

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра Економіки і права

«До захисту в ЕК»

Директор інституту(декан факультету)

_____ Олег Шеремет _____
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Анатолій Заїнчковський _____
(підпис) (ім'я та прізвище)

« ___ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 051 «Економіка»

(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми «Економіка підприємства»

на тему: Резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства

Виконав: здобувач 4 курсу, групи 1

Лотоцький Сергій Володимирович

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник Жужукіна Наталія Іванівна

(прізвище, ім'я та по батькові повністю)

(підпис)

Консультанти _____

(ім'я та прізвище)

(підпис)

_____ (ім'я та прізвище)

_____ (підпис)

_____ (ім'я та прізвище)

_____ (підпис)

Рецензент Духновська Людмила

(ім'я та прізвище)

_____ (підпис)

Я як здобувач(ка) Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав(-ла) і не одержував(-ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2022 р.

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 підприємства»

(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права

Заїнчковський А. О.

«31» січня 2022 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Лотоцький Сергій Володимирович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства»

керівник роботи Жужукіна Наталія Іванівна, к.е.н., доц.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «31» січня 2022 року № 80-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 01.06.2022р.

3. Вихідні дані до роботи: монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2018-2020 роки ПрАТ «Оболонь».

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
Розділ 1. Теоретичні аспекти виробничого потенціалу підприємств назва.
Розділ 2. Аналіз фінансового стану та виробничого потенціалу підприємства
Розділ 3. Напрями підвищення використання виробничого потенціалу назва.
Висновки.

5. Перелік графічного матеріалу 3 рисунок 21 таблиця

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота Лотоцького Сергія Володимировича на тему: «Резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Кваліфікаційна робота на здобуття кваліфікації бакалавра спеціальності 051 «Економіка», Національний університет харчових технологій, м. Київ 2022 р.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків.

Об'єктом дослідження є процес використання виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Оболонь» та резерви підвищення його ефективності.

У першому розділі дослідили сутність поняття виробничого потенціалу, методи його оцінки та фактори підвищення ефективності виробничого потенціалу.

Другий розділ містить загальну характеристику виробничо-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь», аналіз фінансового стану та ефективності використання виробничого потенціалу.

В третьому розділі розглянуто резерви підвищення виробничого потенціалу та запропоновано заходи для підвищення його ефективності на підприємстві.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, ефективність, управління виробничим потенціалом, резерви підвищення ефективності, аналіз.

SUMMARY

Qualification work on a theme: «Reserves of increase of efficiency of use of production potential of the enterprise.

Qualification work for the bachelor's degree in specialty 051 "Economics", National University of Food Technology, Kyiv 2022

Structure of the work: the work consists of an introduction, three sections, a conclusion, a list of sources and appendices.

The object of the study is the process of using the production potential of OJSC Obolon and reserves to increase its efficiency.

The first section explores the essence of the concept of production potential, methods of its evaluation and factors for improving the efficiency of production potential.

The second section contains a general description of the production and economic activities of the company PJSC "Obolon", analysis of the financial condition and efficiency of production potential.

In the third section the reserves of increase of production potential are considered and measures for increase of its efficiency at the enterprise are offered.

Key words: potential, production potential, efficiency, production potential management, efficiency reserves, analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Сутнісна характеристика виробничого потенціалу та його класифікації	9
1.2. Методи оцінки виробничого потенціалу підприємств	14
1.3. Фактори підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємств.....	23
Висновок до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ОБОЛОНЬ».....	32
2.1. Загальна характеристика виробничо-господарської діяльності на ПрАТ «Оболонь».....	32
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства та динаміка його змін.....	36
2.3. Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь»	43
Висновок до розділу 2	53
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ	56
3.1. Резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу	56
3.2. Ефективність запропонованих заходів.....	62
Висновок до розділу 3	66
ВИСНОВКИ.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71
ДОДАТКИ.....	76

ВСТУП

Актуальність обраної теми. Насьогодні питання сутності поняття та використання виробничого потенціалу набуває більш вагомого значення у зв'язку з війною в країні. На даному етапі розвитку ринку економіки в Україні надзвичайно важливо підвищити ефективність використання виробничого потенціалу підприємства.

Питання визначення поняття потенціалу підприємства формувалися в різні періоди часу по-різному. Кожен науковець зосереджує увагу на окремих елементах потенцілу підприємства. Визначення поняття потенціалу підприємства висвітлено в працях науковців, таких як: Струмлілн С.Г., Немчінов В.С., Анчишкін А.І., Абалкін Л.І., Рєпін І.М., Шершньов З.Є., Попов Е. В., Олексюк О.І., Дорошенко Ю. А., Должанський І.З., Афанасьєв М.В., Бачевський Б. Є. Але поняття виробничого потенціалу все ще залишається дискусійним.

Актуальність обраної теми визначається тим що поняття виробничого потенціалу потребує уточнення та залежно від цього визначення напрямків підвищення ефективності його використання.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження рівня виробничого потенціалу підприємства та розробка заходів забезпечення ефективності використання виробничого потенціалу.

Відповідно до зазначеної мети необхідно виконати такі задачі:

- Дослідити сутнісна характеристику виробничого потенціалу та його класифікацію;
- Дослідити методи оцінки виробничого потенціалу підприємств;
- Визначити фактори підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємств;
- Провести аналіз фінансового стану підприємства та динаміку його змін;
- Надати аналіз ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь»

- Визначити резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу
- Визначити ефективність запропонованих заходів

Об'єктом дослідження є процес використання виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Оболонь» та резерви підвищення його ефективності.

Предметом дослідження є стан виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» та резерви підвищення ефективності використання.

Методи дослідження: логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, метод логічного узагальнення та порівняльний, метод динамічних рядів, статистичні методи обробки інформації.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутнісна характеристика виробничого потенціалу та його класифікації

В сучасних умовах господарювання зростає значення не лише забезпечення ефективності діяльності підприємств, але і формування їх потенціалу та перспектив подальшого розвитку. Адже в умовах конкурентної боротьби, коли перед підприємствами стоїть завдання не просто завоювати своє місце на ринку, але й утримати його, одним з основних ресурсів і провідним конкурентним перевагою стає накопичений виробничий потенціал підприємства.

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дозволяє зробити висновок, що його впровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку продуктивних сил у 20-х роках ст. століття. Наприкінці 1970-х — на початку 1980-х років було опубліковано багато публікацій, присвячених різноманітним аспектам поняття «потенціал». У більшості робіт відзначається важливість вивчення проблеми сутності потенціалу та його оцінки, підкреслюється наявність істотних відмінностей у визначенні сутності поняття «потенціал», його місця серед інших економічних категорій.

Однією з основних категорій економічної науки та важливим елементом економічного потенціалу є компонент – «виробничий потенціал». Складність визначення категорії полягає в тому, що існує низка підходів до розуміння цього поняття та суперечливість компонентів, тому виникає необхідність уточнення та узагальнення формулювань, запропонованих науковцями.

Сутність поняття «потенціал» економісти почали вивчати у двадцятих роках минулого століття. Підсумовуючи, слід зазначити, що поняття «генезис» походить від давньогрецького слова і означає «породжувати, творити», тобто генезис – це процес зародження, походження або процес формування.

Погляди на поняття потенціал підприємства формувалися в різні періоди часу. Зміну трактування щодо визначення поняття «потенціал» в економіці наведено нижче (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Еволюція трактування науковою думкою терміну «потенціал» в економіці

Автори	Роки	Визначення
Струмлілн С.Г.	1954	Економічний потенціал - сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства
Немчінов В.С.	1967	Потенціал розширеного виробництва - ресурсні можливості національної економіки у здійсненні економічного росту
Анчишкін А.І.	1973	Виробничий потенціал - набір ресурсів, які у процесі виробництва набирають форму факторів виробництва
Абалкін Л.І.	1981	Потенціал - це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу
Архангельський В.М.	1983	Потенціал - засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або вирішення певної задачі
Рєпіна І.М.	1998	Підприємницький потенціал - сукупність ресурсів, навичок та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо вироблення товарів, надання послуг (здійснення робіт), отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства
Шершньова З.Є.	1999	Потенціал – корисна властивість, що виявляється тоді, коли об'єкт, потенціал якого є предметом досліджень (держава, галузь, підприємство, особа тощо), здійснює певну діяльність, спрямовану на досягнення встановлених цілей
Попов Е.В.	2002	Ринковий потенціал – це максимальна можливість використання підприємством усіх передових напрацювань у сфері маркетингу, у реалізації ринкової діяльності
Олексюк О.І.	2004	Потенціал підприємства - максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень

Продовження табл. 1.1

1	2	3
Дорошенко Ю.А.	2006	Економічний потенціал це сукупна властивість економічних ресурсів, які існують та забезпечують максимально можливий обсяг корисності, що відповідає потребам суспільства на даному етапі його розвитку
Должанський І.З.	2006	Потенціал підприємства – це реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу
Афанасьєв М.В., Білоконенко Г.В.	2007	Потенціал промислового підприємства – здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку
Бачевський Б. Є	2009	Потенціал підприємства – це його властивість, як носія штучного походження, забезпечити очікуваний суб'єктом оцінки позитивний (або негативний) результат в існуючій системі зовнішніх обмежень з урахуванням здатності носія до розвитку

Джерело: сформовано автором

Дивлячись на погляди вчених (табл. 1.1) можемо зробити підсумок і дати визначення поняттю виробничий потенціал, це здатність підприємства використовувати ресурси, наявні і приховані можливості в умовах динамічного ринкового середовища для досягнення статутних цілей і завдань.

Досліджуючи поняття «виробничого потенціалу підприємства», слід зазначити, що це поняття являється основною частиною підприємства, поєднання цілей, рушійних сил та джерел його розвитку.

Суть потенціалу розкривають такі характеристики:

- потенціал – це динамічна категорія, що проявляється лише в процесі її використання;
- використання потенціалу повинно супроводжуватися його зростанням;
- процеси нарощування потенціалу та розвитку потенціалу є безперервними та взаємодоповнювальними.

Ключова роль потенціалу підприємства є створення нової вартості. Існування та застосування будь-якого потенціалу окреслює результат діяльності підприємства. Основною частиною промислового підприємства є виробнича система, основною функцією якої є процес перетворення сировини

в кінцевий продукт або виробничий процес. До складових потенціалу підприємства відноситься все, що стосується функціонування та розвитку підприємства. На рис. 1.1 пропонується структура потенціалу підприємства з урахуванням його об'єктивної та суб'єктивної складових..

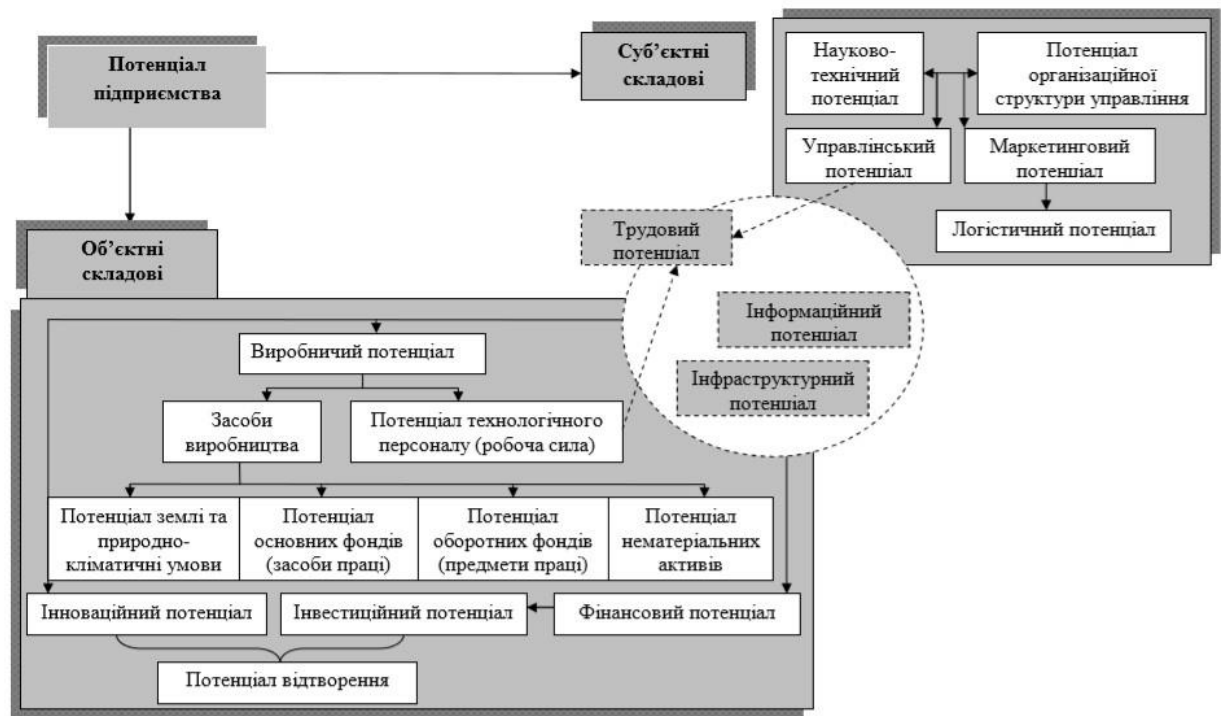


Рис. 1.1 Структура потенціалу підприємства

Об'єктивна складова - сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових і природних ресурсів, залучених і не задіяних з будь-яких причин у виробничій діяльності підприємства, але мають реальну можливість брати в ній участь;

Суб'єктивна складова – це здатність конкретних працівників підприємства та колективу в цілому здійснювати виробничий процес і досягати цілей при існуючому рівні техніки та технологій та створювати максимальну кількість матеріальних благ і послуг.

