

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра економіки і права

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

Олег ШЕРЕМЕТ
(підпис) (ім'я та прізвище)

Анатолій ЗАЇЧКОВСЬКИЙ
(підпис) (ім'я та прізвище)

«__» _____ 2023 р.

«__» _____ 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності 051 «Економіка»
(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми «Економіка та правове
забезпечення бізнесу»

на тему: «Економіко-правові основи підвищення прибутковості підприємства»
Виконав здобувач 4 курсу, групи ПЕ-4-2

Власюк Ілля Аркадійович
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Керівник Жужукіна Наталія Іванівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Консультант Негода Олена Анатоліївна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Рецензент Закревська Л.М.
(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач

_____ (підпис)

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
 Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління
 Кафедра Економіки і права
 Освітній ступінь Бакалавр
 Спеціальність 051 «Економіка»
 (шифр і назва)

Освітньо-професійна програма «Економіка та правове забезпечення бізнесу»
 (назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри економіки і права
Анатолій
ЗАЙНЧКОВСЬКИЙ
 «__» _____ 2022 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Власюка Іллі Аркадійовича
 (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Економіко-правові основи підвищення прибутковості підприємства»

керівник роботи Жужукіна Наталія Іванівна
 (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від 05.12.2023р. №865-КС.

2. Строк подання здобувачем роботи 07 червня 2023 р.,

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2019-2021 роки ПрАТ «Оболонь», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретично економіко-правові засади підвищення прибутковості підприємства

Розділ 2. Аналіз економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємства ПрАТ «Оболонь.»

Розділ 3. Економіко-правові заходи підвищення прибутковості підприємства

5. Перелік графічного матеріалу

Кваліфікаційна робота складається зі 100 сторінок, 33 таблиць, 8 рисунків.

Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Параграф 1.4	Негода О.А.		
Параграф 2.5	Негода О.А.		

7. Дата видачі завдання 05.12.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	13.10.2023р.	виконано
2	Написання розділу 1	15.11.2023р.	виконано
3	Робота над розділом 2	15.12.2023р.	виконано
4	Підготовка розділу 3	16.01.2023р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	27.01.2023р.	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	31.01.2023р.	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	10.06.2023р.	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	05.06.2023 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	09.06.2023р.	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	16.06.2023 р.	виконано

Здобувач

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

(прізвище та ініціали)

АННОТАЦІЯ

Власюк І.А. Економіко-правові основи підвищення прибутковості підприємства. Київ. НУХТ 2023.

В кваліфікаційній роботі досліджено економічно-правові засади, методи та збільшення прибутковості підприємства, а саме: сутність та класифікацію методів, види та фактори що впливають на підвищення прибутковості, методичні підходи до визначення їх.

Проаналізовано виробничо-господарську діяльність, проведено діагностику економічного стану ПрАТ «Оболонь», розглянуто історію та продукція, основні економічні показники ПрАТ «Оболонь», проаналізовано активи підприємства та ефективності їх використання. Також було розглянуто правове регулювання прибутковості підприємства.

Проаналізовано судові справи, що виникають з податкових правовідносин, стороною у яких є ПрАТ «Оболонь».

Запропоновано напрями підвищення прибутковості та детальне роз'яснення впливу цих напрямів; розроблено заходи щодо підвищення прибутковості підприємства, та обґрунтовано вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства.

Кваліфікаційна робота викладена на 100 сторінках комп'ютерного тексту. Складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Ключові слова: Економічно-правові основи, прибутковість підприємства, ефективність, інвестиції, показники прибутковості, ліквідність, законодавство податки, податкові зобов'язання, штрафні фінансові санкції.

ANNOTATION

Vlasiuk I.A. Economic and Legal Foundations of Increasing Enterprise Profitability. Kyiv. NUFT 2023.

The qualification work explores the economic and legal principles, methods, and strategies for enhancing enterprise profitability. Specifically, it delves into the essence and classification of methods, types, and factors influencing profitability enhancement, as well as methodological approaches for their determination.

The study conducts an analysis of the production and economic activities, diagnoses the economic condition of the "Obolon" Joint Stock Company, examines its history and products, and considers key economic indicators of the company. The assets of the enterprise and the efficiency of their utilization are analyzed. Additionally, the legal regulation of enterprise profitability is examined.

The work proposes directions for improving profitability and provides a detailed explanation of their impact. Measures to enhance enterprise profitability are developed and substantiated, along with an assessment of their influence on key performance indicators.

The qualification work comprises 100 pages of computer text and consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of references, and appendices.

Keywords: Economic and legal foundations, enterprise profitability, efficiency, investments, profitability indicators, liquidity, tax legislation, tax obligations, penalty financial sanctions.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Сутність поняття «прибутковість підприємства».....	8
1.2. Аналіз показників прибутковості.....	13
1.3. Фактори підвищення прибутковості підприємства.....	18
1.4. Правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємства.....	23
Висновок до розділу 1.....	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ОСНОВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «Оболонь».....	30
2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Оболонь».....	30
2.2. Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Оболонь».....	39
2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану ПрАТ «Оболонь».....	49
2.4. Аналіз резервів підвищення прибутковості підприємства.....	56
2.5. Правове регулювання факторів впливу на прибутковість підприємства ПрАТ «Оболонь».....	61
Висновок до розділу 2.....	68
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
3.1. Рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства на основі отриманих результатів дослідження.....	70
3.2. Економічне обґрунтування впроваджених заходів.....	75
3.3. Вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємства ..	82
Висновок до розділу 3.....	84
ВИСНОВКИ.....	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	90
ДОДАТКИ.....	95

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасному світі, де зміни у економічному середовищі та конкуренція зростають з кожним днем, підвищення прибутковості підприємства стає невід'ємною умовою його ефективності та конкурентоспроможності. Низький рівень ефективності та оптимізації виробничих процесів, що характеризує більшість підприємств, не дають можливості досягти максимальної прибутковості та ефективності діяльності.

Однак, підвищення прибутковості підприємства не є простим завданням і потребує комплексного підходу. Ефективність та прибутковість діяльності підприємства залежать від багатьох факторів, включаючи ефективне управління, оптимальний вибір стратегій розвитку, забезпечення дотримання законодавства, зниження витрат на виробництво та збут продукції.

Тому, розробка економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємства є важливим завданням для керівництва підприємств, дослідників та практиків. Дослідження такої теми дозволить зрозуміти основні чинники, що впливають на прибутковість підприємства та розробити ефективні рекомендації щодо підвищення прибутковості та ефективності діяльності підприємств. Враховуючи те, що підвищення прибутковості є важливим фактором успішної діяльності підприємства, дана тема є актуальною та має практичне значення для підприємств різних галузей економіки.

Мета та завдання. Метою даної роботи є дослідження економіко-правових основ підвищення прибутковості ПрАТ "Оболонь".

Основним завданням є аналіз фінансового стану ПрАТ "Оболонь" та виявлення причин його погіршення та розробка рекомендацій щодо підвищення прибутковості ПрАТ "Оболонь" на основі ефективного управління фінансовими ресурсами та використання правових можливостей.

Об'єктом дослідження є ПрАТ "Оболонь" - одне з найбільших підприємств у сфері виробництва алкогольних напоїв в Україні.

Предметом дослідження є економіко-правові основи підвищення прибутковості підприємства, зосереджені на проблемах управління фінансовими ресурсами та використанні правових можливостей.

Теоретичною базою дослідження є дослідженні проблеми підвищення прибутковості підприємства відзначається значна кількість провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, що працюють над цією темою.

Зокрема, в Україні відомі такі дослідники, як В.М. Борисенко, І.І. Варсавська, М.Д Білик, І.В. Ганушевська, І.А. Бланк, В. В. Буряковський, В.П. Савчук, А.Д. Шермет О.О. Задорожня, В.М. Кузнецова, О.М. Кулікова, О.Ю. та інші.

Зарубіжні вчені, що працюють в цій області, включають такі імена як А.Р. Адамсон, Д.Ж. Банкс, Р. Бріггс, Ф.М. Голдштейн, Д.Е. Хоуп, Р. Кетлс, Д.Л. Мартін, С.П. Роббінс, Дж. Стигліц, М.І. Тун та інші. Закони України

Практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що вони можуть бути використані для підвищення ефективності управління підприємством, забезпечення його стійкого розвитку та збільшення прибутковості.

Конкретні результати дослідження можуть бути використані для формування стратегії розвитку підприємства, планування фінансової діяльності, підвищення ефективності управління витратами та забезпечення оптимального рівня ціноутворення.

Структура та обсяг дипломної роботи: Дипломна робота складається зі 100 сторінок, 33 таблиць, 5 графіків.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність поняття "прибутковість підприємства"

Прибутковість підприємства є ключовим поняттям в економічному аналізі і відображає здатність підприємства заробляти прибуток. Вона вимірюється співвідношенням між прибутком, отриманим підприємством, і рівнем його витрат, необхідних для забезпечення цього прибутку.

Додам, що прибутковість підприємства може бути виражена у відсотковому відношенні, яке показує ефективність використання ресурсів та здатність генерувати прибуток. Вона дозволяє оцінити рентабельність підприємства і порівняти його з іншими підприємствами в тій же галузі чи ринку.

Висока прибутковість підприємства свідчить про те, що воно ефективно використовує свої ресурси та має конкурентні переваги. Низька прибутковість може вказувати на проблеми з управлінням, недостатню ефективність діяльності, неприйнятні рівні витрат або недостатню конкурентоспроможність.

Прибутковість підприємства також може варіювати в залежності від періоду часу. Вона може бути аналізована за річний, квартальний, місячний чи інший період. Аналіз динаміки прибутковості дозволяє виявити тенденції та зміни в ефективності підприємства протягом часу.

Загалом, прибутковість підприємства є важливим показником для фінансового аналізу, планування, прийняття рішень та оцінки його стану та результативності.

Сьогодні в економічній теорії існує багато різних поглядів на економічну сутність прибутку, але в стандартному розумінні прибуток визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт

або послуг) та витратами на її виробництво (собівартістю) [1]. Проаналізуємо деякі підходи науковців до визначення поняття «прибуток» (табл. 1.1.).

Таблиця 1.1

Аналіз підходів до сутності поняття «прибуток» [3]

Автор	Визначення поняття «прибуток»
Білик М.Д.	Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані.
Бланк І.А.	Прибуток це мірило фінансового стану кожного підприємства, основна характеристика рентабельності вкладення коштів в активи підприємства.
Буряковський В.В.	Прибуток є грошовим вираженням основної частини грошових накопичень, які були створені підприємствами, що мають різні форми власності.
Ефимова О.В.	Прибутком вважається змінена форма додаткової вартості, що вироблена, реалізована, готова до розподілу, яка сформована у процесі суспільного відтворення для того щоб задовольнити різні інтереси підприємства та його власників.
Савчук В.П.	Прибуток являє собою основний критерій ефективного господарювання.
Шеремет А.Д.	Прибуток є основним власним внутрішнім фінансовим джерелом, яке має забезпечити розвиток підприємства на принципах його самофінансування.
Адам Сміт	Прибуток - це різниця між доходами, отриманими від виробництва та продажу товарів або послуг, і витратами на виробництво та продаж, включаючи заробітну плату, сировинні матеріали, орендні платежі, податки тощо.
Джон Маршалл	Прибуток - це винагорода за вкладені ресурси, такі як капітал та праця, а також компенсація за підприємницький ризик. Маршалл розрізняв різні види прибутку, такі як нормальний прибуток (підприємницький прибуток), зайвий прибуток та збиток.
Ірвінг Фішер	Прибуток - це зміна вартості капіталу протягом певного періоду. Фішер акцентував увагу на вартості капіталу, відрізняючи прибуток від інших форм доходів, які можуть бути отримані без вкладення капіталу.

Продовження таблиці 1.1

Джон Мейнард Кейнс	Прибуток - це загальна сума доходу, отриманого від усіх джерел, протягом певного періоду. Кейнс бачив прибуток як ключовий фактор, що впливає на рівень зайнятості та споживання. Він розрізняв різні форми прибутку, такі як підприємницький прибуток, процент та земельна рента.
Мільтон Фрідріх	Прибуток - це рентна вартість, яка залишається після покриття всіх витрат та нормального прибутку. Фрідріх виділяв нормальний прибуток як відповідну компенсацію для підприємців, а прибуток, що перевищує цей рівень, він вважав за заробітну плату за ризик.

Сьогодні існує багато різних поглядів і думок щодо поняття "рентабельність". Деякі науковці характеризують це поняття разом з прибутковістю підприємства. Наприклад, М.Ф. Огійчук характеризує рентабельність як співвідношення між досягнутими результатами та витратами, що забезпечили їх досягнення [2], а О.С. Філімоненков розглядає рентабельність як величину прибутку, отриманого на кожну одиницю відповідної складової виробничого процесу та загальних витрат підприємства.

Беручи до уваги погляди на сутність поняття «прибутковість», є різні методи для її аналізу. Класифікувати різні показники прибутковості можна за такими критеріями:

- відношенням до продукту (одиничні та групові);
- ступенем узагальнення (зовнішньогосподарської або галузевої прибутковості);
- в залежності від способу за яким вони кількісно відображені (абсолютні та відносні);
- за вихідними даними (реальної та розрахункової прибутковості);
- по відношенню до ресурсів (прибутковості застосовуваних та спожитих ресурсів);

Прибуток накопичується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства і можуть включати обсяги діяльності підприємства, стан та ефективність використання його ресурсів, рівень доходів підприємства, рівень його витрат, ефективність його цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства і можуть включати, наприклад, державне регулювання цін на товари споживчого кошика, зростання вартості послуг в інших галузях економіки, оподаткування, зміни в кредитному регулюванні, підвищення облікових ставок для доступу до кредитів, державну політику щодо формування доходів, інфляцію, неплатежі, відповідну індексацію доходів населення тощо.

Для того аби збільшити рівень прибутковості підприємства, воно повинно проводити наступні заходи у такому порядку:

Таблиця 1.2

Заходи щодо збільшення рівня прибутковості підприємства

Заходи	Визначення заходу
Організаційні	Покращення виробничої структури, оптимізація організаційної структури управління, диверсифікація, реструктуризація виробництва, тощо
Технічні	Оновлення та модернізація технологічної та кваліфікаційної бази, перепланування виробничих потужностей та підвищення якості продукції

Продовження таблиці 1.2

Економічні	Удосконалення тарифної системи, розробка методів і систем тарифікації, спрощення переказу обігових коштів.
------------	--

Якщо зміни будуть проведені не в такому порядку, то позитивних зрушень у ефективності діяльності не відбуватиметься.

Для оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використовувати лише показники прибутку, оскільки наявність таких показників ще не означає, що таке підприємство є ефективно керованим. У цьому випадку необхідно використовувати відносні показники, такі як рентабельність, щоб визначити ефективність понесених витрат. Дана проблема поєднує у собі питання виникнення прибутку шляхом виробництва, його формування у сфері обслуговування, а також розподілу та використання для капіталізації. Для того щоб вирішити дану проблему потрібно проаналізувати діяльність підприємства, а також ті чинники, які на неї впливають, постійно відстежувати і використовувати резерви збільшення прибутку, а також комбінувати різні шляхи щодо підвищення рівня прибутковості.

Для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). У такому випадку виникають перешкоди для проведення економічного аналізу зовнішніми суб'єктами у зв'язку з інформаційною обмеженістю фінансової звітності, а також відсутністю інформації із внутрішньофірмових документів (для аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»). Тому в умовах існування інформаційної асиметрії існування затвердженої методики аналізу фінансових результатів (прибутку), який має здійснюватися на основі даних фінансової

звітності та внутрішньої звітності, може призвести до неправильного трактування інформації, що отримана за результатами аналізу, а також її недостатності для прийняття управлінських рішень відносно суб'єкта господарювання для зовнішніх суб'єктів.

1.2. Аналіз показників прибутковості

Аналіз показників прибутковості є важливим інструментом у фінансовому аналізі підприємства. Цей процес дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та потенціалу генерації прибутку. Розглянемо детальніше цю тему.

Один з основних показників, що використовуються при аналізі прибутковості, це рентабельність продукції або послуг. Цей показник відображає відсоток прибутку, який отримується від реалізації продукції або надання послуг. Він обчислюється як відношення прибутку до виручки, помножене на 100. Висока рентабельність свідчить про те, що підприємство ефективно використовує свої ресурси для генерації прибутку.

<p>Рентабельність товарообороту</p> $P_T = \frac{P_o}{T} * 100\%$	<p>Економічна рентабельність</p> $P_e = \frac{P_o}{T} * 100\%$	<p>Чиста рентабельність</p> $P_T = \frac{ЧП}{T} * 100\%$
--	---	---

Рисунок 1.1 Показники що характеризують рентабельність реалізації продукції

Другим важливим показником є чистий прибуток. Це сума прибутку, яка залишається після відрахування всіх витрат, таких як витрати на виробництво, адміністративні витрати, податки і відсотки. Чистий прибуток є важливим показником фінансової успішності підприємства і використовується для визначення його рентабельності.

Рентабельність активів є ще одним ключовим показником прибутковості. Цей показник вказує на те, який відсоток прибутку генерується від інвестованих активів. Він обчислюється як відношення чистого прибутку до суми активів, помножене на 100. Вища рентабельність активів означає, що підприємство ефективно використовує свої ресурси для генерації прибутку та має потенціал для подальшого розвитку.

Окрім цього, рентабельність власного капіталу є ще одним важливим показником. Цей показник вимірює, який відсоток прибутку генерується від власного капіталу підприємства. Він обчислюється як відношення чистого прибутку до власного капіталу, помножене на 100. Висока рентабельність власного капіталу свідчить про те, що підприємство успішно використовує свої внутрішні ресурси для отримання прибутку та може привертати додаткові інвестиції.

