, який забезпечує глибокий факторний аналіз шляхом декомпозиції показника рентабельності, у практиці економічного аналізу застосовують низку інших методичних підходів: горизонтальний, вертикальний, трендовий та коефіцієнтний аналіз. Їх поєднання дозволяє здійснювати більш комплексну оцінку фінансового стану підприємства.

- горизонтальний аналіз передбачає порівняння одного й того самого показника у різні звітні періоди. Наприклад, порівнюючи чистий прибуток підприємства за 2023 та 2024 роки, можна визначити темпи підвищення або падіння, виявити негативні тенденції та сформулювати відповідні управлінські рішення.

- вертикальний аналіз надає можливість оцінити структуру фінансової звітності у відсотковому вираженні, а саме якщо при аналізі звіту про фінансові результати можна визначити, який відсоток у загальній сумі доходів становить собівартість реалізованої продукції. Якщо цей показник надто високий (скажімо, 85%), це може свідчити про низьку маржинальність бізнесу, потребу в оптимізації витрат чи пошуку нових постачальників.

- трендовий аналіз дає змогу простежити довгострокові зміни показників рентабельності тобто, якщо протягом останніх п'яти років рентабельність власного капіталу підприємства знижується з 18% до 9%, це вказує на поступове погіршення ефективності управління капіталом, а тому дана тенденція вимагає аналізу глибших причин — можливо, змінились умови кредитування, структура активів або політика дивідендів.

- коефіцієнтний аналіз передбачає використання конкретних фінансових коефіцієнтів, що відображають ефективність різних аспектів діяльності. Наприклад:

$$1. \text{Рентабельність активів (ROA)} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічна сума активів}) * 100\% \quad (1.2)$$

Дана формула відображає ефективність використання підприємством власних активів для формування прибутку. Чим вищий цей показник - тим результативніше компанія працює, він демонструє, скільки копійок чистого прибутку припадає на кожен вкладену гривню активів. Дані про прибуток беруться із звіту про фінансові результати, тоді як вартість активів визначається за інформацією з бухгалтерського балансу [15].

$$2. \text{Рентабельність продажів (ROS)} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка від реалізації}) * 100\% \text{ (1.3)}$$

Рентабельність продажів - це фінансовий показник, який показує, скільки прибутку компанія отримує з кожної гривні, заробленої від продажів, він відображає ефективність бізнесу з огляду на процес перетворення виручки на прибуток, враховуючи витрати. Вищий ROS свідчить про кращу прибутковість та ефективність управління витратами, а отже якщо підприємство має ROS у 20%, це означає, що з кожної 1 гривні виручки воно отримує 20 копійок прибутку.

Важливо сказати, що дослідження цього показника дає змогу:

- оцінити рівень прибутковості діяльності підприємства;
- порівняти ефективність роботи компанії за різні звітні періоди;
- виявити резерви для підвищення прибутковості та сформувані відповідні заходи;
- проаналізувати рівень попиту на продукцію;
- здійснити аналіз ефективності обраної маркетингової або ринкової стратегії;
- порівняти кілька підприємств-конкурентів і обрати найвигідніший об'єкт для інвестування.

Водночас слід зауважити, що рентабельність продажів не є універсальним показником. Для повної та об'єктивної оцінки ефективності підприємства її доцільно аналізувати в сукупності з іншими фінансовими індикаторами.

$$3. \text{Рентабельність власного капіталу (ROE)} = (\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)} / \text{Середньорічна сума власного капіталу}) * 100\% \text{ (1.4)}$$

Даний фінансовий показник, в першу чергу характеризує ефективність використання власних коштів підприємства, також він відображає, скільки

чистого прибутку припадає на кожну гривню вкладеного власного капіталу. Цей індикатор має особливу цінність для власників підприємства (акціонерів або учасників), оскільки свідчить про зміну їхнього добробуту в аналізованому періоді. Показник ROE також використовується в оцінюванні вартості акцій компанії, адже дає змогу зрозуміти, на які дивіденди можуть очікувати акціонери або наскільки зросте ринкова ціна їхніх акцій. ROE є ключовим показником для інвесторів - наприклад, якщо ROE становить 25%, то на кожну гривню вкладеного власного капіталу підприємство заробляє 25 копійок прибутку.

Важливо наголосити на тому, що у динаміці порівняльний аналіз рентабельності власного капіталу дає змогу простежити зміни рівня прибутковості підприємства. Вищі значення цього показника свідчать про ефективніше використання власних ресурсів для отримання прибутку, а стабільне зростання ROE зазвичай є ознакою позитивної тенденції у розвитку компанії. Водночас варто мати на увазі, що зменшення обсягу власного капіталу (зокрема, через зворотний викуп акцій) може призвести до штучного підвищення цього показника. Подібна ситуація можлива і при значному залученні позикових коштів: із зменшенням частки власного капіталу у структурі фінансування зростає його рентабельність, однак це супроводжується підвищенням фінансових ризиків [16].

Повертаючись до методу DuPont, важливо значну увагу приділити перевагам та недолікам даного методу. Серед переваг моделі DuPont - можливість виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, тобто якщо якийсь фінансовий коефіцієнт демонструє незадовільний результат, його можна детально розкласти на складові, що дозволяє точніше визначити джерело проблем. Разом з тим, потрібно враховувати й обмеження даного підходу, де основним недоліком є залежність результатів аналізу від достовірності фінансової звітності, яка в деяких випадках може бути викривленою [17].

Усі вищезазначені методи та інші мають практичну цінність лише за умови достовірного обліку та звітності, тому аналітики додатково залучають дані з бухгалтерських систем, результати внутрішнього та зовнішнього аудиту, а також проводять порівняльний аналіз із середньогалузевими значеннями, якщо така інформація доступна. Не менш важливим є те, що сучасний аналіз фінансової звітності повинен бути багаторівневим і комплексним, для досягнення об'єктивності його необхідно доповнювати інформацією з бухгалтерського обліку, аналітичними висновками аудиторів, а також розглядом впливу зовнішніх загроз і можливостей.

Загалом, застосування фінансово-економічних методів аналізу рентабельності, зокрема моделі DuPont, надає підприємству не лише інструменти для вимірювання ефективності, але й практичні орієнтири щодо шляхів її покращення. Виокремлення джерел зростання рентабельності дозволяє трансформувати аналітичні висновки у конкретні управлінські рішення, спрямовані на підвищення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості підприємства.



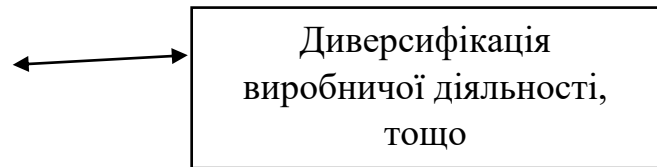


Рис. 1.4. Джерела підвищення рентабельності [5, с. 359]

Кількість джерел підвищення рентабельності є необмеженою, так як вони залежать від специфіки діяльності підприємства, галузевих особливостей, внутрішнього потенціалу та здатності адаптуватися до змін ринкового середовища, а отже на рис. 1.4 наведені, одні з найважливіших та найактуальніших.

РОЗДІЛ 2.

ДІАГНОСТИКА ПОТОЧНОГО СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «Ободівка-Агро»

2.1. Особливості господарської діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» та аналіз ефективності використання ресурсів підприємства

У нинішніх умовах господарювання ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства є одним із ключових чинників забезпечення його стабільного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та досягнення високих фінансових результатів.

Комплексна оцінка господарської діяльності дає змогу виявити сильні й слабкі сторони функціонування суб'єкта, вчасно відреагувати на економічні виклики та сформулювати стратегічні напрями вдосконалення управління ресурсами.

Для цілей цієї роботи об'єктом дослідження нами було обрано, товариство з обмеженою відповідальністю «Ободівка-Агро», що здійснює діяльність у сільськогосподарській галузі.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Ободівка-Агро» було створене 23 квітня 2007 року як сільськогосподарське підприємство, основною метою діяльності якого є виробництво, переробка та реалізація продукції рослинництва. Підприємство зареєстроване в селі Нова Ободівка Гайсинського району Вінницької області за адресою: вул. Героїв України, 263, географічне розташування господарства є сприятливим для розвитку аграрного виробництва, адже територія має родючі ґрунти та розвинену сільськогосподарську інфраструктуру. Відстань до районного центру - м. Гайсин - становить близько 60 км, до обласного центру м. Вінниця - приблизно 120 км, що забезпечує логістичну доступність і ринки збуту продукції.

