МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Корпоративні фінанси»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма здобуття освіти: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»**

здобувача Дарій Дарини Олегівни

Науковий керівник: к.е.н., доц. Іванець І.В.

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
д.е.н., проф. Терещенко О.О

Київ 2025

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 83 сторінок, 3 розділи, 22 таблиці, 11 рисунків, список використаних джерел з 48 найменувань.

«РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ МАКСИМІЗАЦІЇ»

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність ДП «Прем'єр Експо».

Предметом дослідження є показники рентабельності та фінансової ефективності, фактори їх формування, інструменти управління прибутковістю підприємства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – дослідити динаміку рентабельності підприємства та визначити резерви її підвищення через аналіз прибутковості, ресурсного забезпечення та впливу внутрішніх/зовнішніх чинників у кризових умовах.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- розкрити сутність і методику аналізу рентабельності підприємства;
- провести аналіз динаміки доходів, витрат і прибутку ДП «Прем'єр Експо» у 2015-2024 рр.;
- здійснити оцінку рентабельності продажів, активів, власного капіталу, фондовіддачі;
- провести факторний аналіз ROE із застосуванням п'ятифакторної моделі;
- запропонувати стратегії оптимізації витрат, інноваційні методи зростання доходів;
- на основі використання ABC аналізу оцінити систему управління витратами підприємства;
- запропонувати напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління витратами підприємства під час прийняття фінансових рішень;
- побудувати прогнозну модель рентабельності на 2025–2027 рр.

Практичне значення отриманих результатів. Результати роботи дозволяють визначити ключові напрями покращення рентабельності підприємства в умовах нестабільної економіки. Запропоновані заходи: цифровізація процесів, гнучке управління персоналом, гібридизація подій, – дають можливість зменшити витрати на 20-30% та збільшити доходи на 15-25%. Прогнозна модель свідчить про потенційне зростання рентабельності власного капіталу до 50% до 2027 року.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2025.

Рік захисту роботи 2025.

Ключові слова: рентабельність, прибутковість, фінансовий аналіз, факторний аналіз, ROE, стратегія ефективності, виставковий бізнес.

ЗМІСТ

ВСТУП **1**

РОЗДІЛ 1. СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА **11**

1.1. Загальна оцінка фінансово-економічного стану підприємства в **12**

1.2. Аналіз ресурсного забезпечення та фінансової стійкості підприємства у **18**

1.3. Оцінка прибутковості діяльності підприємства на основі аналізу доходів **24**

РОЗДІЛ 2. ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА **30**

2.1. Стратегічні підходи до оптимізації витрат та підвищення ефективності **31**

ВСТУП

Актуальність теми. Організація виставкових заходів, що виступають потужним комунікаційним та економічним інструментом, зазнала суттєвих трансформацій в умовах нестабільного економічного середовища, пандемії COVID-19, а згодом – повномасштабного вторгнення. Сфера подієвого менеджменту потребує не лише оперативної адаптації до зовнішніх викликів, а й чіткої фінансової стратегії для забезпечення рентабельності. В цьому контексті

питання ефективності використання ресурсів та пошуку шляхів підвищення прибутковості підприємств набуває особливої актуальності. Саме тому обрана тема дослідження є своєчасною та значущою, зокрема в українських реаліях.

Аналіз досліджень і публікацій. Тема рентабельності розглядалася у працях таких дослідників, як Є. В. Мних, А. Д. Пілько, О. К. Курочкіна, які зосереджувалися переважно на загальних методах фінансового аналізу, а також підходах до оцінки ефективності капіталу. Проте аналіз особливостей рентабельності саме в секторі виставкової діяльності в умовах війни лишається практично не розкритим. Це зумовило потребу звернутися до прикладного аспекту, а саме дослідження реального підприємства, що функціонує у кризових умовах.

Мета і завдання дослідження. Метою цієї роботи є виявлення можливостей підвищення рентабельності підприємства на прикладі ДП «Прем'єр Експо» через комплексний фінансовий аналіз, оцінку резервів ефективності та обґрунтування стратегічних управлінських рішень.

У межах досягнення цієї мети поставлено такі завдання:

- проаналізувати загальні фінансово-економічні тенденції діяльності підприємства в 2015–2024 рр.;
- здійснити оцінку рентабельності на основі фінансових результатів останніх років;
- провести факторний аналіз показників прибутковості;
- дослідити внутрішні резерви підвищення рентабельності;
- запропонувати шляхи оптимізації витрат і зростання доходів;
- здійснити прогнозування показників ефективності на основі економіко-математичних моделей.

Об'єкт дослідження. Фінансово-економічна діяльність підприємства, що здійснює організацію виставкових подій у воєнний період в Україні та за її межами.

Предмет дослідження. Фінансові показники рентабельності та механізми покращення їхньої ефективності на прикладі діяльності ДП «Прем'єр Експо».

Методи дослідження. У роботі застосовано горизонтальний, вертикальний і порівняльний аналіз фінансової звітності, факторний аналіз (метод абсолютних різниць), а також елементи моделювання та прогнозування.

Теоретична й практична значущість. Практична значущість полягає у визначенні реальних управлінських кроків щодо підвищення рентабельності, які в найближчому майбутньому можуть бути впроваджені на підприємстві. Теоретична цінність полягає в адаптації існуючих моделей рентабельності до умов конкретної галузі, що перебуває в кризовому стані. Деякі підходи також можуть бути застосовані в інших сегментах подієвого бізнесу.

Інформаційна база. У дослідженні використано фінансову звітність ДП «Прем'єр Експо» за 2015–2024 рр., статистичні дані щодо галузі, аналітичні публікації, законодавчі акти, а також наукові статті вітчизняних і міжнародних дослідників.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі було розкрито теоретико-методологічні підходи до оцінювання рентабельності підприємства як ключового показника фінансової ефективності. Розглянуто економічну сутність та різновиди показників рентабельності, їх значення у системі фінансового управління, а також методи діагностики прибутковості підприємства. Окрема увага приділена аналізу чинників, що впливають на формування рентабельності в умовах ринкової нестабільності, включаючи кризові явища та зовнішні ризики, зокрема воєнний стан.

У другому розділі здійснено детальний аналіз фінансово-економічного стану ДП «Прем'єр Експо» у 2015-2024 роках. Оцінено динаміку прибутковості підприємства в довоєнний, пандемічний і воєнний періоди; проведено порівняння з галузевими компаніями, такими як МВЦ та ВДНГ. На основі аналізу фінансової звітності досліджено рентабельність діяльності, структуру доходів і витрат, визначено фактори зміни фінансових результатів. Також проведено факторний

аналіз рентабельності власного капіталу, який дозволив проаналізувати стан внутрішніх резервів для зростання ефективності.

У третьому розділі розроблено напрями та механізми підвищення рентабельності ДП «Прем'єр Експо» в сучасних умовах. Визначено стратегічні шляхи оптимізації витрат, такі як діджиталізація внутрішніх процесів, аутсорсинг персоналу та раціоналізація витрат на проведення виставок. Запропоновано інноваційні підходи до збільшення доходів, зокрема розширення формату подій, гібридизація заходів і диверсифікація джерел прибутку. Додатково здійснено економічне обґрунтування ефективності запропонованих заходів, а саме побудовано трендову модель для прогнозування показників рентабельності підприємства та оцінено потребу в зовнішньому фінансуванні на перспективу 2025–2027 років.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та значення рентабельності підприємства

У сучасних умовах господарювання, коли підприємства функціонують у середовищі економічної нестабільності, дедалі більшого значення набувають показники, що дозволяють оцінити ефективність їхньої діяльності. Одним із таких

ключових індикаторів є рентабельність - показник, що дає змогу не лише визначити рівень прибутковості, а й виявити слабкі та сильні сторони використання ресурсів підприємства.

Основною метою будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку та досягнення запланованих стратегічних і тактичних цілей. Однак у ситуації постійних змін кон'юнктури ринку, нестабільного курсу національної валюти, зростання вартості ресурсів і підвищення конкуренції, пріоритетним завданням стає забезпечення не просто прибутковості, а досягнення стабільного позитивного економічного ефекту [10, с. 26]. У цьому контексті важливо дотримуватися принципу економії, ефективно розпоряджатися наявними активами, запобігати втратам і знаходити нові джерела зростання. Рентабельність як економічна категорія дозволяє виявити ці аспекти через порівняння отриманого прибутку з витраченими ресурсами.

У науковій літературі існує кілька підходів до трактування рентабельності: як коефіцієнта прибутковості продажів, як ефективності використання активів, як результативності власного капіталу тощо. Це свідчить про гнучкість і багатогранність цієї категорії, що дозволяє адаптувати її до різних потреб економічного аналізу.

Термін «рентабельність» походить від слова «рента», що означає дохід. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність є відносною величиною, яка характеризує прибуток, отриманий з кожної гривні вкладених ресурсів [14, с. 51]. Вона дає змогу оцінити, наскільки доцільним є використання майна, капіталу, трудових і матеріальних ресурсів у процесі виробництва та реалізації продукції. У цьому полягає її особлива цінність як інструменту фінансового аналізу.

Рентабельність виступає не лише показником ефективності, а й важливим критерієм для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях господарювання. У науковій та практичній літературі запропоновано низку підходів до трактування цього поняття, що відображають різні аспекти його застосування – від економічного

до інвестиційного. Узагальнені визначення сутності рентабельності подано в табл.

Таблиця 1.1 – Визначення сутності поняття «рентабельність»

Автор	Визначення поняття «рентабельність»
Л.С. Гаватюк [5]	Економічна категорія, яка характеризує відносну ефективність використання ресурсів підприємства, показуючи співвідношення між отриманим прибутком і витратами або вкладеними засобами
П.Д. Каминський	Показник фінансової результативності діяльності підприємства, який визначається як відсоткове відношення прибутку до певної бази (виручки, активів, капіталу тощо)
В.Р. Ковбаса [14]	Аналітичний інструмент, що дозволяє оцінити доцільність управлінських рішень з погляду здатності підприємства генерувати прибуток у конкретних умовах виробництва та ринку
О. К. Курочкіна	Інтегрований показник, що формується на основі бухгалтерських даних та використовується для визначення рівня прибутковості окремих видів продукції, структурних підрозділів або підприємства в цілому
О. І. Степаненко	Критерій оцінки ефективності інвестицій, який демонструє, наскільки прибутковими є вкладення капіталу, і використовується для прийняття рішень щодо доцільності інвестування в певні проекти чи активи

Джерело: систематизовано автором на основі [5], [10], [11], [14], [16].

Узагальнюючи подані визначення, можна зробити висновок, що рентабельність є багатогранною економічною категорією, яка характеризує відносну ефективність господарської діяльності підприємства. Вона виконує функцію інтегративного показника, що поєднує фінансові, управлінські, облікові та інвестиційні аспекти. Завдяки рентабельності можна об'єктивно оцінити ефективність використання ресурсів, доцільність управлінських рішень і привабливість інвестицій. Саме тому поняття рентабельності є ключовим у системі фінансового аналізу та стратегічного планування підприємств.

Рентабельність виступає своєрідним орієнтиром для всіх учасників економічного процесу – від менеджерів і власників до потенційних інвесторів, кредиторів та державних органів. У ринковій економіці цей показник набуває особливої значущості, адже на його основі оцінюється економічна доцільність функціонування підприємства, якість реалізованої продукції та здатність до адаптації в умовах конкуренції. Рентабельність, як економічна категорія, інтегрує у

собі як абсолютні значення прибутку, так і витратну складову, забезпечуючи можливість комплексного аналізу ефективності.

Особливістю показників рентабельності є їх відносний характер. Вони не лише фіксують обсяг прибутку, а й демонструють його співвідношення до ключових виробничо-фінансових чинників: собівартості продукції, виручки від реалізації, вартості активів або власного капіталу. Це дозволяє не лише оцінити результативність роботи підприємства, а й порівнювати її з аналогічними структурами в галузі. Завдяки розрахунку таких видів рентабельності, як рентабельність продукції, продажів, активів, інвестицій та власного капіталу, забезпечується комплексне бачення фінансової стійкості та перспектив зростання підприємства [19].

З практичної точки зору, аналіз рентабельності допомагає виявити ключові фактори, що впливають на прибуток, а також сформувати стратегію підвищення ефективності використання наявних ресурсів. Показник рентабельності демонструє не лише загальну прибутковість, але й економічність виробничого процесу, що стає основою для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Крім того, показники рентабельності виступають одним із основних інструментів у ціноутворенні, інвестиційній політиці та фінансовому плануванні.

Аналізуючи динаміку рентабельності, можна виявити внутрішні резерви підприємства, а також оцінити вплив зовнішніх факторів – таких як ціни на ресурси, зміни у попиті чи коливання валютного курсу. Водночас тісний зв’язок між прибутком, обсягом виробництва, витратами та ринковими цінами формує складну, але надзвичайно важливу систему економічних залежностей, яка потребує постійного моніторингу.

Завдяки своїй універсальності, рентабельність широко використовується у фінансовій звітності, стратегічному плануванні та аналітичних дослідженнях. Вона дозволяє порівнювати діяльність підприємств різних галузей, аналізувати внутрішні процеси, визначати ефективність інвестицій та оптимізувати управлінські рішення. Крім того, цей показник є базовим у системі економічної

діагностики, яка спрямована на виявлення перспектив розвитку та оцінку реалізації поставлених завдань [10, с. 26].

Розрахунок рентабельності ґрунтується на простій, але водночас глибоко інформативній формулі: від загального доходу підприємства віднімаються всі витрати, а отриманий залишок, тобто прибуток, співвідноситься з обсягом вкладених ресурсів. У результаті отримується показник, що характеризує не лише наявність прибутку, а й ефективність управління та розподілу ресурсів. У цьому контексті рентабельність стає важливим критерієм як для внутрішнього управлінського аналізу, так і для зовнішніх інвесторів, які оцінюють доцільність фінансування підприємства.

Погоджуючись із підходом, запропонованим Н. Г. Пігуль, слід зазначити, що рентабельність виходить за межі простого виміру прибутку. Вона є індикатором комплексної ефективності, яка враховує співвідношення між результатами діяльності та залученими ресурсами – як матеріальними, так і фінансовими. Такий підхід відкриває можливості для проведення факторного аналізу, що дозволяє виявити конкретні елементи, які впливають на зміну рентабельності, і сформувати практичні рекомендації для її покращення [3, с. 188].

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що рентабельність є системним і багаторівневим показником, який охоплює всі ключові аспекти господарської діяльності підприємства – від ефективності використання ресурсів до результативності управлінських рішень. Її аналітична універсальність дозволяє оцінювати не лише поточну фінансову стійкість підприємства, а й його стратегічні перспективи в умовах динамічного ринкового середовища. У сучасних реаліях економічної нестабільності рентабельність стає інструментом не лише вимірювання прибутковості, а й обґрунтування управлінських дій, розробки цінової політики, визначення доцільності інвестицій та пошуку резервів підвищення ефективності. Саме тому її системний аналіз є необхідною умовою прийняття раціональних управлінських рішень та забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

1.2. Класифікація видів рентабельності та факторів, що впливають на її формування

Рентабельність є інтегрованим показником фінансово-економічної ефективності діяльності підприємства, що характеризує здатність формувати прибуток у співвідношенні до витрат або ресурсів, залучених у господарську діяльність. Її вимірювання дозволяє оцінити не лише результативність поточних операцій, а й ефективність використання активів, інвестицій, капіталу, а також стратегічну обґрунтованість управлінських рішень.

У зв’язку з багатогранністю економічної діяльності суб’єктів господарювання виникає потреба в систематизації показників рентабельності за певними критеріями. Найбільш поширеною є класифікація рентабельності за об'єктами аналізу, що передбачає розподіл на такі основні види (рис. 1.1).

Одним із найбільш уживаних видів є рентабельність продукції, яка визначається як співвідношення прибутку до собівартості або до доходу від реалізації. Цей показник безпосередньо ілюструє здатність підприємства генерувати прибуток від основної продукції чи послуг. Його значення є базовим у ціноутворенні та оцінці доцільності виробництва окремих товарних позицій. Рентабельність виробництва охоплює ширший контекст і характеризує прибутковість усієї операційної діяльності, включаючи загальні витрати на виробництво. Цей показник важливий для стратегічного планування, адже дозволяє виявити вузькі місця в ланцюгу виробничих витрат та визначити потенціал для оптимізації процесів.

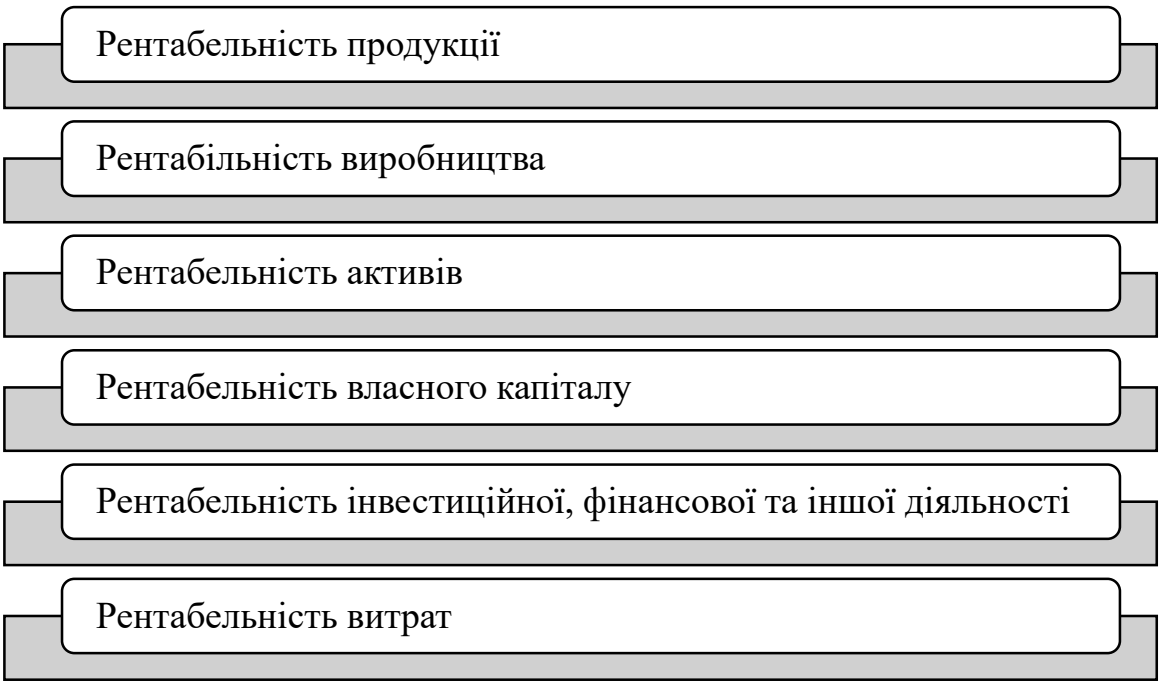


Рисунок 1.1 – Типологія видів рентабельності

Джерело: складено автором на основі [4].

Ключовими індикаторами загальної ефективності підприємства є рентабельність активів (ROA) та рентабельність власного капіталу (ROE). Перший показник дає змогу оцінити, наскільки результативно використовується майновий комплекс підприємства з погляду генерування прибутку. Другий – відображає фінансову віддачу на інвестиції власників, що є критично важливим з позицій акціонерів і потенційних інвесторів [4, с. 41].

Окрему аналітичну цінність має рентабельність інвестиційної, фінансової та іншої діяльності. Вона дозволяє підприємству оцінити дохідність позаопераційних напрямів і ухвалити рішення щодо доцільності подальшого розвитку цих векторів. У практичному вимірі це може бути, наприклад, визначення прибутковості вкладень у цінні папери або дохідності здачі активів в оренду. Рентабельність витрат фокусується на ефективності управління ресурсами. Вона демонструє, скільки прибутку генерується на кожну одиницю витрат, і таким чином слугує важливим інструментом для контролю за витратами та пошуку резервів для зниження собівартості продукції.