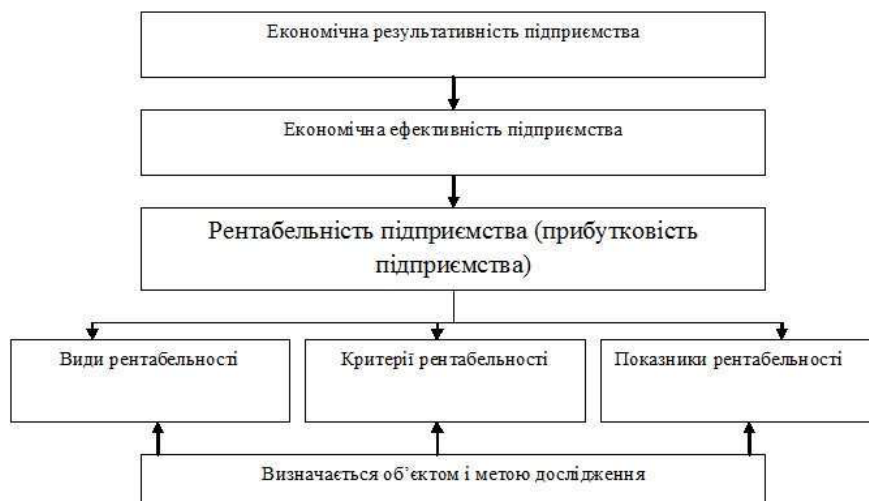


Рисунок 1.2 Аналіз рентабельності підприємства

Рентабельним можна вважати будь-яке підприємство, протягом певного періоду приносить прибуток. Однакова прибуток двох підприємств, виражена в абсолютних величинах (на відміну від відносних показників рентабельності), може бути непорівнянна для компаній різного масштабу. Критерії рентабельності визначають прибутковість підприємства з урахуванням його величини і можливостей.

Для коректної оцінки підприємства прийнято аналізувати кілька показників рентабельності.

Таблиця 1.3

Види рентабельності

Види рентабельності:	
Загальна рентабельність активів	Величина її відображає відсоток прибутку на кожен вкладений в активи організації рубль. Розраховується рентабельність активів співвідношенням операційного прибутку (до податкових виплат) за конкретний період із середньою вартістю всіх активів компанії. Активи враховуються не тільки власні, а й залучені – дебіторська заборгованість, кредити і т. п;
Рентабельність оборотних активів	Співвідношення чистого прибутку до оборотної частини активів (товари на складі, грошові кошти тощо);
Рентабельність продукції	Визначають відношенням прибутку від реалізації до собівартості продукції (товарів або послуг). Вона відображає ступінь ефективності поточних витрат на виробництво і реалізацію. Визначається в відсотках. Рентабельність продукції зазвичай розраховується як в цілому, так і по окремих її видах;
Рентабельність виробництва	Узагальнюючий показник, що характеризує економічну ефективність діяльності всіх структурних підрозділів організації. Величина її розраховується співвідношенням прибутку до витрат на весь процес виробництва;
Рентабельність капіталу	Відношення чистого прибутку до встановленого та додаткового капіталу.

Продовження таблиці 1.3

Рентабельність продажу (або реалізованої продукції)	Показує частку прибутку на кожен гривню отриманого доходу або на
--	--

	одиницю реалізованої продукції. Розраховується співвідношенням операційного прибутку до грошового еквіваленту обсягу продажів за певний період;
Рентабельність інвестицій	Відношення чистого прибутку до суми початкових фінансових вкладень.

Коефіцієнти рентабельності активно використовуються для порівняння показників компаній з середніми значеннями по даній галузі; для аналізу фінансового стану підприємства, на основі якого приймаються інвестиційні рішення або партнерські угоди.

Важливо відзначити, що аналіз показників прибутковості повинен проводитися в контексті конкретної галузі та порівнюватися зі схожими підприємствами у тій же галузі. Використання абсолютних значень показників може бути обманливим, оскільки вони залежать від розмірів підприємства та його специфіки.

Крім вищезгаданих показників, при аналізі прибутковості можуть використовуватися й інші фінансові показники. Наприклад, маржа прибутку від продажу, яка вказує на відсоток прибутку, що залишається після відрахування витрат на виробництво та збут від виручки від продажу. Висока маржа прибутку свідчить про те, що компанія має можливості для зростання прибутковості.

Додатково, показники рентабельності можуть бути розраховані для окремих підрозділів або продуктових ліній підприємства. Це дозволяє виявити найбільш прибуткові сегменти бізнесу та спрямувати увагу на їх розвиток. Аналіз рентабельності за сегментами також може допомогти в прийнятті рішень щодо відмови від менш прибуткових або неефективних сегментів.

Прибуток - це показник, який найкраще відображає фінансову стійкість підприємства та його здатність розширювати свою виробничу діяльність.

Очевидно, що чим вищий прибуток, тим більше можливостей у підприємства розвивати економіку, вдосконалювати та розширювати свою діяльність. Прибуток також є джерелом національного добробуту і визначає ступінь фінансової стабільності країни.

Прибуток являє собою абсолютний ефект, який не враховує використані ресурси, а рентабельність є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва, що характеризує норму прибутку на активи і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з прибутком, показує ефективність роботи підприємств з різними формами власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження рентабельності є дуже важливим фактором для більш ефективного функціонування та розвитку підприємств.

Порівняння показників прибутковості з аналогічними показниками попередніх періодів або зі стандартами галузі також є корисним інструментом. Це допомагає виявити тренди та зміни в прибутковості, а також з'ясувати, чи вдається підприємству досягати своїх цілей у цьому плані.

Важливо також враховувати контекст та особливості підприємства при аналізі показників прибутковості. Наприклад, підприємство, яке знаходиться на стадії розширення та активних інвестицій, може мати нижчу прибутковість через великі капіталовкладення, які ще не повністю окупилися. Також слід враховувати циклічність галузі та інші фактори, що можуть впливати на прибутковість.

Нарешті, аналіз показників прибутковості слід поєднувати з іншими фінансовими та нефінансовими показниками, щоб отримати комплексне уявлення про фінансовий стан та успішність підприємства. Разом з показниками рентабельності слід аналізувати показники ліквідності, стабільності та зростання, щоб отримати повний образ фінансового стану компанії.

Узагальнюючи, аналіз показників прибутковості дозволяє виявити ефективність використання ресурсів та потенціал для генерації прибутку підприємством. Він є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості та успішності бізнесу. Регулярний моніторинг та порівняння показників прибутковості допомагають керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо покращення фінансової продуктивності підприємства.

1.3. Фактори підвищення прибутковості підприємства

Дослідження теоретичних підходів до підвищення прибутковості підприємства є важливим завданням для бізнесу, оскільки прибутковість є одним із ключових показників фінансової успішності. Розглянемо деякі з основних теоретичних підходів, які можуть бути застосовані для досягнення цієї мети.

Збільшення продуктивності праці та використання ресурсів:

Один із основних шляхів підвищення прибутковості полягає у підвищенні продуктивності праці та оптимізації використання ресурсів. Це може бути досягнуто шляхом впровадження нових технологій, автоматизації процесів, покращення організації виробництва та управління. Ефективне використання ресурсів допоможе знизити витрати та підвищити продуктивність, що в свою чергу призведе до зростання прибутку.

Розширення продуктового асортименту та ринків збуту:

Ще одним підходом є розширення продуктового асортименту та пошук нових ринків збуту. Це дозволить підприємству залучати більше клієнтів та розширювати свою аудиторію. Розробка нових продуктів або модифікація існуючих може сприяти збільшенню обсягів продажів та прибутку. При цьому важливо провести аналіз ринкових тенденцій, врахувати конкурентні переваги та потреби клієнтів.

Зниження витрат:

Один з ключових факторів підвищення прибутковості полягає в зниженні витрат. Це може бути досягнуто шляхом ефективного управління витратами, пошуку більш економічних постачальників, оптимізації ланцюжка постачання та управління запасами. Аналіз витратних статей допоможе виявити можливості зниження витрат та покращення ефективності виробничих та управлінських процесів.

Інновації та дослідження і розвиток:

Впровадження інновацій є одним із ключових факторів успіху та підвищення прибутковості. Інновації можуть охоплювати різні аспекти, від розробки нових продуктів та технологій до впровадження нових методів управління та маркетингу. Дослідження і розвиток дозволяють підприємству знаходити нові можливості та конкурентні переваги на ринку, що сприяє зростанню прибутку.

Управління якістю та клієнтська орієнтованість:

Забезпечення високої якості продукції або послуг є важливим фактором підвищення прибутковості. Врахування потреб та вимог клієнтів, вирішення їх проблем та надання персоналізованого підходу може позитивно вплинути на збільшення обсягів продажів та лояльність клієнтів.

Управління ризиками:

Ефективне управління ризиками є необхідним аспектом підвищення прибутковості. Це включає виявлення, оцінку та керування ризиками, що можуть впливати на фінансовий стан та результативність підприємства. Чим ефективніше управління ризиками, тим менше витрат і збитків, що можуть негативно вплинути на прибуток.

Маркетингові стратегії:

Розробка та впровадження ефективних маркетингових стратегій може впливати на прибутковість підприємства. Це включає аналіз ринкових потреб, позиціонування продукції, розробку цільової аудиторії, рекламні кампанії та управління брендом. Вдалий маркетинг може допомогти збільшити обсяги

продажів, розширити ринкову частку та залучити нових клієнтів, що в свою чергу сприятиме зростанню прибутку.

Управління оборотними активами:

Оптимізація управління оборотними активами, такими як запаси, забезпечення платежів та управління потоками грошей, може мати значний вплив на прибутковість. Раціональне планування та контроль над оборотними активами дозволять підприємству зменшити витрати на утримання запасів та покращити ліквідність. Це дозволить звільнити капітал, який можна використовувати більш ефективно або інвестувати в розвиток бізнесу.

Управління ціноутворенням:

Правильне управління ціноутворенням може мати великий вплив на прибутковість підприємства. Враховуючи витрати на виробництво, конкурентні умови та цінову чутливість клієнтів, підприємство може встановити оптимальні ціни, що забезпечать максимальний прибуток. Крім того, стратегії ціноутворення, такі як диференційоване ціноутворення, акції та знижки, можуть бути використані для залучення клієнтів та збільшення обсягів продажів.

Фінансовий аналіз та планування:

Систематичний фінансовий аналіз та планування дозволяють підприємству виявити потенційні проблеми та можливості для покращення прибутковості. Це включає аналіз фінансових звітів, показників рентабельності, розрахунок показників ефективності та розробку фінансових стратегій. Такий підхід допомагає визначити пріоритети, розподілити ресурси та приймати обґрунтовані рішення для підвищення прибутку.

Для збільшення прибутку від продажів необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів та обладнання для виявлення надлишків. Ці надлишки слід продавати за ринковими цінами. Зниження виробничих витрат є найважливішим фактором збільшення прибутку. Зниження собівартості продукції найкраще відображає економію матеріальних, трудових і фінансових

ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективної роботи підприємства [51]. Зниження собівартості продукції є необхідною умовою стабільності цін, економічного благополуччя всіх підприємств і джерелом накопичень, які сприятимуть прискоренню соціально-економічного розвитку суспільства та підвищенню добробуту населення. Ефективне використання матеріальних ресурсів значною мірою залежить від роботи сектору закупівель. Одним з найважливіших завдань відділів закупівель промислових підприємств (об'єднань) є контроль за станом запасів і управління ними. Робота відділу закупівель повинна сприяти економному і раціональному використанню матеріальних ресурсів при плануванні закупівель матеріалів і технологій, під час оперативної роботи з реалізації підготовлених планів закупівель і при безпосередньому використанні матеріальних ресурсів. Стандарти також потребують вдосконалення. Наприклад, стандарти використання матеріальних ресурсів та виробництва продукції є недостатньо технічнообґрунтованими, щоб забезпечити надійну основу для встановлення дійсно прогресивних стандартів витрат. Технічно обґрунтовані норми і нормативи та їх своєчасний перегляд впливають, з одного боку, на оплату праці, а з іншого – на ціноутворення, оскільки виявлення резервів призводить до скорочення витрат на соціальні потреби працівників.

Таблиця 1.4

Елементи механізму управління прибутком підприємства

Механізм управління прибутком			
Ринкові механізми, що регулюють формування та використання прибутку підприємств.	Державне нормативно-правове регулювання питань формування і розподілу прибутку підприємства	Внутрішні механізми, що регулюють окремі аспекти формування, розподілу та використання прибутку.	Система конкретних методів і прийомів управління прибутком

Варто зазначити, що успіх підприємства в підвищенні прибутковості залежить від комплексного підходу та поєднання різних стратегій і методів. Крім того, врахування конкретних особливостей підприємства, галузі та ринкових умов є важливим фактором успіху. Дослідження та впровадження теоретичних підходів до підвищення прибутковості допомагають підприємствам стати більш конкурентоспроможними та досягти фінансового успіху.

Одним із резервів, який часто використовують іноземні компанії для збільшення прибутку промислових підприємств, є повне використання вторинних ресурсів і побічних продуктів. Частка вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, що використовуються у вітчизняній економіці, значно зростає. Резервами збільшення прибутку підприємств є непродуктивні виплати заробітної плати, оплата цілоденних і внутрішньозмінних простоїв, доплати за додатковий робочий час, ліквідація непродуктивних витрат і скорочення витрат на обслуговування виробничих і управлінських підрозділів. Оновлення основних фондів має значний вплив на зростання прибутку. Технічне переоснащення виробництва покращує економічні показники діяльності підприємств. Однак у багатьох випадках впровадження нових установок та обладнання призводить до зростання собівартості продукції. Однією з причин цього є збільшення вартості одиниці нового обладнання, що вводиться в експлуатацію. Вартість основних фондів, тобто амортизація, залежить від коштів, витрачених на розробку проекту будівництва, якості, тривалості та вартості будівництва, а також від вартості обладнання та часу, необхідного для виходу на проектну потужність. Збільшення прибутку - це шлях до підвищення продуктивності праці та економії витрат на оплату праці у виробництві. Зменшення використання ручної праці та впровадження більшої механізації та автоматизації у виробничі процеси має значний вплив на підвищення продуктивності праці, а отже, і прибутку. За оцінками експертів, механізація підвищує продуктивність праці в

1,5-2 рази. Для того, щоб збільшити прибутки на промислових підприємствах, необхідно підвищити якість продукції та усунути втрати через брак. Проблеми якості продукції в багатьох галузях промисловості пов'язані з підвищенням надійності та довговічності продукції. Вищі ціни є джерелом збільшення прибутку для промислових організацій. Ціни відображають ринкову кон'юнктуру і створюють контрасти між виробниками і споживачами товарів. [52, ст.76]

1.4. Правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємства

В Україні правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств здійснюється через ряд нормативно-правових актів, зокрема Господарського кодексу України та Податкового кодексу України. Основні аспекти правового регулювання включають наступне:

Господарський кодекс України: Стаття 142 Господарського кодексу України містить положення щодо фінансових результатів діяльності підприємства, включаючи прибуток. Вона регулює порядок визначення, розподілу та використання прибутку підприємства.

Поняття прибутку в Господарському кодексі України охоплює всі види доходів, отриманих від господарської діяльності, такі як доходи від реалізації товарів, виконання робіт, надання послуг, а також доходи від інвестицій, заробітна плата, відсотки, дивіденди та інші. Витратами включаються витрати на виробництво, заробітну плату, амортизацію, оплату послуг, закупівлю матеріалів та інші витрати, пов'язані з господарською діяльністю.

Згідно зі статтею 142, підприємства мають право на визнання витрат, які здійснюються у межах господарської діяльності, як зменшення прибутку для цілей оподаткування та інших правових наслідків.

Ця стаття Господарського кодексу України визначає основний правовий каркас щодо поняття прибутку підприємств, який є важливим елементом для

розрахунку податків, звітності та інших аспектів господарської діяльності підприємств в Україні.

Податковий кодекс України: Статті 133-137 Податкового кодексу України визначають поняття доходу та витрат для цілей оподаткування. Ці статті встановлюють правила обліку доходів та витрат підприємств, включаючи розрахунок оподаткованої бази та виключення витрат, що не враховуються для оподаткування.

Статті 133-137 Податкового кодексу України регулюють поняття доходу та витрат з податкової перспективи. Основні положення цих статей визначають, як визначати та оподатковувати дохід та витрати підприємств.

Стаття 133 Податкового кодексу України визначає загальне поняття доходу. Згідно з цією статтею, доходом є сума грошових, матеріальних, нематеріальних активів, яку отримують платники податків, включаючи підприємства, в результаті господарської діяльності, операцій з майном, фінансових операцій та інших джерел відповідно до податкового законодавства.

Стаття 134 Податкового кодексу України визначає перелік доходів, які підлягають оподаткуванню. Ця стаття включає дохід від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг, відсотки, дивіденди, дохід від нерухомості та багато інших видів доходів.

Стаття 135 Податкового кодексу України розглядає питання визначення витрат. Згідно з цією статтею, витратами вважаються суми грошей та вартості майна, що витрачаються платниками податків, включаючи підприємства, на забезпечення господарської діяльності, включаючи витрати на виробництво, заробітну плату, амортизацію, оплату послуг, закупівлю матеріалів та інші витрати.

Стаття 136 Податкового кодексу України встановлює загальні правила щодо визначення валового доходу та валових витрат. Згідно з цією статтею,

валовий дохід підприємства визначається шляхом віднімання валових витрат від суми доходів, отриманих під час здійснення господарської діяльності.

Стаття 137 Податкового кодексу України регулює питання віднесення витрат на виробництво до валових витрат. Ця стаття визначає, які витрати можуть бути віднесені до валових витрат, включаючи витрати на заробітну плату, оплату послуг, матеріали, амортизацію та інші витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів, виконанням робіт чи наданням послуг.

Вказані статті Податкового кодексу України визначають основні положення щодо оподаткування доходів та витрат підприємств. Це має велике значення для розрахунку податків, податкової звітності та відображення фінансової статистики підприємств в Україні.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств": Цей закон встановлює загальні правила оподаткування прибутку підприємств. Він містить положення щодо обліку прибутку, визначення оподатковуваної бази, ставок оподаткування та пільг для підприємств.

Інші нормативно-правові акти: Крім вищезгаданих законів, існують інші нормативно-правові акти, які також можуть впливати на прибутковість підприємств. Наприклад, закони, що стосуються регулювання конкуренції, інвестиційного клімату, земельного та працевлаштування.

Важливо враховувати, що правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств в Україні може змінюватися з часом.