Одним із засновників та директором підприємства є Рудченко Сергій Андрійович, а статутним капіталом ТОВ «Ободівка-Агро» є 42 000 грн. За своєю організаційно-правовою формою підприємство функціонує як товариство з обмеженою відповідальністю, має статус юридичної особи, володіє самостійним балансом, відкритими рахунками в банківських установах, матеріально-технічною базою у вигляді власних основних і оборотних засобів, а також печаткою та статутом, що визначає напрямки його діяльності згідно з вимогами чинного законодавства України: Земельного кодексу України, Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та ін.

Основним видом діяльності підприємства згідно з КВЕД є 01.11 - вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, що становить основу виробничої структури підприємства. Серед інших видів діяльності, зафіксованих у реєстраційних документах, зазначено:

01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів

01.19 Вирощування інших однорічних і дворічних культур

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві

01.63 Післяурожайна діяльність

10.81 Виробництво цукру

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин [18]

Площа сільськогосподарських угідь, які перебувають у користуванні ТОВ «Ободівка-Агро», становить близько 1500 гектарів, згідно з цим, земельний банк підприємства формують як власні, так і орендовані землі, що використовуються переважно під вирощування зернових і технічних культур (пшениця, ячмінь, соняшник, кукурудза тощо). Обсяги виробництва продукції забезпечуються високим рівнем механізації та сучасною матеріально-технічною базою.

На підприємстві працює 60 працівників, трудові відносини з якими регулюються відповідно до Кодексу законів про працю України. Згідно статистики, у 2023 році, кількість працівників становила 55, а у 2024 році - 64. Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною, де ключові управлінські функції зосереджені в руках директора підприємства.

У ході проходження практики у ТОВ «Ободівка-Агро», було з'ясовано, що підприємство веде свою господарську діяльність відповідно до чинного податкового законодавства, також підприємство зобов'язане вести бухгалтерський облік відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також подавати статистичну та фінансову звітність до відповідних державних органів, як це передбачено в ч.1 ст. 2 цього ж закону [19].

Дослідженням встановлено, що фінансово-господарська діяльність товариства спрямована на отримання прибутку від основного виду діяльності - виробництва сільськогосподарської продукції, а також на забезпечення раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Облік господарських операцій на підприємстві здійснюється відповідно до наказу про облікову політику, у якому регламентується вибір форм обліку, методів оцінки запасів, нарахування амортизації тощо.

У зв'язку з вищевикладеним, ТОВ «Ободівка-Агро» є ефективним сільськогосподарським товаровиробником, діяльність якого ґрунтується на

сучасних підходах до ведення аграрного бізнесу та раціональному використанні природно-ресурсного потенціалу, окрім того, детальне дослідження фінансової звітності ТОВ «Ободівка-Агро», дозволить сформулювати цілісне уявлення про стан і динаміку його ресурсного потенціалу, прибутку, визначити проблемні аспекти та виявити резерви для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

З метою глибшого розуміння специфіки роботи підприємства проведемо оцінку його фінансово-економічних результатів. Узагальнені дані основних показників діяльності товариства за 2022–2024 рр. наведено в таблиці 2.1.

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022–2024 рр. свідчить про загалом позитивну тенденцію у розвитку підприємства, хоча окремі показники демонструють нестабільність.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс із 11 100,3 тис. грн у 2022 р. до 31 406,2 тис. грн у 2024 р., що становить приріст на 20 305,9 тис. грн за два роки та на 3 256,5 тис. грн порівняно з 2023 р. , дана позитивна динаміка підтверджує розширення обсягів реалізації, що, ймовірно, стало можливим завдяки підвищенню продуктивності та більш ефективному використанню виробничих ресурсів.

Таблиця 2.1

Основні фінансово-економічні показники діяльності підприємства за період з 2022 по 2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення (+/-) 2024 р. до:	
	2022	2023	2024	2022	2023
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	11 100,3	28 149,7	31 406,2	20 305,9	3 256,5
Собівартість, тис. грн.	10 866,9	25 559,4	28 251,4	17 384,5	2 692
Валовий прибуток, тис. грн.	233,4	2 590,3	3 154,8	2 921,4	564,5
Чистий прибуток, тис. грн.	1 126,1	201,8	273,2	-888,9	71,4
Середньо облікова чисельність працюючих, осіб	64	55	64	0	9
Площа с.г. угідь, га	1420	1 260	1300	-120	40

Аналіз фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022–2024 рр. свідчить про загалом позитивну тенденцію у розвитку підприємства, хоча окремі показники демонструють нестабільність.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс із 11 100,3 тис. грн у 2022 р. до 31 406,2 тис. грн у 2024 р., що становить приріст на 20 305,9 тис. грн за два роки та на 3 256,5 тис. грн порівняно з 2023 р. , дана позитивна динаміка підтверджує розширення обсягів реалізації, що, ймовірно, стало можливим завдяки підвищенню продуктивності та більш ефективному використанню виробничих ресурсів.

Водночас із доходами зростала й собівартість продукції: у 2024 р. вона досягла 28 251,4 тис. грн, перевищивши рівень 2022 р. на 17 384,5 тис. грн, а 2023 р. - на 2 692 тис. грн., що є цілком закономірним у зв'язку зі збільшенням обсягів виробництва, проте такий тренд водночас обмежує темпи зростання прибутковості. Валовий прибуток у 2024 р. склав 3 154,8 тис. грн, що у понад 13 разів більше, ніж у 2022 р., і на 564,5 тис. грн перевищує показник попереднього року, а отже дана тенденція свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності та поступове покращення результатів роботи.

Натомість динаміка чистого прибутку характеризується нестабільністю. Якщо у 2022 р. він складав 1 126,1 тис. грн, то у 2023 р. знизився до 201,8 тис. грн, що могло бути зумовлено зростанням витрат, несприятливими ринковими умовами чи воєнними факторами. У 2024 р. ситуація дещо покращилася - чистий прибуток зріс до 273,2 тис. грн, проте цей рівень усе ще значно нижчий за базовий рік, що вказує на необхідність пошуку шляхів оптимізації витрат та підвищення фінансової стійкості.

Кадрова політика підприємства зазнала деяких змін, так як середньооблікова чисельність працівників у 2023 р. скоротилася до 55 осіб, проте у 2024 р. знову відновилася до 64, що відповідає рівню 2022 р. Нами зроблено висновок, що це можливо при гнучкому реагуванні керівництва на потреби. Натомість площа сільськогосподарських угідь зменшилася з 1 420 га у

2022 р. до 1 300 га у 2024 р., що, ймовірно, обмежує потенціал для подальшого нарощування виробництва.

Отже, підсумовуючи результати аналізу, можна стверджувати, що діяльність ТОВ «Ободівка-Агро» у 2022–2024 рр. характеризувалася значним зростанням доходів та валового прибутку, водночас чистий прибуток залишався нестабільним і нижчим від рівня базового року.

Фінансове становище є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства, адже визначає його конкурентоспроможність і потенціал на ринку, виступаючи гарантом реалізації фінансових інтересів як самої компанії, так і її партнерів, а чим вища стійкість підприємства, тим воно незалежніше від непередбачуваних змін ринкової ситуації [20, с.11].

Для проведення більш детального аналізу ефективності діяльності компанії, ми розглянемо оцінку аналітичного стану ТОВ «Ободівка-Агро».