Кожен із наведених показників дає можливість охопити окремий аспект функціонування підприємства, а їхнє комплексне застосування дозволяє здійснити багатовимірний аналіз фінансового стану.

Формування рівня рентабельності залежить від комплексу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Система внутрішніх чинників, які формують рентабельність підприємства як інтегрального показника ефективності господарської діяльності наведено на рис. 1.2.

Структура витрат і рівень собівартості	• чим нижча собівартість продукції за стабільних цін, тим вищою буде рентабельність
Обсяги та асортимент виробництва	• розширення ринку збту й оптимізація номенклатури продукції можуть позитивно вплинути на рентабельність
Технологічна база і продуктивність праці	• інновації, автоматизація та підвищення ефективності персоналу знижують витрати і збільшують прибуток
Управлінські рішення	• вибір джерел фінансування, політика ціноутворення та маркетингові стратегії суттєво змінюють фінансові результати

Рисунок 1.2 – Внутрішні чинники формування рентабельності

Джерело: складено автором на основі [13].

Аналіз зазначених елементів дає змогу стверджувати, що рівень рентабельності безпосередньо залежить від якості управлінських рішень та внутрішньої організаційно-виробничої політики суб’єкта господарювання.

Зокрема, структура витрат і рівень собівартості продукції є визначальними чинниками прибутковості: за інших рівних умов, зниження собівартості забезпечує зростання рентабельності, особливо в умовах стабільної цінової кон’юнктури. Це зумовлює необхідність системного підходу до оптимізації витрат і підвищення ресурсоефективності [13, с. 162].

Обсяги виробництва та номенклатура продукції впливають на рентабельність через ефект масштабності, диверсифікацію товарного портфеля та збільшення частки підприємства на цільових ринках. Розширення виробництва в межах ефективного використання наявних потужностей дозволяє знизити постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції, тим самим підвищуючи загальну фінансову результативність. Упровадження інновацій, автоматизація виробничих процесів і підвищення кваліфікації кадрів сприяють не лише зменшенню витрат, а й зростанню обсягів виробництва та поліпшенню якості продукції, що в сукупності позитивно впливає на рівень рентабельності.

Окрему увагу слід приділити управлінським рішенням, які формують стратегічні та тактичні орієнтири діяльності підприємства. До них належать вибір джерел фінансування, політика ціноутворення, позиціонування продукції на ринку, а також маркетингові стратегії. Раціональне управління цими складовими забезпечує підвищення фінансової стійкості підприємства, зростання прибутку та, відповідно, рентабельності.

Отже, внутрішні чинники формування рентабельності охоплюють комплекс взаємопов’язаних економічних, технологічних та управлінських аспектів, які потребують системного аналізу й оптимізації в межах загальної стратегії підвищення ефективності функціонування підприємства.

Зовнішні чинники формування рентабельності підприємства наведені на рис.

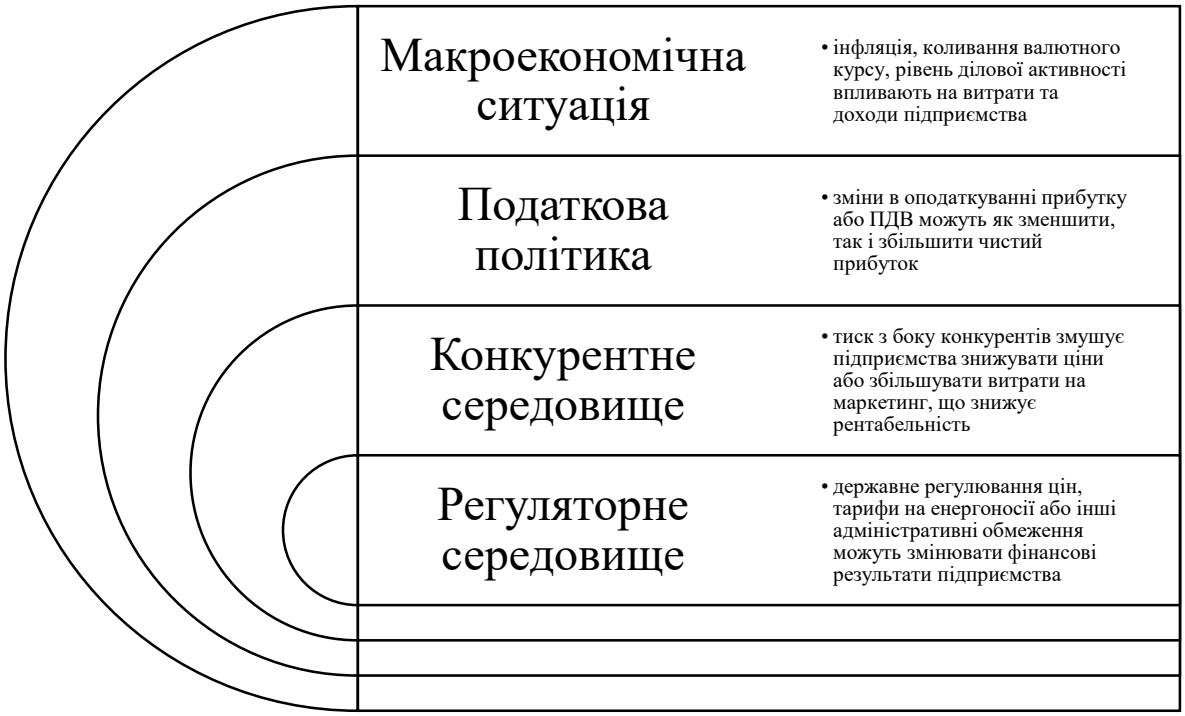


Рисунок 1.3 – Зовнішні чинники формування рентабельності

Джерело: складено автором на основі [19].

Аналіз зовнішніх чинників формування рентабельності дає підстави стверджувати, що ефективність функціонування суб’єкта господарювання значною мірою залежить від динаміки макросередовища, що перебуває поза межами прямого контролю підприємства. Макроекономічна ситуація, включаючи рівень інфляції, валютні коливання та загальний стан ділової активності, визначає загальні економічні умови, в яких здійснюється виробнича й комерційна діяльність підприємства. Зміни цих параметрів безпосередньо впливають на рівень витрат, доходів і, відповідно, на рентабельність.

Податкова політика, як складова державного регулювання, також справляє суттєвий вплив на кінцеві фінансові результати. Зокрема, зміни у ставках податку на прибуток чи податку на додану вартість можуть призводити як до зниження, так і до збільшення чистого прибутку, що обумовлює необхідність постійного моніторингу фіскального середовища. Конкурентне середовище формує зовнішній тиск на підприємство, змушуючи його адаптувати цінову політику, збільшувати

витрати на просування продукції та вдосконалювати стратегічні підходи до позиціонування на ринку. Висока конкуренція часто супроводжується необхідністю зниження цін або підвищення якості продукції, що в обох випадках впливає на обсяг прибутку й показники рентабельності [2, с. 23].

Регуляторне середовище, що охоплює заходи державного втручання у вигляді встановлення цінових обмежень, тарифної політики, квотування або адміністративних норм, здатне суттєво коригувати витрати на ресурси й обсяг операційної діяльності. Така взаємозалежність потребує адаптації фінансової стратегії підприємства до умов державного регулювання.

Узагальнюючи вищенаведене, слід зазначити, що зовнішні чинники функціонують як комплекс взаємопов'язаних елементів, що визначають межі прибутковості суб'єкта господарювання. Їх вплив може мати як обмежувальний, так і стимулювальний характер, а ефективне управління ризиками, пов'язаними з цими чинниками, є передумовою збереження фінансової стійкості та забезпечення стабільного рівня рентабельності підприємства.

Таким чином, рентабельність – це не статичний показник, а результат динамічної взаємодії різноманітних факторів. Для збереження і підвищення рентабельності підприємства повинні не лише оптимізувати внутрішні процеси, а й активно реагувати на зовнішні виклики, адаптуючи свої стратегії до змін ринкових умов. Комплексне розуміння видів рентабельності та чинників, що її формують, є запорукою успішного фінансового управління та сталого розвитку бізнесу.

1.3. Сучасні методичні підходи до оцінки та управління рентабельністю підприємства

У сучасній економічній практиці прибуток є базовим орієнтиром оцінки результативності підприємницької діяльності. Водночас аналіз виключно абсолютного прибутку не забезпечує повної картини ефективності використання ресурсів. Це пояснюється тим, що два підприємства з однаковим прибутком можуть

кардинально відрізнятися за масштабами операцій, структурою витрат і розмірами вкладеного капіталу. Саме тому для глибшого аналізу фінансового стану важливо використовувати відносні показники, зокрема рентабельність, яка дозволяє оцінити рівень прибутковості відносно витрат або вкладених ресурсів.

Рентабельність – це інтегрований фінансовий показник, що характеризує здатність підприємства отримувати прибуток із кожної грошової одиниці витрат або капіталу. Її вимірювання є ключовим інструментом для оцінки не лише поточної ефективності, а й перспектив фінансового розвитку [29, с. 94]. На практиці використовуються різні показники рентабельності: маржа валового, операційного та чистого прибутку, рентабельність власного капіталу (ROE), активів (ROA), а також прибуток на акцію (EPS). Кожен із них виконує специфічну аналітичну функцію та дозволяє оцінити певні аспекти фінансової діяльності компанії.

Алгоритм розрахунку основних видів рентабельності дозволяє всебічно оцінити ефективність функціонування підприємства через призму прибутковості окремих аспектів його діяльності. Кожен вид рентабельності виконує специфічну аналітичну функцію: від оцінки продуктивності виробництва до результативності інвестицій та маркетингових рішень. Наприклад, рентабельність продукції показує дохідність виготовленої продукції, а рентабельність продажів (ROS) ілюструє, яка частка прибутку припадає на кожну гривню виручки. Показники ROA та ROE дозволяють зіставити прибуток з обсягами активів та власного капіталу відповідно, що є ключовими для інвесторів та керівників. Окремо слід відзначити рентабельність операційної діяльності, яка свідчить про стабільність бізнес-моделі підприємства, та ROI – індикатор доцільності капіталовкладень. Застосування такої систематизації забезпечує глибокий фінансовий аналіз і є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у динамічному ринковому середовищі [19]. Зведена інформація подана у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Методика розрахунку основних видів рентабельності

Вид рентабельності	Формула розрахунку	Пояснення
Рентабельність продукції	$RS = \frac{NI}{CGS}$	Скільки прибутку отримано з кожної гривні витрат на виробництво
Рентабельність продажів	$ROS = \frac{NI}{S}$	Частка прибутку у виручці від реалізації
Рентабельність активів	$ROA = \frac{NI}{A}$	Ефективність використання всіх активів
Рентабельність власного капіталу	$ROE = \frac{NI}{E}$	Прибутковість власного капіталу для акціонерів
Рентабельність операційної діяльності	$ROPS = \frac{OP}{S}$	Результативність основної діяльності підприємства
Рентабельність інвестицій	$ROI = \frac{NI}{I}$	Оцінка ефективності вкладених інвестицій
Рентабельність основних засобів	$ROP = \frac{NI}{OЗ}$	Наскільки ефективно використовуються основні фонди
Рентабельність маркетингових витрат	$RMC = \frac{GM - M}{M}$	Оцінка результативності маркетингових витрат
Умовні позначення: – чистий прибуток; – собівартість реалізованої продукції; – виручка від реалізації; – середньорічна вартість активів; – середньорічна вартість власного капіталу; – операційний прибуток; – обсяги інвестицій; *ОЗ* – середньорічна вартість основних засобів – валовий прибуток; – маркетингові витрати.		

Джерело: систематизовано автором на основі [3, 4, 5, 8].

Наприклад, валова маржа показує, яка частка виручки залишається після покриття вартості реалізованої продукції, тоді як операційна маржа враховує всі поточні операційні витрати. Чиста маржа, у свою чергу, відображає підсумковий фінансовий результат після врахування податків, відсоткових платежів і інших непрямих витрат. Така диференціація показників рентабельності дає змогу деталізовано дослідити джерела прибутковості підприємства та оцінити внутрішню ефективність його функціонування.

Однак оцінка рентабельності не може бути універсальною без врахування галузевої специфіки. У різних секторах економіки діють свої нормативи прибутковості, зумовлені технологічними особливостями, рівнем конкуренції, регуляторним тиском та структуруванням витрат. Тому порівняння показників рентабельності доцільно здійснювати або з середньогалузевими нормами, або з даними аналогічних підприємств. Водночас підприємство може самостійно формувати цільові орієнтири рентабельності, які відповідають його бізнес-моделі та стратегічним цілям.

Поглиблений аналіз рентабельності базується на вивченні фінансової звітності підприємства - балансу, звіту про фінансові результати та звіту про рух грошових коштів. Таке дослідження дає змогу виявити основні фактори, які впливають на ефективність діяльності, визначити слабкі сторони фінансової структури, а також виявити ризики, що можуть загрожувати стабільності бізнесу. Важливо також враховувати динаміку рентабельності у часовому вимірі, що дозволяє встановити стійкість фінансових результатів у контексті ринкових змін.

У структурі рентабельності базовим є коефіцієнт прибутковості, який обчислюється за формулою [3, с. 190]:

$$PR = \frac{\pi}{NR}$$

де π – прибуток,

– чистий дохід підприємства за відповідний період.

Цей коефіцієнт дозволяє оцінити, скільки прибутку приносить кожна гривня доходу, й використовується як базовий орієнтир у стратегічному плануванні.

У процесі комплексного аналізу рентабельності надзвичайно важливо не лише розрахувати базові коефіцієнти, а й стандартизувати їх до відсоткового вираження. Помноживши отримані відношення на 100%, підприємство отримує чіткі, порівняльні показники, які можна зіставити як із попередніми періодами своєї діяльності, так і з результатами конкурентів у межах тієї самої галузі. Саме така стандартизація перетворює фінансовий аналіз із формального в аналітичний інструмент управлінських рішень.

Одним із базових коефіцієнтів, що часто використовується у практиці, є коефіцієнт валового прибутку. Він обчислюється як відношення валового прибутку до чистого доходу [10, с. 31]:

$$GPM = \frac{GP}{NR}$$

де GP – валовий прибуток.

Цей показник демонструє, яка частина доходу залишається після врахування прямих витрат на виробництво продукції або надання послуг, зокрема витрат на матеріали та оплату праці. Це дозволяє оцінити ефективність цінової політики та операційної діяльності підприємства на базовому рівні.

Наступний рівень аналізу передбачає розрахунок операційної маржі, або коефіцієнта маржі EBIT [13, с. 163]:

$$EBIT_{MR} = \frac{OP}{S}$$

де OP – операційний прибуток.

Операційна маржа враховує ширший спектр витрат, включаючи витрати на збут, адміністративні витрати (SG&A), а також витрати на дослідження та розробки (R&D), що відображає фінансову ефективність основної діяльності підприємства. Таким чином, цей показник виступає як індикатор продуктивності бізнес-моделі, дозволяючи оцінити здатність підприємства генерувати прибуток на основі власних операцій без урахування фінансових та інвестиційних аспектів.

Більш глибоке розуміння прибутковості надає показник EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), що є неформалізованим, але поширеним у фінансовій аналітиці. Його маржинальний еквівалент обчислюється як [29, с. 100]:

$$EBITDA_{MR} = \frac{EBITDA}{S}$$

EBITDA є наближеним уявленням про грошовий потік від операційної діяльності, оскільки не враховує амортизацію (D&A) – витрати, які не мають реального грошового характеру, але відображають зношення матеріальних та

нематеріальних активів. Враховуючи, що підприємства з високим обсягом основних засобів або інтелектуальної власності можуть мати значні амортизаційні витрати, EBITDA дозволяє більш об'єктивно порівнювати їхню ефективність із компаніями з меншою капіталізацією.

Разом із тим, показник EBITDA не є універсальним стандартом (не відповідає вимогам GAAP або МСФЗ) і може зазнавати коригувань з боку керівництва компанії. Такі коригування можуть стосуватися, наприклад, компенсації у формі акцій (SBC), одноразових витрат або доходів, що спотворює об'єктивність аналітичних висновків. Тому важливо не лише розрахувати цей показник, а й ретельно аналізувати його структуру та всі коригування, що вносяться.

Завершальний елемент у системі аналізу рентабельності становить коефіцієнт чистого прибутку, який відображає частку доходу, що залишається після вирахування всіх витрат - операційних, позареалізаційних, відсотків та податків. Цей показник обчислюється за формулою [29, с. 101]:

$$NPM = \frac{NP}{S}$$

де NP – чистий прибуток.

На відміну від валової або операційної маржі, коефіцієнт чистого прибутку дає цілісну оцінку ефективності діяльності підприємства з урахуванням усіх фінансових обтяжень. Саме тому він є важливим індикатором стійкості бізнесу та кінцевої рентабельності для інвесторів і акціонерів [2, с. 25].

Комплексну оцінку ефективності використання ресурсів підприємства доповнюють такі показники, як ROA (Return on Assets) та ROE (Return on Equity). ROA визначається як відношення чистого прибутку до загальної суми активів і демонструє, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для генерації прибутку. Високе значення ROA свідчить про раціональне використання активів та здатність до створення доданої вартості при мінімальних інвестиціях у засоби виробництва.

ROE, у свою чергу, є ключовим показником для акціонерів, адже вимірює прибутковість власного капіталу. Він особливо важливий у контексті прийняття інвестиційних рішень, оскільки дає змогу оцінити, яку віддачу приносить кожна інвестована гривня. При цьому варто враховувати, що високий ROE може бути досягнутий як за рахунок підвищення чистого прибутку, так і завдяки збільшенню фінансового важеля - тобто залучення позикового капіталу.

Таким чином, рентабельність як аналітичний інструмент виступає не лише засобом вимірювання фінансової ефективності, а й важливою складовою стратегічного планування. Її всебічний аналіз, заснований на поєднанні кількісних показників і якісної експертизи, дозволяє підприємствам ухвалювати обґрунтовані рішення, мінімізувати ризики та підвищувати свою довгострокову конкурентоспроможність.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ДП «ПРЕМ'ЄР ЕКСПО»

2.1. Загальна оцінка фінансово-економічного стану підприємства в довоєнний та воєнний періоди (2015–2024 рр.)

У сучасних воєнних умовах, коли економіка України перебуває невизначеності та постійних змінах зовнішніх умов, особливого значення набуває діяльність підприємств, здатних формувати міжнародні комунікаційні платформи, залучати іноземні інвестиції та сприяти інтеграції українського бізнесу у глобальний економічний простір. Саме до таких суб'єктів господарювання належить ДП «Прем'єр Експо», яке займається організацією організацію масштабних виставкових заходів, Продовжуючи свою роботу, підприємство підтримує інші, важливі сектори економіки, такі як: сферу послуг, медіа та ін., сприяючи зростанню міжнародних інвестицій.

В умовах посиленої конкуренції, нестабільної економічної ситуації та необхідності впровадження інноваційних рішень зростає потреба у комплексній оцінці ефективності функціонування таких підприємств. Саме тому, важливо провести фінансовий аналіз діяльності ДП «Прем'єр Експо» оскільки саме він дозволить оцінити фінансову стійкість, ефективність використання ресурсів і перспективність подальшого розвитку компанії.

Дочірнє підприємство «Прем'єр Експо» вже понад два десятиліття утримує лідерські позиції серед міжнародних виставкових операторів в Україні. Заснована у 2000 році, компанія є складовою частиною британської виставкової групи ITE Group Plc, виконуючи функції її представника на українському ринку. За цей час Premier Expo перетворилася на вагомий елемент національного бізнесландшафту, який активно сприяє розвитку ділових зв'язків, залученню іноземних партнерів та просуванню України на міжнародній економічній арені.