Реалізація можливостей інтенсифікації діючих виробництв дозволить значно знизити витрати трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів для задоволення поточних і майбутніх потреб суспільства.

Уявлення про величину виробничого потенціалу підприємства та його окремих елементів дозволяє певною мірою контролювати характеристики потенціалу, що відкриває можливість цілеспрямованого впливу на віддачу

виробничих ресурсів. Характеристика виробничого потенціалу промислового підприємства графічно представлена на рис. 1.2

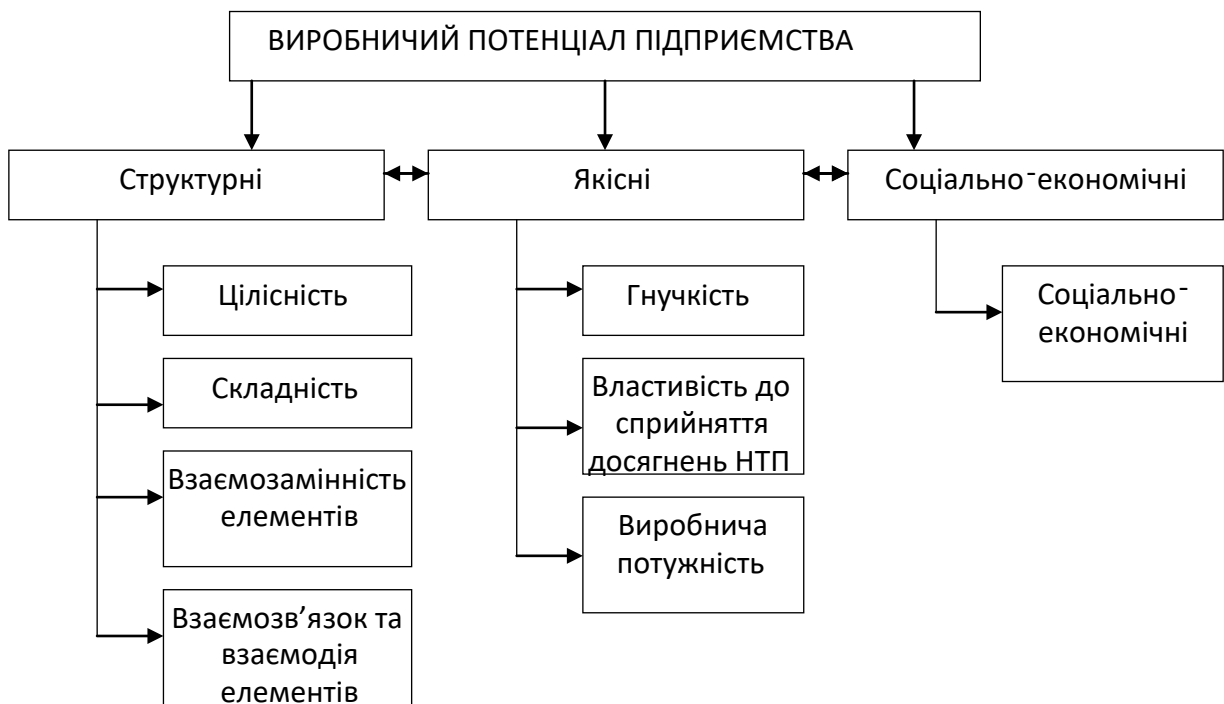


Рис. 1.2 – Характеристики виробничого потенціалу промислового підприємства

У зв'язку з цим, визначаючи виробничий потенціал конкретного підприємства, слід дотримуватись певного тлумачення цього поняття та специфіки галузі при здійсненні її діяльності.

В економіці присутні та використовуються класифікації виробничого потенціалу за показниками:

- за рівнями ієрархії (суб'єкти мікро- та макроекономічного рівнів:
- підприємства та їх об'єднання, регіональні, міжрегіональні, національні та наднаціональні економічні системи);
- за галузями;
- за масштабами економічної діяльності;
- за формою власності;
- фінансово-економічний стан та багато інших характеристик.

Підсумовуючи, можемо дати визначення виробничому потенціалу, отже, виробничий потенціал – це сукупність можливостей усіх технічних та соціально-економічних систем, що перебувають у тісному взаємозв'язку та

взаємозалежності та забезпечують ефективну оперативну та стратегічну діяльність.

1.2. Методи оцінки виробничого потенціалу підприємств

Виробничий потенціал характеризує можливість підприємства досягати своїх цілей при певному рівні рентабельності та стабільності ринку. З погляду на системний підхід, виробничий потенціал складається з комплексу, який відображає географічний, технічний, трудовий, фінансово-економічний та ресурсний аспекти об'єкта. На сьогоднішній день в економічній літературі існує багато методик оцінки виробничого потенціалу. Виникла об'єктивна потреба у формуванні системи фінансово-економічних показників, що характеризують особливості функціонування підприємств з урахуванням галузевої специфіки. Дана система повинна включати коефіцієнти, які не повинні дублювати один одного або нести подібну інформацію, що дозволить побудувати більш точну, зручну та практичну модель для оцінки виробничих потужностей. Досить перспективною є можливість використання показників виробничого потенціалу для стимулювання праці.

Виробничим потенціал підприємства являє собою процес пошуку найбільш ефективної взаємодії з виявленням його виробничої діяльності та формуванням завдання щодо підвищення рівня продуктивності підприємства. Основним завданням виробничого потенціалу є реалізація можливостей інтенсифікації існуючого виробництва, що значно знижує витрати трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів для задоволення потреб суспільства. Організація певних служб і цехів (технологічного відділу, головного інженера-механіка, ремонтної служби тощо) мають слугувати щодо швидкого виконання виробничих програм.

Виробничий потенціал можна віднести до конкретної функції менеджменту, яку необхідно реалізувати в логічній послідовності:

- планування виробничої програми;

- організація роботи служб і цехів для виконання поставлених завдань;
- мотивація суб'єктів, що прямо чи опосередковано впливають на виробничий процес;
- контроль рівня випуску якісної продукції та виконання виробничої програми в цілому, регулювання виявлених проблем і недоліків

Однією із складових виробничого потенціалу є механізм управління виробничим потенціалом. Механізм управління виробничого потенціалу є одним із елементів в діяльності підприємством, що включає об'єкт і суб'єкт, принципи і завдання для досягнення бажаного результату.

Механізм управління виробничим потенціалом підприємства являє собою складну модель, оскільки містить багато компонентів, до яких належать: функції, форми, методи, інструменти, важелі. Нижче зображено схематично характеристики механізму управління виробничим потенціалом підприємства (табл. 1.2).

Таким чином, можемо побачити що механізм управління виробничим потенціалом підприємства являє собою складну систему, що включає багато різноманітних компонентів. Існує шість функцій, кожна з яких має свою роль та утворює механізм управління виробничим потенціалом підприємства. Пояснення функцій, що містяться під їх назвою, допомагає зрозуміти її суть і вказує на основні напрямки їх дії. Залежно від управління ресурсами слід розрізняти форми механізму: виробничі, трудові та фінансові.

Новітній механізм управління виробничим потенціалом підприємства має ґрунтуватися не тільки на застарілих методах та інструментах управління, а й враховувати новітні технології управління для успішного досягнення цілей і завдань для підвищення ефективності його виробництва.

Характеристика елементів механізму управління виробничим потенціалом підприємства

Механізм управління виробничим потенціалом підприємства - це система функцій, форм, методів, інструментів, важелів, що пов'язані з виробничим потенціалом та впливають на діяльність з метою досягнення поставлених перед підприємством цілей						
Функції	Організація	Аналіз	Планування і прогнозування	Мотивація	Контроль	Нормування і регулювання
	Організація процесу виробництва, поставки товарів, оптимального використання ресурсів	Аналіз використання ресурсів в попередніх періодах, аналіз ринкової ситуації	Планування і прогнозування роботи з постачальниками, робочої програми, кошторису витрат	Контроль якості товарів, контроль за вчасним виконанням робіт, поточний і підсумковий облік	Матеріальне та моральне стимулювання працівників	Нормування виробничих ресурсів, нормування праці, регулювання виробництва
Форми	Управління виробничими ресурсами		Управління трудовими ресурсами		Управління фінансовими ресурсами	
Методи	Активні маркетингові дослідження щодо ресурсної складової, використання внутрішніх резервів, модернізація виробництва, удосконалення управління, преміювання персоналу, соціальний розвиток підприємства та інші.					
Інструменти	Створення «буферних зон» (досягається шляхом створення запасів і резервів для безперервного надходження ресурсів, інформації і т.п.), складання прогнозів майбутнього розвитку, складання планів, сценаріїв розвитку, ухвалення ефективних рішень, інновації, моніторинг та інші.					

Джерело: сформовано автором

Значуща роль виробничого потенціалу є не тільки підвищення ефективності, а й процес відродження потенціалу. Відновити виробничий потенціал можливо шляхом адаптації до вимог ринкового середовища, а це складний процес. Процес оцінки виробничого потенціалу підприємства в сучасних ринкових умовах має проходити в кілька етапів:

- Оцінка реального стану потенціалу підприємства;
- Оцінка ефективності використання виробничого потенціалу;
- Визначення резервів підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Виробничий потенціал складається з різних компонентів, і вчені по-різному виділяють їх. Однак, виявивши та давши оцінку складовим виробничого потенціалу, можна приступати до оцінки виробничого потенціалу в цілому. Оцінка виробничого потенціалу повинна враховувати обсяг ресурсів, що присутні на підприємстві, а також максимальний ефект, отриманий в результаті виробничої діяльності. Залежно від завдань, підприємство може вибирати різні методи оцінки залежно від переваг і недоліків..

На даний час виокремлюють такі методи оцінки виробничого потенціалу підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Методи оцінки виробничого потенціалу

Назва методу	Зміст методу	Переваги методу	Недоліки методу
1	2	3	4
Витратний метод	Встановлюється на рівні суми витрат на активну частину основних засобів, технологічний персонал частину оборотних активів, технологію та інформацію тощо	Точне врахування кількості витрат на певний вид ресурсу	При розрахунку не задіяні усі види ресурсів, ігнорування перспектив розвитку підприємства
Результативний метод	Базується на визначенні виробничого потенціалу відповідно до суми очікуваних доходів, що їх здатне отримати підприємство від виробничої діяльності	Допомагає прорахувати можливі результати діяльності та здійснити прогноз, Урахування перспектив діяльності	Не враховує вагові коефіцієнти ресурсів, неможливість досягнення абсолютно точних результатів через тривалість періоду оцінки
Аналоговий (порівняльний) метод	Оцінка будується на співставленні показників підприємства з аналогічними показниками конкурентів	Дає змогу врахувати не тільки внутрішні особливості об'єкта, а й ринкову ситуацію у цілому	Важко встановити лідера галузі, адже документація не всіх підприємств є відкритою

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4
Експертний метод	Графоаналітична методика, що ґрунтується на врахуванні спектра показників із різних сфер діяльності та організаційної структури за допомогою рейтингу підприємств	Дозволяє оцінити потенціал із врахуванням думки експертів, що безпосередньо працюють на підприємстві	Думка експертів може бути суб'єктивною і не завжди вірною
Метод кореляційно-регресійний	Метод із застосуванням кореляційно-регресійних моделей оцінювання виробничого потенціалу	Дає змогу оцінити міру впливу на загальну величину результативного показника кожного із введених факторів	Складність у побудові моделі
Метод функцій	При оцінюванні виробничого потенціалу його величина дорівнює обсягу випуску продукції, а величина його елементів – це частка від загального обсягу	Усі ресурси можуть використовуватися у загальноприйнятих одиницях виміру без переведення у порівняльний вигляд	Досить трудомісткий метод із великою кількістю розрахунків, різноманітність варіантів впливу на кінцевий результат
Метод лінійної оптимізації	Сутність методу полягає у побудові оптимізаційного процесу за максимізації цільової функції	Дозволяє визначити максимально можливий рівень виробництва продукції при використанні наявних ресурсів	Складність розрахунку, відсутність нормативів витрачання ресурсів на виробництво продукції.
Метод еквівалента	Метод за якого один з елементів виробничого потенціалу приймається за основу, а згодом за рахунок відповідних показників здійснюється перехід інших елементів потенціалу до такої величини	Враховує усі необхідні різновиди ресурсів	Існує ймовірність некоректного обрання елемента, що береться за основу

Продовження табл. 1.3

Метод грошової оцінки елементів виробничого потенціалу	Будується оцінка за допомогою сумування ресурсів у грошовому вимірі та дає змогу оцінити обсяги ресурсів	Простота використання дає змогу оцінити структуру виробничого потенціалу і визначити вплив на кінцевий результат	Можливості підприємства залишаються за межами дослідження
Індексний метод	Розраховується за допомогою встановлення індексів ваги кожного з різновидів ресурсів	Найчастіше зіставляються показники звітного до базисного періоду	Не враховується пропорційність співвідношення окремих ресурсів
Індикативний метод	Розраховуються відхилення фактичних економічних параметрів виробництва від нормативних	Нормативи дають змогу виявити резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу	Нормативам, що враховуються при розрахунку притаманна суб'єктивність
Метод комбінацій	Методи оцінювання виробничого потенціалу комбінуються між собою	Є можливість скомбінувати найбільш доречні методи для окремо взятого підприємства	Можлива складність в обрахунках

Джерело: сформовано автором

Щодо оцінки виробничого потенціалу, то підприємство має, перш за все, розрахувати зміни: матеріальних ресурсів, трудових ресурсів, основних фондів тощо. В тому числі, для прогнозування діяльності доречним буде використовувати факторні моделі та діагностику. Результативне використання та розвиток потенціалу підприємства залежатиме від грамотно проведеного аналізу виробничого потенціалу підприємства, що сприятиме успіху поставлених перед підприємством цілей.