Таблиця 2.2

Агрегований порівняльний аналітичний баланс ТОВ «Ободівка-Агро»

№ з/п	Стаття балансу	2022		2023		2024		Зміни			
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2024 до 2023		2024 до 2022	
								+/-		+/-	
Актив											
1	Майно разом	3 752,2	100	7 663,3	100	12 646,4	100	4983,1	1,7	8894,2	3,4
1.1	Необоротні активи	373,7	10	308,9	4	325,0	2,6	16,1	1,1	-48,7	0,9
1.2	Оборотні активи	3 378,5	90	7 354,4	96	12 321,4	97,4	4967	1,7	3 378,5	3,6
1.2.1	Запаси	823,3	24,4	3 763,5	51,2	8 406,5	68,2	4 643	2,2	7 583,2	10,2
1.2.2	Дебіторська заборгованість	2 302,3	68,1	3 367,1	45,8	3 417,8	27,7	3 367,1	1,0	1 115,5	1,5
1.2.3	Кошти	241,9	7,2	95,0	1,3	400,3	3,2	305,3	4,2	158,4	1,7
1.2.4	Інші оборотні активи	11,0	0,3	128,8	1,8	96,8	0,8	-32	0,8	85,8	8,8
Пасив											
2	Джерела майна разом	3 752,2	100	7 663,3	100	12 646,4	100	4983,1	1,7	8894,2	3,4
2.1	Власний капітал	-888,1	-23,7	-686,3	-9,0	-413,1	-3,3	273,2	0,6	475	0,5
2.1.1	Статутний	1,0	-0,1	1,0	-0,1	1,0	-0,1	0	1	0	1

2.1.2	Додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.3	Нерозподілений прибуток	-889,1	100,1	-687,3	100,1	-414,1	100,1	273,2	0,6	475	0,5
2.2	Довгострокові зобов'язання	452,6	12	239,4	3,1	119,7	0,9	-119,7	0,5	-332,9	0,3
2.3	Поточні зобов'язання	4 187,7	111,6	8 110,2	105,8	12 939,8	102,3	4 829,6	1,6	8 752,1	3,1
2.3.1	Кредити	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3.2	Поточна короткострокова заборгованість	1281,6	30,6	1 467,5	18,1	1 830,3	14,1	362,8	1,2	548,7	1,4
2.3.3	Інші поточні зобов'язання	2 906,1	69,4	6 642,7	81,9	11 169,5	86,3	4 526,8	1,7	8 263,4	3,8

Аналітичний стан ТОВ «Ободівка-Агро» за період 2022–2024 років свідчить про те, що вартість майна підприємства демонструє суттєве зростання, збільшившись з 3 752,2 тис. грн. до 12 646,4 тис. грн., що свідчить про розширення діяльності та нарощування економічного потенціалу.

Частка оборотних активів зросла з 90% у 2022 році до 97,4% у 2024 році, зростання значною мірою зумовлено збільшенням запасів, обсяг яких зріс з 823,3 тис. грн. до 8 406,5 тис. грн., що може свідчити про розширення виробництва. Дебіторська заборгованість також збільшилася, досягнувши 3 417,8 тис. грн. у 2024 році, проте частка необоротних активів у загальній структурі майна знизилася з 10% до 2,6%. Наявність від'ємних необоротних активів, якщо такі були б, вказували б на переоцінку вартості основних засобів або збитки від їх реалізації, що є тривожним сигналом для інвесторів. У даній таблиці, необоротні активи є позитивними, але їхня частка зменшується, що свідчить про недостатнє оновлення основних фондів.

У структурі пасивів переважають поточні зобов'язання, які, хоч і зменшились відносно загальної суми з 111,6% до 102,3%, у абсолютному вираженні значно зросли — з 4 187,7 тис. грн. до 12 939,8 тис. грн.. З найбільшою ймовірністю, це може свідчити про високу залежність підприємства від короткострокових джерел фінансування.

Ключовим і найбільш важливим аспектом є стан власного капіталу, протягом усього періоду він залишався від'ємним, що прямо вказує на накопичені збитки. Однак, спостерігається стійка тенденція до його відновлення: значення власного капіталу покращилося з -888,1 тис. грн. до -413,1 тис. грн., таке зменшення збитків на 475 тис. грн. є позитивним сигналом, який свідчить про поступове оздоровлення фінансових результатів компанії. ТОВ «Ободівка-Агро» активно розвивається, нарощуючи обсяги майна та підвищуючи рентабельність, але підприємство стикається з викликами, пов'язаними з високою залежністю від короткострокових зобов'язань та від'ємним власним капіталом.

Порівняльний аналітичний баланс містить необхідні дані для розрахунку показників ліквідності (платоспроможності), фінансової стійкості, а також для визначення коефіцієнтів оборотності та рентабельності за звітний період. Правильно складений аналітичний баланс дає змогу користувачам швидко провести експрес-аналіз фінансового стану підприємства та слугує корисним інструментом для професійних аналітиків, забезпечуючи ефективну обробку значних обсягів звітної інформації [21, с. 59].

2.2. Оцінка рівня та динаміки рентабельності – забезпечення сталого розвитку підприємства

Рентабельність є одним із основних індикаторів ефективності функціонування підприємства, що було підтверджено у попередніх дослідженнях. З метою оцінки рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро» проведено розрахунок ряду показників, методичні засади визначення яких були детально розглянуті у першому розділі та згруповані в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Показники рентабельності підприємства

Показник	Формула
----------	---------

Рентабельність активів (майна)	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна сума активів}} \times 100\%$
Рентабельність сукупного капіталу	$\frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Сукупний капітал}} \times 100\%$
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\%$
Валова рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} \times 100\%$
Операційна рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100\%$
Чиста рентабельність реалізованої продукції	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} \times 100\%$

Сформовано автором на основі [23]

У цілому, питання визначення рентабельності не має однозначного трактування, тому встановити універсальні нормативні значення цього показника неможливо. Досить поширеним у практиці є таке орієнтовне ранжування рівня рентабельності:

- менше 5 % – низький рівень рентабельності;
- 5 – 20 % – середній рівень рентабельності;
- 20 – 30 % – високий рівень рентабельності;
- понад 30 % – надвисока рентабельність.

Водночас слід враховувати, що наведена градація є відносною та залежить від низки чинників, зокрема від економічної ситуації в країні, специфіки галузі, у якій працює підприємство, тощо. Наприклад, для рентабельності активів показник на рівні 5 % може вважатися прийнятним, але його оптимальне значення визначається з урахуванням галузевої специфіки [11, с. 63-64].

Враховуючи вищевикладене, під час дослідження ключових показників рентабельності на підприємстві «Ободівка-Агро» було отримано результати, наведені у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Розгорнутий аналіз рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро»

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-	
				2024 до 2022	2024 до 2023
Рентабельність активів (майна)	30%	2,6%	2,2%	-27,8%	-0,4%

Рентабельність сукупного капіталу	29,3%	3,2%	2,6%	-29,3%	-0,6%
Рентабельність власного капіталу	126,8%	29,4%	66,1%	-60,7%	36,7%
Валова рентабельність реалізованої продукції	2,1%	9,2%	10%	7,9%	0,8%
Операційна рентабельність реалізованої продукції	9,9%	0,9%	1,06%	-8,84%	0,16%
Чиста рентабельність реалізованої продукції	10,1%	0,7%	0,9%	-9,2%	0,2%

Сформовано автором на основі табл. 2.3

Протягом 2022-2024 років ТОВ «Ободівка-Агро» демонструє змішані тенденції, які свідчать про нестабільну фінансову динаміку підприємства. У 2022 році рентабельність активів та сукупного капіталу була високою, становлячи 30% і 29,3% відповідно, проте, у 2023 році спостерігалось різке падіння обох показників до 2,6% і 3,2%. У 2024 році вони продовжили знижуватися, досягнувши 2,2% і 2,6%, що вказує про значне зниження ефективності використання майна та капіталу підприємства.

Рентабельність власного капіталу демонструє нестабільність: якщо у 2022 році він становив 126,8%, то у 2023 році різко впав до 29,4%, у 2024 році відбулося зростання до 66,1%, така цікава тенденція може свідчити про часткове відновлення ефективності використання власного капіталу. Валова рентабельність реалізованої продукції показує стабільне зростання протягом усього періоду: з 2,1% у 2022 році до 10% у 2024 році, таке зростання вказує на успішний контроль над собівартістю або зростання цін на продукцію. Водночас операційна та чиста рентабельність продемонстрували значне зниження, в результаті - зростання адміністративних, збутових або інших операційних витрат, а також, можливо, збільшення податкових платежів чи інших відрахувань, які суттєво зменшили кінцевий прибуток.

Загалом, підприємство має сильні показники валової рентабельності, що є позитивним сигналом, однак, різке падіння рентабельності активів і капіталу, а також значне зниження операційної та чистої рентабельності підтверджують серйозні проблеми з контролем над операційними витратами.

Також, важливо розрахувати рентабельність реалізації продукції за допомогою трьох вищезазначених у таблиці 2.4 показників: валова рентабельність реалізованої продукції, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції.