Основна діяльність компанії зосереджена на організації та проведенні масштабних бізнес-заходів, таких як конгреси, форуми, виставки, ярмарки та інші

професійні події, що об'єднують фахівців з усього світу. Premier Expo охоплює різноманітні сфери економіки, зокрема промисловість, агросектор, охорону здоров’я, туризм, моду, інновації, архітектуру та інші.

Щороку ДП «Прем’єр Експо» організовує понад два десятки виставкових подій, об’єднуючи представників бізнесу з понад 60 країн світу. Така активність демонструє не лише показником високий рівень операційної діяльності, а й підтверджує довіру з боку міжнародної ділової спільноти до організаційного потенціалу української компанії. Станом на сьогодні підприємство реалізувало понад 440 виставкових проєктів, у яких взяли участь більш ніж 11 900 компаній-експонентів, що забезпечило не лише розширення мережі ділових контактів, але й дало змогу формувати нові канали збуту, підтримувати інноваційний обмін та створювати імідж України як надійного партнера на глобальному рівні.

Окрему увагу у своїй діяльності підприємтсво приділяє соціально відповідальному укравлінню та сталому розвитку. «Прем’єр Експо» поступово інтегрує принципи ESG (екологічного, соціального та управлінського характеру) у бізнес-процеси. Зокрема, за результатами практики було встановлено, що компанія впроваджує цифрові інструменти для зниження паперового споживання (електронна реєстрація, інтерактивні стенди), підтримує екологічно відповідальних учасників-членів виставок (із власними розробками у сфері енергоефективності, переробки та екологічних технологій), а також організовує благодійні зони для вітчизняних виробників і волонтерських організацій. Такий підхід формує позитивний соціальний імідж підприємства, зміцнює довіру з боку партнерів і суспільства, а також створює основу для подальшого інноваційного розвитку.

Як було зазначено вище, ДП «Прем’єр Експо» функціонує понад двадцять років на ринку організацій виставок, тож цілком природно є те, що за такий проміжок часу підприємство зазнавало різних економічних впливів. Задля подальшого дослідження фінансово-економічного стану бізнесу під час війни необхідно першопочатково виокремити ключові хронологічні періоди діяльності за останні десять років. Даний розподіл допоможе проаналізувати динаміку показників у часовому розрізі та грунтовніше зрозуміти тенденцію останніх років,

порівнявши поточні дані із довоєнними часами. Таким чином, за останнє десятиліття виділяються три основні етапи розвитку, сформовані на основі макроекономічних подій в Україні та світі (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Періодизація фінансово-економічного стану «Прем'єр Експо» у 2015–2024 рр.

Період	Роки	Характеристика періоду
Стабільне зростання		Розвиток виставкової діяльності у сприятливих умовах
Кризовий період		Обмеження масових заходів, зниження активності клієнтів, часткова зупинка діяльності
Воєнний період		Повномасштабна війна; різке падіння прибутку в 2022, адаптація та часткове відновлення у 2023–2024

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Запропонований розподіл є аналітичним припущенням, що базується на ключових зовнішніх подіях, які могли мати значний вплив на діяльність підприємтсва. Завдяки такій періодизації, можна виокремити умови функціонування обраного підприємства у відносно стабільний час, у період пандемії та під час повномасштабного вторгнення Росії в Україну.

Таким чином, дані періоди є інструментом для здійснення порівняльного аналізу прибутковості «Прем'єр Експо» та допоможуть перевірити наскільки обрані зовнішні фактори впливають на фінансово-економічний стан бізнесу.

Для виконання поставленого завдання необхідно розглянути ключовий результативний показник бізнесу, а саме чистий прибуток, який найбільш повно відображатиме загальну фінансову ефективність діяльності. На рис. 2.1 представлено динаміку змін значення чистого прибутку компанії за період 2015-2024 рр.

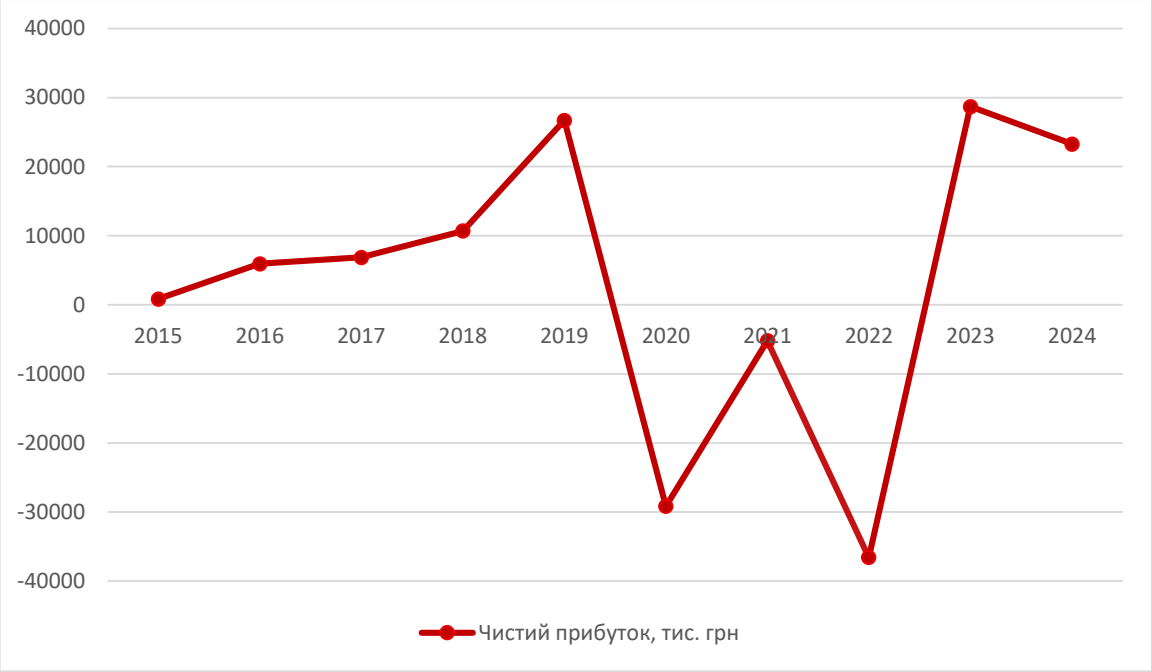


Рисунок 2.1 – Динаміка чистого прибутку ДП «Прем'єр Експо» у 2015–2024

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Виходячи з наведеного графіку можна зробити висновок, що в період з 2015 по 2019 роки спостерігалося помірне зростання прибутку – це свідчить про стабільність розвитку компанії «Прем'єр Експо». Так, у 2019 році позначка прибутковості досягла найвищого станом на той час значення у розмірі 26,711.8 тис. грн, що означає економічне піднесення в контексті результатів діяльності бізнесу.

Під час пандемії (2020-2021 рр.) було зафіксоване різке падіння показника до від'ємного значення, що пояснюється регулятивними обмеженнями країни на відвідування людних місць, у тому числі і виставкових подій. Таким чином, зовнішній фактор у вигляді COVID-19 напряму вплинув на діяльність та прибутковість компанії.

У 2022 році – на початку періоду повномасштабного вторгнення – можна помітити черговий різкий спад показника до рекордного низького за визначене десятиліття значення, а саме -36,591 тис. грн, що свідчить про швидку реакцію бізнесу на війну. Хоча воєнні дії продовжили розгортатися на території України й у подальших 2023-2024 роках, «Прем'єр Експо» змогла обрати правильну стратегію адаптації до ринку та запровадити прибуткові умови існування. Компанія не лише відновила прибуток періоду стабільного зростання, а й змогла перетнути позначку

найвищої прибутковості по обраних для аналізу роках (28,707.2 тис. грн) у 2023 році. Наступний рік відзначився спаданням прибутковості на понад 5,000 тис. грн, але зазначених даних замало задля висновків про потенційний масштабний спад прибутків. Станом на зараз припускатиметься, що за останні два роки прибутковість компанії утримувалась на високому рівні, і основними задачами для подальшого дослідження стануть необхідність забезпечити сприятливе підгрунтя для подальшого зростання прибутку, продовжуючи тренди 2023-го року.

Для повноцінної оцінки основної фінансової динаміки ДП «Прем'єр Експо» доцільним є проведення порівняння з іншими провідними організаторами виставок в Україні, зокрема в Києві, які є прямими конкурентами компанії, а також виставковими центрами, які є основними майданчиками проведення виставкових подій. Такий порівняльний аналіз дозволить визначити позицію компанії на ринку, оцінити ефективність антикризової адаптації, особливо в два останніх визначених турбулентних періоди 2020-2024 рр, а також зрозуміти чи зміни в прибутковості «Прем'єр Експо» є типовими для галузі.

У якості референтних компаній було обрано ТОВ «Міжнародний Виставковий Центр» (МВЦ), що є сучасним виставковим комплексом з акцентом на міжнародні формати, та НК «Експоцентр України» (ВДНГ) – найбільший державно-приватний виставковий простір в Україні з багатопрофільною діяльністю. Обидві компанії здійснюють аналогічну виставкову діяльність, і в додаток до неї надають приміщення для проведення виставок, а також опубліковують фінансові звіти («МВЦ» починаючи з 2019 року, «Експоцентр України» – з 2018), завдяки чому є можливість провести об'єктивне зіставлення на рис. 2.2. [47-48]

Рисунок 2.2 – Порівняльна динаміка чистого прибутку провідних виставкових компаній України у 2015-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [35-36], [47-48].

Завдяки наведеному рисунку можна проаналізувати такі зміни та тенденції в галузевих компаніях за 2019-2024 рр.:

- «Прем’єр Експо» та «Експоцентр України» мають паралельні тенденції, зокрема падіння прибутку під час пандемії та початку війни, а потім (починаючи з 2023) – активне відновлення зростання прибутку. У 2024 р. майданчик ВДНГ вперше за наведений період отримав вище значення прибутковості, ніж у «Прем’єр Експо», – це може бути пов’язано з державними програмами, субсидіями або збільшенням багатопрофільної діяльності (фестивалі, оренда тощо), і є потенційним прикладом для розширення дохідних джерел ДП «Прем’єр Експо».
- «МВЦ» на початку періоду (2018 рік) мав найвищий показник прибутку серед наведених компаній, проте він поступово почав спадати, і після 2021 року став від’ємним, не демонструючи стійкого тренду повернення до позитивного показника. Це також може свідчити про низьке завантаження

майданчика, а отже і про низький попит на проведення виставок у даному центрі.

Таким чином, аналіз динаміки показника чистого прибутку трьох великих гравців виставкової галузі Києва дозволяє підсумувати, що «Прем'єр Експо» одне з перших змогло вдало адаптуватися до сучасних воєнних умов та змогло повернутися до прибуткової моделі вже у 2023 році. Також порівняння дає змогу відзначити гнучкість «Прем'єр Експо» як організатора, що динамічно розвивається на ринку.

Отже, узагальнений аналіз фінансово-економічного стану ДП «Прем'єр Експо» у розрізі 2015-2024 рр. дозволив виокремити три основних етапи розвитку компанії, зрозуміти критичні періоди впливу зовнішніх кризових факторів (COVID-19, війна в Україні) та оцінити ефективність адаптації до кризових умов. На основі оглянутих даних було прослідкувано динаміку змін показника чистого прибутку до та під час війни, що сформувало загальне розуміння ефективності діяльності підприємства. Завдяки цьому, після подальших досліджень, що зосереджуватимуться на стані бізнесу в 2022-2024 роках, буде можливість надати більш якісні рекомендації щодо оптимізації рентабельності з оглядом на попередній (довоєнний) стан та можливості компанії.

Аналіз ресурсного забезпечення та фінансової стійкості підприємства у 2022–2024 рр.

Ефективне функціонування підприємства у складних економічних умовах, зокрема в період повномасштабної війни, значною мірою залежить від структури та динаміки його ресурсного забезпечення. Таким чином, аналіз активів та джерел їх фінансування дозволяє оцінити поточний рівень фінансової стабільності, здатність підприємства підтримувати операційну діяльність, а також потенціал до відновлення й розвитку.

Під час аналізу активів, особливу увагу варто приділити складу і структурі активів, оскільки вони відображають ефективність використання ресурсів,

інвестиційну політику та потенціал підприємства до генерації прибутку. У таблиці динаміку за роками, співвідношення оборотних та необоротних активів, а також частку окремих їх видів у загальній структурі балансу.

Таблиця 2.2 – Активи підприємства за 2022-2024 рр, тис. грн.

Розділ активу		**Частка,%**		**Частка,**		**Частка.%**	**Темп приросту, %**	
I. Необоротні активи								
II. Оборотні активи								
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття								
Баланс								

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Візуалізація активів підприємства подана на рис 2.3.

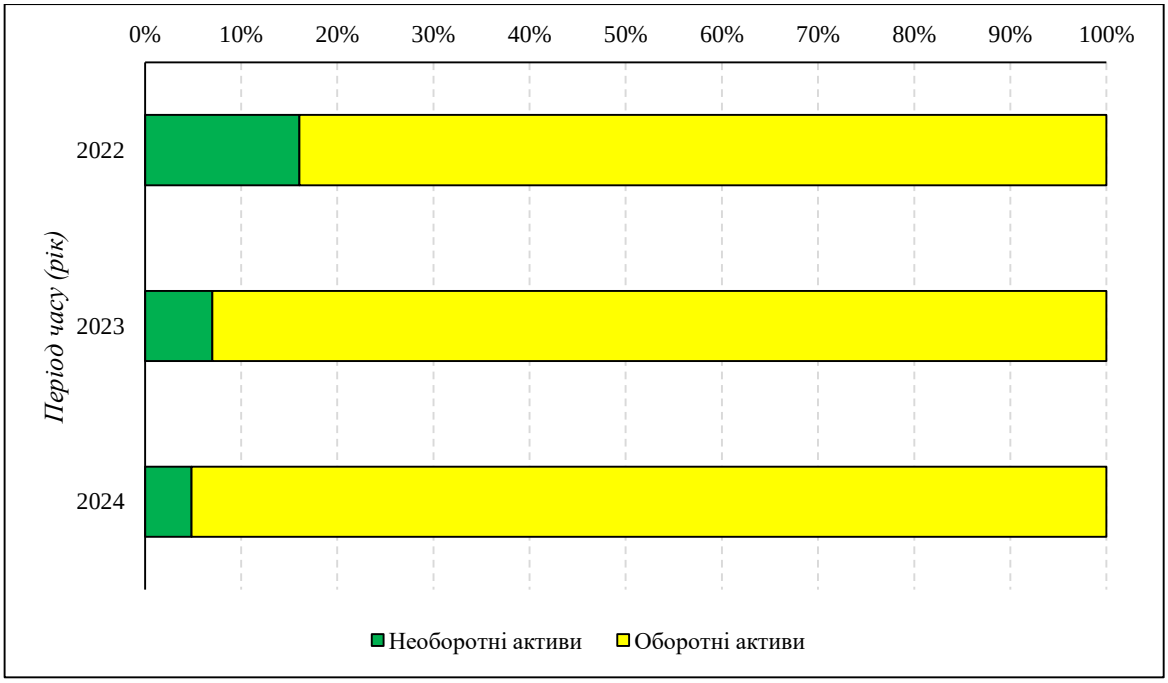


Рисунок 2.3 – Активи підприємства за 2022-2024 рр

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Протягом трьох звітних років спостерігається суттєва трансформація структури активів підприємства в бік зростання частки оборотних активів. У 2022 році оборотні активи становили 84,0% від загального обсягу активів, у 2023 році їх частка зросла до 93,0%, а у 2024 році — до 95,2%. Це свідчить про зміну вектора розвитку компанії, яка, очевидно, зробила ставку на підвищення ліквідності та мобільності своїх ресурсів. Загальний обсяг оборотних активів зріс із 46 826,8 тис. грн у 2022 році до 98 157,4 тис. грн у 2024 році, що відповідає темпу приросту 66,6% у 2023 році порівняно з 2022 роком і 25,8% у 2024 році порівняно з 2023-м.

Водночас обсяги необоротних активів демонструють спадну динаміку. Їх абсолютна величина зменшилась із 8 948,6 тис. грн у 2022 році до 4 976,2 тис. грн у 2024 році. Частка в загальній структурі активів скоротилася з 16,0% до 4,8%. Темпи зниження є досить значними — на 34,2% у 2023 році та ще на 15,4% у 2024 році. Така тенденція може свідчити про зменшення інвестицій у довгострокові проєкти, основні засоби чи нематеріальні активи, або ж про вивільнення частини основного капіталу з метою реінвестування в обігові ресурси.

Майже повна відсутність у балансі необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття протягом аналізованого періоду свідчить про стабільність структури активів у контексті реорганізацій або продажу частин підприємства. Це можна тлумачити як ознаку стратегічної цілісності компанії та відсутність радикальних змін у власності або операційній діяльності.

Загалом, така трансформація активів демонструє гнучкий підхід підприємства до управління ресурсами, орієнтований на посилення оборотності капіталу. З одного боку, це створює потенціал для оперативного реагування на ринкові зміни, підвищує ліквідність та платоспроможність підприємства. З іншого боку, зниження обсягів довгострокових інвестицій може мати наслідки для майбутнього зростання та інноваційного розвитку, особливо якщо компанія планує розширення або модернізацію. Тому доцільно забезпечити баланс між короткостроковою ефективністю та довгостроковою інвестиційною стратегією, аби підтримувати сталий розвиток підприємства в перспективі.

Динаміка і структура необоротних активів підприємства зображена на таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Необоротні активи підприємства за 2022-2024 рр, тис грн.

Стаття	**2022**		**2023**		**2024**		**Відхилення**	
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%	2023/ 2022	2024/ 2023
Нематеріальні активи	4837,9	54,1	1665,6	28,3	617,5	12,4	-65,6	-62,9
первісна вартість	50750,7	567,1	42782,9	727,0	42831,1	860,7	-15,7	0,1
накопичена амортизація	45912,8	513,1	41117,3	698,7	42213,6	848,3	-10,4	2,7
Незавершені капітальні інвестиції	39,3	0,4	354,3	6,0	42,4	0,9	801,5	-88,0
первісна вартість	24112,8	269,5	24178,2	410,9	25235,6	507,1	0,3	4,4
знос	20041,4	224,0	20313,4	345,2	20919,3	420,4	1,4	3,0
Усього за розділом I	8948,6	100,0	5884,7	100,0	4976,2	100,0	-34,2	-15,4

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Аналіз динаміки необоротних активів підприємства за 2022–2024 роки дозволяє виявити ключові тенденції в управлінні довгостроковими ресурсами та визначити ефективність використання інвестиційного потенціалу. Упродовж аналізованого періоду спостерігається помітне зниження загального обсягу необоротних активів, що свідчить про перегляд інвестиційної політики підприємства або про скорочення потреби в довгострокових ресурсах на користь оборотного капіталу.

Особливо помітним є скорочення обсягу нематеріальних активів: із 4 837,9 тис. грн у 2022 році до 617,5 тис. грн у 2024 році. Їх частка в загальній структурі необоротних активів зменшилась із 54,1% до лише 12,4%. Темпи зниження є суттєвими — 65,6% у 2023 році та ще 62,9% у 2024 році. Така динаміка може свідчити або про списання частини нематеріальних активів у зв’язку з вичерпанням

строку їх експлуатації, або про обмежене інвестування в інноваційні рішення, що є сигналом для перегляду стратегічного курсу підприємства, особливо якщо воно працює в інформаційно-аналітичній сфері.

Окремо слід зазначити значні коливання в обсязі незавершених капітальних інвестицій. У 2023 році спостерігається стрімке зростання — з 39,3 тис. грн у 2022 році до 354,3 тис. грн (темп приросту понад 800%), що може вказувати на початок реалізації нових проєктів або реконструкції. Проте вже в 2024 році відбулось суттєве зниження до 42,4 тис. грн, що демонструє або завершення інвестиційного циклу, або його різке згортання.