Під час підвищення ефективності та відновлення виробничих потужностей, підприємству не варто закривати очі на можливість невизначеності, що можливо не буде пов'язана з виробничим потенціалом. Потрібно намагатися зрозуміти суть ризику, намагатися його уникнути і впроваджувати програми, які можуть запобігти невизначеності з найменшими втратами для підприємства-виробника.

Враховуючи етап визначення резервів накопиченням капіталу підприємства, йому слід обрати формальну модель або один із матричних методів. Вибрана модель буде залежати не тільки від розміру компанії, асортименту продукції, але і від цілей, які ставить перед собою підприємство. Наприклад, модель досвіду — це модель, яка дозволяє оцінити та порівняти витрати конкурентів, що працюють на одному ринку. Модель допомагає виявити необхідність зміни стратегії компанії для подальшого розвитку. Стратегія – це комплексний план підприємства, який розроблено на основі креативного науково-обґрунтованого підходу і призначений для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства.

Модель життєвого циклу товару, попиту –ЖЦП– дозволяє сформувати стратегію підприємства у сфері «продукт-ринок». Головною метою тут є забезпечення постійної якості розробленої, виробленої та реалізованої продукції потребам населення, економіки та експорту. Основним критерієм управління є обсяг задоволення потреб на одиницю споживчих витрат. Життєвий цикл товару складається з п'яти етапів: поява, маркетинг, зростання, насичення, занепад..

Модель продукт-ринок або модель І. Ансоффа — це матриця, яка розглядає галузі, в яких продукт і ринок перетинаються за типами: освоєний продукт-ринок і новий продукт-ринок. Залежно від перетину продукт-ринок існують різні стратегії: стратегія глибокого проникнення на ринок, стратегія розвитку нового продукту, стратегія розширення ринку, стратегія диверсифікації.

Модель життєвого циклу технології заснована на концепціях життєвого циклу. Уміння оцінювати рівень розвитку технології та результати її використання дозволяє оптимально розподіляти кошти та вкладати їх у передові та перспективні технології виробництва. Це дозволить компанії зберегти свою конкурентну перевагу в майбутньому.

Модель М. Портера являє собою матрицю конкурентних переваг, згідно з якою існують три основні конкурентні стратегії: лідерство у витратах, диференціація та спеціалізація.

Матричні (портфельні) методи доцільно використовувати у двох випадках: при діагностиці позиції підприємства на ринку по відношенню до його конкурентів і при діагностиці асортиментної структури продукції підприємства щодо кон'юнктури ринку. Найбільше матричний метод підходить для компаній з широким асортиментом продукції, чия позиція на ринку може бути чітко визначена.

Матричні методи включають: BCG, матриці McKinsey або Shell, метод ADL. Матриця BCG, або метод Boston Consulting Group, полягає в співвідношенні між «зростанням ринку (попитом)» і «відносною часткою ринку». Також цей метод використовується для порівняння стратегічних напрямків управління, тобто дозволяє визначити стратегічне положення кожного стратегічного економічного елемента підприємства та вибрати оптимальну для підприємства стратегію виробництва та реалізації продукції.

Метод McKinsey або Shell був розроблений однойменною консалтинговою фірмою на замовлення General Electric і є розробкою та узагальненням матриці BCG. Використовується комплексний показник ринкової привабливості та комплексний показник конкурентоспроможності підприємства (конкурентний статус підприємства). Основним завданням цієї матриці є визначення стратегій інвестування та розвитку стратегічних позицій бізнесу.

Розглянемо ще одну матрицю ADL, яка лежить в основі методології консалтингової фірми Arthur D. Little і побудована на двох багатofакторних змінних: конкурентній позиції компанії на ринку і ступеню зрілості ринку.

Конкурентна позиція компанії на ринку розраховується за критеріями, використаними при складанні матриці McKinsey, але методологія ADL виділяє 5 конкурентних позицій: маргінальні, слабкі, середні, сильні та домінуючі.

Кожна клітинка матриці ADL описує певні рівні рентабельності та грошового потоку та характеризує набір загальних стратегічних рішень щодо зміни частки ринку, отримання необхідних інвестицій, зміни стратегічної позиції тощо.

Формулювання висновків для побудови стратегії здійснюється на основі застосування комплексних методів стратегічного аналізу, таких як:

SWOT, CCF і SPACE.

SWOT – це матриця сильних, слабких сторін, можливостей і загроз. Цей метод дозволяє виявити та оцінити ступінь впливу, а також визначити силу взаємодії різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою встановлення стратегічної позиції компанії та розробки її стратегії.

Матриця CCF (французький комерційний кредит) дещо схожа на SWOT. Перший (SWOT) і другий (CCF) методи призначені для діагностики великих і середніх підприємств (фірм). Матриця SPACE або метод оцінки стратегічної позиції та дій у перекладі з англійської означає оцінку стратегічної позиції та дій. Це метод комплексного перспективного аналізу, який дозволяє оцінити стратегічну позицію підприємства. Цей метод призначений для діагностики та аналізу ринкової позиції та вибору оптимальної стратегії для середніх і малих підприємств.

Використовуються дві групи факторів:

- внутрішній стан (або потенціал) підприємства;
- зовнішнє становище підприємства.

Оцінка проводиться за 4 критеріями визначення стратегічної позиції підприємства:

- фінансова стійкість підприємства;
- привабливість сектору економіки;
- конкурентоспроможність підприємства та його положення на ринку;
- стабільність галузі.

В умовах невизначеності підприємству слід вдаватися до попереднього відображення дійсності в прогнозі подальшого розвитку підприємства, що забезпечить ефективність не лише виробничих потужностей, а й підприємства в цілому.

Потенціал підприємства – це складний багатоцільовий процес, який вимагає оцінки багатьох факторів, розробки багатьох взаємопов'язаних видів діяльності, залучення та координації всіх служб і спеціалістів у різних галузях. Оптимізація системи виробничими потужностями - це безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю складових виробничих потужностей і прийняття рішень щодо подальшої економічної політики підприємства з використанням інструментів стимулювання працівників усіх рівнів організаційної структури..

1.3. Фактори підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємств

Високий рівень виробничого потенціалу підприємства говорить про раціональне використання наявних ресурсів та високий рівень організації процесу виробництва.

Доволі часто, при високому рівні наявних ресурсів, підприємство не в змозі правильно налагодити процес роботи що негативно виражається на фінансово-економічному стані підприємства.

В зв'язку з цим, кожне підприємство намагається підвищити рівень виробничого потенціалу та шукає напрями його підвищення. Напрями підвищення виробничого потенціалу являє собою сукупність рушійних сил факторів, які призводять до збільшення рівня виробничого потенціалу.

Потенціал підприємства створюється в результаті взаємодії ресурсів, які його забезпечують, тобто підвищення виробничого потенціалу означає покращення ефективності використання його ресурсів.

Одним із напрямків підвищення виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання основних фондів. Ключовим показником для зростання рівня ефективності використання основних засобів є збільшення обсягів виробництва продукції.

Одним з основних факторів підвищення ефективності використання основних засобів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження

науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації й автоматизації виробництва, продуктивність праці робітників, скорочення матеріальних витрат та безпеку виробництва.

Резерви підвищення ефективності використання основних засобів полягають у збільшенні терміну служби машин і механізмів. Основними причинами простою обладнання є:

- невідповідність потужностей окремих цехів та дільниць;
- незадовільна організація техніко-профілактичного обслуговування та ремонту обладнання;
- відсутність стабільності у забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими, обладнанням.

Резерви підвищення ефективності використання основних фондів можна поділити на три групи: технічне вдосконалення засобів праці, збільшення тривалості роботи машин та обладнання і покращення організації та управління виробництвом.

До технічного вдосконалення засобів праці входить;

- технічне переозброєння на основі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;
- заміна застарілої техніки, модернізація обладнання;
- механізація допоміжних і обслуговуючих виробництв;
- розвиток винахідництва та інновацій.

Збільшення тривалості роботи машин за допомогою:

- ліквідація непрацюючого обладнання (сдавання в оренду, продаж тощо);
- скорочення часу ремонту обладнання;
- скорочення простоїв: цілозмінних та всередині змін.

Покращення організації та управління виробництвом:

- прискорення реалізації введених в експлуатацію основних засобів;
- впровадження наукової організації праці та виробництва;
- підвищення забезпеченості матеріально-технічними ресурсами;

- удосконалення управління виробництвом на основі сучасних комп'ютерних технологій;
- розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Також, напрямком збільшення виробничого потенціалу може бути завдяки підвищенню ефективності використання трудових ресурсів:

- удосконалення спеціалізації та кооперації виробництва та методів організації виробничого процесу;
- удосконалення розподілу та кооперації праці, організації та обслуговуванні робочих місць;
- удосконалення підбору і розстановки робітників, підготовка та підвищення їх кваліфікації;
- покращення виконання функцій та використання методів управління, механізації та автоматизації управлінської роботи;
- підвищення рівня задоволення соціальних потреб працівників виробництва;
- підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- підбір працівників з такими якостями, як: адаптивність, інноваційність, професійна мобільність, дисциплінованість та мотивація;
- покращення соціально-трудових відносин працівників;
- покращення санітарно-гігієнічних умов праці;
- запровадження раціональних режимів праці та відпочинку;
- створення сприятливого мікроклімату в трудових колективах.

Злагоджена та якісна робота персоналу допомагає підвищити рівень продуктивності праці, а отже і виробничий потенціал.

Ще одним напрямом для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Ефективне використання оборотних коштів є одним із пріоритетів діяльності підприємства в сучасних умовах і забезпечується прискоренням їх оборотності на всіх етапах циклу.

На етапі створення виробничих запасів:

- раціональне використання виробничих запасів;
- ліквідація надлишкових запасів матеріалів;
- удосконалення нормування;
- удосконалення організації постачання, у тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов та забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників, налагодження транспорту;
- удосконалення організації управління складом, впровадження комплексної механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт на складах.

На етапі незавершеного виробництва:

- впровадження передового обладнання та технологій, зокрема безвідходних та маловідходних;
- розвиток стандартизації та уніфікації;
- удосконалення форм організації виробництва;
- удосконалення системи економічного стимулювання, економного використання сировини та паливно-енергетичних ресурсів.

На етапі застосування:

- раціональна організація реалізації готової продукції, використання прогресивних форм оплати;
- своєчасне оформлення документації та прискорення її руху, дотримання договірної та платіжної дисципліни

Прискорення оборотності оборотних коштів дозволяє заощадити значні суми та збільшити обсяги виробництва та реалізації без додаткових фінансових ресурсів.

Покращення використання вищезазначених ресурсів сприятиме підвищенню виробничого потенціалу підприємства.

Для процесу удосконалення виробничого потенціалу можна запропонувати наступні аналітичні процедури:

- дослідження ринкової кон'юнктури, що дає можливість оцінити рівень розвитку галузевого ринку, основної та додаткової продукції підприємства, вплив їх випуску на ринок;
- розробка сукупної стратегії розвитку підприємства, яка складається з: пояснення даного стратегічного періоду, визначення основної мети розвитку підприємства, визначення локальних цілей, які пояснюють різні напрямки і методи досягнення основної мети, які дозволяють в найкоротші терміни добитися поставлених завдань.
- проведення комплексної оцінки виробничого потенціалу підприємства за наступними напрямками: трудовий і технічний потенціали, виробнича потужність, а також категорії оцінки ефективності їх застосування.
- визначення єдиної стратегії в сфері виробничого потенціалу підприємства, яка повинна узгоджуватися з цілями та завданнями стратегії розвитку підприємства;
- дослідження стратегічного плану розвитку підприємства з урахуванням обраного напрямку виправлення виробничого потенціалу;
- здійснення намірів підприємства що дасть можливість на базі результатів господарської діяльності та подій в області зміни виробничого потенціалу робити висновки про його ефективність;
- аналіз виконання цілей і завдань стратегії розвитку підприємства і його виробничого потенціалу, який дозволяє відстежити зворотний зв'язок, тобто вплив зміни виробничого потенціалу на ефективність його застосування і реалізацію стратегії

Виробничий потенціал має спиратися на два основних моменти: зміною обсягу виробництва та за ефективністю виробництва. Причому наближення економічної ефективності виробництва до її оптимального значення і є сигналом оптимальності розмірів виробничого потенціалу в заданих рамках виробничого процесу. У той же час ефективність виробництва повинна визначатися з урахуванням ринкових факторів на вироблену продукцію (попиту і пропозиції).

Удосконалення системи виробничого потенціалу підприємства має відбуватися за такими основними напрямками:

- удосконалення організаційної структури виробничого потенціалу підприємства;
- оптимізація організації менеджменту і бізнес-процесів через поліпшення системи планування, обліку і контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства;
- удосконалення управління виробничими ресурсами і запасами;
- підвищення ефективності інноваційних процесів на підприємстві, поліпшення якості виробленої продукції;
- оцінка динаміки і структури виробничого потенціалу;
- оцінка ефективності його використання;
- оцінка конкурентоспроможності продукції і її частки на ринку;
- аналіз резервів і втрат в результаті зниження ефективності використання виробничого потенціалу.

Удосконалення організаційної структури формуванням та використанням виробничого потенціалу підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та цехів згідно з чинними нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо. Поліпшити систему планування, обліку і контролю за основними показниками виробничого потенціалу підприємства можна за допомогою впровадження ефективної системи планування, мотивації, внутрішнього контролю,

широкого і всебічного впровадження обчислювальної техніки, розвитку комп'ютерних мереж зв'язку, застосування сучасних програмних засобів.

Важливим показником підвищення рівня ефективності виробничого потенціалу є зростання та покращення основних засобів підприємства, зростання обсягів виробленої ним продукції (виконаних робіт, наданих послуг).