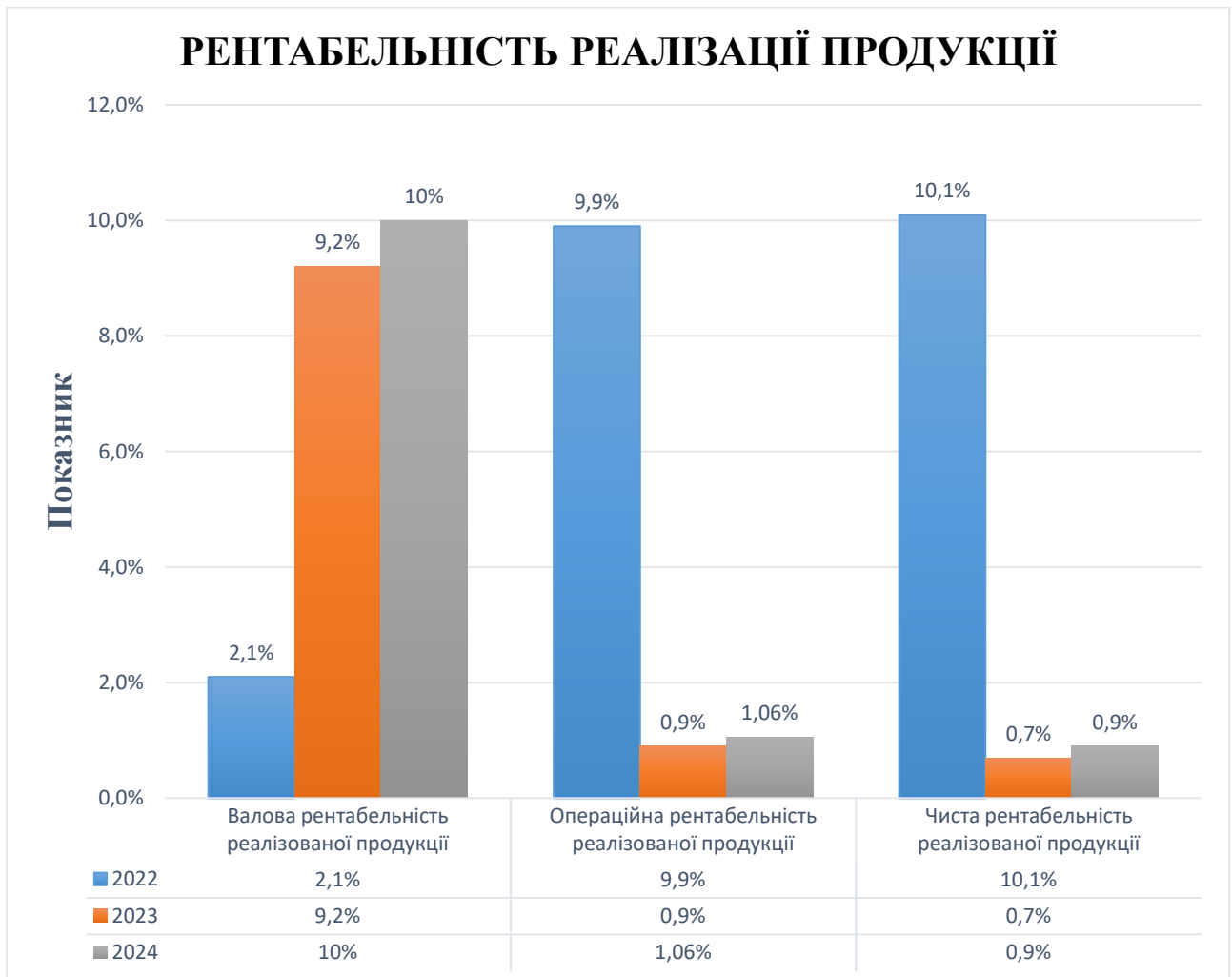


Рис. 2.1. Аналіз показників рентабельності реалізації продукції

Сформовано автором на основі таблиці 2.4

Аналіз динаміки рентабельності реалізованої продукції свідчить, що 2022 рік був найуспішнішим для підприємства, оскільки операційна та чиста рентабельність перебували на найвищому рівні і відображало ефективне використання ресурсів та сприятливу ринкову кон'юнктуру. Валова

рентабельність реалізованої продукції у 2022 році, навпаки, була найнижчою, але помітно зросла у 2023 році до 9,2% та у 2024 році до 10%, що вказує на успішний контроль над собівартістю продукції. Проте 2023 рік став переломним для операційної та чистої рентабельності, оскільки відбулося помітне погіршення результатів, що, ймовірно, пов'язано зі зростанням виробничих витрат, нестабільністю цін на ринку, воєнним станом та іншими негативними факторами. Що стосується 2024 року, тут намітилася тенденція до стабілізації операційної та чистої рентабельності, однак показники так і не повернулися до рівня 2022 року, що вказує на наявність певних внутрішніх і зовнішніх обмежень, які стримують зростання прибутковості.

Щоб підвищити рентабельність у майбутньому, нами доцільно запропонувати такі напрями вдосконалення:

- Оптимізація виробничих витрат шляхом впровадження енергоощадних технологій, зменшення витрат сировини та підвищення ефективності використання ресурсів;
- Диверсифікація продукції та впровадження нових видів товарів із вищою доданою вартістю, що дозволить розширити ринки збуту;
- Активна маркетингова політика для зміцнення позицій на ринку та підвищення лояльності клієнтів, у тому числі за рахунок розширення каналів збуту;
- Покращення фінансового менеджменту з метою оптимізації структури капіталу, зниження кредитного навантаження та контролю за ліквідністю;
- Модернізація виробничих потужностей та автоматизація процесів для зменшення залежності від людського фактора і підвищення продуктивності праці.

Під час детального аналізу фінансових або виробничих результатів підприємства варто враховувати, що такі загальновідомі показники, як обсяг виробництва, обсяг реалізації, собівартість проданої продукції чи чистий фінансовий результат, самі по собі не дають повної та об'єктивної оцінки ефективності господарської діяльності. Це пояснюється тим, що зазначені

показники відображають лише абсолютні величини, а їхнє правильне тлумачення можливе лише у комплексі з іншими індикаторами, які відображають рівень залучених у підприємство ресурсів.

У зв'язку з цим розглянемо показник рентабельності власного капіталу ТОВ «Ободівка-Агро» із застосуванням інтегрованого підходу до фінансового аналізу. Для оцінки результативності діяльності обрано інтегральний показник рентабельності власного капіталу (ROE). Методологічною основою дослідження виступає факторний аналіз за моделлю, розробленою фахівцями компанії «DuPont». Дана методика дає змогу виявити взаємозв'язок між рівнем рентабельності власного капіталу та ключовими фінансовими показниками підприємства.

Для проведення оцінки було відтворено факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу, де результируючим індикатором виступає ROE, а чинниками, вплив яких досліджується, є показники, що характеризують ефективність операційної та фінансової діяльності підприємства. Модель DuPont передбачає розкладання рентабельності власного капіталу на систему взаємопов'язаних фінансових коефіцієнтів, що дозволяє комплексно оцінити чинники, які формують кінцевий результат (рис. 2.2).

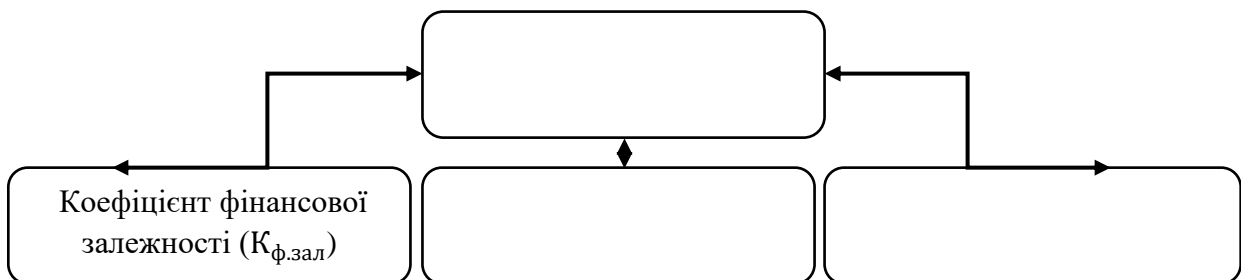


Рис. 2.2. Модифікована модель факторного аналізу DuPont

Рентабельність власного капіталу формується під впливом трьох основних факторів, рентабельності продажів, коефіцієнту оборотності активів і коефіцієнту фінансової залежності, тому визначається за такою формулою:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} = \text{ROS} \times K_{\text{об.А}} \times K_{\text{ф.зал}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} \times \frac{\text{В}}{\text{А}} \times \frac{\text{А}}{\text{ВК}}$$

(2.1)

де ЧП – чистий прибуток,

ВК – власний капітал,

В – дохід (виручка) від реалізації,

А – всього активів [24, с. 47].