Що стосується основних засобів, то їх первісна вартість у 2022–2024 роках залишалась відносно стабільною, з незначним зростанням у 2024 році (на 0,1%). Проте варто звернути увагу на суттєвий рівень зносу: накопичена амортизація зросла з 41 117,3 тис. грн у 2023 році до 42 213,6 тис. грн у 2024 році. Це вказує на високий ступінь амортизаційного навантаження та потенційно виснажений технічний ресурс основних фондів, що у перспективі вимагатиме оновлення обладнання або модернізації матеріально-технічної бази.

Додатково було розглянуто забезпеченість підприємства основними засобами протягом трьох останніх років, а також проаналізуємо їхній технічний стан та рівень ефективності використання. Для цього проведемо розрахунок ключових показників, які відображено в таблиці 2.4. Ці коефіцієнти дозволять більш детально оцінити динаміку змін та надати обґрунтовані висновки щодо раціональності управління основними фондами підприємства.

Таблиця 2.4 – Характеристика основних засобів за 2022-2024 рр.

Показник	**Формула**			
Коефіцієнт зносу основних засобів	Знос/ПВ			
Індекс постійного активу	ОЗ/ВК			
Частка основних засобів в активах	ОЗ/ВБ			
Коефіцієнт придатності	ЗВ/ПВ			
Фондорентабельність	ЧП/Озс			
Коефіцієнт оборотності, р	ЧД/ОЗс			

Тривалість обороту, днів	365/Коб			
Основні засоби:				
первісна вартість				
знос				
Власний капітал				
Валюта балансу				
Чистий прибуток				
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
Середня вартість ОЗ				

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Аналіз основних засобів підприємства за 2022–2024 роки дає змогу оцінити ефективність їх використання, технічний стан, рівень оновлення та вплив на фінансові результати діяльності.

Насамперед, коефіцієнт зносу основних засобів протягом аналізованого періоду залишався на відносно стабільному рівні – у межах 0,83–0,84. Це свідчить про високий ступінь амортизації основних фондів, тобто більша частина вартості основних засобів уже зношена. Разом із тим коефіцієнт придатності залишився незмінним — близько 0,17, що означає збереження певного потенціалу використання наявних засобів, попри їхню значну амортизацію.

Індекс постійного активу (співвідношення основних засобів до власного капіталу) суттєво зменшився: з 1,84 у 2021 році до 0,08 у 2023 році. Це свідчить про значне збільшення обсягів власного капіталу порівняно з вартістю основних засобів, а отже, про зниження частки інвестицій у необоротні активи. Також спостерігається тенденція до скорочення частки основних засобів у загальних активах підприємства – з 7% у 2021 році до лише 4% у 2023 році, що є ознакою зростання частки оборотних активів у структурі балансу.

Позитивним моментом є зростання фондорентабельності: з -8,75 у 2021 році до 5,69 у 2023 році. Це свідчить про покращення прибутковості використання

основних засобів і про поступову зміну ситуації зі збиткової на прибуткову. Значне зростання коефіцієнта оборотності основних засобів – з 3,09 до 51,30 – говорить про істотне зростання ефективності використання основних фондів. Це підтверджується також скороченням тривалості обороту з 118 днів до лише 7,12 днів.

Загалом динаміка свідчить про те, що хоча підприємство продовжує експлуатувати значною мірою зношені засоби, ефективність їх використання суттєво зросла. Це може бути результатом цифровізації, оптимізації управлінських процесів або впровадження нових моделей ведення бізнесу. Однак у довгостроковій перспективі актуальним залишається питання оновлення технічної бази, аби уникнути ризиків, пов'язаних із технічним зносом та моральним старінням обладнання.

Оборотні активи мають визначальне значення для забезпечення стабільного функціонування господарської діяльності підприємства. Вони охоплюють ресурси, які використовуються або реалізуються протягом одного операційного циклу чи в межах року. До складу таких активів входять виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість і грошові кошти. Раціональне управління цими активами є важливою передумовою збереження належного рівня ліквідності та фінансової рівноваги підприємства.

Таблиця 2.5 – Оборотні активи підприємства за 2022-2024 рр, тис грн.

Стаття	**2021**		**2022**		**2023**		**Відхилення**	
	тис.грн.	**%**	**тис.грн.**	**%**	**тис.грн.**	**%**	**2022/2021**	**2023/2022**
Запаси	21742,3	46,4	5044,9	6,5	4133,5	4,2	-76,8	-18,1
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	14523,1	31,0	9432,8	12,1	6696,5	6,8	-35,0	-29,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1965,6	4,2	2630,5	3,4	1976,4	2,0	33,8	-24,9

у тому числі з податку на прибуток	264,0	0,6	264,0	0,3	264,0	0,3	0,0	0,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	114,2	0,2	115,5	0,1	371,1	0,4	1,1	221,3
Г роші та їх еквіваленти	8422,6	18,0	60630,9	77,7	83991,7	85,6	619,9	38,5
Витрати майбутніх періодів	59,0	0,1	170,2	0,2	638,0	0,6	188,5	274,9
Інші оборотні активи	0,0	0,0	0,0	0,0	350,2	0,4	-	-
Усього за розділом II	46826,8	100,0	78024,8	100,0	98157,4	100,0	66,6	25,8

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років структура оборотних активів підприємства зазнала суттєвих трансформацій, що свідчать про зміни у фінансовій стратегії та операційній діяльності. Загальний обсяг оборотних активів зріс із 46 826,8 тис. грн у 2022 році до 98 157,4 тис. грн у 2024-му, що демонструє динамічне зростання — на 66,6% у 2023 році та ще на 25,8% у 2024 році. Це може свідчити про активізацію господарської діяльності та посилення фінансової стабільності підприємства.

Найбільші зрушення спостерігаються у категорії «Грошові кошти та їх еквіваленти», частка яких у структурі активів стрімко зросла: з 18% у 2021 році до 77,7% у 2022-му та до 85,6% у 2023 році. Такий приріст (на 619,9% у 2022 році та ще на 38,5% у 2023 році) свідчить про значне накопичення грошових резервів, що може бути пов’язано з підготовкою до інвестицій, дивідендними виплатами або зниженням обсягів кредитування.

Натомість спостерігається значне скорочення обсягів запасів (на 76,8% у 2022 році та ще на 18,1% у 2023-му), що може вказувати на оптимізацію складських залишків або зміну підходів до управління товарними запасами. Подібна тенденція характерна і для дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги — вона зменшилася на 35% у 2022 році та ще на 29% у 2023-му, що свідчить про посилення

платіжної дисципліни або зменшення обсягів відстрочок у розрахунках з контрагентами.

Особливу увагу привертає зростання витрат майбутніх періодів (на 188,5% у 2022 році та на 274,9% у 2023 році) та поява у 2023 році нового елемента — «Інші оборотні активи», які раніше були відсутні. Це свідчить про зміну структури витрат та, можливо, впровадження нових облікових підходів.

Таким чином, аналіз структури оборотних активів підприємства демонструє зростання фінансової гнучкості та підвищення ліквідності. Разом із тим, різка концентрація ресурсів у грошовій формі може вказувати на обережну фінансову політику, спрямовану на мінімізацію ризиків або підготовку до масштабних трансформацій у майбутньому.

Показники ефективності використання оборотних коштів наведено у табл.2.6.

Таблиця 2.6 – Ефективність використання оборотних активів за 2022-2024 р

Показник	**Формула**			
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	ЧД/Оас			
Тривалість одного обороту оборотних активів	365/Коб			
Величина вивільнення (додаткового залучення) коштів з обороту (в оборот) внаслідок прискорення (уповільнення) їх обертання	(Тзв-Тб)*(ЧД/365)			
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Оас/ЧД			
Зміни обсягів реалізації продукції за рахунок прискорення (уповільнення) оборотності оборотних коштів	(Кобзв-Кобб)*Оазвс			
Зміни величини прибутку за рахунок прискорення (уповільнення) оборотності оборотних коштів	ЧПб*(Кобзв/Кобб)-ЧПб			
Рентабельність оборотного капіталу	ЧП/Оас			
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	(Оас-КЗ)/Оас			
Чистий дохід від реалізації продукції				
Середні оборотні активи				
Чистий прибуток				

Короткострокові зобов'язання				

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

У 2022–2024 роках ефективність використання оборотних активів на підприємстві зазнала суттєвих змін, що свідчать про активний пошук оптимальної моделі управління ресурсами. Аналіз основних показників дозволяє оцінити не лише швидкість обігу оборотних активів, а й фінансові наслідки змін у їхній оборотності.

Позитивним сигналом стало значне покращення коефіцієнта оборотності оборотних активів: із критично низького рівня 0,28 у 2022 році (що означало обіг раз на понад 1300 днів) до 2,38 у 2023 році, а у 2024 році показник дещо знизився до 2,14. Відповідно, тривалість одного обороту скоротилася з 1323,52 днів у 2022 році до 153,07 днів у 2023-му і зросла до 170,74 днів у 2024 році. Це свідчить про загальне покращення використання оборотних ресурсів, хоча у 2024 році спостерігається деяке уповільнення.

Прискорення обігу в 2023 році призвело до вивільнення значних обсягів коштів з обороту (майже 600 млн грн), однак у 2024 році відбулося їх повторне залучення внаслідок сповільнення обігу. Це свідчить про зміну підходів до фінансового управління — ймовірно, у 2023 році здійснювалася політика жорсткої оптимізації активів, тоді як у 2024-му пріоритет надавався зростанню обсягів діяльності.

Зміни в обігу оборотних активів вплинули і на обсяги реалізації: у 2023 році завдяки прискоренню оборотності вони збільшилися на понад 164 млн грн, однак у 2024 році через уповільнення підприємство недоотримало понад 24 млн грн. Подібна динаміка спостерігається і в показнику впливу на прибуток — у 2023 році зміна оборотності зменшила прибуток майже на 280 млн грн, а у 2024-му — ще на майже 3 млн грн. Це може бути результатом надмірного накопичення грошових коштів, що зменшують дохідність активів.

Рентабельність оборотного капіталу зросла з негативного значення у 2022 році (-0,78) до 0,36 у 2023 році, хоча у 2024 році дещо знизилась до 0,24. Це свідчить

про покращення прибутковості в управлінні активами, попри незначне зниження у 2024 році.

Окремої уваги заслуговує показник забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами. Якщо у 2022 році він був від'ємним (-0,08), тобто підприємство критично залежало від зовнішнього фінансування, то вже у 2023 році показник зріс до 0,37, а у 2024 році — до 0,55. Це свідчить про посилення фінансової самостійності підприємства та зменшення кредитного навантаження.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що у 2023 році підприємству вдалося суттєво покращити ефективність використання оборотних активів за рахунок оптимізації їхньої структури та обігу. Проте у 2024 році спостерігається деяке зниження динаміки, що, ймовірно, є результатом переорієнтації на розширення діяльності або нову інвестиційну стратегію. У цілому, позитивна динаміка свідчить про посилення фінансового контролю, але потребує збереження балансу між ліквідністю, прибутковістю та швидкістю обігу активів.

Здійснимо розрахунок показників ліквідності за 2022-2024 роки.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ліквідності за 2022-2024 р

Стаття			
Коефіцієнт поточної лі			

квідності			
Коефіцієнт швидкої ліквідності			
Коефіцієнт абсолютної ліі			

квідності			
Чистий оборотний капітал			

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Показники ліквідності ДП «Прем'єр Експо» за період 2022-2024 рр. наведено на рис. 2.4.

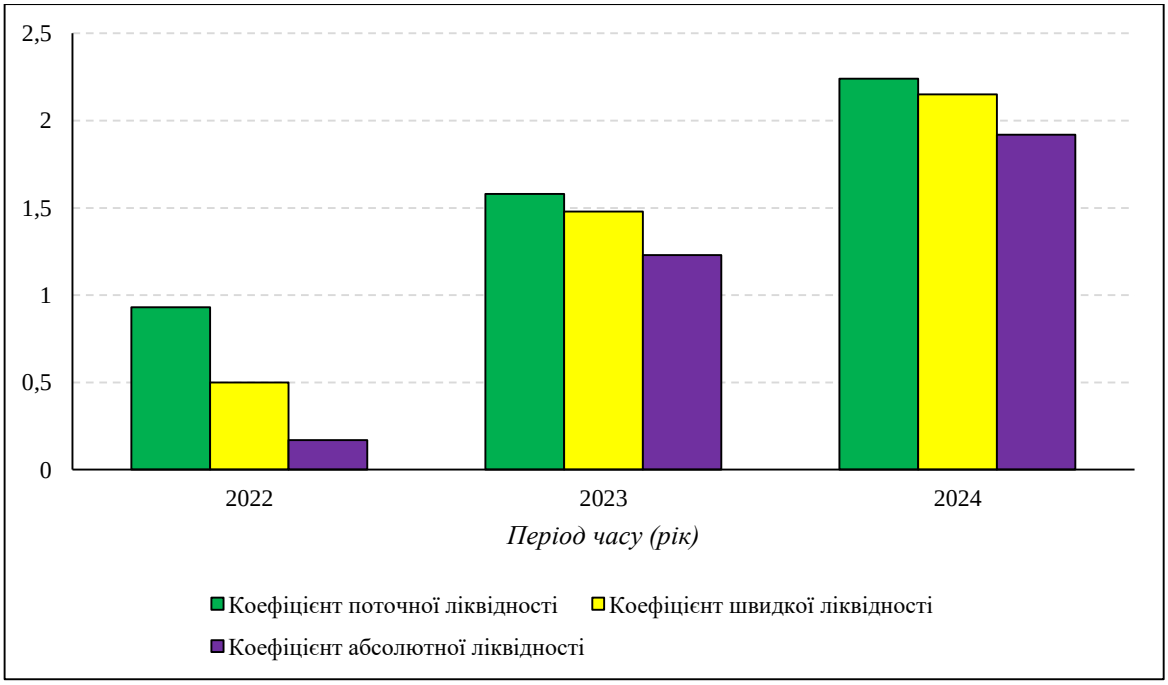


Рисунок 2.4 – Показники ліквідності ДП «Прем'єр Експо» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

У період з 2022 по 2024 рік підприємство продемонструвало суттєве покращення рівня ліквідності, що свідчить про поступове відновлення його платоспроможності, підвищення фінансової гнучкості та зміцнення стабільності бізнес-процесів. Позитивна динаміка основних показників ліквідності, а саме коефіцієнтів поточної, швидкої та абсолютної ліквідності, засвідчує здатність підприємства своєчасно й ефективно покривати свої короткострокові зобов'язання.

Зокрема, коефіцієнт поточної ліквідності виріс із 0,93 у 2022 році до 2,24 у 2024 році. Це означає, що на кожну гривню короткострокових боргів у 2024 році припадає понад дві гривні оборотних активів, що є показником високої ліквідності та мінімізації ризику фінансової нестабільності. Подібне покращення спостерігається і за коефіцієнтом швидкої ліквідності, який збільшився більш ніж у чотири рази (з 0,50 до 2,15), вказуючи на високу частку найбільш ліквідних активів — грошових коштів та дебіторської заборгованості — у структурі обігових засобів. Особливо вражаючим є зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності: з 0,17 у 2022 році до 1,92 у 2024 році. Це свідчить про формування потужного грошового резерву, який дозволяє підприємству миттєво погашати свої короткострокові зобов'язання без необхідності конверсії інших активів.

Окрім показників ліквідності, важливим індикатором фінансового оздоровлення є динаміка чистого оборотного капіталу. Якщо у 2022 році цей показник був від'ємним і складав -3 544,40 тис. грн, то вже у 2023 році він сягнув 28 672,30 тис. грн, а у 2024 році — 54 406,10 тис. грн. Такий стійкий приріст свідчить про те, що підприємство не лише ліквідувало дефіцит обігових коштів, а й створило значний фінансовий буфер для забезпечення безперервності операційної діяльності та зростання.

Загалом, на основі проведеного аналізу можна впевнено стверджувати, що підприємство впевнено зміцнює свою фінансову позицію. Підвищення ліквідності та накопичення чистого оборотного капіталу створюють сприятливі умови для

подальшого розвитку, інвестиційної привабливості та зниження ризиків, пов'язаних із платоспроможністю. Такі результати є позитивним сигналом як для внутрішніх користувачів фінансової інформації — власників та менеджменту, так і для зовнішніх стейкхолдерів — потенційних інвесторів, банків та партнерських організацій, що оцінюють фінансову надійність та перспективи співпраці.

Таким чином, підприємство продемонструвало не просто фінансове оздоровлення, а й стратегію довгострокового зміцнення своїх ринкових позицій, що особливо важливо в умовах нестабільного економічного середовища.

Після розгляду показників ліквідності доцільно проаналізувати структуру капіталу підприємства, оскільки збалансоване співвідношення власних і позикових джерел фінансування дозволяє досягати фінансової стійкості, знижувати ризики, пов’язані з надмірною кредитною залежністю, та забезпечувати рентабельність підприємницької діяльності. Раціональна структура капіталу сприяє підвищенню ефективності використання ресурсів і, як наслідок, збільшенню ринкової вартості підприємства.

Власний капітал виконує функцію фінансового фундаменту та відображає рівень незалежності підприємства. До його складу входять статутний капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток та резерви, сформовані за рахунок внутрішніх джерел. Наявність значного обсягу власного капіталу є свідченням стійкої фінансової позиції та можливості самостійного фінансування інвестиційних проєктів.

Позиковий капітал охоплює залучені кошти, які можуть мати як довгостроковий, так і короткостроковий характер. Він використовується для розширення масштабів діяльності, реалізації великих інвестиційних проєктів або покриття поточних витрат. Проте надмірна залежність від позик може призводити до зростання фінансових ризиків та зниження гнучкості управління.

Аналіз структури капіталу є важливим інструментом фінансового менеджменту. Він дозволяє виявити слабкі місця у фінансуванні, оцінити рівень ризику та ефективність залучення ресурсів. На основі такого аналізу формується стратегія управління капіталом, яка повинна бути орієнтована на підтримання

оптимального співвідношення між власними та позиковими джерелами, забезпечення ліквідності, платоспроможності й довгострокової фінансової стабільності.

Отже, капітал є не лише інструментом фінансування, а й стратегічною платформою для зростання підприємства. Ефективне управління його структурою – запорука успішного функціонування та конкурентоспроможності підприємства в умовах динамічного ринкового середовища. Розподіл капіталу наведений у табл 2.8.

Таблиця 2.8 – Капітал підприємства за 2022-2024 рр, тис. грн.

Розділ		**Частка**		**Частка,%**		**Частка**	**Темп приросту**	
I. Власний капітал								
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення								
III. Поточні зобов'язання								
Валюта балансу								

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

На рис. 2.5 наведено динаміку та структуру пасивів ДП «Прем'єр Експо» за період 2022-2024 рр.