Одним із головних факторів підвищення ефективності виробничого потенціалу є оновлення та технічне вдосконалення основних засобів. Впровадження досягнень науковотехнічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва.

На ефективність виробничого потенціалу підприємства мають істотний вплив такі чинники:

- обсяг, структура і якість ресурсів підприємства;
- здатності співробітників оперативно виконувати різні виробничі завдання;
- здатність підприємства до оновлення виробничого процесу в рамках НТП;
- наявність висококваліфікованого персоналу;
- фінансові можливості.

Особливу роль в виробничому потенціалі відіграє завдання збалансованості його елементів та людського і основного капіталу. Сказане впливає з умови, що всі господарські операції можна, в кінцевому рахунку, звести до наступної схеми: люди – продукт – прибуток.

Для ефективного використання виробничого потенціалу на підприємстві необхідне використання наступних факторів:

- оптимальне використання знарядь праці — це дасть можливість більш повного завантаження виробничих потужностей, підвищення змінності роботи устаткування, зменшення часу його

перебування у ремонті, максимального використання технічних параметрів устаткування;

- скорочення часу виробництва, що представляє собою невикористані можливості зменшення періоду підготовки виробництва та освоєння нових видів продукції, скорочення тривалості виробничого циклу виробів, що випускаються, а також зменшення розмірів виробничих запасів та заділів;
- покращення використання трудових ресурсів, які визначають можливості зростання продуктивності праці за рахунок більш повного завантаження робітників з урахуванням їхньої кваліфікації та передового досвіду, а також скорочення втрат на непродуктивних затрат робочого часу;
- покращення якості продукції, що характеризують можливості подальшого покращення техніко-економічних параметрів виробів, що випускаються, збільшення питомої ваги високоякісної продукції у загальному об'ємі виробництва, скорочення браку.

Висновок до розділу 1

Отже виробничий потенціал це сукупність можливостей всіх технічних і соціальноекономічних систем, які знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності, а також забезпечують здійснення ефективної операційної та стратегічної діяльності підприємства.

Для того, щоб оцінити виробничий потенціал, підприємство має, перш за все, розрахувати зміни: матеріальних ресурсів, трудових ресурсів, основних фондів тощо. Результативне використання та розвиток потенціалу підприємства залежатиме від грамотно проведеного аналізу виробничого потенціалу підприємства, що сприятиме успіху поставлених перед підприємством цілей.

Під час підвищення ефективності та відновлення виробничих потужностей, підприємству не варто закривати очі на можливість невизначеності, що можливо не буде пов'язана з виробничим потенціалом.

Потрібно намагатися зрозуміти суть ризику, намагатися його уникнути і впроваджувати програми, які можуть запобігти невизначеності з найменшими втратами для підприємства-виробника.

Одним із напрямків підвищення виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання основних фондів. Ключовим показником для зростання рівня ефективності використання основних засобів є збільшення обсягів виробництва продукції.

Одним з основних факторів підвищення ефективності використання основних засобів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації й автоматизації виробництва, продуктивність праці робітників, скорочення матеріальних витрат та безпеку виробництва.

Також, напрямком збільшення виробничого потенціалу може бути завдяки підвищенню ефективності використання трудових ресурсів.

Злагоджена та якісна робота персоналу допомагає підвищити рівень продуктивності праці, а отже і виробничий потенціал.

Ще одним напрямком для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Ефективне використання оборотних коштів є одним із пріоритетів діяльності підприємства в сучасних умовах і забезпечується прискоренням їх оборотності на всіх етапах циклу.

Прискорення оборотності оборотних коштів дозволяє заощадити значні суми та збільшити обсяги виробництва та реалізації без додаткових фінансових ресурсів.

Покращення використання вищезазначених ресурсів сприятиме підвищенню виробничого потенціалу підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика виробничо-господарської діяльності на ПрАТ «Оболонь»

Оболонь - заснована в 1986 р. компанія, яка займається виробництвом різних алкогольних і безалкогольних напоїв котрі користуються широкою популярністю в Україні.

У 2017 році компанія змінила форму власності - раніше вона була публічним акціонерним товариством, а тепер позиціонується як ПрАТ. У таблиці 2.1 подана основна інформація про підприємство.

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
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

Джерело: складено автором

Структура ПрАТ "Оболонь" формувалася довгі роки під впливом стратегії розвитку, що направлена на диверсифікацію виробництва, перехід на сировину власного виробництва, інноваційний підхід, абсолютну екологічну безпеку та повну соціальну відповідальність.

ПрАТ "Оболонь" має наступні дочірні підприємства: ДП ПрАТ "Оболонь" "Красилівське", Хмельницька обл., м. Красилів, вул. Будівельна, 3, ТОВ " "Пивоварня Зіберта", Київська обл., м. Фастів, вул. Пушкінська, 3, ПП "Оболонь-Русь", Республіка Білорусь.

Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам емітента. В звітному періоді працівники емітента проходили курси підвищення кваліфікації згідно графіку, встановленому на підприємстві.

Основними видами продукції підприємства є:

- пиво
- безалкогольні напої
- мінеральна і питна вода
- слабоалкогольні напої
- сидр
- солод
- промислові товари
- снеки



Рис. 2.1 Портфель брендів

Незважаючи на те, що виробництво пива – найбільш пріоритетний напрямок розвитку, корпорація ставить за мету упродовж наступних років здобути лідерство на всіх згаданих ринках.

Також компанія планує запуснути новий ринок – ринок енергетичних напоїв.

Досягнення таких амбітних цілей підприємство планує завдяки розвитку та впровадженню інновацій – як продуктових, так і технічних. У таких спосіб ПрАТ «Оболонь» поверне імідж інноваційної компанії, що започатковує тренди в Україні

Компанія Оболонь виробляє дуже велику кількість різної продукції, яка має високі смакові якості при невисокій вартості, що зробило її добре впізнаваною і широко поширеною в самих різних точках продажу.

"Оболонь" є національним виробником пива в Україні зі стовідсотковим українським капіталом. Окрім позицій на пивному ринку, корпорація "Оболонь" має різноманітний портфель безалкогольної продукції. Цей портфель включає в себе ТМ "Живчик" - один із найулюбленіших сімейних напоїв українців, лінійку традиційних лимонадів - так звану "Ностальгічну серію" (паритетний лідер відповідного сегменту ринку), квас "Старокиївський", який у 2015 р увійшов до трійки лідерів ринку квасу України, широкий асортимент мінеральних та питних вод (Оболонська, Збручанська, Аквабаланс, Прозора, та інші регіональні води). Основними ринками збуту продукції корпорації є Україна, Молдова, Білорусь та країни Прибалтії. Галузь характеризується жорсткою конкуренцією та великим ступенем впливу цінового фактору на прийняття рішення про покупку. Основні види сировини: ячмінь, цукор, хміль, рисова січка, кукурудзяна крупа, солод. Сировина придбається як у виробників на ринку України так і за кордоном. Основною сферою діяльності компанії є виробництво різних напоїв, але окрім них компанія вирішила вийти на ринок снєків, представивши в 2013 році різні сухарики і снєки під торговою маркою «Оболонські». Дані продукти стали популярними тому виробляються і сьогодні.

В акціонерному товаристві постійно діє програма модернізації, розширення виробництва, постійно здійснюються капітальні інвестиції.

Проблеми, які впливають на діяльність компанії:

- поглиблення економічної кризи, втрата контролю над частиною території на Сході країни значне скорочення, а під час і втрата традиційних ринків збуту продукції;

- девальвація національної валюти, великі курсові різниці, зростання курсів іноземних валют (придбання обладнання, сировини, матеріалів за кордоном, розрахунки за кредитами);
- наявність нестабільної ситуації на ринку сировини; значне зростання вартості на основну сировину, допоміжні матеріали та енергоносії;
- суттєве зниження купівельної спроможності населення;
- відсутність льготного кредитування, ліквідація понад 70 банківських установ та велика кількість банків, що мають проблемний стан;
- нестабільність нормативно-правового поля;
- значне збільшення ставок акцизного збору на пиво та слабоалкогольні напої, підвищення нормативів справляння плати за надра та використання підземних та поверхневих вод для підприємств, підвищення орендної плати за землю та земельного податка;
- висока конкуренція в галузі.

Стратегія корпорації «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників і, за рахунок цього, на утримання позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв в умовах економічної кризи в Україні при постійній увазі до високої якості продукції, збереження навколишнього середовища, забезпечення гідних та безпечних умов праці, розвиток та професійне навчання персоналу. «Оболонь» впроваджує інноваційні та енергозберігаючі технології, що покращує екологічні характеристики виробництва, мінімізує шкідливі викиди у довкілля та забезпечує ощадливе використання ресурсів.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства та динаміка його змін

Проаналізуємо динаміку активів і пасивів підприємства за 2018-2020 рр. для дослідження зміни кожного показника та їх структури у балансі підприємства

Таблиця 2.2

Динаміка і структура активів ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Активи	2018	2019	2020	Відхилення (19/18)		Відхилення (20/19)	
				±Δ	%	±Δ	%
I. Необоротні активи	5 004 205	4 693 164	4 299 505	-365 041	-6,21	-339 659	-8,38
Нематеріальні активи	6 857	6 026	4 821	-561	-12,1	-1 205	-28,3
Основні засоби	4 867 736	4 611 402	4 167 692	-256 334	-5,26	-443710	-9,6
II. Оборотні активи	1 105 944	1 163 932	1 023 609	57 988	5,24	-140323	-12,05
Запаси	719 638	753 270	645 202	33 632	4,67	-108068	-14,3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	203 818	260 966	256 562	57 148	28,03	-4 404	-1,68
Дебіторська заборгованість з бюджетом	35 310	51 330	23 106	16 020	45,36	-28 224	-54,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	9 897	18 911	32 100	9 014	91,07	13 189	69,7
Гроші та їх еквіваленти	16 876	16 228	8 549	-648	-3,83	-7 679	-47,3
Баланс	6 110 149	5 857 096	5 323 114	-253 053	-4,14	-533982	-9,11

Джерело: складено автором на основі розрахунків

На основі аналізу динаміки і структури активів підприємства ПрАТ «Оболонь» видно, що у 2019 році порівняно з попереднім загальна сума активу зменшилася на 253 053 тис. грн. (4,14%) і склала 5 857 096 тис. грн. Це відбулося за рахунок зменшення необоротних активів на 365 041 тис. грн. (6,21%), а саме зниження вартості основних засобів на суму 256 334 тис. грн. (5,26%), дебіторська заборгованість з бюджетом збільшилась на 16 020 тис. грн.(45,36).

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги збільшилась на 57 148 тис. грн. (28,03%), інша поточна дебіторська заборгованість на 9 014 тис. грн. (91,07%), гроші і їх еквіваленти зменшились на 648 тис. грн. (3,83%) та вартість запасів підвищилась на 33 632 тис. грн. (4,67%)

У 2020 році порівняно з попереднім загальна сума активу зменшилась на 533 982 тис. грн. (9,11%) і склала 5 323 114 тис. грн. Це відбулося за рахунок зменшення необоротних активів на суму 339 659 тис. грн. (8,38%), а саме зменшення вартості основних засобів на 443 710 тис. грн. (9,6%) та оборотних активів на суму 140 323 тис. грн. (12,05%), запасів на 108 068 тис. грн. (14,3%), дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 4 404 тис. грн. (1,68%), дебіторська заборгованість з бюджетом на 28 224 тис. грн. (54,9%) та гроші та їх еквіваленти на 7 679 тис. грн. (47,3).

Однак збільшилася інша поточна дебіторська заборгованість на 13 189 тис. грн. (69,7%).

Таблиця 2.3

Динаміка і структура пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Пасиви	2018	2019	2020	Відхилення (19/18)		Відхилення (20/19)	
				±Δ	%	±Δ	%
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Власний капітал	2 082 548	2 336 100	2 198 809	253 552	12,17	-137 291	-5,87
Зареєстрований (пайовий) капітал	72 158	73 144	65 344	986	1,36	-7 800	-10,66
Капітал у дооцінках	2 763 289	2 603 868	2 468 621	-159421	-5,76	-135247	-5,19
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-746 302	-329 248	335 156	417 054	55,88	1000590 8	305,5
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1 297 478	867 166	589 129	- 430312	-33,2	-278 037	- 32,06

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Довгострокові кредити банків	487 124	180 402	174 607	-306 722	-62,9	-5795	-3,21
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	2 730 123	2 653 830	2 535 176	-76 293	-2,79	-118 654	-4,47
Короткострокові кредити банків	1 419 600	1 395 479	202 811	-24 121	-1,69	-1 192 668	-85,46
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	1 124 396	-	-	1 124 396	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1 021 281	909 794	906 076	-111 487	-10,9	-3 718	-0,4
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	91 167	104 445	94 559	13 278	14,56	-9 886	-9,46
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	44 447	57 270	48 171	12 823	28,85	-9 099	-15,88
Баланс	6 110 149	5 857 096	5 323 114	-253 053	-4,14	-533982	-9,11

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Провівши аналіз динаміки та структури майна за 2018-2020 роки спостерігається зменшення довгострокових та поточних зобов'язань, а саме довгострокових та короткострокових кредитів банків.

Для проведення ефективного аналізу діяльності підприємства, потрібно зробити аналіз динаміки фінансових результатів за 2018-2020 рр., розрахунки представлені у табл. 2.4.

Таблиця 2,4

Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 роки.