Зміни до Податкового кодексу України, пов'язані з оподаткуванням прибутку, сприяють підвищенню прибутковості підприємств шляхом застосування спрощеної системи оподаткування, зниження податкових ставок або введення податкових пільг для окремих галузей чи регіонів. Такі заходи сприяють стимулюванню інвестицій, розвитку підприємництва та залученню нових бізнесів.

Окрім того, в Україні існують різні державні програми та підтримка для підприємств, спрямовані на підвищення прибутковості. Наприклад, Програма державних гарантій інвестиційних проектів, Програма розвитку експорту та інші, що надають фінансову підтримку, пільги чи дотації для розвитку підприємств та збільшення їхнього прибутку.

Варто зазначити, що ефективність правового регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств залежить від системності, прозорості та стабільності законодавчого середовища, а також від ефективності контролю та дотримання правил і норм, встановлених законом.

Окрім законодавчих актів, в Україні також існують різноманітні програми та ініціативи, спрямовані на підвищення прибутковості підприємств. Наприклад, Державна служба статистики України проводить статистичні дослідження та аналізує фінансові показники підприємств, що дозволяє виявити проблемні сфери та визначити шляхи їх вирішення для підвищення ефективності та прибутковості.

Також Національний банк України відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності та розвитку бізнесу. Він встановлює монетарну політику, регулює банківську систему та сприяє розвитку фінансового ринку. Це стимулює доступ до фінансових ресурсів для підприємств, що сприяє їхній прибутковості та розвитку.

Крім того, важливу роль у підвищенні прибутковості підприємств відіграють регуляторні органи, такі як Антимонопольний комітет та Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Вони забезпечують дотримання конкурентного середовища та встановлюють вимоги щодо якості та безпеки товарів та послуг, що сприяє покращенню репутації підприємств і збільшенню їхнього прибутку.

Окрім цього, в Україні діє інститут комерційних судів, які вирішують спори та конфлікти, пов'язані з економічною діяльністю підприємств. Це

сприяє захисту прав підприємств та стимулює їх досягнення більш високих показників прибутковості.

Правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств в Україні охоплює широкий спектр законодавчих актів, програм, ініціатив та дій різних органів, які спрямовані на стимулювання ефективності бізнесу, привабливості інвестиційного клімату та забезпечення розвитку підприємництва.

Додатково до вищевказаного, важливим аспектом правового регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств в Україні є заходи, спрямовані на боротьбу з корупцією та недобросовісною конкуренцією. Україна активно працює над покращенням антикорупційного законодавства, зокрема впроваджує систему електронних закупівель, електронного декларування та звітності, що сприяє створенню прозорого та справедливого бізнес-середовища.

Держава також розробляє та впроваджує регуляторні реформи, спрямовані на спрощення адміністративних процедур, зниження бюрократичних перешкод та покращення умов для підприємництва. Це включає скорочення строків отримання ліцензій, зведення до мінімуму зайвих дозволів та інші заходи, спрямовані на полегшення ведення бізнесу.

Поміж інших ініціатив варто згадати також підтримку інноваційного розвитку та створення сприятливого інвестиційного клімату. Україна розробляє та впроваджує спеціальні законодавчі акти, що сприяють розвитку високотехнологічних галузей, інноваційних стартапів та привабливості іноземних інвестицій.

В цілому, українське правове регулювання економіко-правових основ підвищення прибутковості підприємств спрямоване на створення сприятливих умов для бізнесу, стимулювання інвестицій та інноваційного розвитку, боротьбу з корупцією та недобросовісною конкуренцією. Продовження реформ

та забезпечення стабільності правової системи є важливими факторами для підвищення прибутковості підприємств та зміцнення економіки України.

Крім того, в Україні існують спеціальні регуляторні органи, які відповідають за сприяння підвищенню прибутковості підприємств у конкретних галузях. Наприклад, Державна служба з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва працює над спрощенням регуляторного середовища та зменшенням адміністративних тягарів на підприємства. Вони розробляють та впроваджують програми декларованої деструкції надлишкових регуляцій, що сприяють зменшенню витрат та покращенню ефективності підприємств.

Також варто зазначити про ініціативи з підвищення кваліфікації та розвитку робочої сили. Україна вкладає зусилля в розвиток системи професійної освіти та навчання, що дозволяє підвищувати кваліфікацію працівників, підвищувати продуктивність та ефективність роботи підприємств.

Висновок до розділу 1

В першому розділі курсової роботи було визначено сутність прибутковості та розкрито методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства.

Рентабельність, як визначено в першому підпункті, є показником, що характеризує ефективність роботи підприємства з точки зору його здатності генерувати прибуток і забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

У цьому розділі пояснюється, що прибутковість підприємства характеризується двома показниками: прибутком і рентабельністю.

Прибуток відображає абсолютний результат без урахування використаних ресурсів.

Рентабельність є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва.

Вона є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва і характеризує рівень ефективності виробництва.

Рентабельність є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва і характеризує рівень віддачі активів і використання капіталу у виробничому процесі. Варто відзначити, що показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів дають уявлення про окупність (прибутковість) затрат на виробництво і продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто про те, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, укладених для отримання прибутку.

Якщо розглядати прибуток і рентабельність як складові, то одним із головних чинників їхнього зростання та ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення кількості вироблених товарів і послуг. Цього можна досягти двома шляхами:

- Збільшення кількості факторів, задіяних у виробництві (екстенсивний метод);

- Удосконалення технології (інтенсивний спосіб).

Для того, щоб розрахувати вищезазначені показники здійснюється аналіз прибутковості, що застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних

факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності.

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). Сукупність даних джерел допоможе якісно оцінити прибутковість підприємства.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ОСНОВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Оболонь»

ПрАТ "Оболонь" – компанія ,що спеціалізується на виробництві алкогольних напоїв, таких як пиво, горілка та лікери. Заснована в 1980 році,компанія має більшніж 40-річний досвід роботи на ринку істалавідомимбрендом. Організаційна структура компанії складається з керівництва, виробничих підрозділів (виробництво, розлив, пакування, якість), фінансово-економічного відділу, відділу продажів і маркетингу та адміністративного відділу. Основними конкурентними перевагамикомпанііє відома торгова марка, широкий асортимент продукції, власні виробничі потужності та висока якість продукції. Однак є й слабкі сторони. Зокрема, виробнича та технологічна база компанії є з астарілою,а рекламна кампанія не розроблена. У таблиці 2наведено основну інформацію про компанію.

Таблиця 2.1

Інформація про підприємство ПрАТ «Оболонь»

Інформація про емітента	
Скорочена назва:	ПрАТ «Оболонь»
ЄДРПОУ:	05391057
Юридична адреса:	04212, м. Київ, Оболонський район, вул. Богатирська, буд. 3
Зареєстрований:	Оболонська районна у місті Києві Державна Адміністрація, 02.12.2004
КОАТУУ:	8038000000 (Оболонський р-н)
Галузева належність (1):	11.05
Галузева належність (2):	11.06
Галузева належність (3):	11.07

Продовження таблиці 2.1

Керівник:	Булах Ігор Васильович, Генеральний директор, тел.: (044) 412-84-10
Контактна особа:	Ячник Олександр Миколайович, тел.: (044) 201-47-75
Електронна поштова адреса:	corp@kiev.obolon.ua

Війна в Україні суттєво позначилась на економічному становищі не тільки країни загалом, а й на окремих підприємствах, включаючи ПрАТ "Оболонь".

У зв'язку з війною в зоні бойових дій зазнали пошкоджень пивоварні "Оболоні", які знаходяться на території Донецької області, і були змушені припинити свою роботу. Крім того, внаслідок війни збільшились витрати на транспортування сировини та готової продукції, зменшилась кількість замовлень з тимчасово окупованих територій, що призвело до скорочення виробництва та збуту продукції.

Однак, попри ці складнощі, підприємство зуміло зберегти свої позиції на ринку та продовжує розвиватись, запроваджуючи нові технології та розширюючи асортимент продукції. Крім того, ПрАТ "Оболонь" долучається до благодійних ініціатив на підтримку військових та внутрішньо переміщених осіб від збройного конфлікту на сході країни.

Структура ПрАТ «Оболонь» формувалася протягом багатьох років під впливом стратегії розвитку, спрямованої на диверсифікацію виробництва, перехід на власну сировину, інноваційні підходи, абсолютну екологічну безпеку та повну соціальну відповідальність.

До складу ПрАТ "Оболонь" входять наступні дочірні підприємства: ТОВ "Красилівське", вул. Будівельна, 3, м. Красилів, Хмельницька область, Україна; та Пивоварний завод "Зіберт", вул. Пушкінська, 3, м. Фастів, Київська область, Україна.

Середньооблікова чисельність штатних працівників бухгалтерії ПрАТ "Оболонь" (осіб): 2602.

Середня кількість позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб): 6.

Кількість працівників, зайнятих на умовах неповного робочого часу (днів, тижнів): немає.

Розмір заробітної плати: 338219 тис. грн.

Інформація про зміну розміру фонду оплати праці та зміни порівняно з попереднім роком: Фонд оплати праці збільшився на 22075 тис. грн. Кадрова програма емітента спрямована на забезпечення відповідності рівня кваліфікації працівників операційним потребам емітента: протягом звітного періоду працівники емітента проходили курси підвищення кваліфікації за визначеною товариством програмою.

Продуктовий портфель ПрАТ "Оболонь" включає широкий спектр алкогольних та безалкогольних напоїв, таких як:

- Пиво. ПрАТ "Оболонь" виробляє різні сорти пива, включаючи світле, темне, живе, фільтроване, безалкогольне та інші.
- Сидр. Компанія виробляє різні сорти сидру, зокрема з натуральними фруктовими смаками.
- Лимонади. Продуктовий портфель також включає різні сорти лимонадів, такі як класичний лимонад, імбирний лимонад та інші.
- Енергетичні напої. Компанія виробляє енергетичні напої різних смаків та об'ємів.
- Мінеральна вода. Продуктовий портфель включає також мінеральну воду різних марок та об'ємів.
- Напої з фруктовим соком. Компанія виробляє різноманітні напої з фруктовим соком, такі як морс, фруктові нектари та інші.
- Тоніки та інші безалкогольні напої. Продуктовий портфель також містить різноманітні безалкогольні напої, такі як тонік, содова вода та інші.

Таблиця 2.2

SWOT-аналіз ПрАТ «Оболонь»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості, О	SO Висока рентабельність також призводить до збільшення національного доходу, а завдяки високим виробничим потужностям можна розширювати виробництво.	WO Завдяки здатності виходити на нові сегменти ринку, звертатися до нових додаткових груп споживачів та розширювати виробництво, "Оболонь" може мінімізувати конкурентні атаки, невдачі диверсифікації та "хвороби великого бізнесу", а також розробляти стратегії ресурсозбереження.
Загрози, Т	ST Висока прибутковість може нейтралізувати загрозу інфляції та зниження доходів. Крім того, диференціація продукції, підтримка та покращення іміджу, а також сильна ринкова позиція дозволяють їм протистояти мінливим потребам і смакам споживачів та зростаючому тиску з боку конкурентів.	WT Компанії необхідно зосередити свою діяльність на мінімізації неефективних планів стимулювання бізнесу, протистоянні атакам з боку ключових конкурентів, уникненні надмірної диверсифікації, моніторингу адекватності масштабів виробництва та розробці ефективних стратегій ресурсозбереження.

Джерело: складено автором

Місія ПрАТ "Оболонь" – забезпечувати споживачів натуральними, якісними та доступними напоями. Основними цілями діяльності компанії "Оболонь" є розширення ринків збуту, збільшення прибутку та максимальне задоволення потреб споживачів.

Свої маркетингові цілі ПрАТ "Оболонь" визначає наступним чином : знати та розуміти споживачів, щоб продукція та послуги відповідали їхнім реальним запитам та потребам.

Відповідно, ПрАТ "Оболонь" найчастіше використовує такі конкурентні стратегії:

- Стратегія лідерства за витратами: комбіноване управління для реалізації синергії (кумулятивного ефекту, тобто коли два або більше елементів взаємодіють, ефект набагато більший, ніж проста сума ефектів окремих елементів) за рахунок економії на закупівлях, застосування найбільш доцільних технологій та розробок, перехресного ліцензування тощо;
- Стратегії диференціації : надають кожному бренду особливий характер і стабільно високий рівень позиціонування (стимулювання збуту, реклама, унікальні акції, соціальні заходи, бренди мають власні легенди).



Рисунок 2.1 Портфель брендів

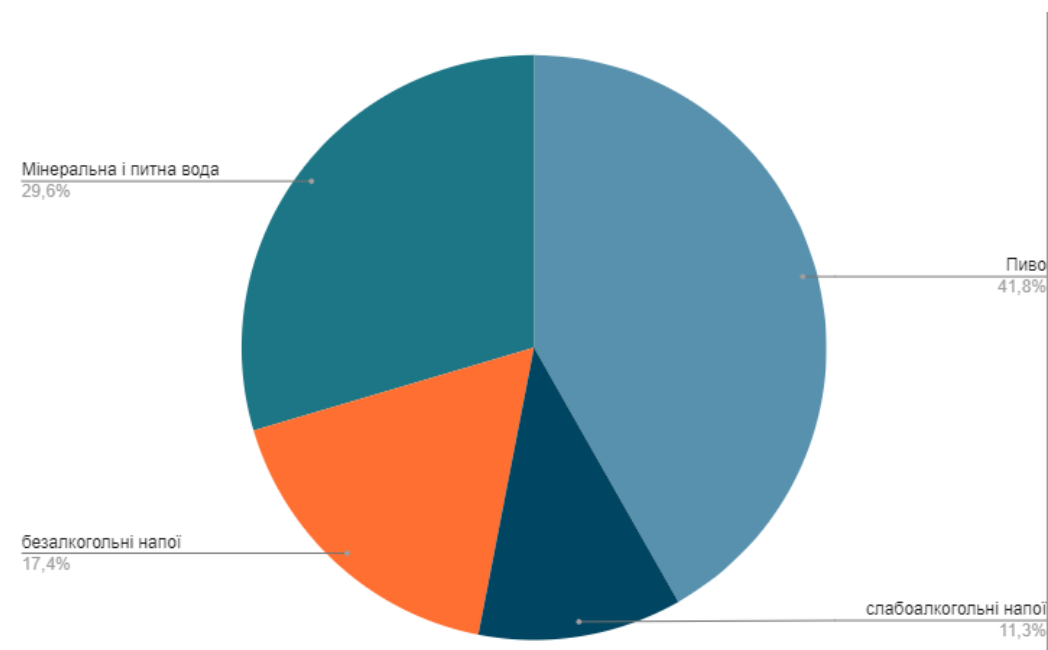


Рисунок 2.2 Структура продуктового портфеля корпорації
Джерело: складено на основі [37]

Хоча пивоваріння є найбільш пріоритетним напрямком розвитку, компанії мають на меті зайняти лідируючі позиції на всіх цих ринках у 2021-2022 роках (табл. 2.2). Компанія також планує вийти на шостий ринок - ринок енергетичних напоїв.

Для досягнення цих амбітних цілей компанія планує розробляти та впроваджувати інновації як у продукті, так і в технології.

Таким чином, "Оболонь" поверне собі імідж інноватора, який задає тренди в Україні.

Таблиця 2.3

Споживчі ринки на яких працює компанія

Пивний ринок	Ринок мінеральної води	Ринок безалкогольних напоїв	Ринок слабоалкогольних напоїв	Ринок сидру

Продовження таблиці 2.3

Найбільш складний ринок на сьогоднішній день. Він показує, що виробництво пива зросло мінімально на 2%, в той час як споживання пива на душу населення зменшилося.	Ринок зріс на 11%.	Ринок демонструє позитивну динаміку зростання на рівні 15%.	Це позитивний показник на рівні 13%.	Ринок стабілізувався.
Особливість: чотири виробники контролюють 93% ринку.	Особливість ринку: одна компанія з великим відривом контролює 36% ринку.	Особливість: 7 виробників займають майже 90% ринку.	Особливість: тільки 2 компанії займають 95% ринку.	Особливість: 94% ринку ділять між собою 4 компанії виробники.

"Оболонь" - українська державна пивоварна компанія, відома тим, що пропонує широкий асортимент високоякісної продукції з приємними смаковими характеристиками за доступними цінами. Продукція компанії широко відома і продається в різних торгових точках. Окрім ринку пива, "Оболонь" також працює на ринку безалкогольних напоїв, пропонуючи споживачам широкий вибір.

"Оболонь" є повністю українською компанією, що підкреслює її національну ідентичність та важливу роль в українській економіці. Успіх компанії полягає в поєднанні якості та доступності продукції, що дозволило їй завоювати широку популярність серед споживачів.

Компанія відома своїм різноманітним асортиментом продукції, який включає пиво та безалкогольні напої, задовольняючи потреби різних сегментів ринку. Цей портфель включає "Живчик", один з найпопулярніших домашніх напоїв в Україні, традиційний лимонад, серію "Ностальгія" (паритетний лідер у відповідному сегменті ринку), трійку лідерів на українському ринку "Кубас" у 2019 році. Квас "Старокиївський", широкий асортимент мінеральних та питних вод (Оборонська, Збручанська, Аквабаланс, Прозора). Основними ринками компанії є Україна, Молдова та країни Балтії. Галузь характеризується високою конкуренцією та впливом цінового фактору на рішення про покупку. Основними видами сировини є ячмінь, цукор, хміль, солома, кукурудзяна крупа та солод. Сировина закуповується у виробників в Україні та за кордоном. Основним напрямком діяльності компанії є виробництво різноманітних напоїв, але окрім цього вона вирішила вийти на ринок снєків і в 2013 році запустила лінійку чіпсів та снєків під брендом "Оболонські". Ця продукція виявилася популярною і досі виробляється.

Щоб зрозуміти, чи ефективно працює компанія, проводиться SWOT-аналіз, який дозволяє виявити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, які існують в компанії.

Таблиця 2.4

Аналіз внутрішнього середовища

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	Відносно низькі виробничі витрати. Висока рентабельність інвестицій. Висока якість продукції. Висока продуктивність праці виробничого персоналу.	Низький рівень технологічних інновацій. Висока енергоємність технологій порівняно з конкурентами. Неефективне використання основних фондів.