Рентабельність продажів (ROS) показує, який обсяг операційного прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки, тобто яка частина доходу залишається після покриття собівартості продукції, виплати відсотків за кредитами та сплати податків [25].

Коефіцієнт оборотності активів $K_{об.А}$ характеризує ефективність використання майна підприємства, відображаючи, скільки доходу від реалізації продукції, робіт чи послуг припадає на кожну гривню вкладених у нього активів.

Підвищення коефіцієнта фінансової залежності ($K_{ф.зал}$) свідчить про збільшення частки позикового капіталу в загальній структурі джерел фінансування підприємства.

Використовуючи дані фінансової звітності ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022–2024 рр., здійснено обчислення показників, передбачених моделлю факторного аналізу DuPont, результати яких подано у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Оцінка рентабельності власного капіталу ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022-2024 рр. за коефіцієнтами моделі факторного аналізу DuPont

№	Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, (+,-)		
					2023/2022	2024/2023	2024/2022
1	Коефіцієнт рентабельності продажів (ROS)	-0,101	0,007	0,009	0,108	0,002	0,110
2	Коефіцієнт оборотності активів ($K_{об.А}$)	2,958	3,673	2,483	0,715	-1,190	-0,475
3	Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.зал}$)	-4,225	-11,166	-30,613	-6,941	-19,447	-26,388
4	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE)	1,268	-0,294	-0,661	-1,562	-0,367	-1,929

На основі даних, представлених у таблиці 2.5 нами було прослідковано, що за період з 2022 по 2024 рік спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта рентабельності продажів (ROS), що свідчить про збільшення чистого прибутку відносно обсягу продажів, хоча його динаміка була нестабільною.

Щодо коефіцієнта оборотності активів, він демонструє нестабільну динаміку: у 2023 році спостерігалось зростання, але в 2024 році він значно знизився, тому таке зниження може вказувати на уповільнення обороту активів, що означає меншу ефективність їх використання для генерування виручки.

У той же час, коефіцієнт фінансової залежності демонструє стійке зростання. Загальна рентабельність власного капіталу (ROE) має негативну динаміку протягом усього періоду, що вказує на зниження ефективності використання власного капіталу.

Загальну зміну рентабельності власного капіталу визначаємо [25]:

$$\Delta ROE = ROE_1 - ROE_0 \quad (2.2)$$

1. Вплив зміни показника чистої рентабельності продажів на зміну рентабельності власного капіталу визначаємо:

$$\Delta ROE^{\Delta ROS} = \Delta ROS \times K_{об.А0} \times K_{ф.зал0} \quad (2.3)$$

2. Вплив зміни коефіцієнта оборотності активів на зміну рентабельності власного капіталу визначаємо:

$$\Delta ROE^{\Delta K_{об.А}} = ROS_1 \times \Delta K_{об.А} \times K_{ф.зал0} \quad (2.4)$$

3. Вплив зміни коефіцієнта фінансової залежності на зміну рентабельності власного капіталу визначаємо:

$$\Delta ROE^{\Delta K_{ф.зал}} = ROS_1 \times K_{об.А1} \times \Delta K_{ф.зал} \quad (2.5)$$

Склавши значення змін показника рентабельності власного капіталу за рахунок кожного фактора, одержимо загальне значення зміни значення коефіцієнта:

$$\Delta ROE = \Delta ROE^{\Delta ROS} + \Delta ROE^{\Delta K_{об.А}} + \Delta ROE^{\Delta K_{ф.зал}}$$

(2.6)

Вплив факторів на рентабельність власного капіталу представлено в табл. 2.6

Таблиця 2.6

Вплив факторів на рентабельність власного капіталу ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022-2024 рр.

№	Показники	Вплив		
		2023/2022	2024/2023	2024/2022
1	Коефіцієнт рентабельності продажів	-1,349	-0,082	-1,375
2	Коефіцієнт оборотності активів	-0,021	0,120	0,018
3	Коефіцієнт фінансової залежності	-0,178	-0,435	-0,590
4	Зміна рентабельності власного капіталу	-1,548	-0,397	-1,947

Виходячи з вищевикладених показників, аналіз рівня рентабельності власного капіталу ТОВ «Ободівка-Агро» за період 2022-2024 рр. виявив негативну динаміку. Загальна зміна рентабельності власного капіталу у 2024 році порівняно з 2022 роком становить -1,947 пункти, а це означає, що відбулось значне погіршення ефективності використання власних коштів підприємства.

Ця несприятлива тенденція є наслідком негативного впливу ключових факторів, що визначають рентабельність. Найбільш руйнівний вплив мав коефіцієнт рентабельності продажів, який спричинив зменшення рентабельності власного капіталу на 1,375 пункти, в свою чергу зниження ефективності управління витратами та ціноутворення призвело до зменшення частки чистого прибутку в кожній гривні доходу. Коефіцієнт фінансової залежності також значно погіршив ситуацію, зменшивши рентабельність на 0,590 пункти, що свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та збільшення фінансових ризиків, що негативно позначається на прибутковості власників.

Єдиним позитивним фактором, який дещо пом'якшив загальну негативну динаміку, був коефіцієнт оборотності активів, який збільшив рентабельність власного капіталу на 0,018 пункти. Цей незначний позитивний вплив показує, що підприємство дещо покращило ефективність використання своїх активів для

генерації продажів, проте цього було недостатньо для компенсації негативного впливу інших факторів.

Таким чином, ключовими причинами критичного падіння рентабельності власного капіталу ТОВ «Ободівка-Агро» є суттєве зниження рентабельності продажів та зростання фінансової залежності. Для відновлення фінансової стійкості та підвищення інвестиційної привабливості, нами було запропоновано такі заходи удосконалення:

- Активізація роботи щодо своєчасного та повного стягнення дебіторської заборгованості.
- Скорочення виробничих витрат з метою зниження собівартості продукції.
- Удосконалення організації праці для підвищення продуктивності.
- Запровадження сучасного обладнання та інноваційних технологій у виробничий процес.
- Раціональне планування та ефективний розподіл фінансових ресурсів.

РОЗДІЛ 3.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ТА ПРАКТИЧНІ МЕХАНІЗМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ТОВ «Ободівка-Агро»

3.1. Ідентифікація факторів впливу на результативність діяльності підприємства

У сучасних умовах господарювання, коли конкуренція між підприємствами з кожним роком зростає, особливого значення набуває здатність ефективно організовувати виробничо-господарську діяльність. Досягнення високого рівня результативності, що проявляється у виконанні поставлених завдань у визначені терміни з оптимальним використанням ресурсів, є одним із ключових чинників ділового успіху.

Основною метою функціонування підприємств у ринковій економіці, безумовно, виступає максимізація прибутку, однак орієнтація лише на

короткостроковий результат не завжди гарантує довготривалу стабільність та задоволення інтересів власників у майбутньому. Саме тому для забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості важливим є стратегічний підхід, який передбачає збалансоване управління ресурсами та отриманими результатами. Це обумовлює потребу у чіткому розмежуванні та поглибленому вивченні понять «результативність» та «ефективність», адже саме вони найбільш повно характеризують якість управління підприємством. У науковій літературі та практиці все більшої актуальності набуває формування теоретичних і методичних підходів до їх визначення, а також окреслення спільних і відмінних рис цих категорій, що дозволяє вибудувати сучасну систему управління результативністю діяльності підприємства.

У науковій літературі поняття ефективності розглядають як багатогранну категорію, що включає якісну та кількісну складові. Якісний аспект розкриває зміст цього явища з позиції його логічного та теоретичного наповнення, тоді як кількісний — відображає економію часу у процесі досягнення виробничих цілей на різних рівнях: від окремого підприємства до галузі чи народного господарства загалом. Таким чином, саме економія часу визнається об'єктивним критерієм ефективності. Результативність же зазвичай визначається як співвідношення отриманого результату до витрачених ресурсів і фактично означає ступінь досягнення поставленої мети. При цьому успішне управління передбачає конкретизацію загальних цілей компанії на рівні підрозділів і окремих працівників, що дає змогу кожному чітко усвідомлювати свій внесок у розвиток підприємства [22, с. 94-95].