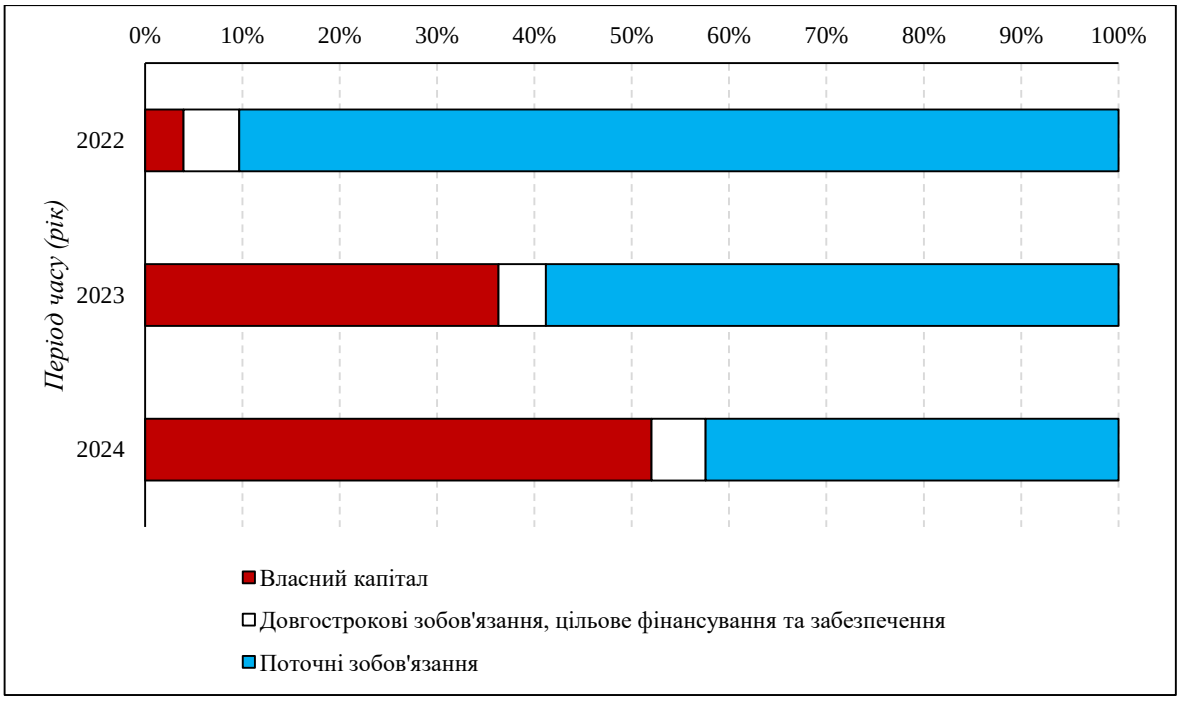


Рисунок 2.5 – Структура пасивів ДП «Прем'єр Експо» за період 2022-2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років структура капіталу підприємства зазнала істотних змін, що свідчить про трансформацію фінансової стратегії й посилення його фінансової стабільності. Розглянемо ключові тенденції, що простежуються в динаміці капіталу, крізь призму основних його складових.

Найбільш помітною є динаміка зростання власного капіталу, який збільшився з 2 215,5 тис. грн у 2022 році до 53 654,3 тис. грн у 2024 році. Такий ріст (у понад 24 рази за два роки) свідчить про істотне зміцнення фінансової незалежності підприємства. Відповідно зросла і частка власного капіталу у структурі пасивів: з 4,0% у 2022 році до 52,0% у 2024 році. Це є позитивним сигналом для потенційних інвесторів і кредиторів, оскільки свідчить про зменшення фінансових ризиків і підвищення самодостатності підприємства.

Паралельно спостерігається помірне зростання довгострокових зобов'язань, що є цілком прийнятним у контексті загального фінансового розвитку. Їх частка залишалася стабільною протягом трьох років — близько 5–6%, що вказує на зважену політику в управлінні позиковим фінансуванням. Темпи приросту довгострокових зобов'язань також були помірними: +28,3% у 2023 році та +40,0% у 2024 році.

Найбільш виразні зміни торкнулися поточних зобов'язань, які протягом трьох років демонстрували тенденцію до зменшення як у абсолютному вираженні, так і за питомою вагою. Зокрема, їх частка у загальній валюті балансу скоротилася з 90,3% у 2022 році до 42,4% у 2024 році. Така динаміка може свідчити про покращення платоспроможності та зменшення залежності від короткострокового фінансування, що значно підвищує фінансову гнучкість підприємства.

Загальна валюта балансу зросла з 55 775,4 тис. грн у 2022 році до 103 133,6 тис. грн у 2024 році, що є підтвердженням активного розвитку підприємства та нарощування його фінансово-економічного потенціалу. Структурні зрушення у пасивах при зростанні активів вказують на якісне посилення фінансової основи підприємства.

Таким чином, за підсумками трьох аналізованих років, підприємство продемонструвало відчутне зміцнення власної фінансової бази, збільшення інвестиційної привабливості та зменшення кредитного навантаження. Такий розвиток створює стійке підґрунтя для подальшого зростання, фінансової стабільності та забезпечує широкі можливості для реалізації довгострокових стратегічних цілей.

Власний капітал підприємства представлений у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Власний капітал підприємства за 2022-2024 рр, тис грн.

Стаття ВК		**Частка,**		**Частка**		**Частка**	**Темп приросту**	
Зареєстрований (пайовий) капітал								
Додатковий капітал								
Резервний капітал								
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)								
Усього за розділом I								

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років динаміка власного капіталу підприємства демонструє істотні позитивні зміни, що свідчать про зміцнення фінансової стабільності та зростання прибутковості. Проаналізуємо структурні зрушення за основними складовими власного капіталу. Насамперед варто відзначити, що загальна сума власного капіталу зросла у понад 24 рази — з 2 215,5 тис. грн у 2022 році до 53 654,3 тис. грн у 2024 році. Такий потужний ріст (+1 275,2% у 2023-му і ще +76,1% у 2024-му) відбувся головним чином за рахунок зміни структури нерозподіленого прибутку, який із глибоко від’ємного значення (-42 784,0 тис. грн у 2022 році) перетворився на позитивне (+8 184,9 тис. грн у 2024 році). Це свідчить

про суттєве покращення фінансових результатів підприємства та подолання збитковості.

Зареєстрований капітал залишався незмінним упродовж усього аналізованого періоду — 43 924,2 тис. грн, що свідчить про відсутність додаткових вкладень з боку учасників або засновників. Водночас питома вага цієї статті у загальному обсязі власного капіталу зазнала значного коливання: від 1 982,6% у 2022 році (через мінімальне значення капіталу загалом) до 81,9% у 2024 році.

Поява у 2023 році додаткового капіталу в розмірі 549,9 тис. грн та його незначне зменшення у 2024 році (до 469,9 тис. грн) свідчать про здійснення певних додаткових внесків, наприклад, через переоцінку активів або інші операції з власниками. Хоча його питома вага залишається незначною, сам факт наявності додаткового капіталу підвищує гнучкість управління фінансовими ресурсами. Резервний капітал зберігався на постійному рівні протягом трьох років (1 075,3 тис. грн), що може вказувати на відсутність потреби у його поповненні, або ж на стабільність у реалізації політики страхування можливих ризиків.

Отже, загальна картина власного капіталу свідчить про ефективну роботу підприємства з подолання збитків, нарощування прибутку та фінансову стабілізацію. Основним досягненням є суттєве зменшення непокритого збитку з подальшим формуванням позитивного нерозподіленого прибутку, що є джерелом внутрішнього розвитку підприємства. Таке покращення відкриває нові можливості для залучення інвестицій, зміцнення фінансової незалежності та підвищення довіри з боку кредиторів і партнерів.

Позиковий капітал підприємства представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Позиковий капітал підприємство за 2022-2024 рр, тис грн

Розділ		**Частка,%**		**Частка,**		**Частка,%**	**Темп приросту**	
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення								
товари, роботи, послуги								

розрахунками з бюджетом								
розрахунками зі страхування								
розрахунками з оплати праці								
Інші поточні зобов'язання								
Усього за розділом III								
Усього позикового капіталу								

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років структура та обсяг позикового капіталу підприємства зазнали помітних змін, що відображає корекцію фінансової стратегії та зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування. Загальна тенденція характеризується скороченням позикових коштів, що може свідчити як про підвищення фінансової стійкості підприємства, так і про зменшення потреби у зовнішньому фінансуванні.

Загальний обсяг позикового капіталу у 2022 році становив 53 559,9 тис. грн, тоді як у 2024 році знизився до 49 479,3 тис. грн, тобто на 7,4%. Зменшення відбулося поступово, з незначним скороченням у 2023 році (-0,2%) та більш виразним — у 2024-му. Це свідчить про те, що підприємство поступово знижує фінансове навантаження, ймовірно, за рахунок зростання власного капіталу та прибутковості.

Найсуттєвіші зміни відбулися у складі поточних зобов’язань, які в структурі позикового капіталу скоротилися з 94% у 2022 році до 88,4% у 2024 році. Зокрема, помітне зниження відбулося за статтею заборгованості за товари, роботи, послуги — на 37% за два роки, що може свідчити про покращення платіжної дисципліни та зменшення кредиторської заборгованості перед постачальниками.

Водночас зобов’язання за розрахунками з бюджетом зросли майже втричі у 2023 році (до 768,6 тис. грн) і продовжили зростання у 2024 році (до 811,8 тис. грн). Це може бути пов’язано із збільшенням обсягів діяльності або змінами в податковому навантаженні.

Повне погашення зобов'язань за розрахунками зі страхування та з оплати праці у 2023 році (з відповідними значеннями в 2022-му — 277,5 та 1 099,9 тис. грн) може свідчити про ефективне управління короткостроковими зобов'язаннями або реструктуризацію витрат.

На тлі скорочення поточних зобов'язань, підприємство нарощує обсяг довгострокових зобов'язань — з 3 188,7 тис. грн у 2022 році до 5 728,0 тис. грн у 2024-му. Це свідчить про переорієнтацію на більш стабільні джерела фінансування, що, у свою чергу, зменшує ризики ліквідності та покращує фінансову стійкість.

Отже, динаміка позикового капіталу підприємства у 2022–2024 роках вказує на зважений підхід до управління фінансовими ресурсами. Зниження короткострокових зобов'язань у поєднанні зі зростанням довгострокового фінансування дозволяє підприємству оптимізувати структуру капіталу, зменшити ризики короткострокових фінансових труднощів та створити передумови для сталого розвитку в майбутньому.

Для досягнення фінансової рівноваги, стабільності фінансового забезпечення, платоспроможності та ліквідності важливо дотримуватися певних принципів фінансування, таких як золоте правило фінансування, золоте правило балансу та правило вертикальної структури капіталу. Розрахунок відповідних показників представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Перевірка правил фінансування підприємства за 2022-2024

Показник	**Формула**	**Орієнтовне значення**			
Коефіцієнт фінансової незалежності	ВК/ВБ	>0,5			
Коефіцієнт фінансування	ПК/ВК	>1			
Рентабельність інвестованого капіталу	ЧП/ВБ				
Рентабельність власного капіталу	ЧП/ВК				
Золоте правило фінансування	ДА/ДП	≤1			
	КА/КП	≥1			

Золоте правило балансу	(ВК+ДП)/НА	≥1			
	(ВК+ДП)/(НА+ДОА)	≥1			
Валюта балансу (ВБ)					
Власний капітал (ВК)					
Позиковий капітал (ПК)					
Чистий прибуток (ЧП)					
Необоротні активи (НА)					
Довгострокові пасиви (ДП)					
Короткострокові активи					

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Результати перевірки правил фінансування ДП «Прем'єр Експо» за період 2022 – 2024 рр. наведено на рис. 2.6.

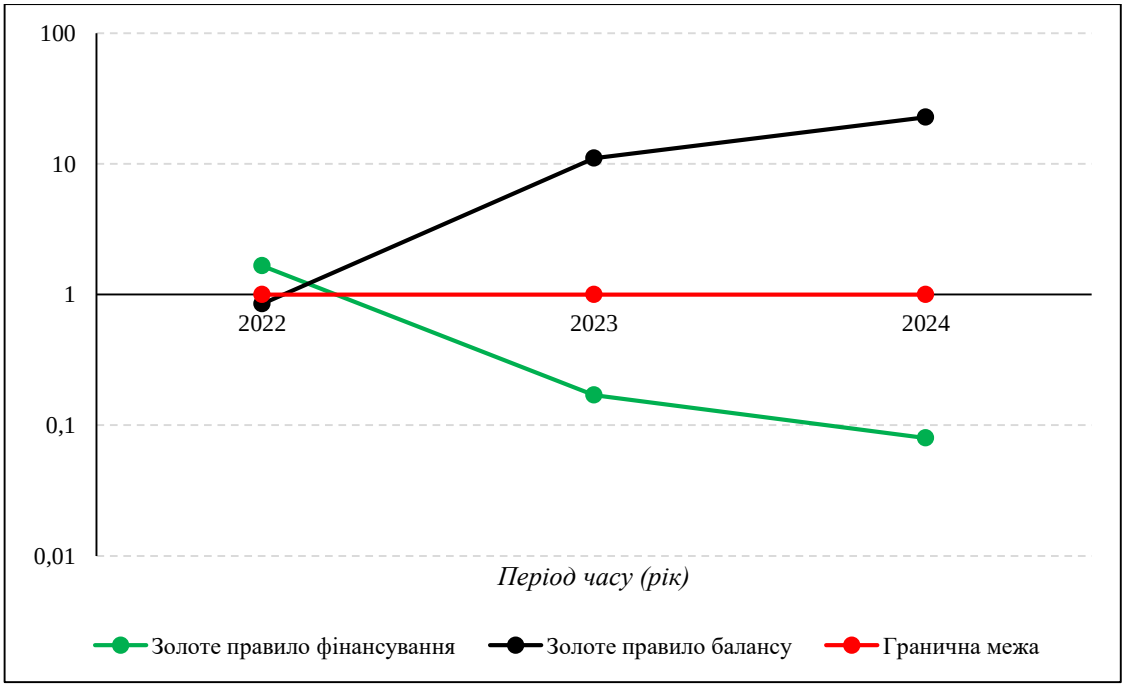


Рисунок 2.6 – Результати перевірки правил фінансування ДП «Прем'єр Експо» за період 2022 – 2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Золоте правило фінансування передбачає відповідність між термінами залучення фінансових ресурсів і строками їх використання. Це є запорукою

фінансової стабільності підприємства та його здатності своєчасно виконувати зобов'язання. В 2023-2024 роках підприємство дотримується даного правила.

Що стосується правила вертикальної структури капіталу, яке вимагає оптимального співвідношення між власними та позиковими коштами, аналіз фінансових коефіцієнтів виявив відхилення і в цьому аспекті. Залежність підприємства від залучених ресурсів є надмірною, що обмежує його фінансову незалежність і загрожує стабільності у довгостроковій перспективі. У підсумку, структура капіталу підприємства має суттєві недоліки, які створюють ризики для його подальшого розвитку. Показники фінансової діяльності свідчать про необхідність оперативного вжиття заходів щодо зміцнення власного капіталу, зниження залежності від позикових коштів та поліпшення ліквідності.

Отже, на основі проведеного аналізу стосовно ресурсного забезпечення та фінансової стійкості дочірнього підприємтсва "Прем'єр Експо", можна зробити висновок про позитивні зміни з моменту повномасштабного вторгнення Російської Федерації на українські території, а саме:

- Структура активів підприємства продемонструвала зростання частки оборотних активів (до 95,2% у 2024 р.), що свідчить про підвищення ліквідності та мобільності ресурсів.
- Необоротні активи (зокрема основні засоби та нематеріальні активи), продовжують зменшуватись, що може обмежувати інвестиційний потенціал у довгостроковій перспективі.
- Показники ефективності використання оборотного капіталу значно покращилися в 2023 році, хоча в 2024 році відбулося незначне сповільнення.
- Фінансова структура підприємства змінилась у бік зростання власного капіталу та зменшення поточних зобов'язань, що призвело до покращення фінансової незалежності.
- Показники ліквідності суттєво покращились: коефіцієнт абсолютної ліквідності зріс до 1,92, що забезпечує повне покриття короткострокових зобов'язань грошовими коштами.

Загалом, ДП “Прем’єр Експо” успішно адаптується до зовнішніх викликів (зокрема військового стану) шляхом мобілізації ресурсів, покращення управлінської політики та забезпечення фінансової стабільності. Такі результати формують потужну базу для підвищення прибутковості діяльності, що стане предметом подальшого дослідження.

Оцінка прибутковості діяльності підприємства на основі аналізу доходів і витрат (2022–2024 рр.)

Звіт про фінансові результати відіграє вирішальну роль у процесі оцінювання ефективності діяльності підприємства, оскільки він відображає співвідношення між доходами та витратами за визначений період. Аналіз змін основних фінансових показників у 2022–2024 роках дає змогу не лише оцінити загальний фінансовий стан підприємства, а й своєчасно виявити наявні проблеми, а також окреслити пріоритетні напрями для підвищення фінансової стійкості. Інформація, отримана зі звіту, слугує основою для прийняття зважених управлінських рішень, спрямованих на поліпшення фінансового становища та мінімізацію потенційних фінансових ризиків.

Таблиця 2.12 – Фінансові результати підприємства за 2022-2024 рр, тис грн

Стаття				**Абсолютне відхилення, тис грн**		**Відносне відхилення,%**	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)							
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)							
Інші операційні доходи							
Інші операційні витрати							

Інші доходи							
Інші витрати						#ДЕЛ/0!	
Разом доходи Разом витрати							
Фінансовий результат до оподаткування							
Податок на прибуток							
Чистий прибуток (							

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років фінансові результати підприємства зазнали суттєвих трансформацій, що відображає як значний приріст доходів, так і помітні зміни у структурі витрат. Найпоказовішим є стрімке зростання чистого доходу від реалізації продукції: у 2022 році порівняно з 2021-м він збільшився більш ніж у 14 разів (+1340,7%), а в 2023 році зріс ще на 12,8%. Це свідчить про масштабне розширення обсягів діяльності та, ймовірно, вихід на нові ринки або активізацію продажів.

Водночас собівартість реалізованої продукції теж суттєво зросла: на 891,2% у 2022 році та на 4,6% у 2023-му. Проте динаміка собівартості поступається темпам приросту доходу, що позитивно впливає на валовий прибуток. Аналогічно, інші операційні доходи продемонстрували вражаючий приріст — з 3825,2 тис. грн у 2021 році до 25 902,5 тис. грн у 2023 році (+86,3% лише за останній рік).

Однак паралельно зростали й операційні витрати, які у 2023 році сягнули 118 943,8 тис. грн. Це майже втричі більше, ніж у 2021-му. Така динаміка свідчить про значне збільшення загального обсягу операційної діяльності, що, хоча і сприяє доходам, може вказувати на нераціональне використання ресурсів або зростання адміністративних і виробничих витрат.

Попри суттєві прибутки у 2022 році (+27 701,3 тис. грн), вже у 2023 році чистий прибуток знизився на 15,9%, що може бути ознакою перевантаження підприємства витратами або зменшення маржинальності. Примітно, що податок на прибуток у звіті відсутній, що потребує окремого аналізу з точки зору податкового планування або пільгового режиму оподаткування.

У підсумку, підприємство демонструє динамічний розвиток та розширення діяльності, що підтверджується зростанням доходів. Водночас посилення витратного тиску та скорочення прибутковості у 2023 році вказують на потребу в оптимізації витрат, перегляді стратегій фінансового управління та підвищенні ефективності господарських процесів. Збалансований підхід до витрат і стратегічне планування стануть визначальними для забезпечення стабільного прибутку в майбутньому.

Показники рентабельності відіграють ключову роль у визначенні факторів, що впливають на формування прибутку (доходу) підприємства. У зв'язку з цим вони є невід'ємною складовою порівняльного аналізу та оцінювання фінансової стійкості підприємства. Значення основних показників рентабельності підприємства представлені в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Показники рентабельності підприємства за 2022-2024 рр

Показник	**Формула**			
Фондорентабельність	ЧП/Озс*100			
Рентабельність оборотного капіталу	ЧП/Оас*100			
Рентабельність власного капіталу	ЧП/ВК*100			
Рентабельність підприємства	ЧП/ВБ*100			
Рентабельність продажів	ЧП/ЧД*100			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
Чистий прибуток				

Джерело: складено автором на основі [35, 36].