Стаття	2018	2019	2020	Відхилення (19/18)		Відхилення (20/19)	
				±Δ	%	±Δ	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5 078 764	5 276 795	5 464 827	198 031	3,89	188032	3,56
Інші операційні доходи	85 301	72 875	71 166	-12 426	-14,56	-1 709	-2,34
Дохід від участі в капіталі	90 188	-	-	-90 188	-	-	-
Інші фінансові доходи	4 259	273	154	-3 986	-93,6	-119	-43,58
Інші доходи	6 725	1 418	15 776	-5 307	-78,9	14 358	1012,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4 292 370	4 215 809	4 136 008	-76 561	-1,78	-79801	-1,89
Адміністративні витрати	303 955	257 241	277 185	-46 714	-15,3	19 944	7,75
Витрати на збут	675 489	566 743	614 887	-108 746	-16,1	48 144	8,49
Інші операційні витрати	20 451	9 919	13 049	-10 532	-51,5	3 130	31,55
Фінансові витрати	275 269	287 144	220 441	11 875	4,31	-66 703	-23,22
Втрати від участі в капіталі	-	39 058	1 618	39 058	-	-37440	-95,85
Інші витрати	23 505	174 077	174 799	150 572	640,6	722	0,08
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	325 802	-	-	-325 802	-	-	-
Чистий фінансовий результат: збиток	365 420	-	-	-365 420	-	-	-

Джерело: складено автором

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2018-2020 рр. можна зробити наступні висновки: чистий дохід від реалізації продукції у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився з 5 078 764 тис. грн. до 5 276 795 тис. грн., тобто на 198 031 тис. грн. та зріс у 2020 р. на 188032 тис. грн. і сягнув 5 464

827 тис. грн. Щодо витрат: адміністративні витрати у 2020 році зменшилися, порівняно з 2018 р. і становлять 277 185 тис. грн., і фінансові витрати також знизились та становлять 220 441 тис. грн., витрати на збут, у 2019 р. зменшилися порівняно із попереднім, але в 2020 р. підвищилися порівняно з 2019.

В цілому доходи не покривають усіх витрат, тому у підприємства є поточна кредиторська заборгованість. Отже, підприємство працювало збитково за аналізовані роки.

Аналіз загального фінансового стану підприємства передбачає розрахунок показників платоспроможності, ліквідності, а також визначення факторів, що вплинули на зміну динаміки даних груп показників.

Метою аналізу економічного потенціалу є загальна економічна оцінка тенденцій, виявлення відхилень і недоліків виробничо-господарської діяльності підприємства, виявлення проблем розвитку і причин існуючого стану об'єкта дослідження.

Аналіз ліквідності підприємства наведено у таблиці 2.5

Таблиця 2.5

Аналіз ліквідності ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Формула та розрахунки	Рядки в балансі	Роки		
			2018	2019	2020
Коефіцієнт покриття	(ОА – Витрати майбутніх періодів) / Короткострокові зобов'язання	(1195-1170)/ 1695	0,4	0,43	0,65
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(ГК + Короткострокові вкладення) / Короткострокові зобов'язання	(1165+1160)/ 1695	0,0061	0,006	0,005
Коефіцієнт поточної ліквідності	(ОА – запаси)/поточні зобов'язання	(1195-1100)/ 1695	0,141	0,154	0,216

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для аналізу ліквідності було розраховано такі коефіцієнти:

1) Коефіцієнт покриття – показує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних коштів.

Значення даного показника має тенденцію до збільшення з кожним роком, це означає, що підприємство збільшує свої можливості, для того щоб погасити поточні зобов'язання. Але виходячи з того, що нормативним значенням даного показника є 2-3, то можна сказати, що ПрАТ «Оболонь» має проблемний стан платоспроможності.

2) Коефіцієнт абсолютної ліквідності – дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство взмозі погасити найближчим часом, не залежачи від оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів.

Значення показника вважається нормативним, якщо воно перевищує 0,3, але ПрАТ «Оболонь» має значно нижчі значення даного показника, що означає, що підприємство немає достатньо грошових коштів.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство взмозі погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів: грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Так як значення показника для ПрАТ «Оболонь» менше нормативного, а саме менше, ніж 0,6, можна зробити висновок, що підприємство було недостатньо забезпечене оборотними коштами для ведення господарської діяльності, а тому не могло своєчасно погасити зобов'язання.

Проведемо аналіз платоспроможності ПрАТ «Оболонь», представлений в таблиці 2.6:

Отже, виходячи з даних таблиці ми можемо зробити висновки:

1) коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Оптимальне значення більше 0,5, отже підприємство має невисокий ступінь автономії.

Показники платоспроможності ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Формула	Рядки балансу	Роки		
			2018	2019	2020
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	ВК/Пасив балансу	1495/1900	0,34	0,39	0,42
Коефіцієнт фінансової стабільності	ВК/Джерела залучених коштів	$1495/\Sigma(1595;1600;1610-1665)$	0,76	1,03	1,11
Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання/ВК	1595/1495	0,62	0,37	0,46
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$(ВК - \text{Вартість ОЗ})/\text{Вартість оборотних засобів}$	$(1495-1011)/1195$	-8,9	-8,3	-6,11

Джерело: складено автором на основі розрахунків

2) Показник фінансової стабільності - індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньостроковій та довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожен гривню зобов'язань компанії. Високе значення говорить про низький рівень фінансових ризиків.

Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. За 2018 рік ми бачимо високий рівень фінансових ризиків, проте ситуація у послідовних роках виправилася та знаходиться в межах норми.

3) коефіцієнт фінансового левериджу відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою, ризик структури капіталу. Показує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення показника має складати не більше 0,25. Значення коефіцієнта для ПрАТ «Оболонь» за досліджуваний період більше, ніж 0,25, тому можна зробити висновок, що підприємство залежить від довгострокових зобов'язань.

4) коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризує рівень забезпеченості підприємства власними джерелами формування оборотних активів, тобто показує, скільки власних джерел формування оборотних активів підприємства припадає на одиницю цих активів. Нормативним значенням вважається значення коефіцієнта більше за 0,1. Значення коефіцієнта для

ПрАТ «Оболонь» набагато менше нормативного, що свідчить про дуже поганий рівень забезпеченості підприємством власними коштами, хоч і спостерігається невелике покращення даного коефіцієнта.

2.3. Аналіз ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь»

Аналіз ефективності виробничого потенціалу проведемо за окремими його складовими.

Для того щоб дослідити стан та ефективність використання активів розраховуються такі групи показників:

1. коефіцієнт відновлення, вибуття та зносу основних фондів

Коефіцієнт зносу основних засобів – показує ступінь зносу основних засобів.

Коефіцієнт оновлення основних фондів – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних фондів – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного

2. коефіцієнти змінності роботи обладнання та завантаження обладнання;

3. інтенсивний, екстенсивний та інтегральний показники використання виробничих потужностей.

4. Фондоозброєність – показує величину основних засобів на працівника.

Фондовіддача - характеризує ефективність використання основних засобів

Фондомісткість – характеризує забезпеченість підприємства основними засобами.

5. коефіцієнт оборотності оборотних засобів у цілому та основних їх

груп.

Умовні позначення:

Φ_k – балансова вартість основних виробничих засобів;

Φ_z – залишкова вартість основних виробничих засобів;

M – вартість майна підприємства;

\mathcal{C} – середньооблікова чисельність працівників;

K_z – коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

Аналіз ефективності використання основних засобів наведено у таблиці

2.7.

Таблиця 2.7

Показники стану та ефективності використання основних засобів

ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Формула розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2018	2019	2020
Фондоозброєність	Φ_k/\mathcal{C}	р. 1011/р. 9070	5292,9	5075,6	4587,9
Фондовіддача	V_p/Φ_k	р. 1103/р. 1011	1,04	1,09	1,11
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Φ_z/M	р. 1010/р. 1900	0,79	0,78	0,73
Коефіцієнт придатності основних засобів	$1-K_z$	$1-(1012/1011)$	0,41	0,39	0,38
Рентабельність ОЗ	$P_b/\Phi_k*100\%$	р. 2290/р. 1011*100%	1,21	2,13	1,07

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Проведений аналіз показав, що найвища фондоозброєність спостерігалася у 2018 році і складала 5 292,9. Зменшення фондоозброєності пов'язане зі збільшенням чисельності працівників на підприємстві та зменшенням первісної вартості основних засобів.

Фондовіддача показує вартість виробленої продукції на 1 грн вартості основних засобів. Можемо побачити тенденцію до збільшення з кожним роком, в 2020 році була найвищою за 3 досліджувані роки. Тобто ефективність використання основних засобів у 2020 році була найвищою

Рентабельність основних засобів у 2020 році порівняно із попередніми роками є нищою. Це пояснюється зниженням прибутку порівняно з попередніми роками. Найвищим показником, за три досліджуваних роки показує 2019 рік і становив 2,13.

Значення показника рентабельності основних засобів є найменшим у 2020 році, що говорить про негативні тенденції у діяльності ПрАТ «Оболонь».

Для аналізу майнового стану необхідно було розрахувати такі показники:

- коефіцієнт зносу

Значення показника формується під впливом багатьох чинників: терміну використання основних засобів, їх складу і структури, прийнятої на підприємстві амортизаційної політики тощо. Тому оцінювати даний показник для різних підприємств доцільно виходячи зі специфіки їх діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивним вважається низьке значення коефіцієнту зносу та його зниження у динаміці.

Оптимальний рівень зносу має перебувати на рівні $<0,2$.

- коефіцієнт оновлення

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітнього періоду.

Нижче, у таблиці 2.8. наведено розрахунки показників майнового стану основних засобів підприємства.

Таблиця 2,8

Аналіз майнового стану ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Формула для розрахунку	Рік		
		2018	2019	2020
Коефіцієнт зносу ОЗ	Сума зносу ОЗ /Первісну вартість ОЗ на початок періоду	1,211	1,205	1,236
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Вартість введених ОЗ за звітний рік/ Загальну вартість ОЗ на кінець року	0,4	0,38	0,39
Коефіцієнт вибуття ОЗ	Вартість ОЗ які вибули/Вартість ОЗ на початок періоду	0,59	0,61	0,6

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Нормативне значення коефіцієнту оновлення має бути більшим за 0,1. Значення цього показника на підприємстві «Оболонь» у 2018-2020 роках більше нормативного значення, що свідчить про достатній відсоток нововведених основних засобів у загальній структурі основних засобів.

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання. Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибутих основних засобів.

Таблиця 2.9

Показники ділової активності ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Формула для розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2018	2019	2020
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	Чд / Середня вартість оборотних засобів	р. 2000/р. (р.1300-р.1010)	3,08	3,38	3,63
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума дебіторської заборгованості	р. 2000/р. 1125	8,59	9,03	10,07
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги.	р. 2000/р. 1615	5,41	6,73	7,6
Тривалість одного обороту оборотних засобів	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	365(6)/Кооз	118,5	107,98	100,55

Продовження табл. 2.9

Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	365(6)/Кодз	42,49	40,42	36,24
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	365(6)/Кокз	67,46	54,23	48,02

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відповідно до отриманих результатів можна зробити висновок, що з 2018 по 2020 рік спостерігалася збільшення оборотів оборотних активів, що свідчить про достатню ділову активність.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості різко збільшується у 2020 році, що вказує на збільшення строків оплати дебіторської заборгованості кредиторам. Розмір дебіторської заборгованості у 2020 році різко зростає. Збільшення дебіторської заборгованості вказує на те, що термін очікування повернень дебіторами збільшувався, підприємство не мало коштів, а тому змушене було брати кредити, про що свідчить коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, збільшення якого у 2020 році вказує на збільшення покупок підприємством в кредит. Тривалість обороту дебіторської заборгованості показує час, протягом якого дебіторська заборгованість перейде в грошові кошти, тобто днів, протягом яких вона буде погашена. У 2020 році дебіторська заборгованість погашалася за 36,24 днів, а підприємство погашало кредиторську заборгованість за 48,02 днів, що є позитивною тенденцією порівняно з попередніми роками.

Таким чином можемо зробити висновок, що за 2018-2020 роки стан підприємства ПрАТ «Оболонь» покращився, зменшився час протягом якого підприємство гасить заборгованість. Суттєве покращення стану підприємства

спостерігалось у 2020 році. І за досліджуваний період, можна однозначно сказати, що ПрАТ «Оболонь» мало найвищу ділову активність саме у 2020 році.

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

Таблиця 2.10

Аналіз рентабельності ПрАТ «Оболонь» за 2018-2020 рр.

Показник	Розрахунок	Рядки в балансі	Роки		
			2018	2019	2020
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	2350/(1300 на поч./2+1300 на кінь/2)	0,038	0,043	0,054
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	2350/1495	0,115	0,123	0,127
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/витрати на виробництво продукції	2000/2050	1,27	1,18	1,25
Коефіцієнт рентабельності продукції	чистий прибуток/загально виробничу собівартість	2350/2050	0,071	0,06	0,068

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, після проведеного аналізу рентабельності, ми можемо побачити низький рівень показників рентабельності активів, власного капіталу та продукції. Нормативним значенням цих показників має бути не меншим за 0,2. Виходячи з цього, ми можемо зробити висновок що підприємство є не дуже прибутковим, що не дає змогу забезпечити нормальний розвиток. Проте підприємство має тенденцію до зростання цих показників, що є позитивним у його діяльності.

Трудові ресурси - складова частина виробничих ресурсів, що є промислово-виробничим персоналом підприємства, який має певну освіту та

кваліфікацію, використовується у виробництві шляхом взаємодії з основними фондами та матеріальними ресурсами, створює продукцію та додану вартість. Крім того, його кількість має бути розумною, достатньою, але може змінюватись у разі потреб виробництва.