Продовження таблиці 2.4

Кадрова	Відмінний виробничий персонал. Позитивна комерційна репутація.	Недосконалість системи мотивації та заохочення. Висока плинність кадрів. Некваліфіковані менеджери.
Маркетингова	Продукція має попит. Торгова марка є відомою.	Неефективна реклама. Проблеми з продажами.
Фінансова	Наявність позикових коштів. Активи компанії повинні мати високу ліквідність.	Нестійке фінансове становище. Збиток. Кредиторча залежність.
Організаційні можливості	Ефективна організаційна структура. Гарні відносини з постачальниками.	Недостатньо кваліфіковані менеджери.

Акціонерні товариства мають програму модернізації та розширення виробництва і постійно інвестують капітал.

Проблеми, що впливають на діяльність компанії:

- Поглиблення економічної кризи, втрата контролю над частиною східного регіону. Значне скорочення, а подекуди і втрата традиційних ринків збуту
- Девальвація національної валюти, великі курсові різниці та збільшення витрат (закупівля обладнання, сировини, закордонні поставки, виплати за кредитами);
- Нестабільність на сировинному ринку, значне зростання вартості основної та допоміжної сировини, а також вартості енергоносіїв;
- Значне зниження купівельної спроможності населення;
- Відсутність пільгового кредитування; ліквідація понад 70 банківських установ; значна кількість банків у проблемному стані;
- Нестабільність регуляторного середовища;
- Постійне збільшення фіскального тиску; збільшення податкового навантаження; збільшення адміністративного тиску; віднесення пива до алкогольних напоїв;

- Значне підвищення акцизів на пиво та слабоалкогольні напої; підвищення плати за користування підземними та поверхневими водами для бізнесу; підвищення орендної плати за землю та земельного податку;
- Висока конкуренція в галузі.

Стратегія корпорації "Оболонь" спрямована на задоволення вимог та очікувань споживачів завдяки високій якості продукції, захисту навколишнього середовища, належним та безпечним умовам праці, розвитку та навчанню персоналу і, таким чином, утриманню своїх позицій на ринку пива та безалкогольних напоїв в умовах економічної кризи в Україні. Цьому приділяється постійна увага". "Оболонь" впровадила інноваційні та енергозберігаючі технології, які покращують екологічні показники виробництва, мінімізують шкідливі для довкілля викиди та забезпечують економне використання ресурсів [31].

2.2. Аналіз господарської діяльності ПрАТ «Оболонь»

Проаналізуємо динаміку активів і пасивів підприємства у 2019-2021 роках і розглянемо зміни кожного показника та його структуру в балансі підприємства. Результати розрахунків наведено в таблицях 2.4-2.5. Аналіз динаміки та структури активів ПрАТ "Оболонь" показує, що у 2020 році загальна сума активів збільшилася на 1478134 тис.грн (46,06%) до 4687477 тис.грн, порівняно з попереднім роком. Це пов'язано з необоротними активами на 1411548 тис.грн (81,74%), тобто придбанням основних засобів на 1392539 тис.грн (91,98%), оборотними активами на 66586 тис. грн (4,49%), тобто дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи та послуги на 32219 тис.грн (8,58%), оскільки дебіторська заборгованість перед бюджетом збільшилася на 1333 тис.грн (11,24%).

З іншого боку, нематеріальні активи зменшилися на 8660 тис.грн (27,93%), інша поточна дебіторська заборгованість на 40899 тис.грн (44,26%), грошові кошти та їх еквіваленти на 33422 тис.грн (77,37%) і запаси на 3355 тис. грн. (0,37%). Аналіз динаміки та структури активів ПрАТ "Оболонь" показує, що у 2021 році порівняно з попереднім роком загальна сума активів

збільшилася на 2193983 тис.грн (46,81%) та склала 6881460 тис. грн. Це пов'язано зі збільшенням необоротних активів на 2078348 тис.грн (66,22%), тобто придбанням основних засобів на 2234861 тис.грн(76,89%), та оборотних активів на 115635 тис.грн(7,46%), тобто 58082 тис.грн(440,08%). грн (440,08%) у дебіторській заборгованості передбюджетом ,379467 тис.грн (736,86%) в іншій поточній дебіторській заборгованості та 36396 тис.грн (372,3%) у грошових коштах та їх еквівалентах. При цьому нематеріальні активи зменшилися на 14008тисяч гривень (62,69%), запаси - на 144812тисяч гривень (16,17%) і дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги - на 109882тисячі гривень(26,95%).

Таблиця 2.5

Динаміка і структура активів ПрАТ «Оболонь»

Активи	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %		Структура, %			Абсолютне відхилення, +/-	
				2020 до 2019	2021 до 2020	2020 до 2019	2021 до 2020	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1.Необоротні активи	1726793	3138341	5216689	1411548	2078348	81,744	66,224	0,537	0,670	0,758	0,131	0,089

Продовження таблиці 2.5

Нематеріальні активи	31005	22345	8337	-8660	-14008	-27,931	-62,690	0,010	0,005	0,001	-0,005	-0,004
Основні засоби	1513961	2906500	5141361	1392539	2234861	91,980	76,892	0,472	0,620	0,747	0,148	0,127
2. Оборотні активи	1482550	1549136	1664771	66586	115635	4,491	7,464	0,462	0,330	0,242	-0,131	-0,089
Запаси	898730	895375	750563	-3355	-144812	-0,373	-16,173	0,280	0,191	0,109	-0,089	-0,082
Дебіторська заборгованість за	375533	407752	297870	32219	-109882	8,580	-26,948	0,117	0,087	0,043	-0,030	-0,044

продукцію, товари, роботи, послуги												
Дебіторська заборгованість з бюджетом	11865	13198	71280	1333	58082	11,235	440,08 2	0,004	0,003	0,010	- 0,00 1	0,00 8
Інша поточна дебіторська заборгованість	92397	51498	430965	-40899	379467	-44,264	736,85 8	0,029	0,011	0,063	- 0,01 8	0,05 2
Гроші та їх еквіваленти	43198	9776	46172	-33422	36396	-77,369	372,30 0	0,013	0,002	0,007	- 0,01 1	0,00 5
Баланс	320934 3	468747 7	688146 0	147813 4	2193983	46,0572	46,805 2	1	1	1	0	0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У 2019 році 53,7% активів становили необоротні активи та 46,2% - оборотні активи; у 2020 році - 67% активів становили необоротні активи та 33% - оборотні активи; у 2021 році - 75,8% активів становили необоротні активи та 24,2% - оборотні активи.

Аналіз динаміки та структури активів у 2019-2021 роках показав збільшення власного капіталу та довгострокових і поточних зобов'язань.

З метою ефективного аналізу діяльності компанії необхідно проаналізувати динаміку фінансових результатів за 2019-2021 роки, результати розрахунку яких представлені в таблиці 2.6.

В результаті аналізу динаміки фінансових показників за 2019-2021 роки можна зробити наступні висновки У 2020 році порівняно з 2019 роком чистий дохід від реалізації продукції зменшився з 3641996 тис. грн до 3524945 тис. грн, тобто на 117051 тис. грн, тоді як у 2021 році він збільшився з 1438287 тис. грн до 4963232 тис. грн. Щодо витрат, то у 2021 році спостерігається тенденція до зростання адміністративних та фінансових витрат, а також збільшення витрат на збут порівняно з попереднім роком.

Загалом компанія має поточну кредиторську заборгованість, оскільки доходи не покривають усіх витрат. Тому за аналізовані роки підприємство працювала зі збитками.

Таблиця 2.6

Динаміка і структура пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2019-2021 рр.

Пасиви	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %		2019	2020	2021	Абсолютне відхилення, +/-	
				2020 до 2019	2021 до 2020	2020 до 2019	2021 до 2020				2020 до 2019	2021 до 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I. Власний капітал	33330	1340480	2495482	1307150	1155002	3921,84	86,163	0,010	0,286	0,363	0,276	0,077
Зареєстрований (пайовий) капітал	32513	32513	73144	0	40631	0,000	124,968	0,010	0,007	0,011	0,003	0,004
Капітал у дооцінках	30620	1513770	2945067	1483150	1431297	4843,730	94,552	0,010	0,323	0,428	0,313	0,105
Резервний капітал	8128	8128	546	0	-7582	0	-93,282	0,003	0,002	0,000	-0,001	-0,002
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-37931	-213931	-518048	-176000	-304117	464,000	142,157	-0,012	-0,046	-0,075	-0,034	-0,030
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	90137	347830	2786127	257693	2438297	285,890	701,003	0,028	0,074	0,405	0,046	0,331
Довгострокові кредити банків	87464	344219	2037873	256755	1693654	293,555	492,028	0,027	0,073	0,296	0,046	0,223
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	3085876	2999167	1599851	-86709	-1E+06	-2,810	-46,657	0,962	0,640	0,232	-0,322	-0,407
Короткострокові кредити банків	333664	1916055	417962	1582391	-1E+06	474,247	-78,186	0,104	0,409	0,061	0,305	-0,348
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1766355	6400	0	-2E+06	-6400	-99,638	-100,00	0,550	0,001	0	-0,549	-0,001

Продовження таблиці 2.6.

Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	723372	635639	830232	-87733	194593	-12,128	30,614	0,225	0,136	0,121	-0,090	-0,015
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	88808	99741	150294	10933	50553	12,311	50,684	0,028	0,021	0,022	-0,006	0,001
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	7346	13777	51430	6431	37653	87,544	273,303	0,002	0,003	0,007	0,001	0,005
Баланс	3209343	4687477	6881460	1478134	2193983	46,057	46,805	1,000	1	1	0	0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.7

Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» за 2019-2021 роки.

Стаття	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2020 до 2019	2021 до 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3641996	3524945	4963232	-117051	1438287	-3,21392445	40,8031047
Інші операційні доходи	474740	504984	62589	30244	-442395	6,370644985	-87,6057459
Дохід від участі в капіталі	13476	6160	0	-7316	-6160	-54,2891066	-100
Інші фінансові доходи	63823	67076	8604	3253	-58472	5,096908638	-87,1727593
Інші доходи	467981	222156	0	-245825	-222156	-52,528842	-100
Доходи разом	4662016	4325321	5034425	-336695	709104	-7,22209019	16,3942514
Собівартість Реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2388394	2378936	3290800	-9458	911864	-0,39599832	38,3307495
Адміністративні витрати	178381	213263	285569	34882	72306	19,55477321	33,9046154
Витрати на збут	848865	833385	968802	-15480	135417	-1,82361153	16,2490326
Інші операційні витрати	358335	409965	61663	51630	-348302	14,40830508	-84,9589599
Фінансові витрати	306245	309935	463655	3690	153720	1,204917631	49,5974962
Втрати від участі в капіталі	2508	9735	1060	7227	-8675	288,1578947	-89,1114535
Інші витрати	979390	353727	222030	-625663	-131697	-63,8829271	-37,2312546
Витрати разом	5062118	4508946	5293579	-553172	784633	-10,9276789	17,4016943
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	400102	183625	910052	-216477	726427	-54,1054531	395,60354
Чистий фінансовий результат: збиток	400102	183625	885243	-216477	701618	-54,1054531	382,092852

Джерело: складено автором на основі розрахунків

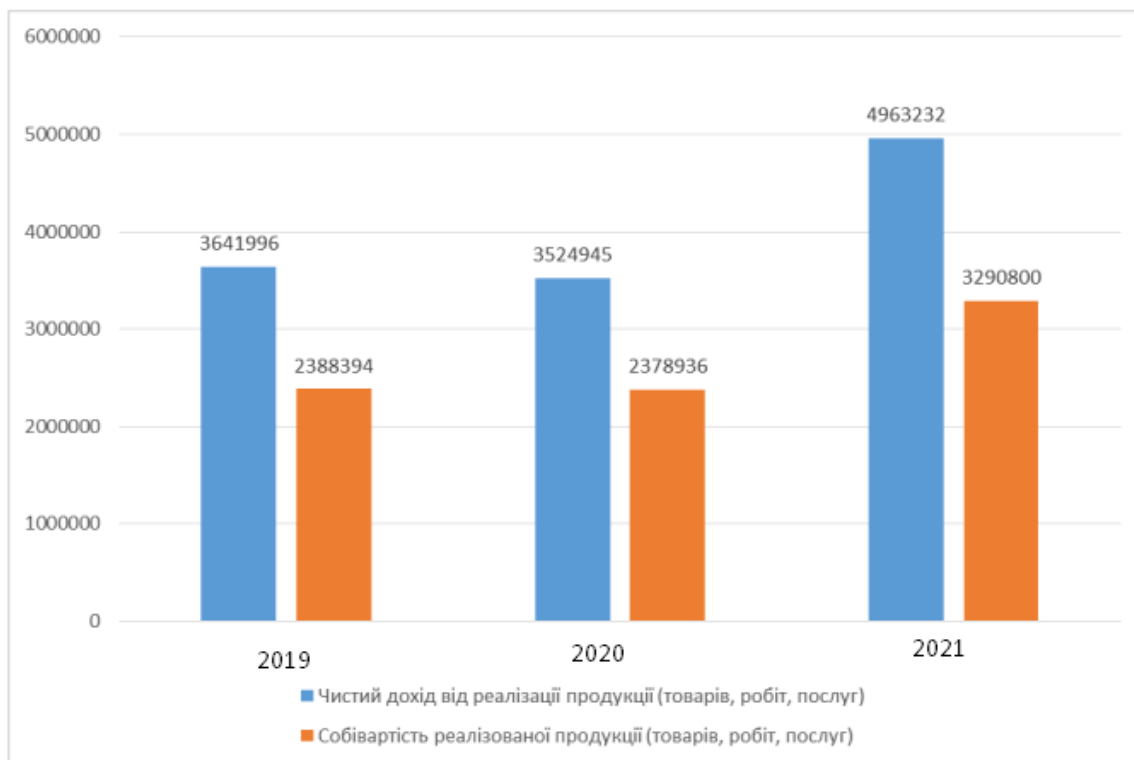


Рис. 2.3 Динаміка показників фінансової діяльності за 2019-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Аналіз основних засобів підприємства дозволяє визначити стан, структуру, динаміку та технічні процеси основних та оборотних засобів підприємства, основні шляхи планування потужності підприємства та основні групи основних та оборотних засобів, необхідних для забезпечення потреб підприємства в основних та оборотних засобах.

Динаміка зміни зносу та первісної вартості основних засобів ПрАТ «Оболонь» показана на рисунку 2.4.

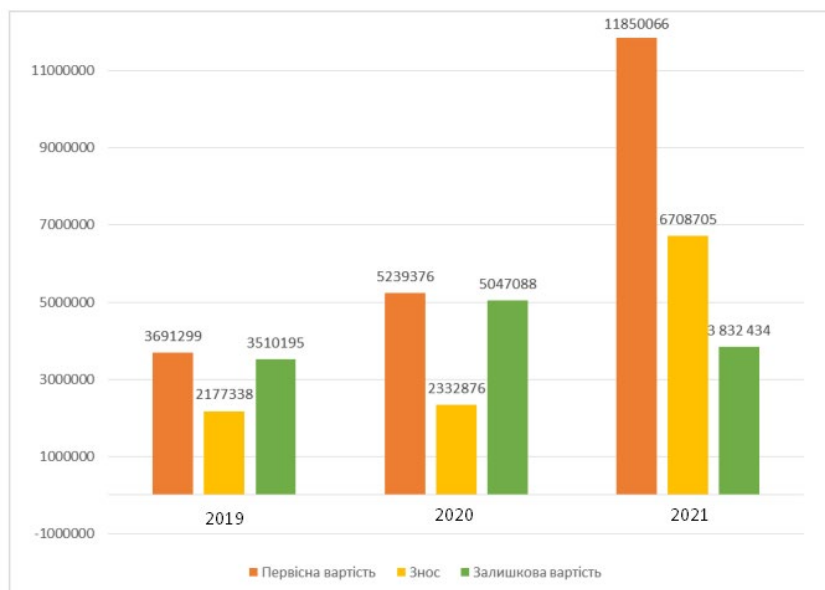


Рис. 2.4 Динаміка зносу та зміни первісної вартості основних засобів в ПрАТ «Оболонь»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

На цьому рисунку чітко видно, що первісна вартість основних засобів "Оборони" зростала з року в рік, так само як і амортизація.

Первісна вартість основних засобів "Оборону" зростала з кожним роком, як і знос.

Однак слід зазначити, що темпи зростання первісної вартості перевищують темпи зростання амортизації.

Для дослідження використання та ефективності активів були розраховані наступні групи показників

1. коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття та коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт зносу вказує на ступінь зношеності основних засобів.

Коефіцієнт оновлення основних засобів - відношення нових основних засобів, введених в експлуатацію протягом звітного періоду, до загальної кількості основних засобів, наявних на кінець звітного періоду коефіцієнт вибуття основних засобів - показує частку основних засобів, наявних на початок звітного періоду, які вибули протягом періоду через зношеність;

2. коефіцієнт придатності обладнання та коефіцієнт використання обладнання;

3. інтенсивні, комплексні та інтегральні показники використання виробничих потужностей

4. фондівдача, фондомісткість та фондоозброєність.

Фондоозброєність - показує кількість основних засобів, що припадає на одного працівника.

Фондовіддача - характеризує ефективність використання основних засобів.

5. Оборотність оборотних активів в цілому та їх основних груп; тривалість обороту оборотних активів в цілому та їх основних груп.

Умовні позначення:

Фк - балансова вартість основних виробничих засобів;

Вп – вартість виробленої продукції;

Фз – залишкова вартість основних виробничих засобів;

М – вартість майна підприємства;

Зо – сума зносу основних виробничих засобів;

Ч – середньооблікова чисельність працівників;

Фу – вартість уведених основних виробничих засобів;

Фв – вартість виведених основних виробничих засобів;

Кз – коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

Пз – загальний прибуток підприємства.

Аналіз ефективності використання основних засобів наведено у таблиці

2.8.