У контексті результативності діяльності підприємства важливим завданням є не лише визначення її сутності, а й виокремлення факторів, що формують кінцевий результат. Саме вони визначають реальні можливості підприємства у підвищенні продуктивності праці, раціональному використанні ресурсів, зростанні прибутковості та забезпеченні конкурентоспроможності на ринку.

Загалом, виділяють три основні групи взаємопов'язаних факторів, що впливають на ефективність діяльності організації:

- загальносистемні, які формують базові умови результативного функціонування, серед яких реалізація принципів діяльності організації, рівень організаційної культури, обґрунтованість процедур прийняття й оцінювання рішень;

- зовнішні обмежувальні фактори, що визначаються вимогами зовнішнього середовища та дефіцитом інвестиційних ресурсів;

- управлінські фактори розвитку організації, які включають наявність програми розвитку та достатність організаційних ресурсів для її реалізації [26, с. 61].

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Ободівка-Агро» за 2022–2024 рр. підтвердив значний вплив згаданих груп чинників на результативність діяльності підприємства. Так, загальносистемні аспекти проявилися у зростанні обсягів реалізації та валового прибутку, що свідчить про ефективніше використання внутрішніх ресурсів і налагоджену організацію виробництва. Водночас зовнішні обмеження знайшли відображення у коливанні рівня чистого прибутку та показників рентабельності, оскільки підприємство зіткнулося з інфляційним тиском, нестабільністю ринку та підвищенням собівартості. Фактори управління розвитком особливо чітко проявилися у збільшенні площі сільськогосподарських угідь, що дало змогу наростити обсяги продажів і підвищити фінансову стійкість у перспективі.

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Ободівка-Агро» засвідчив, що на результативність діяльності підприємства впливають як позитивні, так і негативні чинники, динаміка яких не завжди є стабільною. Для більшої наочності та систематизації цих факторів доцільно узагальнити їх у таблиці, що дозволить простежити їхню тенденцію розвитку та оцінити подальші перспективи підприємства.

Таблиця 3.1

Позитивні та негативні фактори впливу на діяльність ТОВ «Ободівка-Агро» у 2022–2024 рр.

Фактори впливу	Характер впливу	Тенденція розвитку 2022–2024 рр.	Коментар
Зростання чистого доходу від реалізації	Позитивний	Стійке зростання	свідчить про розширення ринків збуту та збільшення обсягів виробництва
Валовий прибуток	Позитивний	Суттєве зростання	покращення ефективності основної діяльності
Площа сільськогосподарських угідь	Позитивний	Збільшення	розширення земельного банку сприяє нарощуванню виробництва
Чистий прибуток	Негативний	Нестабільність	різке зниження у 2023 р., часткове відновлення у 2024 р.
Собівартість продукції	Негативний	Стійке зростання	збільшення витрат на виробництво
Чисельність працівників	Нейтральний	Скорочення	оптимізація персоналу або автоматизація процесів, проте ризик перевантаження залишених працівників
Показники рентабельності	Змішаний	Коливання	окремі види рентабельності суттєво знижуються, попри зростання доходів

Для оцінки подальших перспектив та конкурентоспроможності ТОВ «Ободівка-Агро», а також для визначення напрямів його стратегічного розвитку доцільно застосовувати методи стратегічного аналізу, серед яких особливе місце займає SWOT-аналіз. Цей інструмент є універсальною методикою, яка дозволяє врахувати як внутрішні особливості діяльності підприємства, так і зовнішні умови ринку, проте кожного разу він потребує адаптації до конкретних умов функціонування та цілей дослідження.

Завдання даного аналізу спрямовані на те, щоб виявити можливості підприємства, які відповідають його ресурсному потенціалу, визначити загрози та передбачити комплекс дій для їх мінімізації чи усунення, окреслити ключові сильні сторони, одночасно виявивши слабкі місця діяльності з подальшою розробкою шляхів їх подолання, а також встановити конкурентні переваги, що дозволять зміцнити позиції підприємства у конкурентному середовищі [28, с. 13].

Зважаючи на вищевикладене, використання SWOT-аналізу дозволяє виявити взаємозв'язки між внутрішніми характеристиками підприємства, тобто його сильними та слабкими сторонами, і факторами зовнішнього середовища, серед яких визначаються можливості та загрози. Тому під час розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності важливо узгоджувати внутрішній потенціал компанії з умовами зовнішнього середовища, беручи до уваги як переваги і недоліки підприємства, так і наявні ризики та перспективи [27, с. 507].

Для «Ободівка-Агро» SWOT-аналіз має особливу цінність, оскільки дає змогу не лише виявити сильні сторони та визначити ключові конкурентні переваги, а й окреслити слабкі місця, перетворюючи їх на точки зростання. Крім того, завдяки даному методу можна своєчасно ідентифікувати потенційні загрози та використати їх як нові можливості розвитку.

Алгоритм проведення SWOT-аналізу передбачає послідовне виконання низки етапів, які у своїй сукупності формують логічну систему і відображені на рисунку 3.1.





Рис. 3.1. Алгоритм проведення SWOT-аналізу [28, с. 13]

SWOT-матриця формується за двома векторами: горизонтальна вісь відображає характеристики зовнішнього середовища, а вертикальна – внутрішнього. Кожен із векторів поділяється на дві складові: виявлені можливості та загрози зовнішнього середовища, а також сильні та слабкі сторони потенціалу підприємства. На перетині цих елементів утворюються певні стратегічні орієнтири, що визначаються взаємодією окремих складових SWOT-аналізу й підлягають обов’язковому врахуванню при формуванні стратегії відповідного типу [27, с. 507-508]. Варто звернути увагу й на мінуси даного аналізу, а саме: інформація швидко втрачає актуальність, підхід занадто стандартний і схематичний, під час визначення факторів часто присутня суб’єктивність, а також він більше показує загальний напрямок розвитку, ніж конкретні кроки. Частину цих недоліків підприємство може зменшити, але деякі з них не залежать від дій підприємства. До прикладу, беручи ТОВ «Ободівка-Агро», якщо сьогодні прорахувати собівартість зерна, то вже завтра через стрибок цін на паливо чи добрива ці дані будуть неактуальні, це пояснює те, що SWOT-аналіз доволі загальний і не дає чітких інструкцій, а лише показує, куди рухатись, але не пояснює, які саме кроки зробити.

Таблиця 3.2

SWOT-аналіз ТОВ «Ободівка-Агро»

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
--------------------	--------------------

<ul style="list-style-type: none"> - Досвідчений персонал у сфері агрономії; - Наявність сучасної техніки; - Стійкі та довгострокові відносини з клієнтською базою; - Висока якість продукції, яка відповідає міжнародним стандартам; - Великий досвід роботи на ринку (18 років). 	<ul style="list-style-type: none"> - Не розвинена система зрошення; - Відсутність реклами в мас-медіа; - Обмежені власні обігові кошти; - Недостатня інноваційність виробництва.
Можливості (О)	Загрози (Т)
<ul style="list-style-type: none"> - Доступність новітніх технологій, зокрема програмного забезпечення; - Вихід на міжнародний ринок збуту; - Зростання світового та внутрішнього попиту на органічну сільськогосподарську продукцію; - Розвиток додаткових напрямків, таких як переробка продукції або тваринництво. 	<ul style="list-style-type: none"> - Зміни клімату (посуха/надмірні опади); - Конкуренція з боку великих агрохолдингів; - Інфляційні процеси; - Зростання цін на паливо, добрива та інші ресурси.

SWOT-аналіз показав, що ТОВ «Ободівка-Агро» має значні внутрішні переваги, як-от досвідчений персонал і власна сучасна техніка, які дозволяють ефективно конкурувати на ринку. Водночас, підприємство стикається з серйозними ризиками, такими як залежність від погодних умов та нестабільність цін, що вимагає негайного впровадження заходів зі зміцнення даних позицій. Тому для забезпечення сталого розвитку та зростання прибутковості ТОВ «Ободівка-Агро» необхідно зосередитися на стратегіях, що посилюють диверсифікацію діяльності та зменшують залежність від зовнішніх факторів.

