МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

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

«До захисту в ЕК»	**«До захисту допущено»**
Директор інституту	В. о. завідувача кафедри
_____ Олег ШЕРЕМЕТ.(підпис)	_____ Юлія ЛЕВЧЕНКО
(прізвище та ініціали)	(підпис) (прізвище та ініціали)
«___» _____ 2024 р.	«___» _____ 2024р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 051 «Економіка»
(код та назва спеціальності)
освітньо-професійної програми «Економіка підприємства»
на тему: Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємств.
Виконав здобувач 2 курсу групи ЕП-2-1М

_____ _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Керівник _____ _____
(прізвище, ім'я, по батькові повністю) (підпис)

Рецензент _____ _____
(прізвище та ініціали) (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 – 2024 р

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління
Кафедра Економіки і права
Освітній ступінь Магістр
Спеціальність 051 «Економіка»
(шифр і назва)
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»
(назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
В. о. завідувач кафедри економіки і права
Юлія ЛЕВЧЕНКО
«02» вересня 2024р.

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Фатюка Андрія Юрійовича
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємств
керівник роботи
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)
затверджені наказом закладу вищої освіти від «30» серпня2024 року № 671-КС.
2. Строк подання здобувачем роботи 02.12. 2023 року,
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2020–2022 роки ПрАТ «Оболонь», мережа Інтернет.
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
Розділ 1. Теоретичні засади формування економічного механізму підвищення ефективності підприємства. Розділ 2. Оцінка господарської діяльності та оцінка ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь». Розділ 3. Аналіз економічного механізму ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь». Розділ 4. Напрямки удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

5. Перелік графічного матеріалу
Результати дослідження знайшли відображення в 16 рисунках та 30 таблицях ілюстративного матеріалу.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 02 вересня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	15.09.2024 р.	виконано
2	Написання розділу 1	17.10.2024 р.	виконано
3	Робота над розділом 2, 3	13.11.2023 р.	виконано
4	Підготовка розділу 4	25.11.2024 р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	до 02.12.2024 р.	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	27.11.2024 р.	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	до 10.12.2024 р.	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	02.12.2024 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	05.12.2024 р.	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	11.12.2024 р.	виконано

Здобувач _____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Фатюк Андрій Юрійович. Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємств. НУХТ. Київ. 2024.

Об’єкт дослідження. Об’єктом дослідження є підприємство харчової промисловості ПрАТ «Оболонь».

Мета діагностики та обґрунтування напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств полягає в проведенні комплексного аналізу економічних, фінансових, організаційних та управлінських аспектів з метою виявлення потенційних проблемних зон та розробки раціональних механізмів для підвищення ефективності їх діяльності.

У першому розділі наведені основні поняття з економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств та його складових.

У другому розділі – проводиться аналіз економічного становища в контексті підвищення ефективності підприємства: місце на ринку напоїв ПрАТ «Оболонь»; аналіз виробничої діяльностіПрАТ «Оболонь» в сучасних умовах.

У третьому розділі проводиться аналіз впливу економічного механізму на ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь»: оцінка результатів та визначення їх впливу на загальну ефективність підприємства.

У четвертому розділі визначено напрямки удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»: розробка проектів за рахунок модернізації виробничих потужностей та удосконалення управління підприємством.

За результатами роботи зроблено висновки та пропозиції щодо створення та впровадження проекту економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств..

Загальній обсяг роботи викладено на 150сторінок, з яких 128сторінок основного тексту. Список використаних джерел нараховує 50 найменувань, викладений на 134сторінці.

Ключові слова:економічний механізм, ефективність діяльності, підприємства, оптимізація, фінансові потоки, інвестиційні проекти.

ANNOTATION

Fatyuk Andriy Yuriyovych. Economic mechanism for increasing the efficiency of enterprises. NUHT. Kyiv. 2024.

Object of research. The object of research is the food industry enterprise PJSC «Obolon».

The purpose of diagnostics and substantiation of directions for increasing the efficiency of enterprises is to conduct a comprehensive analysis of economic, financial, organizational and managerial aspects in order to identify potential problem areas and develop rational mechanisms for increasing the efficiency of their activities.

The first section presents the basic concepts of the economic mechanism for increasing the efficiency of enterprises and its components.

The second section analyzes the economic situation in the context of increasing the efficiency of the enterprise: the place of PJSC «Obolon» in the beverage market; analysis of the production activities of PJSC «Obolon» in modern conditions.

The third section analyzes the impact of the economic mechanism on the efficiency of PJSC «Obolon»: assessment of results and determination of their impact on the overall efficiency of the enterprise.

The fourth section identifies areas for improving the economic mechanism for increasing the efficiency of PJSC «Obolon»: development of projects through modernization of production facilities and improvement of enterprise management.

Based on the results of the work, conclusions and proposals were made regarding the creation and implementation of a project for an economic mechanism for increasing the efficiency of enterprises.