Таблиця 2.8

**Показники стану та ефективності використання основних засобів
ПрАТ «Оболонь»**

Показник	Формула розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2019	2020	2021
Фондомісткість	Φ_k/V_n	р. 1011/р. 1103	89,30	63,47	143,56
Фондоозброєність	$\Phi_k/Ч$	р. 1011/р. 9070	1156,42	1851,37	4554,21
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,47	0,62	0,75
Коефіцієнт придатності основних засобів	$1-K_3$	1-(1012/1011)	0,41	0,55	1,57
Фондовіддача	V_n/Φ_k	р. 1103/р. 1011	0,01	0,02	0,01
Рентабельність ОЗ	$\Pi_6/\Phi_k*100\%$	р. 2290/р. 1011*100%	-0,11	-0,04	0,01
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,47	0,62	0,75
Рентабельність ОЗв	$\Pi_6/\Phi_k*100\%$	р. 2290/р. 1011	-0,11	-0,04	0,02

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати аналізу показують, що найвища капіталомісткість була у 2021 році, а фондовіддача у цьому ж році була найнижчою. А саме, у 2021 році частка основних засобів у вартості продукції була найвищою, тобто основні засоби на 1 грн продукції становили 143,56 грн; у 2020 році цей показник був найнижчим за період 2019-2021 років, а основні засоби на 1 грн продукції становили 63,47 грн. Таким чином, фондовіддача, тобто вартість виробленої продукції на 1 грн основних засобів, була найвищою за три роки у 2020 році.

Іншими словами, ефективність використання основних засобів була найвищою у 2020 році.

Зростання фондоозброєності відбулося за рахунок зменшення середньооблікової кількості працівників на підприємствах з 3192 у 2019 році до 2602 у 2021 році.

2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану

ПрАТ «Оболонь»

Згідно з отриманими даними, можна зробити висновок, що оборотність оборотних активів зросла в період з 2019 по 2021 рік. Це свідчить про достатню ділову активність.

Оборотність дебіторської та кредиторської заборгованості: Коефіцієнт демонструє різке зростання у 2021 році, що свідчить про збільшення термінів розрахунків з кредиторами. Сума дебіторської заборгованості різко зростає у 2021 році, але ділова активність компанії розширюється. Збільшення дебіторської заборгованості свідчить про те, що дебітори довше чекають на погашення заборгованості, а компанія не має коштів і тому змушена позичати, тоді як зменшення оборотності кредиторської заборгованості у 2021 році свідчить про збільшення закупівель компанії в кредит. Період оборотності дебіторської заборгованості показує час (у днях), за який дебіторська заборгованість перетворюється на грошові кошти, тобто погашається; у 2021 році дебіторська заборгованість погашалася за 42,97 днів, а кредиторська - за 34,61 днів.

Коефіцієнт оборотності запасів показує, наскільки ліквідною є структура, тобто наскільки стабільною є компанія; у 2020-2021 роках значення зростає.

Таким чином, можна зробити висновок, що в період з 2020 по 2021 рік становище ПрАТ "Оболонь" покращилося, скоротився час, необхідний для погашення боргів компанії, значне покращення становища компанії спостерігалось у 2021 році. Можна чітко констатувати, що протягом аналізованого періоду найвищий рівень ділової активності ПрАТ "Оболонь" мав у 2021 році, що пояснюється зменшенням дебіторської та кредиторської заборгованості та збільшенням чистого прибутку на 66821 грн у 2021 році порівняно з 2020 роком.

Аналіз трудових ресурсів у ПрАТ "Оболонь" представлено в таблиці 2.9.

Для цього аналізу необхідно розрахувати такі показники

1. Вартісна продуктивність праці (ВП) - визначається як відношення обсягу виробленої продукції до середньооблікової чисельності працівників.

Згідно з отриманими значеннями, найвище значення продуктивності праці, вираженої у випуску продукції, було у 2021 році - 1053,93 тис. грн на одного працівника за рік. Це пов'язано зі зростанням чистого прибутку від реалізації продукції при незмінній середньообліковій чисельності працівників.

2. Коефіцієнт обороту з прийняття на роботу (Кп) - розраховується як відношення кількості працівників, прийнятих на роботу на підприємство за певний період, до середньооблікової чисельності працівників у відповідному періоді;

3. Коефіцієнт обороту з вибуття (КЗ) - розраховується як відношення кількості працівників, звільнених організацією за певний період, до середньооблікової чисельності працівників за відповідний період;

4. Коефіцієнт стабільності персоналу (Кs) - відношення кількості працівників, які працюють в організації щонайменше один рік (у певному періоді), до середньооблікової кількості працівників у відповідному періоді.

Ці значення показують, що кількість працівників, які працюють більше одного року протягом досліджуваного періоду, з кожним роком збільшується. Така тенденція означає, що, з одного боку, позитивним фактором є те, що такі працівники є більш досвідченими та висококваліфікованими, а з іншого боку, спостерігається зменшення кількості молодих спеціалістів з новими знаннями та бажанням працювати.

Таблиця 2.9

**Аналіз ефективності управління трудовими ресурсами ПрАТ
«Оболонь»**

Показник	Формула для розрахунку	Рядки балансу	Рік		
			2019	2020	2021
Вартісний показник продуктивності (П)	$\Pi = \text{Ч}_\text{д}/\text{Ч}_\text{об}$	2000/9070	999,34	1286,92	1656,50
Коефіцієнт обороту за наймом (Кн)	$\text{К}_\text{н} = \Pi/\text{Ч}_\text{об}$	3020/9070	0,56	0,13	0,70

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У цьому підрозділі аналізується собівартість продукції за статтями та елементами витрат, а також витрати на одну гривню продукції. Для того, щоб проаналізувати прибуток підприємства, необхідно визначити структуру та динаміку кожного з елементів, що формують прибуток. Також важливо дослідити основні фактори, що впливають на збільшення або зменшення прибутку підприємства.

Основним завданням аналізу рентабельності є оцінка прибутковості компанії в цілому та ефективності використання окремих груп активів компанії.

Аналіз загального фінансового стану підприємства включає розрахунок показників платоспроможності, ліквідності та ділової активності, а також виявлення факторів, що впливають на зміну динаміки цих груп показників.

Завданнями аналізу економічного потенціалу є загальноекономічна оцінка тенденцій, виявлення відхилень і недоліків у виробничо-господарській діяльності підприємства, визначення проблем розвитку та причин поточного стану об'єкта дослідження.

Таблиця 2.10

Аналіз платоспроможності ПрАТ «Оболонь»

Показники	Розрахунок	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+; -)
1. Платіжні засоби:				
- каса і поточний рахунок (тис. грн)	1	43198	9776	-33422
- готова продукція та товари	2	41337	82543	41206
- дебіторська заборгованість	3	375533	407752	32219
Разом платіжних засобів	4	460068	500071	40003
2. Платіжні зобов'язання разом:	5	3085876	2999167	-86709
Коефіцієнт платоспроможності	$6=1/5$	0,0139	0,0033	-0,0106
Перевищення платіжних засобів	$7=4 \geq 5$	-	-	x
Перевищення платіжних зобов'язань	$8=5 \geq 4$	+	+	x

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У таблиці 2.10 наведено аналіз платоспроможності підприємства "Оборон" за 2019-2021 роки. Обсяг готової продукції та товарів за аналізований період збільшився, що є негативним показником. Це означає, що продукція зберігається на складах і не реалізується вчасно, що призводить до додаткових втрат від зберігання на складах. Сума дебіторської заборгованості збільшується, що також є негативним показником. Це означає, що ПрАТ "Оболонь" використовує короткострокові кредитні ресурси, оскільки заборгованість не погашається клієнтами вчасно і у підприємства не вистачає необхідних коштів.

Аналіз ліквідності підприємства представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз ліквідності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула та розрахунки	Рядки в балансі	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт покриття	(ОА – Витрати майбутніх періодів) / Короткострокові зобов'язання	(1195-1170)/ 1695	0,4795	0,5154	1,0406
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(ГК + Короткострокові вкладення) / Короткострокові зобов'язання	(1165+1160)/ 1695	0,0140	0,0033	0,0289
Коефіцієнт поточної ліквідності	(ОА – запаси)/поточні зобов'язання	(1195-1100)/ 1695	0,1892	0,5091	0,5714

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для аналізу ліквідності були розраховані наступні коефіцієнти:

1) Коефіцієнт покриття: Характеризує здатність компанії покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів, які є найбільш легко реалізованою частиною її активів.

Значення цього коефіцієнта значно зростає з кожним роком, що означає, що компанія має більше можливостей сплачувати свої поточні борги. Однак порогове значення становить 2-3, що означає, що ПрАТ "Оболонь" має проблеми з платоспроможністю.

2) Коефіцієнт абсолютної ліквідності: дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, які можуть бути погашені найближчим часом, не чекаючи оплати претензій або продажу інших активів.

Якщо значення цього коефіцієнта перевищує 0,2-0,3, він вважається достатнім, у ПрАТ "Оболонь" цей показник має суттєво низьке значення, що свідчить про те, що підприємство не має достатньо грошових коштів.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності показує, якою мірою поточні зобов'язання підприємства можуть бути погашені за рахунок найбільш ліквідних оборотних активів - грошових коштів та їх еквівалентів,

фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Значення коефіцієнта поточної ліквідності ПрАТ "Оболонь" нижче нормативного значення до 2021 року, тобто 0,6, що означає, що підприємство не має достатнього обсягу оборотних коштів для ведення господарської діяльності. не може бути забезпечений, і, як наслідок, можна зробити висновок, що підприємство не в змозі вчасно погасити свої борги.

Аналіз платоспроможності ПрАТ "Оболонь", представлений в таблиці 2.12, включає розрахунок наступних показників:

1) Коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує частку власного капіталу в загальній сумі коштів, вкладених у підприємство. Оптимальне значення - менше 0,5, що означає низький ступінь автономії підприємства.

(2) Коефіцієнт фінансової стійкості - це показник фінансової стабільності, який показує здатність компанії виконувати свої боргові зобов'язання в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Значення цього показника показує, скільки гривень власного капіталу компанія має на кожну 1 гривню боргу. Вищі значення свідчать про нижчий фінансовий ризик.

Нормативні значення для цього показника знаходяться в діапазоні 0,67-1,5; у 2019-2020 роках фінансовий ризик був на високому рівні, але у 2021 році ситуація покращилась і перебувала в межах норми.

3) Коефіцієнт фінансового левериджу відображає структуру капіталу компанії та, певною мірою, ризик структури капіталу. Він показує залежність компанії від довгострокового боргу. Порогове значення для цього показника не повинно перевищувати 0,25. Значення коефіцієнта ПрАТ "Оболонь" за аналізований період більше 0,25, що дозволяє зробити висновок про залежність компанії від довгострокової заборгованості.

4) Коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризує рівень забезпеченості підприємства власними оборотними активами, тобто скільки власних оборотних коштів припадає на одиницю цих активів. Нормальним

вважається значення коефіцієнта автономії 0,1 і вище, значення коефіцієнта ПрАТ "Оборон" значно нижче еталонного значення, що свідчить про те, що власний капітал підприємства знаходиться на дуже низькому рівні і спостерігається негативна тенденція до зниження значення цього коефіцієнта.

Таблиця 2.12
Показники платоспроможності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула	Рядки балансу	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	ВК/Пасив балансу	1495/1900	0,010	0,286	0,363
Коефіцієнт фінансової стабільності	ВК/Джерела залучених коштів	$1495/\sum(1595;1600;1610-1665)$	0,015	0,590	0,779
Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання/ВК	1595/1495	2,704	0,259	1,116
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$(ВК - \text{Вартість ОЗ}) / \text{Вартість оборотних засобів}$	$(1495-1011)/1195$	-2,467	-2,517	-5,619

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Також у даному розділі було проведено аналіз рентабельності ПрАТ «Оболонь». Результати представлені в таблиці 2.13.

За результатами аналізу прибутковості підприємства можна зробити висновок, що ПрАТ "Оболонь" є недостатньо прибутковим, судячи з досить низького значення коефіцієнта рентабельності (нижче порогового значення 0,2 і вище). Хоча підприємство є прибутковим, ця сума є низькою і не забезпечує розвиток підприємства в цілому.

Таблиця 2. 13
Аналіз рентабельності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Розрахунок	Рядки в балансі	Роки		
			2019	2020	2021
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	$2350/(1300 \text{ на поч./}2+1300 \text{ на кін/}2)$	-0,125	-0,047	0,026

Продовження таблиці 2.12

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	2350/1495	-12,004	-0,137	0,071
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/ витрати на виробництво продукції	2000/2050	1,572	1,525	1,310
Коефіцієнт рентабельності продукції	чистий прибуток/загально виробничу собівартість	2350/2050	-0,197	-0,077	0,054

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Компанія функціонує нормально, якщо рентабельність активів і ділова активність зростають, і чим вищі значення цих показників, тим краще. Як видно з розрахунків, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та рентабельність продукції є найвищими у 2021 році.

2.4. Аналіз резервів підвищення прибутковості підприємства

На діяльність кожного підприємства впливають певні фактори, і для того щоб оцінити результати їх дії можна користуватися методами статистики.

Основним завданням методів кореляційно-регресійного аналізу є використання коефіцієнтів кореляції для аналізу статистичних даних, визначення математичних залежностей між досліджуваними ознаками та проведення порівняльної оцінки інтенсивності зв'язків із заданим числовим виразом.

Наприклад, припустимо, що зв'язок між ознаками результативної ознаки та факторами описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4a_4 \quad (2.1)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн.),

x_1 - адміністративні витрати (тис. грн.),

x_2 - витрати на збут (тис. грн.),

x_3 - інші операційні витрати (тис. грн.),

x_4 - фінансові витрати (тис. грн.),

a_0 - вільні члени в рівнянні регресії,

a_i - коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i=1,4$).

Вхідні дані для кореляційного та регресійного аналізів представлені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2016- 2021 роки

Показник	Рік					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	4075269	3877633	3189907	3641996	3524945	4963232
Адміністративні витрати, тис. грн.	208730	221135	189329	17838	213263	296579
Витрати на збут, тис. грн.	860854	856034	84742	848865	833385	1111347
Інші операційні витрати, тис. грн.	383084	553102	393263	358335	409965	6166
Фінансові витрати, тис. грн.	177732	194981	195268	306245	309935	314744

Джерело: складено автором на основі даних

Для того, щоб визначити основні фактори, що впливають на чистий прибуток підприємства, необхідно провести кореляційний аналіз окремих фінансових показників підприємства.

Для цього було використано MS Excel (надбудова "Аналіз

даних/Кореляція"), а результати наведено в таблиці 2.15:

Таблиця 2.15

Результати кореляційного аналізу прибутковості підприємства

Показник	Чистий дохід	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	Фінансові витрати
Чистий дохід	1				
Адміністративні витрати	0,537661	1			
Витрати на збут	0,765441	0,179992	1		
Інші операційні витрати	-0,75279	-0,35293	-0,38287	1	
Фінансові витрати.	0,290827	-0,14324	0,485165	-0,56216	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Тіснота зв'язку між аналізованими ознаками була оцінена за шкалою Чеддока і представлена в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	Фінансові витрати
Чистий дохід	помітний	тісний	тісний	слабкий

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами кореляційного аналізу можна зробити висновок (табл. 2.15), що між чистим доходом і витратами на збут спостерігається дуже тісний зв'язок, між чистим доходом і іншими операційними витратами – тісний, між чистим доходом та адміністративними витратами – помітний, між чистим доходом та фінансовими витратами - слабкий.

Для усунення явища мультиколінеарності приберемо ознаку «фінансові витрати».

Для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками потрібно провести регресійний аналіз. Для його проведення використано

MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати представлені у таблицях 2.21 – 2.22. Оскільки зв'язок між чистим доходом та фінансовими витратами слабкий, не будемо брати до уваги цей показник.

Таблиця 2.17

Регресійна статистика

Множинний R	0,950457
R-квадрат	0,903368
Нормований R-квадрат	0,758419
Стандартна помилка	300621,7
Спостереження	6

Джерело: складено автором на основі розрахунків
Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,7584$ (таблиця 2.17), тобто зміна результативної ознаки на 75,84 % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.18

Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	3	1,69E+12	5,63E+11	6,232329967	0,141388386
Залишок	2	1,807E+11	9,04E+10		
Всього	5	1,87E+12			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати дисперсійного аналізу свідчать про надійність моделі: За критерієм Фішера $F = 6,23 > F_{\text{табл.}} = 0,14$, де $F_{\text{табл.}} = F(1 - 0,95; m; n - m - 1) = 0,95$, тобто рівняння (коефіцієнт) регресії є значущим (95%) і не зазнає впливу випадкових факторів.

Коефіцієнт детермінації є статистично значущим, а рівняння регресії - статистично надійним, оскільки $F > F_{\text{табл.}}$.

Таблиця 2.19

Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%
Чистий дохід	3315985	634138,97	5,229114	0,03468031	587504,9141	6044464,442

Продовження таблиці 2.19

Адміністративні витрати	1,868249	1,5541866	1,202075	0,3523536 35	-4,81887629	8,555373765
Витрати на збут	0,951696	0,4165727	2,284585	0,1497259 47	-0,84067176	2,744063246
Інші операційні витрати	-1,4919	0,8405727	-1,77486	0,2179128 18	-5,10859213	2,124792924

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами регресійного аналізу (табл. 2.19), оскільки для усіх показників Р-значення менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати ненульовими, отже, факторні ознаки впливають на результативну. Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.18), при значеннях t-статистики, які менші $t_{табл.}(0,95;n-m-1)=2,92$, природа формування параметрів a_i є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра.

Отже, природа параметра (пов'язаний із ознакою інші операційні витрати) випадкова, інші параметри ($a_1 a_2$) - статистично значимі.

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії:

$$-4,82 \leq a_1^* \leq 8,56$$

$$-0,84 \leq a_2^* \leq 2,74$$

$$-5,11 \leq a_3^* \leq 2,12$$

Рівняння множинної регресії має вигляд:

$$y = 3316009,7 - 127,6x_1 - 35,7x_2 - 107,8x_3 \quad (2.2)$$

Отже, збільшення адміністративних витрат на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 127,6 од.; збільшення витрат на збут на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 35,7 од.; збільшення інших операційних витрат на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 107,8 од.