3.2. Розробка стратегічних напрямів підвищення рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро»

За результатами проведеного аналізу господарської діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» встановлено низку проблемних аспектів, які безпосередньо впливають на рівень його рентабельності. Насамперед, підприємство характеризується високою залежністю від погодних умов, що знижує стабільність врожайності та ускладнює прогнозування фінансових результатів. Вагомим стримуючим чинником є нерозвинена система зрошення, адже саме забезпечення якісного водопостачання могло б мінімізувати ризики, пов'язані з

посухами та нерівномірним розподілом опадів. Крім того, підприємство не використовує можливості сучасного маркетингу, зокрема відсутня реклама у мас-медіа, що обмежує охоплення цільової аудиторії та звужує потенційні канали збуту продукції. Додатковим стримуючим чинником є нестача власних обігових коштів, що зменшує фінансову гнучкість господарства та звужує можливості для інвестицій у модернізацію. Сукупність виявлених проблем вказує на необхідність розробки комплексних стратегічних напрямів, реалізація яких дозволить зміцнити фінансову стабільність підприємства та забезпечити зростання його рентабельності.

Обґрунтування необхідності стратегічних змін, на нашу думку, полягає в тому, що аграрний бізнес функціонує в умовах постійної невизначеності, що змушує підприємства не лише пристосовуватися, а й завчасно планувати заходи для забезпечення стабільності результатів. Для ТОВ «Ободівка-Агро» особливо актуальним є питання підвищення економічної віддачі, оскільки нинішній стан справ демонструє низку викликів. Відсутність надійної системи поливу робить урожай залежним від кліматичних коливань, а обмежені фінансові ресурси зменшують можливості для інвестицій у техніку чи модернізацію виробничих процесів. Недостатня увага до просування продукції також знижує шанси підприємства зайняти стійкі позиції на конкурентному ринку. Якщо не врахувати ці чинники й не скоригувати управлінські підходи, існує ризик втратити частину прибутку та зменшити рентабельність у майбутньому.

У таблиці 3.2 - «SWOT-аналіз ТОВ «Ободівка-Агро»» нами було визначено ключові проблеми, з якими підприємство стикається на сучасному етапі розвитку. У зв'язку з цим доцільним є формування стратегічних напрямів підвищення його рентабельності, що дозволить мінімізувати наявні слабкі сторони та ефективно використати існуючі можливості. Узагальнені пропозиції щодо підвищення рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро» наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Стратегічні напрями підвищення рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро»

Проблема	Стратегічний	Конкретні заходи	Очікуваний результат
----------	--------------	------------------	----------------------

підприємства	напрямок		
Висока залежність від погодних умов	Запровадження сучасної системи зрошення	Встановлення поливних установок, використання крапельного зрошення	Стабільність врожайності, зниження ризику втрат від посухи
Відсутність реклами в мас-медіа	Активізація маркетингової діяльності	Розміщення реклами у ЗМІ, створення сторінок у соцмережах, участь в аукціонах	Розширення ринків збуту, підвищення впізнаваності продукції
Обмежені власні обігові кошти	Залучення додаткових фінансових ресурсів	Використання кредитних програм, пошук інвесторів, співпраця з іншими господарствами	Можливість модернізації виробництва, збільшення обсягів виробництва
Недостатня інноваційність виробництва	Впровадження новітніх технологій	Використання GPS-моніторингу, дронів, аграрних ІТ-систем	Оптимізація витрат, підвищення продуктивності та врожайності

Сформовано автором

Запропоновані напрями насамперед мають практичний характер і повністю спрямовані на подолання виявлених у ході SWOT-аналізу проблем, усі ці заходи здатні забезпечити зростання ефективності використання ресурсів підприємства та підвищення рівня рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро».

Рентабельність є ключовим показником ефективності діяльності, однак її збереження та зростання неможливі без належного рівня фінансової стабільності, саме вона забезпечує підприємству стійкість до зовнішніх ризиків, здатність акумулювати ресурси для подальшого розвитку та формує основу для реалізації стратегічних цілей. Тому наступним кроком доцільно розглянути стратегічні напрями забезпечення фінансової стабільності підприємств.

Узагальнено фінансову стабільність підприємства можна визначити як багатогранне поняття, що відображає рівень та структуру його фінансових ресурсів, напрями їх використання, спроможність своєчасно виконувати зобов'язання, а також рівень захищеності капіталу від можливих ризиків і здатність розширювати діяльність без надмірної залежності від зовнішнього фінансування [29, с.134].

Більшість українських підприємств нині стикається з фінансовими труднощами, що зумовлені переважно зовнішніми загальнодержавними

чинниками. До них належать недосконалість законодавчої бази, політична нестабільність, поширені неплатежі, спад виробництва та інші негативні явища. Поряд із цим існують і внутрішні проблеми, серед яких нераціональне використання фінансових ресурсів, слабка маркетингова діяльність, недоліки у виробничому менеджменті та дисбаланс грошових потоків. У комплексі ці фактори зумовлюють необхідність постійного аналізу фінансового стану підприємства, що дозволяє своєчасно виявляти загрозу кризових явищ і формувати відповідні заходи для стабілізації діяльності залежно від виявлених причин [30, с.120].

Фінансова збалансованість підприємства передбачає гармонійне узгодження його потреб у фінансових ресурсах із наявними можливостями їх забезпечення, що особливо актуально для аграрних формувань, зокрема для ТОВ «Ободівка-Агро», яке функціонує в умовах значних коливань ринкової кон'юнктури та залежності від природно-кліматичних чинників. Досягнення фінансової стійкості в такому випадку повинно ґрунтуватися на зменшенні залежності від зовнішніх джерел фінансування шляхом поступового скорочення залучених позик, ефективного використання раніше сформованих резервних фондів, а також удосконалення системи управління ризиками, що дозволить не лише мінімізувати можливі фінансові втрати, а й забезпечити стабільність грошових потоків у довгостроковій перспективі.

Через фінансову нестабільність підприємства можливості для модернізації обмежені, однак недостатньо розвинена система зрошення безпосередньо впливає на врожайність і ефективність господарської діяльності. Її вдосконалення є важливим кроком для стабілізації виробництва та підвищення продуктивності земельних ресурсів.

У більшості випадків сільськогосподарські підприємства спираються на власний досвід ведення господарства на своїх землях, і хоча цей досвід безумовно важливий для планування та управління, сам по собі він уже не забезпечує високої ефективності сучасного виробництва. Селекціонери створюють нові сорти та гібриди культур, хімічні компанії пропонують

досконаліші добрива та засоби захисту рослин, а нові технологічні підходи дозволяють оптимізувати землеробські процеси. Крім того, посилюються прояви кліматичних змін, що впливають на потенційну родючість ґрунтів. Незважаючи на розвиток технологій, актуальними залишаються базові наукові принципи землеробства, серед яких ключове значення має зрошення земель для стабільності та підвищення продуктивності врожайності [31, с. 83].

Впровадження системи зрошення на ТОВ «Ободівка-Агро» передбачає не лише закупівлю обладнання та виконання відповідних робіт, а й проведення комплексу заходів, від яких безпосередньо залежить кінцевий результат і ефективність функціонування системи в цілому. Урахування цих факторів дозволить підприємству оптимізувати використання земельних ресурсів цим самим підвищивши врожайність культур та зміцнивши фінансову стабільність підприємства.

Вважаємо за доцільне провести додаткове аналітичне дослідження з метою визначення такого співвідношення доходу (виручки) та витрат, за якого підприємство забезпечить сталу прибутковість та підвищить рівень рентабельності продажів (ROS). Проведення такого аналізу дозволяє визначити граничні параметри операційної діяльності, що забезпечують ефективне функціонування підприємства та зміцнення його фінансової стійкості.

Згідно з проведеними розрахунками (табл. 2.5), у 2024 році коефіцієнт рентабельності продажів ТОВ «Ободівка-Агро» становив 0,009, або 0,9%, що свідчить про незначну прибутковість господарської діяльності і те, що на кожну гривню виручки підприємство отримує лише 0,009 грн чистого прибутку. За таких умов навіть незначне коливання цін на продукцію чи витрат на виробництво може призвести до зниження прибутковості або появи збитків.