Упродовж 2022–2024 років динаміка рентабельності підприємства свідчить про поступове відновлення фінансової ефективності після кризового періоду. У 2022 році всі показники рентабельності мали негативні значення, що відображає

збиткову діяльність підприємства. Зокрема, рентабельність власного капіталу становила -1652%, а рентабельність продажів — -283%, що вказує на глибоку фінансову нестабільність і неефективне використання як власних, так і обігових коштів. Причиною таких результатів став значний чистий збиток у розмірі 36,6 млн грн на фоні порівняно низького чистого доходу.

У 2023 році ситуація покращилася: підприємство змогло отримати чистий прибуток у розмірі 27,7 млн грн. Це позитивно вплинуло на всі показники рентабельності, які набули позитивних значень. Найбільший прогрес спостерігався у фондорентабельності (698%) та рентабельності власного капіталу (91%), що свідчить про ефективніше використання як основних засобів, так і власних фінансових ресурсів. Рентабельність продажів зросла до 15%, що є ознакою прибуткової операційної діяльності.

У 2024 році темпи зростання рентабельності дещо сповільнилися, а показники дещо знизилися у порівнянні з 2023 роком. Чистий прибуток скоротився до 23,3 млн грн, що вплинуло на зменшення рівня рентабельності: фондорентабельність знизилася до 569%, рентабельність власного капіталу — до 43%, а рентабельність продажів — до 11%. Це може бути результатом збільшення витрат або зниження ефективності використання ресурсів, незважаючи на зростання чистого доходу.

Отже, загальна тенденція свідчить про відновлення фінансового стану підприємства після глибокої збитковості, проте сповільнення темпів зростання рентабельності у 2024 році вказує на потребу в подальшому удосконаленні управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності операційної діяльності та оптимізацію витрат. Для глибшого розуміння причин зміни рентабельності та для діагностики реальних резервів її зростання необхідно проводити подальший факторний аналіз, – це також допоможе обгрунтувати напрями оптимізації рентабельності у майбутньому.

Факторний аналіз та діагностика резервів підвищення рентабельності підприємства

Для оцінки ефективності діяльності ДП «Прем'єр Експо» недостатньо використовувати лише абсолютні показники прибутку, тому виникає об'єктивна необхідність порівняння витрат діяльності та фінансових результатів підприємства. Для цього застосовуються показники рентабельності, які дозволяють зіставити отриманий прибуток з вкладеним капіталом, використаними ресурсами або здійсненими витратами. В межах цього питання, залишається актуальним процес дослідження впливу позикового капіталу (у формі зобов'язань) на величину рентабельності підприємства.

Серед показників рентабельності найважливішим залишається рентабельність (збитковість) власного капіталу ROE, який визначає норму прибутку підприємства на вкладений власний капітал.

Оцінка впливу показників на значення рентабельності власного капіталу здійснюється за допомогою інструментарію факторного аналізу у формі методу абсолютних різниць.

Мультиплікативна п'ятифакторна модель рентабельності власного капіталу підприємства має наступний вигляд:

$$ROE = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{ЧД} \cdot \frac{ЧД}{ОА} \cdot \frac{ОА}{ПЗ} \cdot \frac{ПЗ}{А} \cdot \frac{А}{ВК} = RS \cdot CAT \cdot CR \cdot CDR \cdot M$$

де *ЧП* – чистий прибуток,

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),

ОА – вартість оборотних активів,

ПЗ – рівень поточних зобов'язань,

А – розмір активів,

ВК – величина власного капіталу,

– рентабельність реалізації,

CAT – коефіцієнт оборотності оборотних активів,

– коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття),

– коефіцієнт поточної заборгованості,

– мультиплікатор капіталу (коефіцієнт фінансового левериджу).

Загальна зміна власного капіталу визначається за такою формулою:

$$\Delta ROE = ROE_1 - ROE_0 = RS_1 CAT_1 CR_1 CDR_1 M_1 - RS_0 CAT_0 CR_0 CDR_0 M_0$$

Використовуючи такий метод елімінування як метод абсолютних різниць зміну власного капіталу за рахунок кожної факторної ознаки можна визначити за такою методикою:

– рентабельності реалізації:

$$\Delta ROE_{RS} = (RS_1 - RS_0) \cdot CAT_0 \cdot CR_0 \cdot CDR_0 \cdot M_0$$

– коефіцієнту оборотності оборотних активів:

$$\Delta ROE_{CAT} = RS_1 \cdot (CAT_1 - CAT_0) \cdot CR_0 \cdot CDR_0 \cdot M_0$$

– коефіцієнту поточної ліквідності:

$$\Delta ROE_{CR} = RS_1 \cdot CAT_1 \cdot (CR_1 - CR_0) \cdot CDR_0 \cdot M_0$$

– коефіцієнту поточної заборгованості:

$$\Delta ROE_{CDR} = RS_1 \cdot CAT_1 \cdot CR_1 \cdot (CDR_1 - CDR_0) \cdot M_0$$

–мультиплікатору капіталу:

$$\Delta ROE_M = RS_1 \cdot CAT_1 \cdot CR_1 \cdot CDR_1 \cdot (M_1 - M_0)$$

Відповідно до концептів факторного аналізу, повинен існувати баланс відхилень моделі, який має такий вигляд:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{RS} + \Delta ROE_{CAT} + \Delta ROE_{CR} + \Delta ROE_{CDR} + \Delta ROE_M$$

У табл. 2.14 представлено результати факторного аналізу рентабельності власного капіталу ДП «Прем’єр Експо» за 2022 – 2024 рр.

Таблиця 2.14 – Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ДП «Прем’єр Експо» з використанням методу абсолютних різниць

№ з/п	Фінансовий коефіцієнт	Значення показника			Вплив на результативний показник, %	
		2022 рік	2023 рік	2024 рік	2023/2022	2024/2023
1.	**Рентабельність власного капіталу**	**-16,52**	**0,91**	**0,43**	**17,43**	**-0,48**
2.	Рентабельність реалізації	-2,83	0,15	0,11	17,38	-0,23

3.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,28	2,38	2,14	6,64	-0,07
4.	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,93	1,58	2,24	5,26	0,25
5.	Коефіцієнт поточної заборгованості	0,90	0,59	0,42	-4,45	-0,24
6.	Мультиплікатор капіталу	25,18	2,75	1,92	-7,40	-0,19

Джерело: розраховано автором на основі [35, 36].

Результати факторного аналізу рентабельності власного капіталу ДП «Прем'єр Експо» за 2022 – 2024 рр. свідчать про суттєві зміни у фінансовій ефективності підприємства, зумовлені впливом як прибутковості операційної діяльності, так і структури капіталу. Найбільш помітною є позитивна динаміка у 2023 році, коли рентабельність власного капіталу зросла на 17,43 п.п. у порівнянні з попереднім роком, що зумовлено насамперед істотним покращенням рентабельності реалізації продукції, яка підвищилася на 17,38 п.п., а це свідчить про якісні результати реалізації продукції. Водночас позитивний вплив мали й інші чинники: зростання коефіцієнта оборотності оборотних активів та коефіцієнта поточної ліквідності, що додатково підвищили фінансову результативність підприємства. Поліпшення оборотності активів свідчить про ефективніше використання ресурсів, тоді як підвищення ліквідності вказує на зміцнення платоспроможності.

Разом із тим, зниження мультиплікатора капіталу на тлі скорочення поточної заборгованості обмежувало зростання рентабельності. Зменшення мультиплікатора, тобто частки зобов'язань у структурі фінансування, може свідчити про переорієнтацію підприємства на менш ризиковану модель управління капіталом, що, хоча й покращує фінансову стійкість, водночас зменшує потенціал для нарощення прибутковості власного капіталу через ефект фінансового левериджу.

У 2024 році рентабельність власного капіталу знизилася на 0,48 п.п., що стало наслідком зменшення рентабельності реалізації продукції та падіння оборотності оборотних активів. Це свідчить про часткову втрату ефективності операційної

діяльності, ймовірно зумовлену збільшенням витрат або уповільненням реалізації. Хоча коефіцієнт поточної ліквідності продовжував зростати, що є ознакою посилення фінансової стабільності, позитивний ефект був нівельований подальшим зниженням мультиплікатора капіталу та боргового навантаження. Таким чином, скорочення обсягу залучених зобов'язань, хоч і сприяє зниженню ризиків, у довгостроковій перспективі може обмежувати потенціал підвищення рентабельності власного капіталу.

Результати факторного аналізу засвідчують, що основним джерелом зростання рентабельності ДП «Прем'єр Експо» у 2023 році були прибутковість реалізації та ефективність операцій, тоді як у 2024 році послаблення цих чинників поряд зі зниженням фінансового важеля зумовило скорочення результативного показника, а це підкреслює необхідність збереження балансу між рентабельністю продажів, ефективністю використання активів та структурою капіталу для забезпечення стабільної фінансової динаміки.

Позиковий капітал є ключовим фактором, що визначають прибутковість власного капіталу підприємства. Враховуючи ці фактори, компанія може сформувати основні напрями подальшого розвитку та оптимізації фінансової стратегії.

На сьогодні в Україні спостерігається ситуація недостатньої величини власного капіталу з метою фінансування діяльності підприємницьких структур, низьке значення окремих індикаторів фінансового стану суб'єктів господарювання. Позиковий капітал як складовий елемент джерел фінансування підприємства, здійснює негативний вплив на стан ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, але за допомогою зобов'язань підприємство може розширити масштаби виробництва продукції та підвищити величину рентабельності власного капіталу

У випадку наявності негативної тенденції розвитку рентабельності власного капіталу підприємству необхідно прийняти наступні заходи впливу:

– недопущення зниження рентабельності продажу продукції (товарів, робіт, послуг);

– зменшення дебіторської заборгованості;

– зменшення понаднормативних запасів сировини, матеріалів, палива тощо.

Отримані результати ретроспективного дослідження діяльності ДП «Прем'єр Експо» дозволяють сформувати пріоритетні напрямки залучення позикових коштів, а також визначити основу для обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання капіталу.

У найближчій перспективі пріоритетними напрямками подальшого дослідження рентабельності власного капіталу підприємств України має бути процес моделювання зазначеного фінансового коефіцієнту. При цьому, для визначення впливу факторів у моделі рентабельності застосовують метод нормалізованих змінних та коефіцієнтів еластичності.

На основі результатів факторного аналізу фінансових показників ДП «Прем'єр Експо» можна визначити кілька напрямів для підвищення ефективності господарської діяльності компанії, зокрема, у контексті оптимізації рентабельності власного капіталу, поліпшення використання оборотних активів, а також ефективного управління зобов'язаннями.

Ключовим чинником, що впливає на рентабельність власного капіталу, є рентабельність реалізації. Згідно з результатами аналізу, спостерігається позитивна динаміка цього показника, що є ознакою ефективної діяльності компанії в частині генерування доходу на основі продажів. Однак, для досягнення більшого ефекту, варто звернути увагу на можливості подальшого підвищення рентабельності реалізації. Це може включати як розширення обсягів продажів через покращення обслуговування клієнтів та лояльність споживачів, так і удосконалення асортименту послуг або запровадження нових видів сервісу, що дозволяють збільшити середню маржу. Подальша оптимізація ціноутворення та розширення партнерських мереж можуть допомогти покращити цей показник, зокрема шляхом зниження витрат на одиницю товару чи послуги.

Водночас мультиплікатор капіталу є фактором, що негативно впливає на рівень рентабельності власного капіталу. Зменшення значення мультиплікатора капіталу призводить до зниження рівня рентабельності, що в свою чергу спричиняє

зростання фінансових ризиків для підприємства. Це свідчить про необхідність більш раціонального управління капіталом компанії. Збільшення ефективності використання власних коштів може бути досягнуте через оптимізацію структури капіталу, зокрема шляхом зниження залежності від залучених коштів. Важливим кроком стане також удосконалення процесу залучення фінансування, зокрема пошук дешевших джерел фінансування, що дозволить зменшити витрати на обслуговування боргових зобов'язань.

Щодо використання оборотних активів, факторний аналіз показав їх суттєве покращення за коефіцієнтом оборотності, що позитивно позначається на загальній ефективності діяльності компанії. Однак цей показник має потенціал для подальшого покращення. Для підвищення оборотності активів необхідно фокусуватися на удосконаленні управління запасами, зокрема через впровадження автоматизованих систем моніторингу запасів та прогнозування попиту. Це дозволить зменшити витрати на зберігання товарів та підвищити швидкість їх реалізації. Крім того, важливим є постійний моніторинг стану дебіторської заборгованості та своєчасне її стягнення, що дозволить звільнити оборотні кошти для подальших інвестицій у розвиток компанії.

Щодо зобов'язань, факторний аналіз показав важливу роль коефіцієнта поточної ліквідності в управлінні фінансовою стійкістю компанії. Зростання цього коефіцієнта свідчить про підвищення здатності ДП «Прем'єр Експо» покривати свої поточні зобов'язання. Водночас існує потреба в подальшому управлінні короткостроковими зобов'язаннями для зниження позикового тягаря. Компанії варто зосередитися на управлінні борговим навантаженням, зокрема через оптимізацію структури боргу та переорієнтацію на більш вигідні умови кредитування. Поліпшення платіжної дисципліни та більш ефективне використання кредитних ліній можуть стати важливими кроками для підвищення фінансової стійкості підприємства.

Основними напрямами для підвищення ефективності господарської діяльності ДП «Прем'єр Експо» є удосконалення управління капіталом, оптимізація оборотних активів та зобов'язань, а також зростання рентабельності через

покращення показників реалізації та ціноутворення. Впровадження ефективних технологій управління, стратегічне планування та постійний моніторинг фінансових показників створюють умови для стійкого розвитку компанії та мінімізації фінансових ризиків.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ТА МЕХАНІЗМИ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Стратегічні підходи до оптимізації витрат та підвищення ефективності використання ресурсів

В умовах динамічного розвитку економіки управління ресурсами є однією з головних функцій менеджменту, що безпосередньо впливає на ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Ефективне управління охоплює не лише матеріальні активи, а й людський капітал, технології, інформаційні потоки та фінансові ресурси. Контроль за використанням ресурсів дозволяють організаціям досягати стратегічних цілей, мінімізуючи витрати та оптимізуючи бізнес-процеси.

Бізнес-процеси управління ресурсами ДП «Прем'єр Експо» охоплюють широкий спектр завдань, включаючи планування, реалізацію та моніторинг використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів. Ці процеси потребують системного підходу, що передбачає інтеграцію численних факторів задля досягнення максимальної ефективності.

На етапі розвитку ДП «Прем'єр Експо» особливо важливо чітко ідентифікувати наявні ресурси та визначити способи їх використання для досягнення стратегічних цілей. Пропозиції було сформовано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Рекомендовані заходи щодо оптимізації витрат та підвищення ефективності використання ресурсів у діяльності ДП «Прем'єр Експо»

Пропозиція	Опис
Аналіз та скорочення постійних витрат	Провести аудит адміністративних витрат (оренда, послуги, енергоспоживання), тобто скоротити непрофільні витрати шляхом переведення внутрішніх комунікацій у хмарні платформи.
Оптимізація чисельності персоналу та аутсорсинг	Залучати фрилансерів або тимчасові команди під конкретні події (як конкуренти). Зменшити витрати на повний штат у "неподієві" періоди.
Раціоналізація витрат на проведення виставок	Співпраця з ВДНГ або МВЦ як з "партнером", а не лише майданчиком.

Джерело: систематизовано автором на основі [41], [42], [43].

Одним із ключових способів оптимізації прибутку є зниження витрат. Це вагомий крок, який дозволяє збільшити маржинальність послуг та підвищити фінансову ефективність бізнесу [41].

Для успішної оптимізації необхідно проаналізувати всі статті витрат ДП «Прем'єр Експо» та виявити можливі резерви економії. Таким чином, пропонується провести аудит поточних витрат, а саме існуючого обсягу паперової документації, пошти, внутрішніх зборів, друк, архівування, комунікаційне забезпечення та електроенергію. Після оцінки ефективності використання ресурсів, варто розглянути механізми зниження адміністративних (постійних) витрат шляхом переведення внутрішніх комунікацій у хмарні платформи та максимізувати застосування електронного документообігу.

Впровадження хмарних рішень замість локальних серверів характеризується широким спектром наявних на ринку пропозицій, зокрема найвідоміші з них Google Workspace та Microsoft 365. На даних платформах також доступна функція встановлення політики управління хмарними витратами (FinOps) для контролю витрат. Додатково до запропонованих дій також важливо розробити внутрішні правила і навчання персоналу з оптимального користування хмарою. [41]

Електронний документообіг (ЕДО) – одна з ключових задач оптимізації бізнес-процесів, яка при впровадженні є інструментом для підвищення продуктивності роботи підприємтсва та як наслідок зменшенні його витрат. Найактуальнішою пропозицією щодо запровадження ЕДО є використання EDMS-систем, таких як SharePoint. Також сучасною практикою є застосування електронного підпису (EDP) для договорів, актів та звітів. [42]

Очікуваним ефектом впровадження даної пропозиції на підприємтсві є:

- зменшення адміністративних витрат на 10–20%,
- скорочення часу обробки та доступу до документів на 30–50%.

Впровадження інновацій і постійне вдосконалення бізнес-процесів є невід'ємною складовою ефективного інвестиційного управління ДП «Прем'єр Експо». Використання сучасних технологій та управлінських методів здатне суттєво підвищити продуктивність, ефективність функціонування підприємства,

зменшити витрати і, відповідно, збільшити прибуток. Тому важливо не лише інвестувати у розвиток бізнесу, але й постійно шукати нові можливості для інноваційного зростання та зміцнення конкурентоспроможності.

Характер послуг (і відповідно основного виду заробітку), що надає «Прем'єр Експо» є відносно нелінійним в контексті регулярності проведення виставок. Це спричинює наявність періодів, під час яких обсяги функціонування підприємтсва значно менші. Таким чином, можна припустити, що значна частина штатних співробітників «Прем'єр Експо» недозавантажена, що створює фіксовані витрати, яких за найефективнішого використання робочої сили можна уникнути.

Використання послуг фрилансерів та/або тимчасових команд (аутсорсинг) дозволяє адаптувати чисельність команди до потреб заходу, що зменшує витрати на фонд оплати праці. Наприклад, оптимальним рішенням може бути підключення зовнішнього аутсорсингового агентства (таке як Fillin [43]), що забезпечувало б виконання лінійних чи адміністративних задач під час виставок. Це дозволить основному штату працівників зосередитися на основній діяльності та зменшити податковий тягар. Додатково пропонується розпочати крос-навчання членів існуючої команди для виконання декількох (імовірно, суміжних між собою) ролей. Ця гнучкість також посилить плавність розподілу ресурсів. [41]

Очікуваним ефектом впровадження даної пропозиції на підприємтсві є:

- зниження витрат на персонал на 10-30% [43]
- можливість швидко масштабувати команду.

У Розділі 2.1 було представлене галузеве зіставлення прибутку «Прем'єр Експо» із ВДНГ та МВЦ, таким чином порівнюючи підприємства між собою. Хоча для наведеного аналізу ці представники однієї галузі могли б бути співставлені, вони не є прямими конкурентами для ДП «Прем'єр Експо». Так, одним із шляхів раціоналізації витрат на проведення виставок є саме співпраця із вищезгаданими майданчиками на рівні партнерства. Уклавши договір про партнерство із ВДНГ або ж МВЦ, для «Прем'єр Експо» будуть представлено набагто більше можливостей, які включатимуть у себе спільне планування, розподіл витрат і доходів від виставок.

Основними перевагами такої співпраці можуть бути доступ до виставкової інфраструктури за вигіднішими/пакетними тарифами [вднг]; можливість інтеграції заходу в бренд-портфоліо майданчику під їхнім маркетинговим керівництвом – це знизить витрати на рекламу та SMM-послуги.

Очікуваним ефектом впровадження даної пропозиції на підприємтсві є:

- економія 15-30 % змінних витрат (ті, що залежать від кожного заходу);
- мінімізація адміністративних витрат;
- покращення маркетингової представленості.