За максимальним коефіцієнтом $\beta_2 = 0.544$ робимо висновок, що найбільший вплив на результат у надає фактор x_2 . Статистична значущість рівнянь перевірялася за допомогою коефіцієнта детермінації та критерію Фішера.

Припускаючи, що інші факторні ознаки не мають впливу, необхідно визначити коефіцієнт еластичності, щоб проаналізувати вплив зміни співвідношення факторної ознаки на результуючу факторну ознаку:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{x_i}{y_i} = 1,3 \quad (2.3)$$

Тоді $\varepsilon_1 = -6,29$, $\varepsilon_2 = -7,05$, $\varepsilon_3 = -9,74$.

Таким чином, збільшення адміністративних витрат на 1% призведе до зменшення чистого прибутку на 6,29%, збільшення витрат на збут на 1% призведе до зменшення чистого прибутку на 7,05%, а збільшення інших операційних витрат на 1% призведе до зменшення чистого прибутку на 9,74%.

Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок, що чистий прибуток компанії тісно пов'язаний з адміністративними, збутовими та іншими операційними витратами, і що компанії необхідно шукати шляхи скорочення цих витрат, або шляхом оптимізації своєї діяльності, або шляхом збільшення прибутку.

2.5. Правове регулювання факторів на прибутковість підприємства ПрАТ «Оболонь»

Правове регулювання в сфері економіки відіграє важливу роль у формуванні та забезпеченні прибутковості підприємств. Конкретно в разі ПрАТ "Оболонь", одного з провідних підприємств в Україні, правові норми та регуляції стають ключовими факторами, які визначають його фінансові результати та здатність до заробітку.

Правове середовище, в якому функціонує підприємство, включає широкий спектр нормативних актів, починаючи від галузевого законодавства, такого як Господарський кодекс України та Податковий кодекс України, і до інших секторів, таких як інвестиційне законодавство, земельне законодавство, законодавство про зовнішньоекономічну діяльність та інші сфери, які впливають на діяльність підприємства.

Правові норми та регуляції охоплюють різні аспекти, що впливають на прибутковість ПрАТ "Оболонь". Це можуть бути правила щодо оподаткування, вимоги щодо якості товарів та послуг, регулювання дозволів та ліцензій, правила управління та корпоративного устрою, вимоги щодо охорони довкілля та багато інших аспектів, які впливають на фінансові показники та розвиток підприємства.

У цьому контексті, розуміння та врахування правових норм та регуляцій стає ключовим фактором для успішного функціонування ПрАТ "Оболонь" та досягнення його мети - забезпечення стабільної та прибуткової діяльності. Дотримання вимог законодавства допомагає забезпечити законність, стабільність та конкурентоспроможність підприємства, залучення інвестицій та збереження довіри споживачів та інших зацікавлених сторін.

Розгляд правового регулювання факторів, що впливають на прибутковість ПрАТ "Оболонь", є надзвичайно важливим для визначення ключових аспектів, обговорення релевантних правових норм та регуляцій, а також аналізу їх впливу на фінансову стійкість та результативність підприємства. В подальшому дослідженні будуть розглянуті конкретні аспекти правового регулювання, що відносяться до ПАТ "Оболонь", зокрема оподаткування, галузевого регулювання, конкуренції та інших важливих факторів, які впливають на його прибутковість та розвиток.

Основні аспекти правового регулювання можуть включати:

Господарські закони та кодекси: Підприємство ПрАТ "Оболонь" підпадає під дію Господарського кодексу України, який встановлює правила провадження господарської діяльності, включаючи ведення бухгалтерського обліку, зобов'язання щодо звітності та дотримання вимог щодо ділової діяльності.

Податкове законодавство: Закони та нормативно-правові акти, які стосуються оподаткування, мають значний вплив на прибутковість підприємства. ПрАТ "Оболонь" зобов'язане дотримуватись вимог Податкового

кодексу України, який визначає правила обчислення та сплати податків, зокрема податку на прибуток, ПДВ, акцизного податку тощо.

Регулювання конкуренції: Антимонопольне законодавство та органи антимонопольного контролю мають на меті забезпечення регуляції конкуренції на ринку. Воно регулює діяльність підприємств з погляду заборони недобросовісної конкуренції, недозволених домовленостей та зловживань домінуючим становищем на ринку.

Правила фінансової звітності: Підприємства зобов'язані складати фінансові звіти відповідно до міжнародних або національних стандартів фінансової звітності, які регулюють форму та зміст фінансової звітності та забезпечують її об'єктивність та достовірність.

Трудове законодавство: Правове регулювання у сфері праці визначає права та обов'язки працівників та роботодавців, умови праці, оплату праці, соціальні гарантії тощо. Воно впливає на витрати підприємства на заробітну плату та інші виплати працівникам. Загалом, правове регулювання може мати значний вплив на прибутковість ПАТ «Оболонь», зокрема шляхом встановлення податків та зборів, цінового та ринкового регулювання, регулювання експорту та імпорту, праці, конкуренції та дозвільної системи. Підприємство повинно дотримуватись законодавства та уважно вивчати вплив правового регулювання на його діяльність, щоб забезпечити оптимальний рівень прибутковості та стійкості на ринку.

Інвестиційне законодавство: Законодавство про інвестиції визначає правила та умови залучення та використання інвестиційного капіталу. Це може включати пільги та стимули для інвесторів, визначення прав та обов'язків сторін укладених інвестиційних угод та захист прав інвесторів.

Земельне законодавство: Регулювання використання та оренди земельних ділянок може мати великий вплив на прибутковість підприємства. Правила щодо надання права власності або користування землею, встановлення розміру платежів за оренду землі та обмеження щодо використання земельних

ресурсів можуть вплинути на вартість виробництва та прибутковість підприємства.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Умови та правила зовнішньоекономічної діяльності, такі як митні правила, тарифи, торговельні обмеження та інші нормативні акти, можуть вплинути на прибутковість підприємства, особливо у випадку, коли воно займається експортом або імпортом товарів та послуг.

Регулювання фінансового сектору: Правові норми, що стосуються банківської діяльності, інвестиційних фондів, страхування та інших фінансових установ, можуть мати вплив на доступність фінансових ресурсів, умови отримання кредиту, страхові тарифи та інші фактори, які можуть впливати на прибутковість підприємства.

Законодавство про охорону довкілля: Правила та вимоги щодо охорони навколишнього середовища мають прямий вплив на діяльність підприємства. Законодавство про дозволи на викиди забруднюючих речовин, утилізацію відходів, енергоефективність та інші аспекти довкілля можуть вимагати певних інвестицій та витрат для дотримання нормативів.

Регулювання інтелектуальної власності: Законодавство про авторські права, патенти, товарні знаки та інші форми інтелектуальної власності можуть впливати на прибутковість підприємства, особливо в галузях, де інтелектуальна власність має велике значення, наприклад, в галузі наукових досліджень та розробок.

Корпоративне законодавство: Правила, що стосуються управління, корпоративного устрою та діяльності акціонерного товариства, мають значний вплив на функціонування підприємства та його прибутковість. Законодавство про корпоративну господарську діяльність визначає права та обов'язки акціонерів, порядок проведення загальних зборів, процедури прийняття рішень та інші аспекти, які можуть впливати на фінансовий результат підприємства.

При цьому, ПрАТ «Оболонь» може взаємодіяти з відповідними державними органами та громадськістю, щоб вплинути на формування та зміну правового регулювання відповідно до своїх інтересів та потреб.

ПрАТ «Оболонь» може приймати додаткові заходи для зменшення впливу правового регулювання на його прибутковість. Наприклад, компанія може розробляти та впроваджувати ефективніші технології виробництва та управління, що дозволяють знизити витрати та підвищити продуктивність. Також важливо враховувати соціальні та екологічні вимоги громадськості, оскільки це може позитивно вплинути на імідж компанії та допомогти зберегти та залучити клієнтів.

У кінці кінців, успіх ПрАТ «Оболонь» залежить від ряду факторів, таких як ефективність виробництва, якість продукції, здатність конкурувати на ринку та здатність адаптуватись до змін у законодавстві та регуляторному середовищі. Тому, для досягнення стійкості та успіху, ПАТ «Оболонь» повинен не тільки виконувати вимоги законодавства, але й активно розвивати свою діяльність та уважно вивчати та аналізувати ринок та регуляторне середовище.

В цілому, виконання вимог законодавства про консументські права є важливим для підприємства, оскільки воно може вплинути на його продажі та репутацію. Забезпечення високої якості товарів і послуг, поваги до прав споживачів і своєчасне виконання гарантійних зобов'язань можуть позитивно вплинути на репутацію бренду та лояльність споживачів, що, в свою чергу, може підвищити прибутковість підприємства.

Також зазначимо статут ПрАТ «Оболонь», де саме зазначено:

Назва та мета організації: Вказується повна офіційна назва організації, її мета та головна діяльність.

Структура та органи управління: Встановлюються структура організації, ролі та повноваження різних органів управління, таких як загальні збори, наглядова рада, керівництво тощо.

Права та обов'язки членів організації: Визначаються права та обов'язки акціонерів або членів організації, включаючи участь у зборах, голосування, отримання інформації тощо.

Порядок формування та припинення діяльності: Визначаються правила щодо формування та ліквідації організації, порядок розподілу майна в разі її ліквідації тощо.

Фінансові питання: Зазвичай статут містить положення щодо фінансового управління, заробітної плати, розподілу прибутку та інші фінансові питання.

У єдиному державному реєстрі судових рішень здійснювався пошук судових справ стороною яких є ПрАТ оболонь які впливають з податкових правовідносин. У реєстрі міститься значна кількість прав даної категорії.

У роботі буде проаналізовано деякі з них, які стосуються формування валових витрат ПрАТ «Оболонь».

Однією із таких справ є справа № 640/9199/20, предметом якої оскарження зупинення реєстрації податкових накладних. Відповідно до фактичних обставин справи Офісом великих платників податків Державної податкової служби на підставі підпункту 20.1.4 пункту 20.1 статті 20, підпункту 75.1.1 пункту 75.1 статі 75 Податкового кодексу України та в порядку статті 76 ПК проведено камеральну перевірку даних ПрАТ «Оболонь» щодо порушення порядку реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування до таких податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних. За результатами перевірки складено акт від 15 січня 2020 року №63/28-10-42-04/05391057, яким встановлено порушення ПрАТ «Оболонь» граничних строків реєстрації розрахунків коригування до податкових накладних. На підставі вказаних висновків Офісом великих платників податків Державної податкової служби прийнято податкове повідомлення-рішення від 04 лютого 2020 року №0000504204, яким до позивача застосовано штраф на загальну суму 5 996 213,59 грн. Зазначене податкове повідомлення-рішення

ПрАТ «Оболонь» оскаржило до Окружного адміністративного суду м. Києва, яким відмовлено у задоволенні позову. Постановою Шостого апеляційним адміністративним судом від 08 вересня 2020 року рішення Окружного адміністративного суду м. Києва скасовано та позов ПрАТ «Оболонь» про скасування податкових повідомлень-рішень на суму 5 996 213,59 грн. задоволено.

За фактичними обставинами справи № 640/11322/19 Офісом великих платників податків на підставі складеного акта перевірки Державної фіскальної служби винесено податкове повідомлення-рішення від 28.03.2019 № 0001564104, яким за затримку реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних на 15 і менше календарних днів на суму ПДВ 31 387490,46 грн. застосовано штраф в розмірі 10% у сумі 3 138 749,05 грн., за затримку реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних від 16 до 30 календарних днів на суму ПДВ 1 969,07 грн. застосовано штраф в розмірі 20% у сумі 393,81 грн. та за затримку реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування до податкових накладних від 31 до 60 календарних днів на суму ПДВ 125 грн. застосовано штраф в розмірі 30% у сумі 37,50 грн. Вказані податкові повідомлення – рішення оскаржені ПрАТ «Оболонь» у судовому порядку. У позові товариство посилається на Конституцію України, Податковий кодекс України та зазначає про протиправність застосування до Приватного акціонерного товариства «ОБОЛОНЬ» штрафу в розмірі 3 139 180,36 грн. за порушення граничних строків реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування до податкових накладних, оскільки податкові накладні не підлягали наданню отримувачу (покупцю). Також позивач вказує на повторність проведеної перевірки.

Рішенням Окружного адміністративного суду міста Києва від 30 жовтня 2019 року позов задоволено частково. Визнано протиправним та скасовано податкове повідомлення-рішення Офісу великих платників податків Державної

фіскальної служби від 28.03.2019 № 0001564104 в частині застосування штрафу за порушення граничних строків реєстрації податкових накладних та розрахунків коригування до податкових накладних у розмірі 1 603 049,50 грн.

З аналізу даних справ можна зробити висновок про те, що наслідком оскарження донарахованих за наслідками перевірок сум податкових зобов'язань та фінансових санкцій є скасування відповідних податкових повідомлень рішень, що позитивним чинним для збільшення показників прибутковості ПрАТ «Оболонь».

Висновок до розділу 2

У цьому розділі проаналізовано діяльність ПрАТ "Оболонь", його загальну характеристику, організаційну структуру та роботу різних підрозділів. "Оболонь" - приватне акціонерне товариство, яке виробляє алкогольні та безалкогольні напої.

Проаналізувавши динаміку показників за 2019-2021 роки, можна сказати, що у 2020 році порівняно з попереднім роком чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зменшився на 117051 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції зменшилася на 9458 тис. грн; у 2021 році порівняно з 2020 роком чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збільшився на 1438287 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції на 911864 тис. грн, що в цілому є позитивною тенденцією, але на даному етапі збільшилася і собівартість реалізованої продукції, що пов'язано з придбанням нового обладнання. Про це свідчить аналіз показників ліквідності: У 2021 році порівняно з попереднім роком коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,03 та залишився нижче оптимального значення, що означає, що короткострокові зобов'язання не повністю покриваються грошовими коштами та їх еквівалентами.

Коефіцієнт покриття показує, що у 2021 році на 1 грн поточних активів припадає 1,04 грн поточних зобов'язань, і це значення з кожним

роком збільшується; коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2021 році показує, що кредиторська заборгованість більша за дебіторську, і це співвідношення перевищує 1.

Було також проаналізовано судові справи, що виникають з податкових правовідносин, стороною яких є ПрАТ «Оболонь».

Щодо SWOT-аналізу ПрАТ "Оболонь", то компанія має найсильнішу позицію завдяки високій якості продукції при відносно низьких виробничих витратах, відомій торговій марці "Оболонь", високій рентабельності інвестицій та продуктивності праці виробничого персоналу, налагодженій системі управління та висококваліфікованим фахівцям, основна сила компанії полягає у міцній позиції на ринку. Основними компетенціями компанії є освоєння нових сегментів ринку, розширення виробництва, обслуговування нових груп споживачів, розробка стратегії ресурсозбереження за рахунок енергозберігаючих технологій та вдосконалення системи мотивації праці. Загрозами та слабкими сторонами компанії є неефективна система мотивації персоналу, висока плинність кадрів, неефективна рекламна діяльність та збитки, спричинені нестабільним фінансовим становищем.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАХОДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємства на основі отриманих результатів дослідження

Оскільки підвищення ефективності є беззаперечним пунктом для кожного підприємства, його керівники та менеджери повинні постійно контролювати стан підприємства та вносити корективи для покращення результатів діяльності та більш ефективного використання ресурсів.

Резерви підвищення фінансової ефективності виробництва - це невикористані можливості збільшення випуску продукції на одиницю сукупних витрат за рахунок більш ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства.

Основними шляхами підвищення ефективності виробництва є підвищення його технічного рівня, удосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна масштабів і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші.

Загалом усі заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємств можна звести до трьох напрямів

1. вдосконалення системи управління та всіх видів діяльності підприємства (організаційні)
2. контроль витрат і ресурсів (ресурсний)
3. розвиток і вдосконалення виробничої та інших видів діяльності (технологічний);

Організаційна спрямованість передбачає пошук можливостей підвищення ефективності процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому увага приділяється насамперед управлінській ефективності.

Організація виробничих процесів розглядається як необхідний фактор підвищення ефективності роботи підприємства, а отже, як важливий резерв підвищення продуктивності праці. За певних умов необхідно проаналізувати

всі нюанси, які визначають ефективність організації підприємства, від рівня окремих працівників і професійних ділянок роботи до ефективності всього підприємства. У випадку виробничих підприємств специфіка їхньої діяльності вимагає особливої уваги до можливостей більш ефективних методів виробництва (масове виробництво, великосерійне виробництво).

Основним завданням у технологічному секторі є вирішення проблеми технологічного відставання щодо українських підприємств. Ця проблема є комплексною і розглядається як така, що має щонайменше два елементи, конкретний та абстрактний. Один з них - це розвиток технологічної бази, а інший - організаційно-правові питання. Багато економістів вважають, що подолання технологічного та кваліфікаційного розриву вимагає не лише переходу до сучасних технологій, але й реалізації комплексу відносин, відомих як інституційна культура. Таку культуру слід запозичувати у найбільш передових компаній, які мають тривалий досвід роботи в ринковому середовищі.

Ресурсна сфера відображає першочергову необхідність аналізу ефективності існуючої матеріально-виробничої бази та використання людської праці. При цьому слід враховувати структуру собівартості виробленого продукту з точки зору ступеня використання обладнання протягом тривалого періоду часу, рівня амортизації, матеріальних і трудових витрат. Зазначені вище характеристики слід розглядати в динаміці та, за можливості, порівнювати з показниками найближчого конкурента. Для оборотних активів, оскільки швидкість їхнього обороту вважається важливим показником, варто проаналізувати моменти зростання, зокрема:

- скорочення незавершеного виробництва
- удосконалення логістичної системи для оптимізації виробничих запасів;
та
- прискорення реалізації готової продукції (посилення реклами);
- зменшення обсягу дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

- дослідити основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів;
- забезпечити раціональне нормування витрат матеріалів; - Забезпечити раціональне використання матеріалів; - Забезпечити раціональне використання матеріалів
- сприяти використанню вторинних джерел;
- розробити системи стимулювання економії сировини, енергії та матеріалів і перевірити їх ефективність;
- орієнтуватися на використання сучасних, високотехнологічних матеріалів.