З метою визначення оптимального рівня фінансових результатів нами проведено умовне моделювання показників, яке передбачає поступове зростання прибутку на 10 млн грн. Розрахунок здійснено за формулою:

$$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} \times 100\% \quad (3.1)$$

Таблиця 3.4

Умовний розрахунок впливу виручки та витрат на рівень рентабельності продажів ТОВ «Ободівка-Агро»

№	Показники фінансово-економічної діяльності	Фактичне значення (2024 р.)	Умовний розрахунок (після зростання прибутку на 10 млн грн)	Абсолютне відхилення (+,-)
1.	Виручка від реалізації продукції, млн грн	100,0	120,0	+20,0
2.	Витрати, млн грн	99,1	110,0	+10,9
3.	Прибуток (±), млн грн	+0,9	+10,0	+9,1
4.	Коефіцієнт рентабельності продажів (ROS), %	0,9	8,3	+7,4

На основі даних таблиці, ТОВ «Ободівка-Агро» мало досить низький рівень рентабельності продажів - лише 0,9%, такий фінансовий результат є наслідком майже повної відповідності між обсягом виручки (100 млн грн) і сумою витрат (99,1 млн грн), що фактично не залишає резерву для формування прибутку. Умовне моделювання показників демонструє, що за умови зростання виручки до 120 млн грн (тобто на 20%) та помірного збільшення витрат до 110 млн грн, підприємство може отримати прибуток у розмірі 10 млн грн, що є суттєвим покращенням фінансового результату. Це призводить до підвищення коефіцієнта рентабельності продажів до 8,3%, а також до більш ефективного використання ресурсів і зростання фінансової віддачі від реалізованої продукції.

Отримані результати дають підстави стверджувати, що навіть за незначного збільшення обсягів реалізації та часткового скорочення питомих витрат підприємство здатне вийти на стійку траєкторію прибутковості. Зростання рентабельності продажів до 8,3% означає, що на кожну гривню виручки підприємство отримуватиме 0,083 грн прибутку, що свідчить про підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності та покращення загального стану підприємства.

Таким чином, підприємству доцільно впроваджувати комплекс управлінських і виробничих заходів, спрямованих на підвищення обсягів виручки за рахунок розширення ринків збуту, а також контролю за рівнем

витрат через раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів. Для підвищення ефективності господарювання, нами було з'ясовано, що підприємству доцільно впроваджувати сучасні водозберігаючі технології (крапельне та автоматизоване зрошення), використовувати датчики вологості ґрунту для раціонального контролю водного балансу, здійснювати реконструкцію наявних меліоративних мереж, а також розглядати можливості залучення альтернативних джерел водопостачання. Комплексна реалізація таких заходів сприятиме не лише зростанню продуктивності земель, але й забезпечить фінансову стабільність, конкурентоспроможність та підвищить рентабельність ТОВ «Ободівка-Агро».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У ході виконання кваліфікаційної роботи було всебічно розглянуто теоретичні засади рентабельності підприємства, здійснено діагностику поточного стану фінансово-господарської діяльності ТОВ «Ободівка-Агро» та розроблено стратегічні напрями підвищення прибутковості його функціонування, що дозволило сформуванню цілісного уявлення про механізми забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства у сучасних економічних умовах.

Рентабельність є комплексною та багатовимірною економічною категорією, яка поєднує в собі оцінку прибутковості, результативність

використання ресурсів і загальну ефективність господарської діяльності. Її зміст виходить далеко за межі простого фінансового індикатора, адже вона виконує низку важливих функцій у процесі управління підприємством - від аналітики й контролю до стратегічного планування. Завдяки різноманіттю підходів до трактування поняття «рентабельність» і системі відповідних показників, вона виступає водночас і об'єктивною категорією, і прикладним інструментом для прийняття обґрунтованих рішень в умовах сучасного динамічного ринку.

Фактори впливу на рентабельність підприємства є вкрай важливими для розуміння механізмів формування прибутковості. Рентабельність виступає ключовим показником результативності господарської діяльності підприємства та відображає співвідношення отриманого прибутку до використаних ресурсів. Важливо наголосити, що на рівень рентабельності впливає широкий спектр як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, а для забезпечення стабільного розвитку підприємства важливо систематично аналізувати вплив кожного фактора, своєчасно реагувати на зміни в середовищі та впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення прибутковості.

Методи оцінки та аналізу рентабельності підприємства у сучасних умовах є необхідним інструментом для глибокого дослідження ефективності господарської діяльності. Метод DuPont являється одним з найефективніших способів факторного аналізу, що дозволяє не лише визначити рівень рентабельності, а й з'ясувати, які саме внутрішні показники впливають на кінцевий фінансовий результат. Комплексне використання горизонтального, вертикального, трендового та коефіцієнтного аналізу у поєднанні з достовірними джерелами інформації (фінансова звітність, бухгалтерський облік, результати аудиту) забезпечує високу точність висновків та дає змогу виявити як резерви підвищення прибутковості, так і потенційні загрози.

У другому розділі було проведено діагностику діяльності ТОВ «Ободівка-Агро», що дозволило виявити особливості його функціонування та оцінити динаміку фінансово-економічних показників за 2022-2024 роки. Аналіз

фінансової звітності засвідчив, що попри зростання доходів підприємства, показники чистого прибутку залишаються нестабільними: після тимчасового зниження у наступному періоді вони дещо покращилися, проте так і не досягли рівня базового року. Додатково було встановлено, що структура активів характеризується зростанням частки оборотних активів, що свідчить про розширення виробництва, але водночас зменшується частка необоротних активів, що є індикатором недостатнього оновлення основних фондів.

Зроблено висновок, що «Ободівка-Агро» потребує оптимізації витратної частини, раціоналізації виробничих процесів та посилення контролю за собівартістю продукції. Нами пропонується впровадити більш жорсткий моніторинг витрат, зокрема адміністративних та непродуктивних, застосовувати елементи управлінського обліку для обґрунтування собівартості, удосконалити структуру виробничих витрат за рахунок переходу на більш енергоощадні технології. Водночас важливим напрямом має стати підвищення продуктивності праці персоналу, формування гнучкої маркетингової політики та диверсифікація каналів збуту, що дозволить зменшити залежність від кон'юнктурних коливань на ринку.

Третій розділ виступав за обґрунтування стратегічних напрямів та практичних механізмів удосконалення рівня рентабельності ТОВ «Ободівка-Агро». На підставі проведеної ідентифікації факторів впливу сформовано висновок, що найбільшої уваги потребують питання фінансової стабільності та ефективного використання ресурсів, зокрема земельних та водних. Одним із найважливіших завдань є розвиток системи зрошення, оскільки нестабільність кліматичних умов та зменшення природної вологозабезпеченості ґрунтів прямо впливають на врожайність і прибутковість підприємства. Впровадження сучасних крапельних та автоматизованих систем зрошення, використання датчиків вологості ґрунту і пошук альтернативних джерел водопостачання сприятимуть зниженню виробничих ризиків, стабілізації врожайності та зростанню прибутків.

Поряд із цим, підприємству доцільно орієнтуватися на довгострокове підвищення фінансової стійкості через оптимізацію структури капіталу, поступове скорочення залежності від короткострокових зобов'язань та розширення можливостей залучення інвестицій, у тому числі за рахунок державних програм підтримки аграрного сектору. Важливим напрямом є модернізація матеріально-технічної бази, впровадження інноваційних технологій у виробничі процеси, розвиток логістичної інфраструктури та активніше використання цифрових інструментів управління ресурсами.

Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можемо стверджувати, що ТОВ «Ободівка-Агро» має достатній потенціал та механізми для зростання рентабельності за умови комплексного підходу до організації своєї діяльності, який поєднуватиме науково обґрунтовані методи управління з практичними заходами оптимізації витрат, підвищення доходів та впровадженні сучасних технологій. Ключовими пріоритетами розвитку даного підприємства визначено зниження собівартості продукції, удосконалення системи зрошення, оновлення технічної бази та зміцнення фінансової стабільності, що створить передумови для підвищення ефективності господарювання. Реалізація зазначених напрямів не лише забезпечить стабільний прибуток та підвищить результативність господарювання, але й створить міцне підґрунтя для довготривалих, перспективних можливостей розвитку ТОВ «Ободівка-Агро» у сучасному аграрному середовищі.