Проведемо характеристику руху кадрів на підприємстві ПрАТ «Оболонь» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Динаміка змін чисельності персоналу на підприємстві ПрАТ
«Оболонь» за 2019-2020 рр.**

Показники	2019	2020	Відхилення	
			+/-	%
Средньоспискова кількість робітників, чол.	5596	6446	850	15,1
Прийнято на роботу нових робітників протягом року, чол.	895	908	13	1,4
Вибуло персоналу	60	58	-2	-3,3
- із власного бажання	28	31	3	10,7
- вибуття на навчання, вихід на пенсію, тощо	32	27	-5	-15,6
Коефіцієнт обороту:				
- з приймання,%	16	14	-2	-12,5
- з звільнення,%	1,07	0,9	-0,2	-15,9
Коефіцієнт із плинності кадрів,%	0,5	0,4	-0,1	-20
Коефіцієнт по загальному обороту,%	17	14	-3	-17,6
Продуктивність праці, тис. грн.	943	848	-95	-11,2
Середня заробітна плата, тис. грн.	12,3	15,9	3,6	29,2

Джерело: складено автором

Виходячи з отриманих даних, ми можемо зробити висновок, що чисельність людей, котрі звільнилися невисока, а збільшення набору нового персоналу говорить про те що потужності підприємства збільшуються, тобто виробничий потенціал підвищується, за рахунок збільшення виробничого персоналу.

Для того щоб зрозуміти чи ефективно функціонує підприємство потрібно провести SWOT-аналіз для визначення сильних та слабких сторін та можливостей і загроз, які існують на підприємстві.

Для початку проведемо аналіз внутрішнього середовища ПрАТ «Оболонь»:

Таблиця 2.12

Аналіз внутрішнього середовища ПрАТ «Оболонь»

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	Відносно низький рівень собівартості продукції. Висока якість продукції. Висока продуктивність праці виробничого персоналу. Енергоощадні технології.	Низький відсоток нововведень. Високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами. Неефективне використання основних засобів
Кадрова	Високий рівень кваліфікації виробничого персоналу. Позитивна ділова репутація	Неефективна система мотивації та стимулювання праці. Високий рівень плинності кадрів. Низький рівень кваліфікації менеджерів.
Маркетингова	Продукція має попит. Торгова марка «Оболонь» є відомою.	Неефективна реклама та стимулювання збуту (продукція залежується на складі). Низьке оновлення асортименту. Проблеми з продажами
Фінансова	Доступність позикових коштів. Висока ліквідність активів підприємства.	Нестійке фінансове становище Високий рівень залежності від кредиторів.
Організаційні можливості	Ефективна організаційна структура. Налагоджені відносини з постачальниками	Недостатня кваліфікація менеджерів.

Джерело: складено автором

Проведемо аналіз можливостей та загроз зовнішнього середовища для ПрАТ «Оболонь».

Таблиця 2.13

Аналіз зовнішнього середовища ПрАТ «Оболонь»

Чинник	Можливості	Загрози
Економічний	Активізація інвестиційних процесів	Економічна криза в країні Високий рівень інфляції Високий рівень процентних ставок Високий рівень податків
Політика та законодавство	Досконалість законодавчих актів. Стабільність законодавства.	Високий тиск політичних сил на економіку Мінливість законодавства Суперечність законодавства
Соціальна сфера	Підвищення культурного рівня Підвищення якості освіти	Зменшення реальних доходів населення Погіршення демографічної ситуації
Розвиток науки та техніки	Швидкий розвиток інформаційних технологій Поліпшення інноваційного клімату	Низький рівень витрат на наукові дослідження Низька якість інформаційних ресурсів

Джерело: складено автором

Далі проведемо аналіз та складемо SWOT-аналіз підприємства ПрАТ «Оболонь»(табл. 2.14):

Проаналізувавши показники матриці SWOT, можемо побачити, що на даному етапі розвитку ПрАТ «Оболонь» потрібно зосередити свою увагу на «Слабкі сторони - Можливості».

Отже, виходячи з складеного SWOT-аналізу, ми можемо сказати що для цього підприємства доцільно буде використати стратегію реалізації можливостей щоб подолати слабкості. Можна застосувати такі стратегічні заходи для реалізації цієї стратегії:

1. Запровадження нововведень;
2. Збільшення власного капіталу за рахунок залучення нових акціонерів;
3. Покращення умов, організації та стимулювання праці;

4. Приділення уваги підвищенню кваліфікації персоналу.

Таблиця 2.14

SWOT-аналіз ПрАТ «Оболонь»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості, О	<p>Використовуючи міцні ринкові позиції, аналізуючи кон'юнктуру ринку, конкурентні переваги, ПрАТ «Оболонь» може виходити на нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів.</p> <p>Також за рахунок високої рентабельності підприємство може збільшити виручку. Маючи значні виробничі потужності, ПрАТ «Оболонь» може розширити виробництво. Підприємство має високе технічне оснащення, за рахунок нових технологій може підвищити якість виробництва. Введення нових технологічних ліній, залучення інвесторів.</p>	<p>На основі можливості ПрАТ «Оболонь» проникати в нові сегменти ринку, обслуговувати нові додаткові групи споживачів, розширювати виробництво, компанія може мінімізувати атаки конкурентів, невдалу диверсифікацію та розробити стратегію ресурсозбереження. Також з допомогою зростання доходів може застосовуватися система стимулювання праці. Підвищити рівень продуктивності праці за допомогою заохочення працівників вдосконаливши систему їх мотивації та підвищивши оплату праці.</p>
Загрози, Т	<p>Маючи високу прибутковість, рентабельність фірма може знешкодити загрозу інфляції та зниження рівня доходів населення. А завдяки диференціації виробів, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів.</p>	<p>Компанія повинна зосередитися на мінімізації неефективних стимулів, протидії атакам ключових конкурентів, уникнути невиправданої диверсифікації, моніторингу доцільності виробництва та розробці ефективної стратегії ресурсозбереження. ПрАТ «Оболонь» також має мінімізувати вплив інфляції, змінити смаки та потреби споживачів.</p>

Джерело: складено автором

Основною ціллю ПрАТ «Оболонь» є забезпечення споживачів натуральною та якісною продукцією за доступними цінами. Основною метою ПрАТ «Оболонь» є розширення ринків збуту, максимізація прибутку та задоволення потреби споживачів.

Свою маркетингову мету ПрАТ «Оболонь» формулює так: зрозуміти споживача, щоб товар чи послуга відповідали його реальним потребам.

Таким чином, ПАТ «Оболонь» найчастіше використовує такі конкурентні стратегії:

- стратегія лідерства у витратах: єдине управління компанією дає синергетичний ефект (це ефект підсумовування, який полягає в тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх ефект значно переважає ефект кожного компонента у вигляді їх простої суми) за рахунок економії на закупівлях, впровадження найкращих технологій та розробок, а також крос-ліцензування;

- стратегії диференціації: високий рівень постійного позиціонування кожного бренду, надання йому особливих характеристик (стимулювання збуту, реклама, унікальні акції, соціальні заходи, бренди мають свою легенду).

Висновок до розділу 2

Отже, приватне акціонерне товариство «Оболонь» це підприємство, основним видом діяльності є вироблення алкогольних та безалкогольних напоїв. У цьому розділі було проведено аналіз діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь» та його загальна характеристика виробничо-господарської діяльності.

Проаналізувавши фінансовий стан підприємства за 2018-2020 рр. можна сказати що у 2019 році чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 198 031 тис. грн., а собівартість реалізованої продукції зменшилась на 76 561 тис. грн. порівняно з попереднім 2018 роком. У 2020 році чистий дохід від реалізації продукції зріс на 188 032 тис. грн. порівняно з 2019 роком, а собівартість реалізованої продукції знизилась на 79 801 тис. грн. Виходячи з цього ми можемо побачити позитивну тенденцію ведення діяльності

підприємства ПрАТ «Оболонь», адже чистий дохід збільшується, а собівартість зменшується.

Провівши аналіз показників ліквідності, можна зробити наступні висновки: у 2020 році коефіцієнт абсолютної ліквідності складає 0,005, що є менше норматичного значення, тому можна сказати що підприємство не в змозі повністю покрити короткострокові зобов'язання за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів.

Дивлячись на коефіцієнт покриття можна побачити, що у 2020 році 0,65 грн. оборотних активів припадає на 1 гривню поточних зобов'язань, але значення цього показника збільшується з кожним роком.

Провівши SWOT-аналіз ПрАТ «Оболонь», можемо зробити висновок, що найсильнішою стороною підприємства це сильна позиція на ринку, за рахунок високої якості продукції при досить низькій собівартості продукції, до того ж, марка «Оболонь» є достатньо відомою. Висока продуктивність праці виробничого персоналу та висока кваліфікованість фахівців. Можливостями підприємства, насамперед є освоєння нової цільової аудиторії, розширення виробництва, створення ресурсозберігаючої стратегії та вдосконалення стимулювання праці. Загрози та слабкі сторони підприємства виступають: неефективність системи стимулювання праці, слабка рекламна діяльність та нестійкий фінансовий стан.

Дивлячись на аналіз технічних факторів, варто сказати, що за рахунок оновленого технічного обладнання, підприємство виготовляє якісну продукцію.

Отже, можемо зробити висновок, що в цілому, на підприємстві спостерігається покращення його діяльності, це видно з покращення його показників.

Трудові ресурси безпосередньо являються частиною виробничого потенціалу. Один із показників вдоволеності працівниками на підприємстві може бути плинність кадрів. Проаналізувавши динаміку змін чисельності персоналу, вияснивши коефіцієнт плинності, можемо побачити досить низьке значення показника, що є позитивним, так як це показує вдоволеність

працівників на підприємстві. За рахунок збільшення кількості виробничого потенціалу збільшується і виробнича потужність підприємства.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

3.1. Резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу

Будь-яке підприємство характеризується належним рівнем і станом виробничого потенціалу, який формується в процесі його діяльності. В умовах, коли підприємство правильно використовує всі наявні ресурси та ефективно організовує виробництво, досліджуваний показник високий і стабільний. Часто при значному обсязі наявних ресурсів підприємство не в змозі налагодити робочий процес що може призвести до зниження виробничих потужностей. В зв'язку з цим кожній компанії необхідно шукати шляхи вдосконалення для її розвитку.

До характеристик виробничого потенціалу відносять: цілісність, взаємозамінність, комплексність, альтернативність, взаємозв'язок елементів, здатність сприймати сучасні досягнення науково-технічного прогресу, розвиватися за рахунок використання нових технологій, гнучкість виробничої системи, потужність

Для резервування та розвитку підприємства необхідно аналізувати ефективність і використання виробничих потужностей за показниками, які дають найкраще уявлення про підприємство, його фактичний стан і розвиток, а також ефективність його виробничого потенціалу та факторів, що впливають на нього

Ефективна діяльність промислового підприємства складається з переліку факторів, найважливішими з яких є ресурси підприємства, і залежить від успішного використання кожного з них окремо або в поєднанні з іншими ресурсами.

На підставі аналізу підприємства ПрАТ «Оболонь», проведеного у другому розділі, можемо визначити резерви його виробничого потенціалу.

Беручи до уваги основні засоби, можемо сказати що їх використання є не дуже ефективним. Це ми можемо сказати по високим показникам

коефіцієнту зносу та коефіцієнту вибуття. Коефіцієнт оновлення хоча і в межах нормативного значення, але показник вибуття основних засобів домінує, тобто означає, що кількість вибулих основних засобів (морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання) переважає над оновленими основними засобами, які надходять до підприємства.

Виходячи з цього, можемо сказати що підприємству потрібно більшу увагу приділяти оновленню застарілих основних засобів, їх модернізацією для підвищення їх технічного рівня та перехід на більш сучасне, продуктивне та автоматизоване виробництво.

Для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу за рахунок основних фондів потрібно:

- технічне переозброєння задля автоматизації виробництва та впровадження гнучких виробничих систем;
- заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;
- механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;
- ліквідації недіючого обладнання
- впровадження наукової організації праці та виробництва

Матеріальні ресурси являються одними із складових виробничого потенціалу. В залежності від матеріально-технічної бази постачальника залежать показники матеріальних ресурсів та швидкість їх поставок, адже якщо постачальник достатньо забезпечений високим рівнем якості матеріального забезпечення, то і зросте рівень виробничого потенціалу підприємства.

Універсальний характер використання прогресивних технологій, мінімальні витрати виробництва, надійність і швидкість отримання результатів, ефективність використання матеріальних ресурсів роблять їх важливими інструментами використання та нарощування виробничого потенціалу підприємства.

Формування виробничого потенціалу має збігатися з характером підприємства та його цілями. Оптимальною є структура, в якій кожен

компонент забезпечує якість функціонування та розвитку, реалізацію стратегії та досягнення цілей

З аналізу оборотних активів на ПрАТ «Оболонь» ми з'ясували, що у підприємства є деякі проблеми. В зв'язку з тим, що тривалість одного обороту дебіторської заборгованості збільшився, термін очікування повернень дебіторами збільшувався, підприємство не мало коштів, а тому змушене було брати кредити, про що свідчить коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. Тому підприємству в першу чергу потрібно зменшити обсяги дебіторської заборгованості.

Забезпечити підвищення ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» оборотними активами можна за рахунок:

- Запровадження більш нової прогресивної техніки та передових технологій, для безвідходного або маловідходного виробництва;
- зміна обсягів незавершеного виробництва;
- Удосконалення форм організації виробництва;
- Вдосконалення використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів ;
- зменшення розмірів дебіторської заборгованості;
- пришвидшення реалізації готової продукції (активізація рекламної діяльності)
- дотримання договірної та платіжної дисципліни

Також, слід звернути увагу на інші напрямки більш раціонального використання матеріальних ресурсів:

- допускати введення вторинних ресурсів;
- стимулювати економію сировини, енергії та матеріалів та розробляти систему її ефективності;
- зосередженість на використанні передових високотехнологічних матеріалів.