Аналізуючи ефективність потенційного використання трудових ресурсів компанії, необхідно звернути увагу на такі аспекти:

- внутрішньозмінні витрати на робочу силу
- витрати на робочу силу, пов'язані з плинністю кадрів
- ступінь механізації, автоматизації праці та використання комп'ютерної техніки;
- апробація систем стимулювання працівників.
- визначення професійно-кваліфікаційної структури робочої сили.

На основі проведеного аналізу SWOT можна визначити наступні стратегічні альтернативи для підвищення прибутковості ПрАТ "Оболонь":

- Розширення асортименту продукції та використання нових технологій виробництва, що дозволить залучити нових клієнтів та збільшити обсяг продажів. Розвиток мережі дистрибуції за рахунок відкриття нових торгових точок, що дозволить збільшити кількість місць продажу та залучити нових клієнтів.
- Зменшення залежності від зовнішніх постачальників сировини за рахунок вирощування власних сировинних культур або укладання довгострокових контрактів з постачальниками.

- Використання маркетингових інструментів для збільшення лояльності клієнтів та залучення нових шляхом проведення рекламних кампаній, акцій, знижок тощо.
- Введення економії витрат за рахунок оптимізації виробничих процесів, використання економічно вигідних ресурсів та зменшення втрат у виробництві.

Кожна з цих альтернатив має свої переваги та недоліки, тому необхідно провести детальний аналіз кожної з них та визначити найбільш ефективну стратегію для підприємства.

Таблиця 3.1

Умови максималізації прибутку та прибутковості підприємства

Напря́м	Сутність	Вимоги до реалізації
1	2	3
1. Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Завдяки збільшенню обсягів продажів зростання прибутку За рахунок зниження коефіцієнта постійних витрат постійні витрати на одиницю продукції обсяг виробництва	Збільшення обсягів виробництва та продажів Збільшення обсягів виробництва та продажів за рахунок ефективного використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Витрати на виробництво та продаж зменшуються і коли зменшуються витрати на продаж прибуток зростатиме. Мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективної роботи підприємства.	Зниження витрат за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та організації виробництва і праці.

Продовження таблиці 3.1

Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані стандарти і норми та їх своєчасний перегляд призводять до зниження виробничих витрат. В свою чергу, призводить до зниження собівартості продукції.	Розробка норм і нормативів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів. Розробка норм і нормативів запасів сировини, матеріалів.
Цінова політика підприємства	Потрібно впроваджувати правильну цінову політику. Якщо ціни підвищуються продажі можуть знизитися, Однак утримання цін на постійному низькому рівні може призвести до несприятливих умов для компанії.	Стратегічне планування Ціноутворення, приведення цін у відповідність до ринкових, використання акцій, оптові знижки, клієнтські знижки тощо. Знижки для постійних клієнтів тощо.
2. Якісні умови		
Впровадження досягнень науковотехнічного прогресу	Збільшення обсягів виробництва за рахунок використання сучасного обладнання та нових технологій може знизити собівартість одиниці продукції. Збільшення обсягів виробництва може знизити собівартість одиниці продукції.	Створення систем автоматичного управління. Розробка систем управління. Використання методів удосконалення та модернізації обладнання та технологій. Удосконалення та модернізація.
Підвищення якості продукції	Покращення якості продукції може значно зменшити витрати на виправлення дефектної продукції та втрати від дефектної продукції, яка не підлягає ремонту.	Зменшити кількість бракованої продукції, контролюючи якість продукції, мотивуючи персонал та надаючи додаткові стимули.

Продовження таблиці 3.1

Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці витрати на оплату праці на одиницю продукції зменшуються, тобто частка заробітної плати в структурі виробничих витрат зменшується. Виробничі витрати.	Позитивно мотивуйте персонал і надавайте різні стимули для більш ефективної роботи. Надавати різні стимули для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу може значно збільшити продажі та вплинути на прибутковість компанії.	Розробка ефективних маркетингових стратегій Розробка ефективних маркетингових стратегій для визначення груп споживачів та сегментів ринку для продукту

Джерело: складене автором

3.2. Економічне обґрунтування впровадження заходів

Для того, щоб підвищити продуктивність, ефективність і прибуток компаній в умовах гнучкого ринку, необхідно залучати нових клієнтів і збільшувати продажі через засоби масової інформації за допомогою ефективною рекламної діяльності, а основними заходами для досягнення цього є: розміщення в Інтернеті, налаштування та аналіз веб-сайтів для всіх рекламних кампаній, більш ефективна реклама на телебаченні та підтримка спонсорованих соціальних заходів. Розглянемо докладніше види послуг, необхідних для реклами.

Таблиця 3.2

Розрахунок вартості рекламних послуг

Назва рекламної послуги	Вартість послуги, грн	Кількість	Усього
Контексна реклама	5500	1	5500
Реклама на телебаченні	6000	1	6000
Поглиблене налаштування контексної реклами	900	1	900
SEO-оптимізація	3000	1	3000

Продовження таблиці 3.2

Google Analytics	150	1	150
JPG банера	1850	2	3700
GIF банера	2600	3	7800
Всього			27050

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Тобто, за рік вартість рекламних послуг складає 27050 грн.

Для створення рекламної кампанії та моніторингу ринку необхідно найняти маркетолога з місячною зарплатою 20000 грн., що робить його річну зарплату 24000 грн. Відрахування з його зарплати складають 52800 грн.

Загальні витрати на рекламу становлять $240000 + 52800 = 292800$ грн. Запланований дохід від продажів протягом прогнозованого періоду становить 7% від доходу 2020 року: $4963232 * 1,07 = 5310658,24$ тис. грн.

Це означає, що дохід від реалізації збільшився на 347426,24 тис. грн.

Для просування бренду необхідно найняти торгового представника. В його обов'язки входить участь у різноманітних виставках (ярмарках), розповсюдження продукції в роздрібній та оптовій торгівлі, а також збір даних від дистриб'юторів компанії. Витрати на заробітну плату цього працівника наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Витрати на зарплату торгового представника

Посада	Ставка, грн	Нарахування по ЕСВ, %	Витрати на одного працівника, грн
Торговий представник	15 000 + 2% від продаж	3300	18 300

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Його заробітна плата становить 15 000 грн. на місяць, тобто його річна заробітна плата становить 180 000 грн. Сума, що вираховується з його заробітної плати, становить 39 600 гривень.

Загальні витрати на заробітну плату торгового представника складають $180\,000 + 39\,600 = 219\,600$ грн. + 2% від обороту.

Крім того, необхідно оптимізувати роботу відділу продажів. Перш за все, дослідити організацію роботи менеджерів з продажу та чи відповідають їхні методи роботи стратегії компанії.

CRM-система є конкурентною зброєю лише тоді, коли топ-менеджмент має чітке уявлення про бажаний майбутній стан компанії та покрокове уявлення про те, як його досягти.

Стратегію і цілі відділу продажів повинен чітко розуміти керівник відділу продажів, який повинен донести стратегію і те, як вона буде реалізовуватися, до торгового персоналу.

На етапі формулювання стратегії керівництво та консультанти розробляють нові стратегії або коригують існуючі, тактично "озброюючи" менеджмент.

На цьому етапі зона відповідальності розподіляється між керівництвом, керівником відділу продажів, менеджером з продажу та консультантом.

Важливо, щоб кожен продавець, менеджер з продажу та власник бізнесу розуміли природу та унікальність свого продукту, а також те, чим він відрізняється від конкурентів.

На етапі розробки стратегії менеджери з продажу навчаються розробляти сценарії для кожного етапу процесу продажу.

В результаті власник бізнесу отримує "карту процесу продажів", яка точно описує бізнес-процес, хто відповідає за кожну дію та наслідки цієї дії.

Компанія вже має таку систему, але обрана стратегія працює неефективно, тому потрібні зміни і нова стратегія.

Таблиця 3.4

Етапи впровадження нової CRM стратегії

Етапи	Опис
1 етап: Стратегічне планування	На початковому етапі розробляється стратегія, де визначаються реальні проблеми, з якими стикається підприємство при взаємодії з клієнтами. Основні цілі та очікувані результати, які планується досягти, також визначаються.
2 етап: Аналіз рентабельності	Другий етап включає розрахунок рентабельності. Проводиться оцінка фінансових показників, включаючи рентабельність чистого доходу, операційної діяльності, активів та власного капіталу.
3 етап: Вибір оптимальної платформи	Третій етап передбачає підбір найбільш підходящої платформи, яка задовольняє критерії та бюджет проекту. Враховуються можливості адаптації CRM-системи згідно з такими критеріями, як легкість вивчення та освоєння, інтеграція з існуючими системами підприємства, можливість віддаленої роботи, оновлення програмного забезпечення та зручна підтримка CRM-системи.
4 етап: Вибір виконавця	Четвертий етап передбачає вибір виконавця, який включає залучення фахівців зі спеціалізованих підприємств. Оцінюються їхні знання та досвід у реалізації проектів CRM.
5 етап: Реалізація проекту	П'ятий етап, відомий як реалізація проекту, включає контроль за дотриманням термінів виконання та відповідність підсумку запланованим критеріям бізнес-процесів.

Продовж таблиці 3.4

6 етап: Запуск CRM-системи	Шостий етап передбачає впровадження оновленої CRM-системи. Важливо врахувати доцільність застосування системи з самого початку. Можливо, знадобиться спеціаліст з CRM, який допомагатиме вирішувати проблеми при роботі з новою системою.
7 етап: Збір та аналіз рекомендацій користувачів	Сьомий етап полягає в зборі та аналізі рекомендацій користувачів для підготовки вимог, які будуть враховані під час майбутніх оновлень системи.
8 етап: Випуск оновлень CRM-системи	На восьмому, завершальному етапі в CRM-систему випускаються оновлення, які враховують виявлені помилки та упущення.

Джерело: складено автором

Для того, щоб адаптувати систему до нового середовища, необхідно найняти експерта і створити для нього робоче місце.

Таблиця 3.5

Витрати на зарплату CRM-програміста

Посада	Ставка, грн	Нарахування по ЕСВ, %	Витрати на одного працівника, грн
CRM-програміст	20 000	4 400	24 400

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Його заробітна плата становить 20000 грн. на місяць і 24000 грн. на рік. Відрахування із зарплати складають 52800 грн.

Загальні витрати на заробітну плату програміста CRM складають $240000 + 52800 = 292800$ грн.

Планований товарообіг на прогнозний період - 8% від товарообігу 2020 року: $4963232 * 1,08 = 5360290,6$ тис. грн.

Це означає збільшення товарообігу на 397058,6 тис. грн.

Оскільки працівники потребують добре обладнаного робочого місця, доцільно розрахувати витрати на створення робочого місця для нових працівників, як показано в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Витрати на створення додаткового робочого місця

Назва	Кількість, шт	Вартість/1шт	Сума, грн
Стіл	1	4 500 грн	4 500 грн
Стілець	1	800 грн	800 грн
Компютер	1	15 000 грн	15 000 грн
Телефон	1	1 200 грн	1 200 грн
Разом	-	-	21 500 грн

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 3.7

Розрахунок витрат на оновлення CRM – системи

Назва	Вартість, грн
Оновлення клієнтської бази	25000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Основне завдання нового співробітника - встановлення та підтримка програмного забезпечення CRM:

- вести стандартизовану базу даних контактів компанії (клієнти, постачальники).
- завжди ефективно контролювати якість роботи, що виконується відділом продажів;
- отримання статистики та аналітики щодо ефективності роботи з потенційними клієнтами (вхідні дзвінки, запити);
- планування та розробка стратегій розвитку бізнесу для підвищення якості роботи.

Таким чином, CRM є необхідною системою для наступних цілей:

- не втратити потенційних клієнтів і не пропустити жодного дзвінка або

запиту. У діловому світі, особливо в малих і середніх підприємствах (МСП), конкуренція дуже висока. Як наслідок, компанії роблять серйозні кроки, щоб забезпечити потік клієнтів;

- управління роботою співробітників і стандартизація обслуговування клієнтів. Вся вхідна та вихідна контактна інформація буде зібрана в єдиному сховищі, звідки її можна буде отримати в будь-який час.

- накопичувати статистичні бази даних; використання CRM-системи дозволяє менеджерам більш свідомо аналізувати і планувати роботу, оскільки вся бізнес-інформація збирається в стандартизованому вигляді в одній загальній базі даних.

- пропонується готове рішення, яке можна використовувати для створення власної робочої системи.

Що може зробити CRM-система:

- враховувати всіх потенційних клієнтів;
- враховувати вподобання постійних клієнтів;
- відстежувати комерційні пропозиції, замовлення та платежі;
- переглядати всі транзакції та контакти в єдиній базі даних;
- оптимізувати роботу співробітників;
- вести аналітичні звіти.

Загальні витрати від встановлених заходів та ефект від їх використання показано в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Визначення витрат за встановлені заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства

	Реклама	CRM-система
Витрати на встановлення заходу, тис.грн.	27050	25000
Запланована виручка від реалізації після використання заходу	5310658,24	5360290,6
Поточна виручка від реалізації підприємства, тис. грн.	4963232	4963232

Продовж таблиці 3.8

Ефект від використання заходу, тис. грн.	+32860,79	+397058,6
--	-----------	-----------

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Визначимо коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень на створення маркетингового відділу і реклами та строк окупності інвестиційних вкладень.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень для реклами складає:

$$k_{\text{в.в.}} = \frac{\Delta\Pi}{\text{КВ}} = \frac{32860,79}{27050} = 1,21$$

Строк окупності капітальних вкладень для реклами дорівнює:

$$k_{\text{в.в.}} = \frac{1}{1,21} = 0,83 \text{ року.}$$

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень для CRM- системи складає:

$$k_{\text{в.в.}} = \frac{\Delta\Pi}{\text{КВ}} = \frac{397058,6}{25000} = 15,88$$

Строк окупності капітальних вкладень для CRM-системи дорівнює:

$$k_{\text{в.в.}} = \frac{1}{15,88} = 0,06 \text{ року.}$$

3.3. Вплив запропонованих заходів на результати діяльності підприємств

Результати підвищення операційної ефективності "Оворон" буде оцінено в майбутніх операційних періодах компанії шляхом аналізу динаміки прибутку після запропонованих змін.

У таблиці нижче наведено результати фінансового звіту за 2020 рік та заплановані фінансові результати на 2021 рік з урахуванням змін у витратах.

Таблиця 3.9

**Порівняльна таблиця зміни показників після впровадження
запропонованих заходів (тис. грн.)**

Стаття	Значення 2020 р.	Показники		Всього
		Реклама	CRM - система	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4963232	5310658,24	5360290,6	10670948,84
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3565168	3565168	3565168	3565168
Валовий прибуток	1398064	1745490,24	1795122,6	3540612,84
Інші операційні доходи	88488	88488	88488	88488
Адміністративні витрати	296579	296579	296579	296579
Інші операційні витрати	29144	29144	29144	29144
Інші фінансові доходи	97691	97691	97691	97691
Фінансовий результат від Операційної діяльності (прибуток)	49482	249076,24	298708,6	547784,84
Інші доходи	430848	430848	430848	430848
Втрати від участі в капіталі	381	381	381	381
Витрати на збут	1111347	1111347	1111347	1111347
Фінансові витрати	314744	314744	314744	314744
Інші витрати	42861	42861	42861	42861
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	220797	419629,24	469261,6	888890,84
Чистий фінансовий результат (прибуток)	176580	2312951,48	2412216,2	4725167,68

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Далі порівняємо як зміниться чистий дохід від реалізації і чистий прибуток (рис. 3.1 – 3.2)

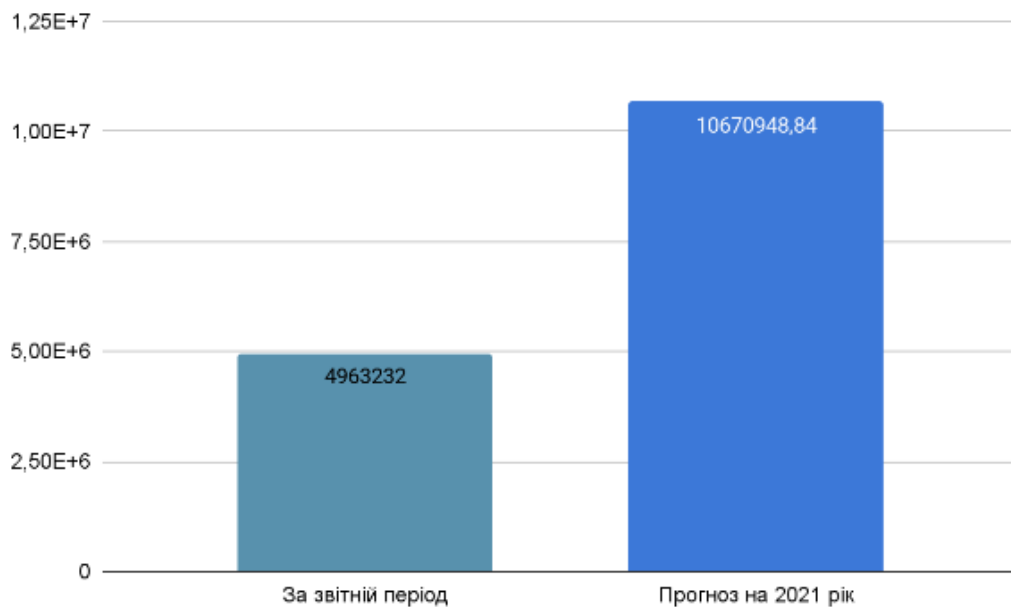


Рисунок 3.1 Чистий дохід від реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі розрахунків

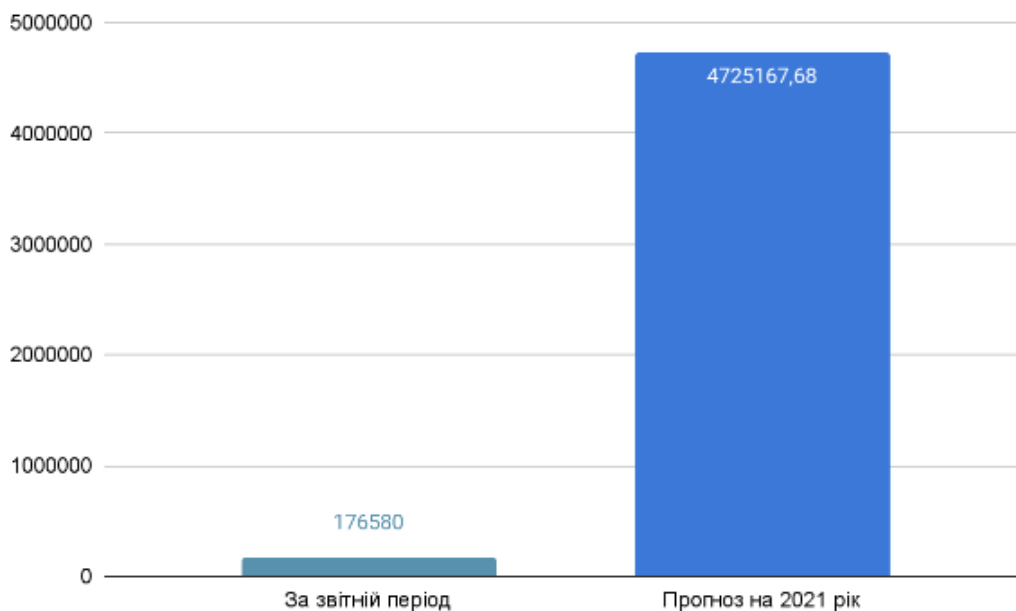


Рисунок 3.2 Чистий прибуток

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Висновок до розділу 3

Виходячи з оцінки діяльності ПрАТ "Оболонь", можна сказати, що підприємству необхідно посилити свою збутову діяльність.