Отже, оптимізація витрат «Прем'єр Експо» має відбуватися комплексно на різних рівнях функцонування підприємтсва, зокрема в перелік пропозицій входять аудит адміністративних витрат на користь аудиту та цифровізації; гнучке управління персоналом; переосмислення формату співпраці з майданчиками. Такі зміни дозволятимуть знизити витратне навантаження і підвищити ефективність використання наявних ресурсів.

Інноваційні методи збільшення доходів та диверсифікації джерел прибутку

Активний пошук нових джерел доходу та інноваційний підхід до монетиазції діяльності є наступним кроком після оптимізація витрат для підприємства, яке прагне забезпечити стійке зростання рентабельності. Пропозиції для збільшення показників доходності висвітлені у табл. 3.2:

Таблиця 3.2 – Рекомендовані підходи до збільшення доходів і диверсифікації прибуткових джерел ДП «Прем'єр Експо»

Пропозиція	Опис
Гібридизація виставок (онлайн+офлайн)	Створення платформи для онлайн-участі, відеотрансляцій, цифрових стендів.
Платформа для виставкової реклами та спонсорства	Створення "вітрини" для брендів-партнерів на сайті, в мобільному застосунку, соцмережах.
Розширення типів подій (освітні, нетворкінг, B2B)	Організація галузевих бізнес-сніданків, воркшопів, тематичних конференцій. Більш часте проведення менших за масштабом, але регулярних заходів.

Джерело: систематизовано автором на основі [44], [45], [46].

Ефективним способом збільшення доходів є гібридний формат виставок. Він поєднує традиційні офлайн-заходи з онлайн-компонентами (відеоконференції, цифрові стенди, VR/AR презентації та стріми). Першою з основних причин переходу до вказаного виду можна вважати розширення доступності. Учасники, що не можуть відвідати захід фізично, матимуть змогу доєднатися та отримати доступ до цифрових стендів онлайн. Іншою вагомою причиною є створення нових каналів доходу. Платні онлайн-квитки або спонсорські пакети з "цифровим" складником можуть створити нові джерела доходу для майбутньої фінансової стабільності.

За допомогою впровадження нових технологій, можливо покращити і задоволеність відвідувачів. Такі впровадження як , наприклад, живі трансляції презентацій або панелей можуть дозволити чат з реальними експертами в режимі реального часу. Крім того, такі технології надають можливість проводити вебінари, онлайн-зустрічі та сесії "запитання та відповідь", що дозволить почути побажання відвідувачів та виправити існуючі недоліки. Гібридизація надає більше можливостей для networking, що, знову ж таки, покращить не лише рівень задоволеності клієнтів, але й допоможе просувати компанію. А впровадження аналітики переглядів допоможе визначити яка тематика є найбільш популярною та яка кількість людей та у який час є найбільш активною.

Успішним прикладом впровадження технологій є виставка "Майже там", що провела "Британська Рада". Вона проводилась з повністю VR-експозицією, що дозволило залучити більше глядачів та зменшити офлайн витрати [46].

Очікуваним ефектом впровадження даної пропозиції на підприємтсві Premier Expo є:

- розширення аудиторії на 30-50 % завдяки онлайн-участі;
- 10-20 % додаткових надходжень від цифрових опцій;

Отже, завдяки гібридному формату, Premier Expo може залучати ширшу аудиторію, отримувати додаткові доходи через онлайн-сервіси та підвищувати технологічний імідж бренду, одночасно зменшуючи частку витрат на фізичні стенди.

Іншим ефективним засобом збільшення доходів є розширення ринку збуту щодо надання послуг ДП «Прем'єр Експо». Це передбачає активне вивчення нових цільових аудиторій, адаптацію виставок до їхніх потреб та специфіки. У результаті розширення ринку дозволяє збільшити обсяги продажу, залучити нових клієнтів і диверсифікувати джерела доходів.

Організація галузевих бізнес-сніданків, воркшопів і тематичних конференцій – це інструмент щоденного залучення цільової аудиторії, створення нових комерційних можливостей і підтримання іміджу Premier Expo як провідної платформи в B2B сегменті. Наприклад, KPI B2B Marketing чи RAU EXPO довели, що такі формати здатні привертати й утримувати професійне ядро галузі, забезпечуючи стійке зростання доходів. [44, 45] Таким чином, підприємство зможе запровадити підхід, базований на проведенні менших за масштабом заходів, але таких, щоб вони відбувалися регулярно.

Отже, для забезпечення стійкого зростання рентабельності ДП «Прем'єр Експо» доцільно впроваджувати сучасні цифрові рішення, розширювати спектр послуг та діяти на перетині офлайн- та онлайн-форматів, що відкриває нові ринкові ніші та підвищує загальну прибутковість бізнесу.

Економічне обґрунтування та прогнозування ефективності запропонованих заходів

Для досягнення максимальної ефективності в управлінні рентабельністю підприємства необхідно впроваджувати системний підхід, що поєднує постійний моніторинг ключових фінансових показників з динамічним аналізом внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на витрати та доходи. У сучасному конкурентному середовищі підприємства зіштовхуються з високим рівнем невизначеності, що обумовлює потребу в гнучких та адаптивних управлінських рішеннях. Це передбачає регулярний аналіз фінансової звітності, оцінку змін у структурі витрат, аналіз відхилень від запланованих показників, а також своєчасне коригування стратегій управління з урахуванням нових викликів і можливостей.

Важливим елементом економічного обґрунтування стала побудова системи моніторингу, яка забезпечує контроль за реалізацією заходів у режимі реального часу (табл. 3.3). До системи включено перелік ключових показників, які відображають результативність управлінських рішень, запропонованих у 3.1 і 3.2.

Згідно з очікуваними тенденціями, більшість із цих показників продемонструють позитивну динаміку вже протягом першого року впровадження – передусім через економію витрат, підвищення ефективності виробничих процесів і раціоналізацію використання ресурсного потенціалу.

Таблиця 3.3 – Ключові показники моніторингу ефективності запропонованих заходів щодо підвищення рентабельності ДП «Прем'єр Експо»

№	Назва показника	Сутність показника	Очікувана динаміка після впровадження заходів
1.	Рентабельність власного капіталу, %	Відношення чистого прибутку до середньорічної величини власного капіталу, характеризує ефективність основної діяльності	Зростання
2.	Собівартість наданих послуг, тис. грн	Сукупність витрат щодо надання послуг компанії цільовим споживачам	Зниження
3.	Продуктивність праці, тис. грн/працівника	Обсяг наданих послуг на одного працівника	Зростання
4.	Обертання оборотних активів, об.	Відношення виручки до середньої величини оборотних активів	Зростання
5.	Коефіцієнт використання виробничих потужностей	Частка фактичного обсягу наданих послуг до потенційно можливого рівня	Зростання
6.	Економія витрат на одиницю наданих послуг, грн	Різниця між витратами до і після впровадження заходів оптимізації	Зростання
7.	Загальний прибуток підприємства, тис. грн	Сума операційного та іншого прибутку після оподаткування	Зростання
8.	Рівень інвестиційної активності, %	Частка інвестиційних витрат у загальних витратах підприємства	Стабілізація або помірне зростання
9.	Показник гнучкості витрат, %	Частка змінних витрат у структурі собівартості	Зростання (в разі підвищення адаптивності підприємства)
10.	Ступінь реалізації стратегічних цілей, %	Відсоткове виконання поставлених стратегічних задач за період впровадження заходів	Зростання

Джерело: систематизовано автором на основі [27].

Для кожного з ініційованих заходів (зокрема, цифровізація адміністративних процесів, впровадження гібридних виставок, диверсифікація типів подій, використання аутсорсингових моделей, партнерство з виставковими майденчиками, розширення послуг виставкової реклами та спонсорства — див. підрозділи 3.1 і 3.2) необхідно здійснювати розширений розрахунок очікуваного економічного ефекту, який базувався не лише на оцінці безпосередніх фінансових вигід, таких як зменшення собівартості, підвищення обсягу реалізації чи приріст операційного прибутку, а й на врахуванні довгострокових опосередкованих наслідків. До останніх віднесено, зокрема, зниження стратегічних та операційних ризиків, підвищення гнучкості витратної структури в умовах нестабільного середовища, а також активізацію інвестиційної діяльності завдяки підвищенню інвестиційної привабливості підприємства. Крім того, у розрахунках були враховані можливості оптимізації фінансових потоків, ефекти масштабу в результаті

збільшення виробництва, покращення структури оборотного капіталу та підвищення ефективності використання основних засобів.

На основі отриманих розрахункових даних здійснюється побудова комплексного прогнозу динаміки ключових показників ефективності на подальшу перспективу. Такий підхід дозволяє оцінити не лише миттєвий вплив заходів, а й простежити стійкість позитивних зрушень у середньостроковій перспективі. Прогнозування може здійснюватися з використанням адаптованих методів економіко-математичного моделювання, зокрема варіативного аналізу, багатофакторної регресії та сценарного підходу. Наведені методи дали змогу врахувати внутрішні резерви підприємства, рівень їх мобілізації, а також можливі траєкторії розвитку зовнішнього економічного середовища – включаючи цінову динаміку, зміни споживчого попиту, інфляційні очікування та податково-інвестиційний клімат у галузі [24, с. 88].

У базовому сценарії, що передбачає повне та своєчасне впровадження запропонованих заходів разом із ефективним управлінням змінами, очікується приріст рентабельності операційної діяльності на рівні 15-20% протягом наступного року. Такий приріст є обґрунтованим і досяжним за умови збереження стабільних макроекономічних умов та підтримки управлінської ініціативності. У розширеному трирічному горизонті прогнозується не лише подальше зростання прибутковості, а й поступове зниження частки постійних витрат, підвищення коефіцієнта обертання активів та зміцнення фінансової автономії підприємства. Це, у свою чергу, створює додатковий потенціал для диверсифікації послуг, виходу на нові ринки та реалізації стратегічних інвестиційних програм.

Для прогнозування показників рентабельності ДП «Прем’єр Експо» необхідно побудувати трендову модель для ключових показників фінансової звітності. Такий підхід дає змогу виявити закономірності зміни основних фінансових результатів підприємства в часі та на основі цього сформувати обґрунтовані припущення щодо майбутнього рівня прибутку й рентабельності власного капіталу. Моделювання базується на ретроспективному аналізі динаміки доходів, витрат, чистого прибутку, обсягу власного капіталу та інших релевантних

показників, що мають вирішальне значення для формування ефективної системи фінансового планування (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Датасет облікових даних ДП «Прем'єр Експо» для моделювання та прогнозування показників рентабельності (тис. грн.)

Період часу (рік)	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Активи	Власний капітал
2015	33078	853	50696	38295
2016	56028	5936	51492	43030
2017	78566	6863	63567	49107
2018	92687	10685	68300	52015
2019	159683	26712	85198	55840
2020	50936,5	-29160	103401	71952
2021	111394	-5204	79421	42797
2022	12914	-36591	61617	37600
2023	186052	27701	55775	2216
2024	209834	23284	83910	30465

Джерело: систематизовано автором на основі [35, 36].

Побудова трендової моделі дає змогу оцінити не лише загальну спрямованість зміни досліджуваних величин, а й ступінь стабільності фінансових процесів на підприємстві, виявити вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансову результативність.

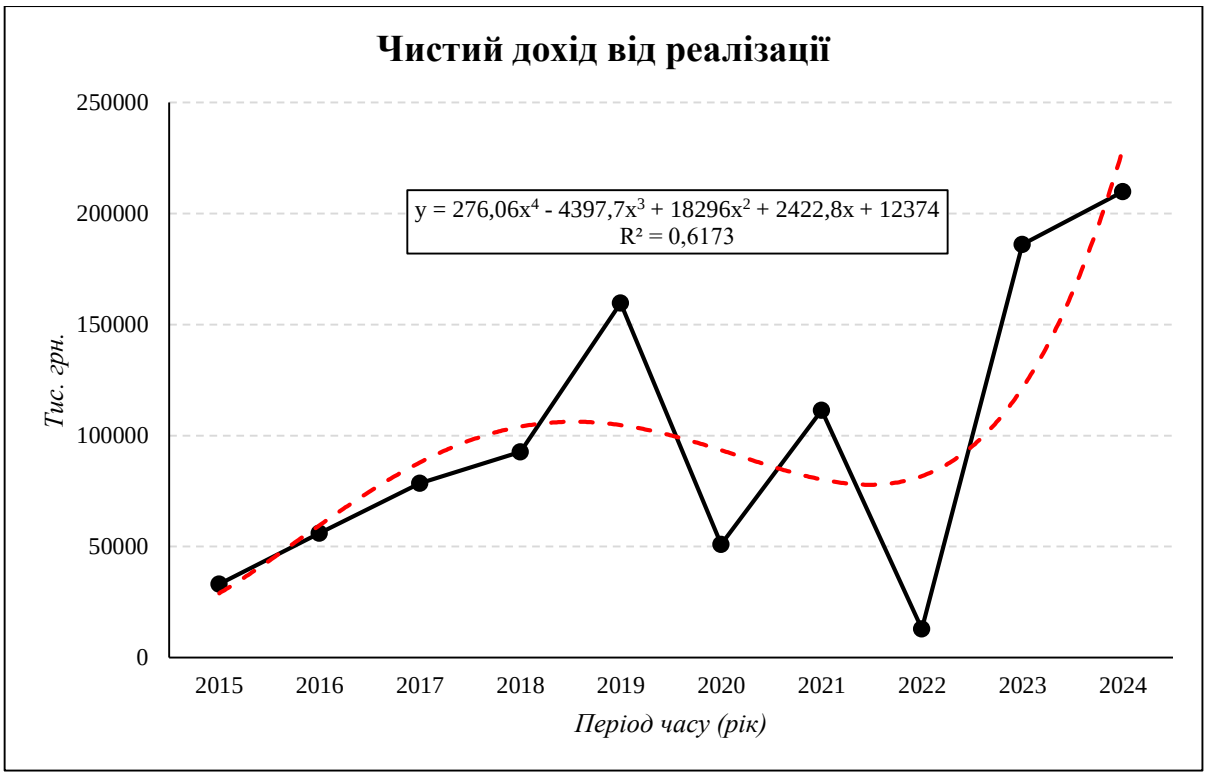
Загальний вигляд трендової поліноміальної моделі порядку p має такий вигляд:

$$Y_t = \sum_{j=0}^{p} \alpha_j t^j + \varepsilon_t$$

де Y_t – залежна (результативна) змінна,

$t = \overline{1, n}$ – трендова змінна;

ε_t – збурення (залишки) трендової моделі.



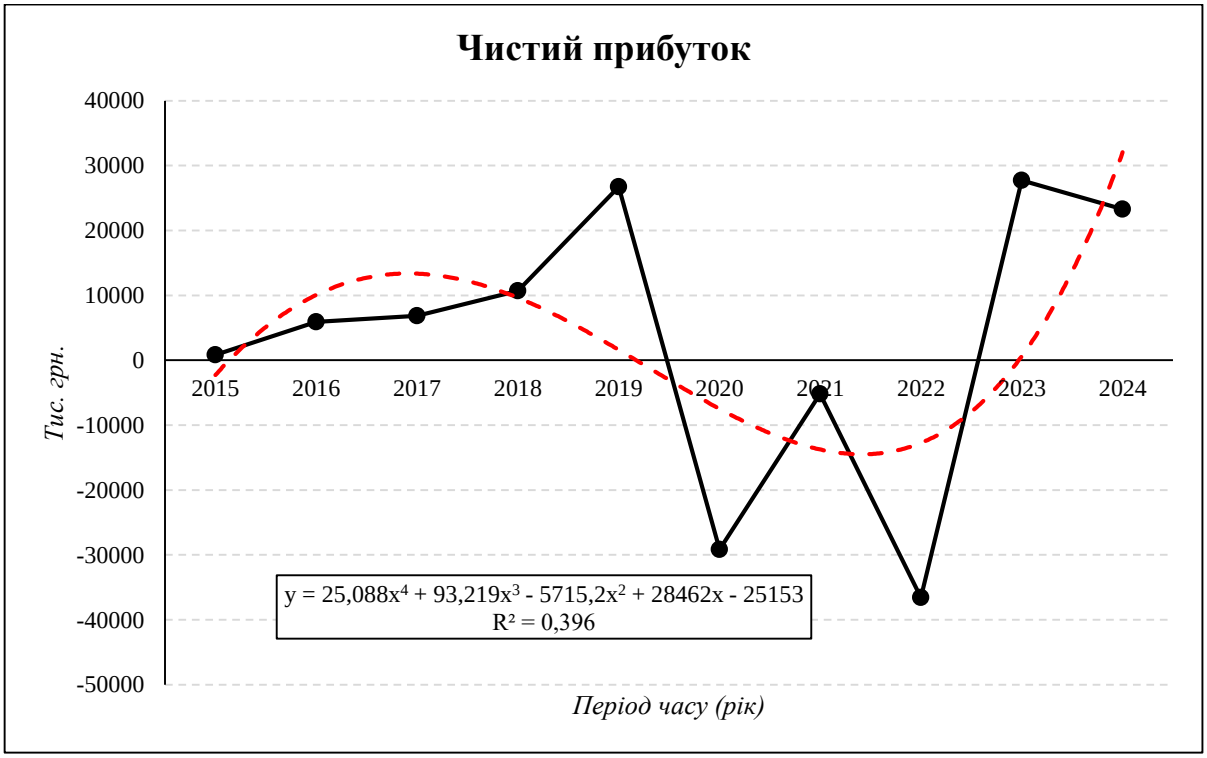
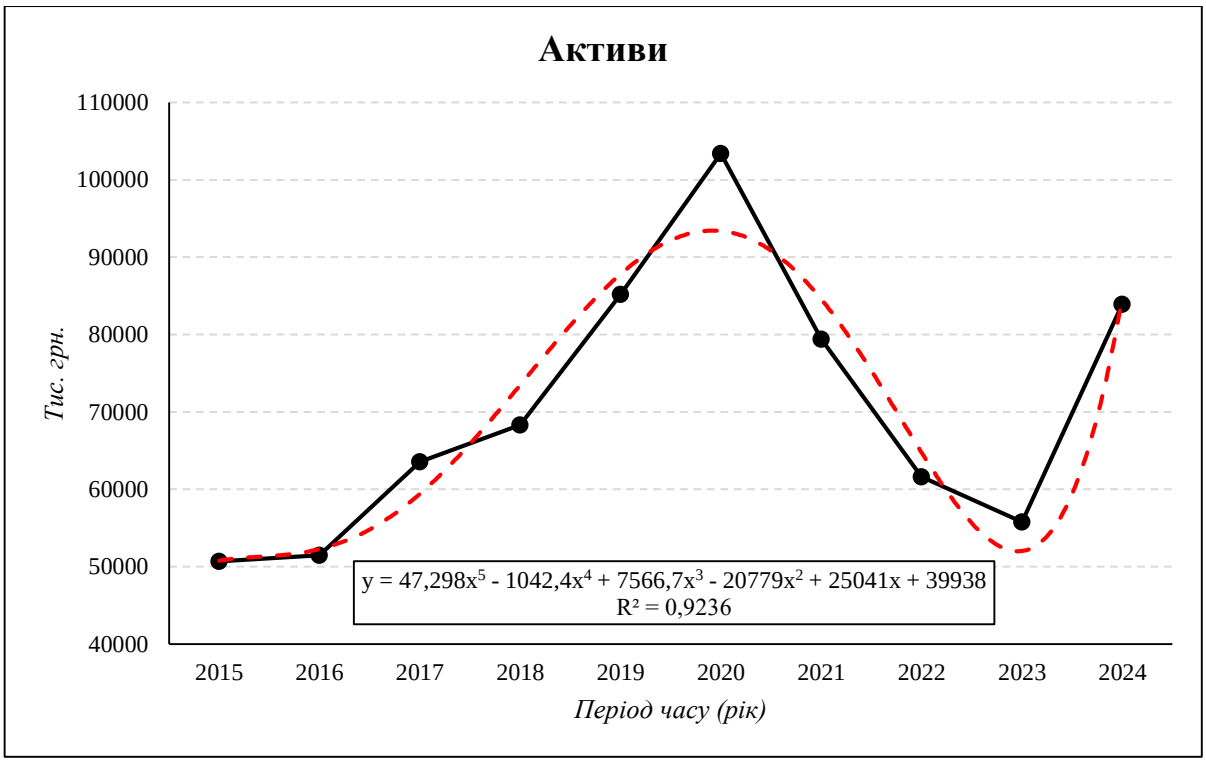


Рисунок 3.1 – Результати моделювання показників результативності діяльності ДП «Прем'єр Експо» за допомогою трендових моделей

Джерело: складено автором.