Виробничий потенціал має динамічний характер і має постійно покращуватися, він може змінюватися з часом в залежності від умов праці та

положення підприємства, тому він не контролюється в чіткі часові рамки, має постійно покращуватися протягом усього існування підприємства

Забезпечення підприємства робочою силою, її якість і раціональне використання в тій чи іншій мірі визначають технічний рівень виробництва, створюють умови для високої конкурентоспроможності та стабільності.

Трудовий потенціал відіграє значну роль у виробничому потенціалі підприємства, адже саме від людських ресурсів залежить наскільки продуктивно буде працювати підприємство.

Проаналізувавши у 2 розділі динаміку змін чисельності персоналу та заробітної плати на ПрАТ «Оболонь» ми виявили, що кількість виробничого персоналу та середня заробітна плата працівників за останній досліджуваний рік збільшилась. Кількість працівників, котрі звільнились невисока. Коефіцієнт плинності персоналу досить низький, що є позитивним у діяльності підприємства.

Проте продуктивність праці знизилась, а це означає що підприємство ПрАТ «Оболонь» не використовує свої трудові ресурси на максимум. Тому можемо сказати, що підприємство має резерви підвищення ефективності використання виробничого потенціалу за рахунок підвищення продуктивності праці його працівників в зв'язку з чим можна збільшити обсяг виробленої продукції за рахунок чого є можливість підвищити дохід підприємства.

Для більш повної оцінки ефективності використання трудового потенціалу потрібно зосередити увагу на:

- внутрішньозмінні втрати робочого часу;
- втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;
- рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки;
- аналіз системи стимулювання працюючих;
- визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих

Головною метою виробничого підприємства на сьогодні є ведення найбільш прибуткової діяльності для забезпечення сталого розвитку, що неможливо без використання ефективного управління виробничим

потенціалом. Пошук резервів підвищення рентабельності підприємства та його розвитку, забезпечення ефективної діяльності є основним завданням менеджменту

Розглянемо підвищення ефективності виробничого потенціалу зі сторони управління виробничим потенціалом.

Управління виробничим потенціалом - це процес пошуку найбільш ефективних шляхів покращення його виробничої діяльності, доцільного використання ресурсів. Основним завданням виступає зниження витрат матеріально-технічних, технологічних, трудових і фінансових ресурсів, покращення використання інформації, що сприятиме зменшенню відходів виробництва та спрямує вивільнені кошти на розвиток підприємства. Цей процес визначається не тільки наявністю ресурсів підприємства, а й їх розподілом, використанням і своєчасним поповненням. Виробничий потенціал підприємства являється об'єктом управління, метою якого є формування та функціонування потенціалу, що забезпечує виробництво.

Якісне та вміле управління виробничим потенціалом підприємства є необхідною умовою ефективної прибуткової діяльності, яка необхідна для досягнення цілей та успішної діяльності.

До управління виробничим потенціалом підприємства входять такі функції: планові, включаючи планування робочої програми та облік витрат, організаційні, у тому числі налагодження виробничого процесу, забезпечення ресурсами та використання товарів, аналіз використання ресурсів і ринкової позиції, регулювання праці і виробничих процесів, обліку та контролю якості продукції та витрат часу на її виготовлення. Реалізація цих функцій здійснюється шляхом прийняття управлінських рішень, які мають бути своєчасними та обґрунтованими.

Стратегія вдосконалення управління виробничим потенціалом повинна бути спрямована на:

- розвиток та вдосконалення загальної системи управління, її складових для забезпечення аналізу та подальших ефективних рішень, що позитивно вплине на досліджуваний показник;

- удосконалити організаційні структури управління потенціалом та методи їх реалізації;
- підвищити технічний рівень та якість продукції за рахунок використання засобів автоматизації обладнання;
- удосконалити інформаційно-інноваційну систему управління виробничим потенціалом;
- використання досвіду іноземних партнерів для забезпечення необхідного розвитку управління виробничим потенціалом.

Виділимо такі напрями вдосконалення управління виробничим потенціалом:

- Своєчасне визначення показників, що могли б підвищити рівень організації персоналу
- Створення заходів щодо покращення організаційної структури
- Модернізувати систему управління ресурсами підприємства
- Покращення оптимізації інноваційної діяльності та якості продукції.

В рамках організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей збільшення продуктивності тих процесів, які відбуваються на підприємстві. При цьому в першу чергу увага звертається на ефективність управління.

Необхідним елементом виробничого потенціалу, а значить, і важливим резервом її збільшення, вважається організація виробничого процесу. У певних умовах підприємству потрібно проаналізувати всі нюанси, що визначають ефективність організації справ, від рівня робочого простору окремого робітника або спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, беручи до уваги, специфіку їх роботи, особливу увагу треба звертати на можливості використання більш ефективних типів виготовлення.

Таким чином, за рахунок покращення ефективності управління виробничим потенціалом, можна і підвищити рівень ефективності використання виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Оболонь».

З метою підвищення продуктивності та ефективності діяльності підприємства на гнучкому ринку та збільшення прибутку необхідно збільшити обсяги продажів за рахунок залучення нових клієнтів через засоби масової інформації, які здійснюють ефективну маркетингову діяльність, а основними напрямками її реалізації є: розміщення на Інтернет, налаштування сайту та аналітика рекламних компаній, ефективніша реклама на телебаченні, підтримка соціальних заходів як спонсор.

Таким чином збільшиться обсяги продажів за рахунок залучення нових клієнтів що веде за собою зростання попиту.

Для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу потрібно зробити аналіз, зробити висновки після чого модернізувати фінансову, матеріальну, технологічну, трудову та інформаційну складові виробничого потенціалу.

3.2. Ефективність запропонованих заходів

Підвищення ефективності є безперечною метою кожної компанії, тому її керівники та менеджери повинні постійно контролювати стан своєї компанії та вносити корективи для підвищення продуктивності та ефективнішого використання ресурсів.

На сьогоднішній день, в Україні йде війна, у зв'язку з цим країна перебуває в важкому економічному становищі. Саме тому, в сучасних умовах найактуальнішим способом підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Оболонь» за допомогою трудового потенціалу підприємства.

Для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві ПрАТ «Оболонь» необхідно збільшити виробництво продукції за рахунок підвищення трудових ресурсів підприємства. Це можна зробити завдяки підвищенню ефективності продуктивності праці виробничого персоналу.

Для більш дієвого використання трудових ресурсів підприємства слід більше уваги приділяти для збільшення інтересу виробничого персоналу у підвищенні ефективності діяльності підприємства, оскільки це має значний вплив на ефективність використання виробничого потенціалу. Для забезпечення бажаного ефекту потрібно змінити наявну систему мотивації виробничого персоналу шляхом розвитку існуючої та впровадження нових форм матеріального стимулювання, адже від цього залежить якість та продуктивність праці.

Для більш ефективного впливу матеріального стимулювання на виробничий персонал необхідно збільшити фонд оплати праці саме для цієї категорії працівників. Компоненти, які мають значний вплив на підвищення продуктивності, слід продовжувати використовувати в уже новій, вдосконаленій системі мотивації.

Спочатку потрібно розглянути склад та оплату праці адміністративно-управлінського та торгово-оперативного персоналу (виробничий).

Фонд оплати праці та чисельність працівників підприємства ПрАТ «Оболонь» наведено нижче (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Фонд заробітної плати та чисельність персоналу по категоріям на ПрАТ «Оболонь» за 2019-2020 рр.

Категорії персоналу	2019		2020	
	Тис. грн.	%	Тис.грн.	%
Адміністративно управлінський персонал	4534,4	19,82	5054,4	17,32
Торгово-оперативний персонал (виробничий)	18345,6	80,18	24141,6	82,68
Всього	22 880	100	29 196	100

Продовження табл. 3.1

Чисельність персоналу по категоріям	2019		2020	
	Адміністративно управлінський персонал	284	16	253
Торгово-оперативний персонал (виробничий)	1492	84	1519	85,7
Всього	1776	100	1772	100

Джерело: складено автором

Кадрова реструктуризація (перебудова персоналу) відбувається через зниження продуктивності праці та відсутність мотивації. Метою є забезпечення оптимальної чисельності підрозділів, ефективної системи мотивації, збалансованості процесів оновлення та підтримки кількісного та якісного складу персоналу, охоплює зміни в структурі та складі персоналу, мотивацію та навчання.

Отже, пропонується внести відповідні зміни до структури персоналу підприємства:

1. Скоротити чисельність адміністративно-управлінського персоналу .
2. Перейти на дистанційну форму роботи адміністративного персоналу.

У першому рекомендованому заході пропонується скоротити кількість працівників виробничого персоналу, завдяки чому з'являється можливість збільшити фонд заробітної плати торгово-оперативному персоналу (виробничому).

У другому заході запропоновано перехід працівників адміністративного персоналу на дистанційну форму роботи та у зв'язку з цим зменшити розмір їх заробітної плати, тобто за рахунок цього збільшити фонд заробітної плати виробничого персоналу.

Отже, пропонується скоротити чисельність адміністративно-управлінського персоналу на 20% та зменшити їхню заробітну плату на 10%.

Склад адміністративного персоналу станом на 2020 рік складав – 253 особи. Після їх скорочення, чисельність цих працівників складатиме 203 особи.

Далі потрібно знизити заробітну плату адміністративного персоналу на 10% та надати можливість їм працювати у дистанційній формі.

Зведемо вже розраховані показники до та після запропонованих заходів у таблицю, наведено нижче:

Таблиця 3.2

Чисельність персоналу та фонд з.п. по групам на ПрАТ «Оболонь»

Показники	До запропонованих заходів (2020 р.)	Після запропонованих заходів
Чисельність персоналу по категоріям:		
Адміністративно управлінський персонал	253	203
Торгово-оперативний персонал (виробничий)	1519	1519
Всього.	1772	1722
Фонд з.п. по категоріям:		
Адміністративно управлінський персонал	5054,4	3851,87
Торгово-оперативний персонал (виробничий)	24141,6	25344,13
Всього.	29 196	29 196

Джерело: сформовано автором

Отже, виконавши розрахунки ми бачимо що чисельність адміністративно-управлінського персоналу скоротилась на 25 осіб. Фонд заробітної плати торгово-оперативного персоналу збільшився на 727,7 тис. грн.

Таким чином ми скоротили витрати на фонд заробітної адміністративного персоналу та збільшили виробничий, завдяки чому у працівників виробничого призначення з'являється стимул до праці та зацікавленість у розвитку діяльності підприємства.

Наступним зробимо порівняння щодо змін середньої заробітної плати працівників та зміну продуктивності праці виробничого персоналу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Динаміка змін середньої заробітної плати та продуктивності праці

Показники	До запропонованих заходів	Після запропонованих заходів
Середня заробітна плата по категоріям:		
Адміністративно управлінський персонал, тис. грн.	25	23,75
Торгово-оперативний персонал (виробничий), тис. грн.	16	16,7
Продуктивність праці, тис. грн.	848	932,8

Джерело: складено автором

Отже, як ми можемо побачити продуктивність праці зростає за рахунок підвищення ефективності виробничого персоналу. Тобто, можемо сказати що працівники виробничого персоналу були недостатньо замотивовані.

У 2020 році, порівняно з попереднім, показники продуктивності праці знизились, але використовуючи запропоновані заходи можливо підвищити цей рівень за допомогою стимулу для персоналу.

Підсумовуючи, можемо сказати, що трудові ресурси є невід'ємною складовою у діяльності підприємства. Тому підвищення рівня використання цих ресурсів безпосередньо має позитивний вплив на ефективність використання виробничого потенціалу підприємства та його діяльність в цілому.

Висновок до розділу 3

Отже, для збільшення рівня ефективності використання виробничого потенціалу підприємства використовуються напрями підвищення ефективності використання основних фондів, оборотних активів, трудових ресурсів, організації та управління виробничим потенціалом та за рахунок маркетингових стратегій.

Для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу за рахунок основних фондів потрібно:

- технічне переозброєння задля автоматизації виробництва та впровадження гнучких виробничих систем;
- заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;
- механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;
- ліквідації недіючого обладнання

впровадження наукової організації праці та виробництва

Забезпечити підвищення ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» оборотними активами можна за рахунок:

- Запровадження більш нової прогресивної техніки та передових технологій, для безвідходного або маловідходного виробництва;
- зміна обсягів незавершеного виробництва;
- Удосконалення форм організації виробництва;
- Вдосконалення використання сировинних та паливно-енергетичних ресурсів ;
- зменшення розмірів дебіторської заборгованості;
- пришвидшення реалізації готової продукції (активізація рекламної діяльності)

В сучасних умовах найактуальнішим способом підвищення ефективності виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Оболонь» за допомогою трудового потенціалу підприємства.

Були запропоновані такі заходи щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів:

- Скорочення адміністративного персоналу на 20%
- Зниження їх заробітної плати на 10%

Всі заощаджені кошти ввійшли до складу фонду заробітної плати виробничого персоналу. За рахунок стимулу, у вигляді матеріальних ресурсів, працівники виробничого персоналу підприємства були зацікавлені в подальшому його розвитку у зв'язку з чим підвищилася їхня продуктивність праці, що несе за собою збільшення виробітку продукції та доходу підприємства

ВИСНОВКИ

Отже, ми детально розглянули сутність поняття виробничого потенціалу підприємства. Виробничий потенціал це сукупність можливостей всіх технічних і соціальноекономічних систем, які знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності, а також забезпечують здійснення ефективної операційної та стратегічної діяльності підприємства.

Одним із напрямків підвищення виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання основних фондів. Ключовим показником для зростання рівня ефективності використання основних засобів є збільшення обсягів виробництва продукції.