Збутова діяльність повинна забезпечувати інформацією про зовнішні умови функціонування підприємства, тобто достовірною, точною і своєчасною інформацією про ринок, структуру і динаміку конкретних запитів, смаки та уподобання споживачів; створювати продукцію, яка найбільше відповідає вимогам ринку; здійснювати необхідний вплив на споживачів, запити і ринки; забезпечувати максимальний контроль над зоною збуту і, серед іншого, забезпечувати наступне.

Збутова діяльність повинна забезпечувати надійну, точну і своєчасну інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства, тобто про ринок, структуру і динаміку конкретних запитів, надійну, точну і своєчасну інформацію про смаки та уподобання споживачів, створення продукції, яка найкраще відповідає вимогам ринку, необхідний вплив на споживачів, запити і ринок, забезпечення максимального контролю над зоною збуту.

Методи маркетингової діяльності включають аналіз зовнішнього середовища компанії та створення бази даних для оцінки і кваліфікації, аналіз фактичних і потенційних споживачів, розробку концепцій створення нових товарів і/або вдосконалення старих, планування руху і реалізації продукції, формування попиту і стимулювання збуту, забезпечення цінової політики, забезпечення безпеки при використанні товарів і охорони навколишнього середовища, управління маркетинговою діяльністю як системою, тобто планування, виконання і контроль маркетингової діяльності.

За результатами аналізу компанії слід рекомендувати впровадження ефективної рекламної діяльності, оновлення стратегії продажів та оптимізацію CRM-системи. Найважливішим результатом впровадження цих заходів буде підвищення конкурентоспроможності компанії в результаті правильно організованої маркетингової діяльності.

З метою покращення збутової діяльності компаніям слід приділяти

більше уваги ефективній рекламі, яка може покращити загальні показники діяльності компанії.

Встановлено обґрунтованість впровадження запропонованих заходів, доведено та розраховано їх організаційно-економічну ефективність.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних інвестицій у рекламну діяльність становить 1,21, а термін окупності - 0,83 року.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних інвестицій в модернізацію CRM-системи становить 15,88, а термін окупності - 0,06 року.

Порівнюючи отримані результати, можна сказати, що чистий прибуток підприємства збільшиться на 4 548 587,68 грн порівняно зі значенням 2017 року. В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок про доцільність інвестування в запропонований проект. Підприємство отримає прибуток, а використання ресурсів збільшиться за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції.

ВИСНОВКИ

Дане дослідження присвячене аналізу економіко-правових засад підвищення прибутковості підприємств.

У розділі 1 розглянуто сутність поняття "прибутковість бізнесу", проаналізовано показники прибутковості та теоретичні підходи до їх підвищення, а також досліджено правове регулювання економіко-правових засад підвищення прибутковості підприємств.

У розділі 2 проаналізовано економіко-правові засади підвищення прибутковості на прикладі ПрАТ "Оболонь". Наведено загальну характеристику підприємства, проаналізовано ефективність його господарської діяльності та фінансові результати. Крім того, проаналізовано фактори, що впливають на прибутковість підприємства, та розглянуто нормативно-правове регулювання, пов'язане з цими факторами.

У третьому розділі за результатами дослідження запропоновано заходи та рекомендації щодо підвищення прибутковості підприємств. Визначено економічну доцільність впровадження окремих заходів та проаналізовано їх вплив на результати діяльності підприємств.

Загальна мета дослідження полягає у визначенні економіко-правових засад підвищення прибутковості підприємств та наданні конкретних рекомендацій щодо покращення їх фінансових результатів. Аналіз показав, що для досягнення високої прибутковості необхідно постійно підвищувати ефективність господарської діяльності, покращувати фінансові показники та враховувати правові аспекти в управлінні підприємствами.

У ході дослідження автором показано та визначено основні групи показників ефективності діяльності підприємства, вказано цільові напрями та деталізовано структурні елементи (принципи, цілі, потреби, функції, методи, інструменти, нормативно-правове забезпечення, фактори впливу та рівні управління), спрямовані на виявлення, попередження та усунення проблем

шляхом оперативного впровадження на стратегічному та тактичному рівнях управління. Наразі це стало можливим.

Проведене дослідження дозволило визначити основні підходи до оцінки ефективності діяльності на підприємствах: SWOT-аналіз, вертикальний аналіз, горизонтальний аналіз та ін. Аналіз показників ефективності включає поточний та стратегічний контроль за виконанням прийнятих рішень для визначення ефективності діяльності підприємства та його перспектив на майбутнє.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2018-2021 роки, можна сказати, що у 2019 році, порівняно з попереднім роком, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зменшився на 117051 тис. грн, а собівартість реалізованої продукції зменшилася на 9458 тис. грн. У 2020 році порівняно з 2019 роком чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збільшився на 1438287 тис. грн, при цьому собівартість реалізованої продукції збільшилася на 911864 тис. грн, що в цілому є позитивною тенденцією, однак на даному етапі збільшилися виробничі витрати, що пов'язано з придбанням нового обладнання.

Про це свідчить аналіз показників ліквідності: У 2020 році порівняно з попереднім роком коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,03 і знаходиться нижче оптимального значення, тобто немає можливості повністю покрити короткострокові зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами. Коефіцієнт покриття показує, що у 2020 році 1,04 грн поточних активів покриватиме 1 грн поточних зобов'язань.

На 1,04 грн поточних активів припадає 1 грн поточних зобов'язань і це співвідношення з кожним роком збільшується; співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2020 році показує, що кредиторська заборгованість більша за дебіторську і це співвідношення більше 1.

Щодо SWOT-аналізу ПрАТ "Оболонь", то слід зазначити, що компанія має високу якість продукції за відносно низьких виробничих витрат, торгова марка "Оболонь" є досить відомою, фондівіддача та продуктивність праці виробничого персоналу є високими, система управління добре налагоджена,

компанія має висококваліфікованих спеціалістів. Слід зазначити, що ця позиція є найсильнішою. Основними компетенціями компанії є освоєння нових сегментів ринку, розширення виробництва, обслуговування нових груп споживачів, розробка стратегії ресурсозбереження за рахунок енергозберігаючих технологій та вдосконалення системи мотивації праці. Загрози та слабкі сторони компанії через неефективні плани просування бізнесу, високу плинність кадрів, неефективну рекламну діяльність та нестабільний фінансовий стан, що призводить до збитків.

На основі аналізу факторів, що впливають на діяльність компанії, можна сказати, що фактори переважно мають негативний вплив на діяльність компанії і необхідні шляхи зменшення витрат. Щодо аналізу технічних факторів, то можна сказати, що підприємство виробляє якісну продукцію завдяки оновленому та якісному обладнанню.

За результатами дослідження, впровадження запропонованих заходів у діяльність підприємства призведе до збільшення прибутку на 15% у наступному році.

Запропоновані рекомендації та заходи щодо підвищення прибутковості ляжуть в основу стратегії розвитку компанії та допоможуть їй досягти стабільного фінансового стану. Дотримання економічних і правових принципів та врахування факторів, що впливають на прибутковість, є ключовими елементами для успішної роботи компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 8. – С. 75-81
3. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. / В. А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (155). – С. 115–117.
4. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189-192.
5. Жадько К.С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення / К.С.Жадько, В.С Котенко // Молодий вчений. – 2016. - № 10 (37) - с.373-376
6. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. С. 225-227.
7. Міщенко Д.А., Міщенко Л.О., Холошня Д.О. Державна фінансова підтримка розвитку промисловості України як метод подолання фінансової кризи. Економіка та держава. 2017. № 11.
8. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 3. – С. 189–192.
9. . Гуменюк В.С.. Фактори зростання прибутку підприємства / В. С. Гуменюк І. Ю. Єпіфанова // Молодий вчений. - 2016. - №7(34). - С. 46-49.
10. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – С. 225–227.
11. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

12. Звір'яко Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання / Г.П. Звір'яко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2011. – № 7. – С. 28–36.
6. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / [за заг. ред. І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
13. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах / І.Ю. Єпіфанова, М.Ю. Дзюбко // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2017. – Т. 22. – Вип. 2 (55). – С. 99–103.
14. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.
15. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). – 2015. – № 7.
16. Міщенко К. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / К. Міщенко // Інтернаука. – 2017. – № 2 (2). – С. 105–107.
17. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123-126.
18. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т.В. Якимчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf.
19. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. Школьник І. О. [І. О. Школьник, І. М. Боярко, О. В. Дейнека та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 368 с.
20. Короткевич О.В. Рентабельність діяльності підприємств: вплив на

- формування прибутку для оподаткування / В. В. Баліцька, О. В. Короткевич // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. - № 4. - С. 91-97.
21. Єпіфанова І. Ю, Фінансовий аналіз та звітність. Практикум / І.Ю. Єпіфанова, В. В. Джеджула. – // Вінниця: ВНТУ, 2017. –143 с.
22. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177–184
23. Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / В.С. Гуменюк, І.Ю. Єпіфанова // Економіка і суспільство. – 2016.- №3. – С.189-192
25. Покропивний С. Економіка підприємства : [підручник] / С. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с
26. Воронкова, Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища [Текст] / Т. Є. Воронкова, Н. Ю. Безпалькя // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2016. – № 19. – С. 4244.
27. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж.М. Жигалкевич, Фісенко Е.С. // Економіка і суспільство. – 2016.- №4. – С.145-148
28. Пономаренко А.С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку / А.С. Пономаренко // Молодий вчений. – 2015. - № 12 (27) - с.169-175
29. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н. Кудренко // Економіка. – 2014. – № 24. – С. 61–67.
30. Косянчук Т. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Косянчук, С. Кучма // Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 113–116.
31. Шегда А.В. Менеджмент. – К.: Знання, 2002. – 583 с.

32. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умо- вах / Т. В. Романова, Є. О. Даровський // Ефективна економіка. – 2015. – № 4.
33. Говорушко Т. А. Продовольчий ринок молока України, його розвиток та перспективи / Т. А. Говорушко, В. П. Дуда // Вісник Одеського національного університету. – 2013. – Т. 18, Вип. 1/1. – С. 102-106.
34. 2. Свиноус І. Проблеми підвищення прибутковості виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах України / І. Свиноус, Л. Іванова, В. Радько // Економіст. - 2014. - № 6. - С. 61-63.
35. Ціхановська В. М. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України / В. М. Ціхановська. // Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки- 2016. - № 1.
37. Турило А. М., Турило А. А. Фінансова стратегія в аспекті забезпечення інноваційного та конкурентного розвитку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 15. С. 559-563.
38. Абрамова А. С., Антонюк В. І. Методичні підходи до проведення факторного аналізу рентабельності підприємства. Молодий вчений. 2017. №11. С. 1295-1299.
39. Андрющенко І. Є. Оптимальна стратегія розвитку життєздатності промислового підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 2.
40. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип. 19. С. 159-166.
41. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Методи управління прибутком підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип. 20. С. 181-188.
42. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви

- збільшення в умовах ринкової економіки. Ефективна економіка. 2019. № 9.
43. Гончарова С.Ю., Отенко І.П. Стратегічне управління: навч. посіб. Х.: Вид. ХДЕУ, 2016. 172 с
44. Готь, О. Я., Бондаренко С. М. Стратегія підприємства як чинник його конкурентоспроможності. Ефективна економіка. 2017. № 6.
45. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2014. 400 с.
46. Гарнага В. В. Стратегічне планування як основа сталого розвитку підприємства Ефективна економіка. 2016. № 11.
47. Дикань В.Л. та ін. Стратегічне управління: навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2019. 272 с.
48. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2017. 440 с.
49. Офіційний сайт ПрАТ «Оболонь» [Електронний ресурс] – URL: <http://obolon.ua/ua>
50. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н.,проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с.
51. Карінцева О.І., Матвеев П.С. Теоретичні аспекти визначення сутності інноваційного потенціалу. Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 23-30.
52. Господарський кодекс України 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
53. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. Відомості Верховної Ради України 2011 № 13-14, № 15-16, № 17, ст.11 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ДОДАТКИ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3524945	3641996
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2378936	-2388394
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1146009	1253602
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	504984	474740
Адміністративні витрати	2130	-213263	-178381
Витрати на збут	2150	-833385	-848865
Інші операційні витрати	2180	-409965	-358335
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	194380	342761
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	6160	13476
Інші фінансові доходи	2220	67076	63823
Інші доходи	2240	222156	467981
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-309935	-306245
Втрати від участі в капіталі	2255	-9735	-2508
Інші витрати	2270	-353727	-979390
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-183625	-400102
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-183625	-400102

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2021 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4963232	4310214
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3565168	-3290800
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1398064	1019414
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	88488	62589
Адміністративні витрати	2130	-296579	-285569
Витрати на збут	2150	-1111347	-968802
Інші операційні витрати	2180	-29144	-61663
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	49482	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	-234031
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	97691	8604
Інші доходи	2240	430848	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-314744	-463655
Втрати від участі в капіталі	2255	(-381)	(-1060)
Інші витрати	2270	-42861	-222030
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	220797	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	-910052
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-44217	24809
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	176580	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	-885243

Консолідований баланс ПРАТ «Оболонь» за 2019 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	36191	31005
первісна вартість	1001	77190	80415
накопичена амортизація	1002	40999	49410
Незавершені капітальні інвестиції	1005	44188	31946
Основні засоби:	1010	1616822	1513961
первісна вартість	1011	3632229	3691299
знос	1012	2015407	2177338
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	75319	87349
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	69	18
Відстрочені податкові активи	1045	1686	1686
Гудвіл	1050	0	0
Усього за розділом I	1095	1835103	1726793
Запаси	1100	690955	898730
Виробничі запаси	1101	585854	814249
Незавершене виробництво	1102	26733	31179
Готова продукція	1103	75043	41337
Товари	1104	3325	11965
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	273798	375533
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами з бюджетом	1130	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	26352	10773
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	41605	53704
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	104744	92397
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	182162	43198
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	4544	2952

Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	10054	4171
Усього за розділом II	1195	1336087	1482550
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3171190	3209343

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	32513	32513
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	29558	30620
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	398720	-37931
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	468919	33330
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	801436	87464
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	1599	2673
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1599	2673
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0

резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	803035	90137
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	719087	333664
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	350131	1766355
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	559225	723372
за розрахунками з бюджетом	1620	64389	88808
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5831	2448
за розрахунками з оплати праці	1630	12772	7346
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	57373	32784
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0

Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	130428	131099
Усього за розділом III	1695	1899236	3085876
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	3171190	3209343

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» за 2020 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	31005	22345
первісна вартість	1001	80415	80568
накопичена амортизація	1002	49410	58223
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31946	46493
Основні засоби:	1010	1513961	2906500
первісна вартість	1011	3691299	5239376
знос	1012	2177338	2332876
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	87349	84868
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	18	14
Відстрочені податкові активи	1045	1686	17293
Усього за розділом I	1095	1726793	3138341
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	898730	895375
Виробничі запаси	1101	814249	763809

Незавершене виробництво	1102	31179	40233
Готова продукція	1103	41337	82543
Товари	1104	11965	8790
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	375533	407752
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	11865	13198
у тому числі з податку на прибуток	1136	10773	3228
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	53704	149114
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	92397	51498
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43198	9776
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	2952	3225
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	4171	19198
Усього за розділом II	1195	1482550	1549136
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3209343	4687477

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» за 2021 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	9810	8337
первісна вартість	1001	43114	43259
накопичена амортизація	1002	-33304	-34922
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24363	48455
Основні засоби:	1010	5421561	5141361
первісна вартість	1011	11765383	11850066
знос	1012	-6343822	-6708705
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0

Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18931	18522
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	5474679	5216689
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	881787	750563
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари роботи, послуги	1125	169695	297870
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	35477	51466

з бюджетом	1135	39468	71280
у тому числі з податку на прибуток	1136	10414	8047
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9597	430965
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48394	46172
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	5707	16455
Усього за розділом II	1195	1190125	1664771
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	6664804	6881460

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73144	73144

Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3129549	2945067
Додатковий капітал	1410	8353	8353
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	-116	546
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-879110	-518048
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	-13580	-13580
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	2318240	2495482
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	474967	511172
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	432673	2037873
Інші довгострокові зобов'язання	1515	329260	237082
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	1236900	2786127
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1993283	417962
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:			
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	703976	830232
за розрахунками з бюджетом	1620	119504	150294
за у тому числі з податку на прибуток	1621	340	282
за розрахунками зі страхування	1625	4992	5364
за розрахунками з оплати праці	1630	46415	51430

за одержаними авансами	1635	82270	46900
за розрахунками з учасниками	1640	1876	1876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	9023	10306
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	148325	85487
Усього за розділом III	1695	3109664	1599851
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	6664804	6881460