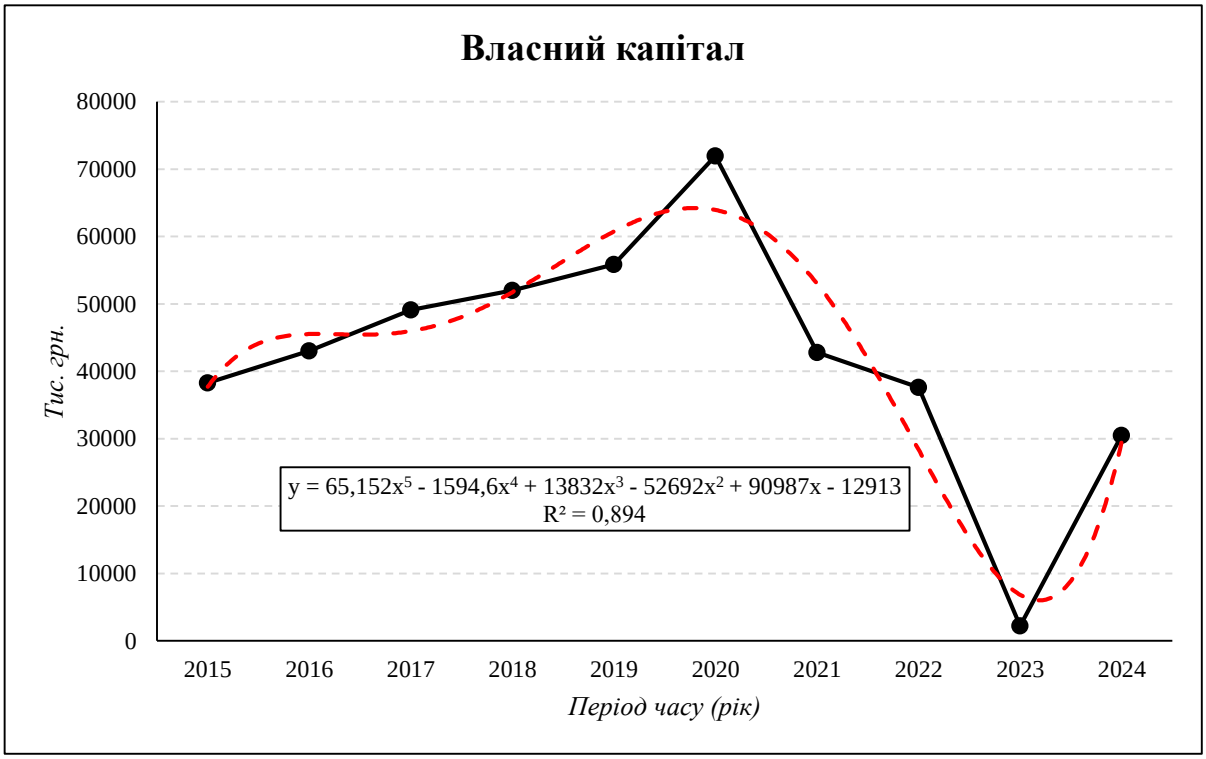


Рисунок 3.2 – Результати моделювання показників фінансового стану ДП «Прем'єр Експо» за допомогою трендових моделей

Джерело: складено автором.

Результати прогнозування показників ДП «Прем'єр Експо» дозволяють оцінити перспективи підвищення фінансової стійкості та ефективності

використання ресурсного потенціалу, що має ключове значення для ухвалення стратегічних управлінських рішень (табл. 3.3). Очікувані фінансові результати в таблицях 3.5-3.6 моделюють базовий сценарій, при якому заходи, описані у попередніх підрозділах, були реалізовані у повному обсязі, з дотриманням логіки поступової адаптації та цифрової трансформації.

Таблиця 3.5 – Результати прогнозування фінансових показників ДП «Прем'єр Експо» на період 2025-2027 рр. (тис. грн.)

Період часу (рік)	Чистий дохід від реалізації	Чистий прибуток	Активи	Власний капітал
2025	441255	87785	227928	169661
2026	801182	174720	577417	540343
2027	1358653	300339	1267075	1002088

Джерело: розраховано автором.

Врахування динаміки фінансових показників ДП «Прем'єр Експо» в прогнозному періоді дає змогу вчасно ідентифікувати можливі ризики, пов'язані з недостатньою ефективністю капіталу, а також окреслити напрями підвищення прибутковості господарської діяльності.

Для оцінки ефективності фінансування та прогнозування необхідного обсягу додаткових джерел коштів ДП «Прем'єр Експо» використовуються такі фінансові коефіцієнти:

1) Коефіцієнт внутрішнього зростання (визначає рівень зростання компанії виключно за рахунок внутрішніх ресурсів без залучення зовнішнього капіталу):

$$IGR = \frac{ROA \cdot (1-d)}{1 - ROA \cdot (1-d)}$$

де ROA – рентабельність активів,

– коефіцієнт дивідендних виплат (відношення величини дивідендів до обсягу чистого прибутку).

Якщо фактичний рівень зростання підприємства перевищує цей коефіцієнт, вона має розглянути можливість залучення додаткового фінансування або підвищення ефективності використання власних активів.

2) Коефіцієнт стійкого зростання (визначає максимальний рівень зростання компанії, який може бути досягнутий без залучення зовнішнього фінансування):

$$SGR = \frac{ROE \cdot (1-d)}{1 - ROE \cdot (1-d)}$$

де ROE – рентабельність власного капіталу.

Чим вищий цей коефіцієнт, тим більше ймовірність того, що ДП «Прем'єр Експо» може зростати за рахунок власних фінансових ресурсів. Якщо фактичний темп зростання перевищує цей показник, компанії необхідно шукати додаткові джерела фінансування.

Для визначення обсягу фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення запланованого рівня зростання ДП «Прем'єр Експо» (EFN – External Financing Needed), застосовується така формула [40, с. 235]:

$$EFN = PM \cdot S \cdot (1-d) - g \cdot (A - L)$$

де PM – чиста рентабельність продажів (profit margin),

– обсяг реалізації,

– загальна величина активів,

– запланований темп зростання виручки,

– загальна величина зобов'язань.

Оцінка можливостей подальшого економічного зростання ДП «Прем'єр Експо» наведено у табл. 3.6.

Результати прогнозування економічного зростання ДП «Прем'єр Експо» засвідчують наявність динамічних, проте поступово стабілізуючих тенденцій розвитку підприємства в середньостроковій перспективі. ДП «Прем'єр Експо» після реалізації запропонованих заходів реалізовує активну стратегію внутрішнього розширення, однак у наступні роки відбувається певне уповільнення темпів розвитку, ймовірно зумовлене частковим вичерпанням резервів органічного зростання та необхідністю адаптації до змін у зовнішньому середовищі.

Таблиця 3.6 – Прогнозні показники економічного зростання ДП «Прем'єр Експо»

Показник	Період часу (рік)		
	2025	2026	2027
Рентабельність реалізації (RS)	0,1989	0,2181	0,2211
Рентабельність активів (ROA)	0,3851	0,3026	0,2370
Рентабельність власного капіталу (ROE)	0,5174	0,3234	0,2997
Коефіцієнт внутрішнього зростання (%)	48,67	34,63	25,23
Коефіцієнт стійкого зростання (%)	78,51	37,90	34,18
Величина додаткових необхідних джерел коштів, тис. грн.	57651,38	94477,72	155079,57

Джерело: розраховано автором на основі показників фінансової звітності ДП «Прем'єр Експо» [35, 36].

Водночас коефіцієнт стійкого зростання демонструє ще більш виразну динаміку зниження, а це свідчить про те, що фінансова політика ДП «Прем'єр Експо» зазнає суттєвих змін у напрямку зниження залежності від власного капіталу як джерела фінансування подальшого зростання. На початковому етапі підприємство має значний потенціал для нарощення обсягів діяльності за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів. Проте у подальшому зростає потреба в зовнішніх джерелах фінансування, що пояснюється як підвищенням масштабів подальших проєктів, так і, ймовірно, зниженням рентабельності власного капіталу внаслідок зростання витрат або зміни структури активів.

Збільшення величини додаткових джерел фінансування підкреслює, що обсяги планованих інвестицій, модернізаційних програм чи розширення операційної діяльності перевищують фінансові можливості, які забезпечуються внутрішніми резервами. Така ситуація вимагає від керівництва ДП «Прем'єр Експо» формування гнучкої стратегії залучення додаткового капіталу – зокрема, через банківське кредитування або пошуку стратегічних інвесторів. Водночас із цим виникає потреба в удосконаленні управління капітальними витратами, оптимізації структури витрат та забезпеченні достатнього рівня ліквідності.

Умовою підтримання позитивної динаміки ДП «Прем'єр Експо» у середньостроковій перспективі стане здатність підприємства не лише ефективно адаптуватися до внутрішніх трансформацій, а й своєчасно реагувати на зовнішні

виклики, забезпечуючи при цьому оптимальну структуру фінансування й ефективне управління інвестиційною активністю.

Окрему увагу в межах подальшого виконання заходів підвищення ефективності зосереджено на всебічній оцінці ризиків, здатних вплинути на досягнення запланованих результатів. Ризик-аналіз проводився з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, що формують операційне та стратегічне середовище підприємства. До ключових потенційних викликів віднесено нестабільність макроекономічної ситуації, коливання валютних курсів, зміни цінової кон'юнктури на цільових ринках, законодавчі ініціативи, що впливають на податковий і фінансовий тиск, а також ускладнений доступ до зовнішніх джерел фінансування, зокрема кредитних ресурсів чи інвестиційного капіталу.

На рівні внутрішнього середовища значними ризиками вважаються організаційна інертність, спротив змінам з боку персоналу, нестача компетенцій у сфері управління змінами, а також недосконалість існуючих інформаційно-аналітичних систем, які обмежують оперативність прийняття управлінських рішень. Такі бар'єри можуть знижувати темпи реалізації заходів і обмежувати потенційний ефект від упроваджених ініціатив [33, с. 3].

За умов належного управління ризиками їхній негативний вплив може бути суттєво зменшений або повністю нейтралізований. Основними інструментами управління в цьому контексті виступають адаптивне стратегічне планування, гнучке бюджетування, регулярний перегляд ключових показників ефективності та прогнозів, що дозволяє вчасно коригувати дії у відповідь на зовнішні або внутрішні збурення. Додатково пропонується впровадження сучасних цифрових інструментів для моніторингу фінансових потоків, аналітики витрат, а також систем внутрішнього контролю, які забезпечують прозорість і підзвітність реалізації заходів.

Важливу роль у мінімізації ризиків відіграє активізація комунікаційних процесів на всіх рівнях управління – від стратегічного до операційного. Залучення ключових стейкхолдерів до процесу впровадження змін, регулярне інформування персоналу про цілі та результати заходів, а також створення умов для зворотного

зв’язку формують середовище довіри та взаємної відповідальності, що є критично важливим для успішної реалізації стратегічних рішень.

Завдяки впровадженню інструментів стратегічного контролю, підвищенню ефективності використання ресурсів, посиленню гнучкості управління й адаптації до зовнішніх викликів, підприємство отримує можливість посилити свої конкурентні позиції, підвищити рівень операційної та фінансової стійкості, а також сформувати потенціал для сталого інноваційного зростання.

Отже, проведене економічне обґрунтування підтверджує ефективність стратегічних і практичних кроків, викладених у 3.1 та 3.2. Це дозволяє сформувати комплексне бачення підвищення рентабельності ДП «Прем’єр Експо» в умовах воєнного стану та економічної невизначеності.

ВИСНОВОК

У межах кваліфікаційної роботи було здійснено комплексне дослідження фінансово-економічного стану та рентабельності діяльності ДП «Прем'єр Експо» як представника виставкової галузі України в умовах воєнного часу. Основні результати, отримані в ході реалізації дослідницьких завдань, узагальнюються наступними положеннями:

о-перше, у першому розділі було систематизовано теоретичні підходи до оцінювання рентабельності підприємств у кризових умовах. Охарактеризовано специфіку виставкової діяльності як складового елементу сфери бізнес-послуг, а також визначено роль рентабельності як ключового індикатора ефективності господарювання. Обґрунтовано, що саме показники прибутковості є найчутливішими до зовнішніх шоків, зокрема пандемії COVID-19 та повномасштабної війни в Україні.

о-друге, у другому розділі проведено ретроспективний аналіз діяльності ДП «Прем'єр Експо» за період 2015–2024 років. Визначено три ключові періоди функціонування підприємства – стабільного зростання, пандемійного спаду та воєнної адаптації. Проведено порівняння з іншими гравцями ринку (ВДНГ та МВЦ), що дозволило оцінити конкурентну позицію підприємства. Детальний аналіз фінансових результатів та показників рентабельності показав, що попри глибоку кризу у 2022 році, компанія у 2023–2024 роках змогла відновити прибутковість та частково стабілізувати ключові фінансові коефіцієнти.

о-третє, у третьому розділі сформульовано стратегічні та тактичні пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності підприємства. Зокрема, у підрозділі 3.1 запропоновано напрями оптимізації витрат, серед яких: переведення внутрішніх процесів у цифровий формат, аутсорсинг персоналу під сезонні проєкти, та раціоналізація витрат на виставкову інфраструктуру. У підрозділі 3.2 окреслено можливості диверсифікації доходів – через

впровадження нових форматів подій, гібридизацію виставкової моделі та розширення комерційних партнерств.

о-четверте, у підрозділі 3.3 здійснено економічне обґрунтування запропонованих заходів на основі прогнозного моделювання. Побудовано трендові моделі прибутку, доходів та рентабельності, які демонструють потенціал до сталого зростання у середньостроковій перспективі. Здійснено оцінку потреб у зовнішньому фінансуванні, визначено межі внутрішнього та стійкого зростання, а також проаналізовано потенційні ризики реалізації стратегії.

Отже, у ході дослідження було повністю досягнуто поставлену мету: виявлено особливості формування та резерви підвищення рентабельності підприємства виставкової галузі в умовах воєнної економіки. Практична цінність роботи полягає у сформульованих рекомендаціях, які можуть бути використані для підвищення ефективності фінансового управління як на рівні ДП «Прем’єр Експо», так і в інших компаніях схожого профілю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ро підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року № 698–XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755–15

рхіпов Н. М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. № 18(1). С. 21-26.

очкарьова Т. О., Кулинич Р. О., Пігуль Н. Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка та суспільство*. 2017. № 10. С. 188-193.

овк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. №

аватюк Л. С. Основні чинники підвищення рівня рентабельності підприємств у сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 9. С. 92-99. URL: .

аватюк Л. С., Пілат А. К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2020. № 2. С. 47-50.

натенко Є. П. Щодо методики аналізу власного і позикового капіталу підприємства. *Економіка та суспільство*. 2019. № 20. С. 1-5. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-88

оловко В. І. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Курс, 2014. 528 с.

оловко В. І., Филюк Г. М. Економічний аналіз: підручник. К.: ВЦ «Академія», 2021. 880 с.

митренко А. І. Діагностика прибутковості підприємства за нормативною бухгалтерською звітністю. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2018. № 2(18). С. 26-33.

уб П. В, Калач Г. М. Цифровізація бізнес-процесів промислових підприємств.

Економіка та суспільство. 2021. № 26. С. 1-7. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-26-52

льченко Н. Б., Восканян З. А. Факторний аналіз впливу логістичних показників на рентабельність активів підприємства роздрібної торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2023. № 57. С. 1-8. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-96

аминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського*. *Серія: Економічні науки*. 2016. № 64. С. 160-167.

овбаса В. Р. Рентабельність підприємства в сучасних умовах. Матеріали XII Всеукраїнської науково-практичної конференції пам'яті проф. ТНТУ ім. І. Пулюя, акад. НАН М. Г. Чумаченка. Управління бізнес-процесами підприємств у контексті індустрії 4.0. (11 жовтня 2024 року). Т.: ТНТУ, 2024. С. 51-52.

овтун Н. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. 527 с.

озачок І. А. Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2011. № 47. С. 277-283.

олос Д. І., Короленко Р. В. Удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства на основі аналізу активів. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. С.

упалова Г. І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник. К.: Знання, 2008. 639 с.

урочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. *ΛΌГOΣ. ОНЛАЙН*. 2020. URL:

епетюха Н. С., Рудська І. П. Інтегральна оцінка ефективності функціонування підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 424-

ірошник Р. О., Дереворіз М. В. Особливості аналізування бізнес-процесів

підприємств у сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. С. 1-6. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-74

них Є. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Знання, 2011. 630 с.

ілько А. Д., Вітовська А. О. Прогнозування змін фінансово-господарського стану підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. С. 1-7. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-53

ілько А. Д., Потятинник Б. Б. Прогнозування змін фінансового стану підприємства: досвід використання економетричних та дискримінантних моделей. *Materials of the*

окропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник. К.: КНЕУ, 2010. 528 с.

ижик І. О. Глєбова А. О., Синягівська В. С. Особливості формування моделі управління бізнес-процесами сфери послуг. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 1. С. 152-160.

огач С. М. Економічна ефективність використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. С. 1-6. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-4

ініцин О. О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 1-5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3334

тепаненко О. І., Павловська Х. Ю. Аналіз рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в умовах економічної нестабільності. *Причорноморські економічні студії*. 2022. № 75. С. 93-101. DOI: https://doi.org/10.32843/bses.75-15

орнобай Л. І., Дума О. І. Бізнес-процеси підприємства: класифікація та структурно-

і

еремет О. О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 196 с.

матковська Т. О., Коробчук Т. І., Борисюк О. В. Сучасні інформаційно-комунікаційні

технології в системі обліково-аналітичного забезпечення щодо моделювання

бізнес-процесів. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. С. 1-6. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-53-68

інацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану

ч

н

а

інковий О. Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону: монографія. Одеса: Атлант, 2012. С.

фіційний сайт ДП «Прем’єр Експо». URL: https://pe.com.ua/

ealey R. A., Myers S. C. Principles of Corporate Finance (14th Edition). McGraw–Hill

xhibition Budget: How to Plan and Manage Your Exhibition Budget Wisely

дренко О. А., Солодовнік О. О. Методичний підхід до організації ефективної системи електронного документообігу [Електронний ресурс] // Business Inform. –

lin. Аутсорсинг персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

AU Expo 2025 – Retail Association of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://expo.rau.ua/rau-expo-2023/ – Дата звернення: 17.06.2025.

рспективи телекомунікацій: Міжнародна наукова конференція [Електронний ресурс] // КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Режим доступу:

ish Council. Цифрова виставка «Майже там» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.britishcouncil.org.ua/programmes/arts/visual-arts/ – Дата звернення: 17.06.2025.

жнародний виставковий центр – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mvc-expo.com.ua/ – Дата звернення: 17.06.2025.

ДНГ – Національний комплекс «Експоцентр України». Публічна інформація

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vdng.ua/about/publichna-informatsiia – Дата звернення: 17.06.2025.