Одним з основних факторів підвищення ефективності використання основних засобів є їх оновлення та технічне вдосконалення. Впровадження науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації й автоматизації виробництва, продуктивність праці робітників, скорочення матеріальних витрат та безпеку виробництва.

Також, напрямком збільшення виробничого потенціалу може бути завдяки підвищенню ефективності використання трудових ресурсів.

Злагоджена та якісна робота персоналу допомагає підвищити рівень продуктивності праці, а отже і виробничий потенціал.

Ще одним напрямом для підвищення ефективності використання виробничого потенціалу є підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

Прискорення оборотності оборотних коштів дозволяє заощадити значні суми та збільшити обсяги виробництва та реалізації без додаткових фінансових ресурсів.

Покращення використання вищезазначених ресурсів сприятиме підвищенню виробничого потенціалу підприємства.

Провівши аналіз ефективності використання виробничого потенціалу ПрАТ «Оболонь» можемо сказати наступне: проведений аналіз стану та ефективності використання основних засобів показав, що фондоозброєність зменшилась у 2020 році за рахунок збільшення чисельності працівників та зниженням первісної вартості основних засобів.

Фондовіддача показує вартість виробленої продукції на 1 грн вартості основних засобів, значення показника має тенденцію до збільшення, та за останній досліджуваний період має найвище значення.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості різко збільшується у 2020 році, що вказує на збільшення строків оплати дебіторської заборгованості кредиторам, тобто, термін очікування повернень дебіторами збільшувався, підприємство не мало коштів, а тому змушене було брати кредити, про що свідчить коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, збільшення якого у 2020 році вказує на збільшення покупок підприємством в кредит. Тривалість обороту дебіторської заборгованості показує час, протягом якого дебіторська заборгованість перейде в грошові кошти, тобто днів, протягом яких вона буде погашена.

Таким чином можемо зробити висновок, що за 2018-2020 роки стан підприємства ПрАТ «Оболонь» покращився, зменшився час протягом якого підприємство гасить заборгованість. Суттєве покращення стану підприємства спостерігалось у 2020 році.

Дивлячись на трудові ресурси, ми можемо зробити висновок, що чисельність людей, котрі звільнилися невисока, а збільшення набору нового персоналу говорить про те що потужності підприємства збільшуються, тобто виробничий потенціал підвищується, за рахунок збільшення виробничого персоналу.

Запропоновано два заходи покращення використання трудових ресурсів підприємства ПрАТ «Оболонь», які можуть підвищити ефективність використання виробничого потенціалу. Провівши розрахунки, ми можемо сказати що запропоновані заходи дійсно можуть бути ефективними, оскільки

у виробничого персоналу з'явиться стимул, зацікавленість у розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Оцінювання ефективності використання ресурсів виробничого потенціалу за критеріями "граничний продукт ресурсу – ціна ресурсу" / В. Г. Андрійчук, Ю. Ю. Колесниченко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2016. - № 9. - С. 80-86. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2016_9_19
2. Браславська О. В. Оцінка виробничого потенціалу підприємств хімічної промисловості з позиції інноваційних можливостей / О.В. Браславська // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 9. – С. 45-49
3. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісник Житомирського державного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185.
4. Гора Н. Н. Системный подход к оценке потенциала производственного предприятия / Н. Н. Гора, В. В. Бычков // Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2008. – № 1. – С. 187–191
5. Горяча О. Л. Формування виробничого потенціалу промислового підприємства / О. Л. Горяча // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2016. – № 3. – С. 54-59.
6. Гурочкіна В. В. Формування та оцінювання науково-виробничого потенціалу підприємства / В. В. Гурочкіна // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 6(1). – С. 90-93
7. Жук Є. О. Управління виробничим потенціалом підприємства / Є. О. Жук // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 5. – С. 101-106
8. Карапейчик И. Н. О сущности и соотношении понятий экономического и производственного потенциалов. Часть 2 / И. Н. Карапейчик // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 10-13.

9. Коновал В. В. Аналіз зовнішнього середовища виробничого потенціалу підприємств / В. В. Коновал // Молодий вчений. – 2017. – № 6. – С. 449-452.

10. Корнийчук А. А. Стратегическая диагностика производственного потенциала в системе управления деятельностью предприятия / А. А. Корнийчук // Молодий вчений. – 2015. – № 2(2). – С. 120-124

11. Кривончак О.В. Шляхи покращення використання виробничого потенціалу підприємства / О.В. Кривончак, Н.В. Фурман // Наука й економіка – 2015р. - № 2 (38). – С. 49-52.

12. Круш П. В. Система управління виробничим потенціалом підприємства в сучасних умовах [Електронний ресурс] / П. В. Круш, Т. О. Бойко // Підприємництво та інновації. - 2015. - Вип. 1. - С. 75-83. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2015_1_13

13. Кулаковська Т. А. Удосконалення методики визначення рівня виробничого потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / Т. А. Кулаковська, Ю. О. Цапенко // Причорноморські економічні студії. - 2017. - Вип. 13(2). - С. 103-107.- Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_13\(2\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2017_13(2)_22)

14. Липкань О. В. Методичні підходи до оцінки виробничо-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Липкань // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – Вип. 1. – С. 145–147. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_1_34.

15. Мамедова Л. Некоторые вопросы анализа производственного потенциала как основной составляющей экономического потенциала / Л. Мамедова // Економіст. – 2013. – № 6. – С. 61-62.

16. Мартиненко В. П. Адаптація зарубіжного досвіду щодо оцінки виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В. П. Мартиненко, В. В. Усатюк // Підприємництво та інновації. – 2017. – Вип. 3. - С. 43-48. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2017_3_9

17. Мартиненко В. П. Оцінка виробничого потенціалу підприємства / В. П. Мартиненко, В. В. Усатюк // Підприємництво та інновації. – 2015. – Вип. 1. – С. 48-54
18. Мацко Н. Г. Управління розвитком виробничого потенціалу промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н. Г. Мацко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. - 19. 2017. - Вип. 23(2). - С. 69-72. -
Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23\(2\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23(2)_17)
20. Меліх Т. Г. Методологічний базис оцінки виробничого потенціалу харчових підприємств / Т. Г. Меліх // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 12(2). – С. 6-13
21. Мельник Л. М. Забезпечення розвитку виробничого потенціалу підприємства в умовах переходу до сталого розвитку / Л. М. Мельник // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2017. – Вип. 2. – С. 94-103.
22. Момот А. С. Сутність та формування виробничого потенціалу / А. С. Момот // Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 307-313
23. Назарук О. М. Зміст категорії "виробничі ресурси підприємства" в економічних дослідженнях / О. М. Назарук // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6(2). – С. 116-118
24. Олійник Т. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами на виробничому підприємстві / Т. В. Олійник // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 3. – С. 104-109.
25. Остапенко Т. В. Роль виробничого потенціалу у забезпеченні розвитку підприємств / Т. В. Остапенко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2014. – Т. 19, Вип. 2(4). – С. 8-11.
26. Петрович Й. М. Основні чинники підвищення конкурентоспроможності виробничого потенціалу промислових підприємств / Й. М. Петрович // Вісник Національного університету "Львівська

політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2015. – № 835. – С. 193-197.

27. Пістунов І. М. Удосконалення методики аналізу й оцінки ефективності використання виробничих ресурсів підприємства / І. М. Пістунов, М. С. Пашкевич // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 5(1). С. 81-84

28. Рзаєва Т. Г. Виробничий потенціал підприємства та аналітичне обґрунтування напрямів його дослідження / Т. Г. Рзаєва, Р. В. Римарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 4. – С. 226-231.

29. Руда О. В. Перспективи оптимізації функціонування та розвитку виробничого потенціалу України / О. В. Руда // Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. – 2013. – Вип. 669-671. – С. 69-71.

30. Сейсебаєва Н. Г. Проблеми відновлення виробничого потенціалу підприємств машинобудування / Н. Г. Сейсебаєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 6. – С. 130-133

31. Талах Т. А. Особливості методики аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємства / Т. А. Талах // Економічний форум. – 2017. – № 1. – С. 173-178

32. Толпежніков Р. О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р. О. Толпежніков // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 102–106. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_6_20.]

33. Тюленєва Ю.В. Оцінка ефективності управління виробничим потенціалом підприємства / Ю.В. Тюленєва, О.Л. Сичков // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015р. – Вип. 5. – С. 126-129.

34. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс] – URL: https://obolon.ua/files/financial_report_2020.pdf

35. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс] – URL: <https://obolon.ua/files/shareholders/58ee08c3241d7c5133ea6704f6d10882.pdf>

36. Назарова Г.В. Методика формування трудового потенціалу акціонерного товариства / Г.В. Назарова, Н.О. Панасюк // Економіка розвитку. – 2005. – № 2 (34). – С. 21-25

37. Сучасні методи оцінки персоналу / К.М Ситнік // Ефективна економіка. – 2011. – №11. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=776>

38. Левицька І.В. Аналіз заробітної плати у підвищенні мотивації та стимулюванні персоналу підприємства / І.В. Левицька, А.О. Климчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2018.№4.-С.46-53 .

39. Шляхи нарощування виробничого потенціалу підприємства [Електронний ресурс] – URL: https://pidru4niki.com/1672100553565/ekonomika/shlyahi_naroschuvannya_virobnichogo_potentsialu_pidpriyemstva

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) 2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6 857	6 026
первісна вартість	1001	43 396	43 963
накопичена амортизація	1002	(36 539)	(37 937)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	20 201	18 141
Основні засоби	1010	4 867 736	4 611 402
первісна вартість	1011	11 940 760	12 003 847
знос	1012	(7 073 024)	(7 392 445)
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	109 397	57 581
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	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	5 004 205	4 693 164

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	719 638	753 270
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	203 818	260 966
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	89 746	44 300
з бюджетом	1135	35 310	51 330
у тому числі з податку на прибуток	1136	5 475	4 813
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 897	18 911
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	16 876	16 228
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	30 659	18 927
Усього за розділом II	1195	1 105 944	1 163 932
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	6 110 149	5 857 096

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73 144	73 144
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	2 763 289	2 603 868
Додатковий капітал	1410	5 997	1 916
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-746 302	-329 248
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(13 580)	(13 580)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	2 082 548	2 336 100
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	542 401	426 702
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	487 124	180 402
Інші довгострокові зобов'язання	1515	267 953	260 062
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	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	1 297 478	867 166

III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1 419 600	1 395 479
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	1 021 281	909 794
розрахунками з бюджетом	1620	91 167	104 445
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	164
розрахунками зі страхування	1625	5 926	6 382
розрахунками з оплати праці	1630	44 447	57 270
одержаними авансами	1635	64 560	120 483
розрахунками з учасниками	1640	1 876	1 876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	11 462	13 639
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	69 804	44 462
Усього за розділом III	1695	2 730 123	2 653 830
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	6 110 149	5 857 096

Звіт про фінансові результати 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 466 148	5 078 764
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 277 833)	(4 292 370)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	1 188 315	786 394
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0

Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	62 681	85 301
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(337 100)	(303 955)
Витрати на збут	2150	(661 989)	(675 489)
Інші операційні витрати	2180	(32 219)	(20 451)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	219 688	0
збиток	2195	(0)	(128 200)
Дохід від участі в капіталі	2200	39 058	90 188
Інші фінансові доходи	2220	280	4 259
Інші доходи	2240	216 198	6 725
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(329 215)	(275 269)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(1 418)	(23 505)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	144 591	0
збиток	2295	(0)	(325 802)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	113 042	-39 618
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	257 633	0
збиток	2355	(0)	(365 420)

Додаток Б

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
-------	--------------	------------------------------------	--------------------------------

1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 821	3 634
первісна вартість	1001	41 142	41 145
накопичена амортизація	1002	(36 321)	(37 511)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17 027	9 324
Основні засоби	1010	4 167 692	3 974 114
первісна вартість	1011	10 551 958	10 634 750
знос	1012	(6 384 266)	(6 660 636)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	109 951	70 912
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	4 299 505	4 057 998
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	645 202	914 584
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	256 562	286 204
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	42 351	88 811
з бюджетом	1135	23 106	33 071
у тому числі з податку на прибуток	1136	3 228	3 228
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	32 100	30 866
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 549	10 695
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	15 739	3 586
Усього за розділом II	1195	1 023 609	1 367 817
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	5 323 114	5 425 815

Капітал та зобов'язання	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	65 344	65 344
Капітал у дооцінках	1405	2 468 621	2 338 002

Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(335 156)	(127 739)
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	2 198 809	2 275 607
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	414 522	451 660
Довгострокові кредити банків	1510	174 607	609 731
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	589 129	1 061 391
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	202 811	326 115
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	1 124 396	661 136
товари, роботи, послуги	1615	906 076	718 433
розрахунками з бюджетом	1620	94 559	93 555
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	5 171	3 661
розрахунками з оплати праці	1630	48 171	65 420
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	107 419	175 626
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 876	1 876
Поточні забезпечення	1660	8 884	26 212
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	35 813	16 783
Усього за розділом III	1695	2 535 176	2 088 817
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	5 323 114	5 425 815

Звіт про фінансові результати 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 464 827	5 276 795
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 136 008)	(4 215 809)
Валовий:		1 328 819	1 060 986
прибуток	2090		
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	71 166	72 875
Адміністративні витрати	2130	(277 185)	(257 241)
Витрати на збут	2150	(614 887)	(566 743)
Інші операційні витрати	2180	(13 049)	(9 919)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	494 864	299 958
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	154	273
Інші доходи	2240	15 776	(1 418)
Фінансові витрати	2250	(220 441)	(287 144)
Втрати від участі в капіталі	2255	(1 618)	39 058
Інші витрати	2270	(174 799)	174 077
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	113 936	224 804
збиток	2295		
Дохід (Витрати) з податку на прибуток	2300	(37 138)	65 347
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	76 798	290 151
збиток	2355		