The total volume of the work is set out on 150 pages, of which 128 pages are the main text. The list of sources used includes 50 items, set out on 134 pages.

Keywords: economic mechanism, efficiency of activities, enterprises, optimization, financial flows, investment projects.

ЗМІСТ

ВСТУП 7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ... 11
1.1. Поняття економічної категорії ефективність в розрізі діяльності підприємства 11
1.2. Сутність економічного механізму ефективності діяльності підприємства .. 17
1.3. Особливості економічного механізму підвищення ефективності 26
1.4. Методичні підходи до оцінювання економічного механізму ефективності діяльності підприємства 30
Висновки до розділу 1 38
РОЗДІЛ 2.ОЦІНКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» 39
2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Оболонь» 39
2.2. Комплексний техніко-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Оболонь» 44
2.3. Аналіз витрат і доходів ПрАТ «Оболонь» 56
2.4. Аналіз фінансового стану діяльностіПрАТ «Оболонь» 68
Висновки до розділу 2 70
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» 73
3.1. Аналіз показників ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» 73
3.2. Оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства 86
3.3. Ідентифікація проблемних зон в економічному механізмі підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» 92
Висновки до розділу 3 95
РОЗДІЛ 4. НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» 97
4.1. Напрями удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності 97
4.2. Впровадження CRM-системи на підприємстві ПрАТ «Оболонь» 103
4.3. Розширення виробничих потужностей через додаткову лінію розливу на підприємстві ПрАТ «Оболонь» 111
4.4. Вплив запропонованих заходів на показники ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» 118
Висновки до розділу 4 129
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 131
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 135
ДОДАТКИ 140

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних динамічних економічних умовах формування дієвого економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств набуває виключного стратегічного значення. Трансформаційні процеси в економічній системі вимагають розробки комплексних інструментів управління, здатних забезпечити стійке функціонування та розвиток підприємницьких структур. Особливої актуальності це питання набуває в контексті посилення конкурентної боротьби, технологічних зрушень та необхідності постійної адаптації підприємств до мінливого ринкового середовища.

Сучасні економічні реалії характеризуються потребою у впровадженні інноваційних підходів до формування економічного механізму управління, який би комплексно поєднував фінансові, організаційні, технологічні та стратегічні компоненти підвищення ефективності. Важливість дослідження зумовлена необхідністю розробки дієвих методологічних та практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів управління ефективністю підприємств в умовах високої невизначеності та ризиків.

Мета та завдання дослідження (кваліфікаційної роботи). Головною метою дослідження є теоретичне обґрунтування, розробка та впровадження комплексного економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств з урахуванням сучасних викликів та тенденцій економічного розвитку.

Основні завдання дослідження включають:

1. Поглиблене дослідження теоретичних засад формування економічного механізму підвищення ефективності підприємств;
2. Комплексний аналіз існуючих методологічних підходів до оцінки економічної ефективності;
3. Діагностику стану та особливостей функціонування економічного механізму на прикладі конкретного підприємства;

4. Ідентифікацію ключових проблем та резервів підвищення ефективності;

5. Розробку науково-практичних рекомендацій з вдосконалення економічного механізму управління підприємством.

Таким чином виходячи з вище наведеного тексту, можна зазначити,що головною метою теми дипломної роботиє теоретичне обґрунтуванняекономічногомеханізму підвищення ефективностідіяльності підприємства, а також вдосконалення інструментарію оцінювання економічних рішень підвищення ефективності у сфері економіки підприємства.

Конкретні напрямки дослідження економічного механізму підвищення ефективності включають:

1. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства;

2. Оцінку результативності виробничих та управлінських процесів;

3. Дослідження внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на ефективність;

4. Розробку стратегічних заходів з оптимізації економічного механізму.

На сучасному етапі розвитку світової економіки питання підвищення ефективності діяльності підприємств є надзвичайно актуальним. Це обумовлено тим, що ефективність підприємств впливає не лише на економічний стан окремих суб’єктів господарювання, але й на розвиток суспільства загалом. У країнах із розвинутою економікою ця проблема займає ключове місце у порядку денному як урядових структур, так і представників бізнесу. Вони розробляють економічні механізми, які дозволяють не тільки підвищувати продуктивність, а й забезпечувати сталий розвиток підприємств у конкурентному середовищі.

Що стосується ситуації в Україні, то сучасні виклики, спричинені політичними та економічними потрясіннями, змушують підприємства функціонувати у надзвичайно складних умовах. Особливої актуальності

набуває формування ефективного економічного механізму, який дозволяє адаптувати підприємства до швидкозмінних умов зовнішнього середовища, зберігати конкурентоспроможність та забезпечувати зростання їх ефективності.

Таким чином, формування дієвого економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємств стане ключовим чинником забезпечення економічної стабільності та сталого розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і національної економіки загалом.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних підходів, практичних інструментів та організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах сучасних викликів.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження дипломної роботи на тему «Діагностика та обґрунтування напрямків підвищення ефективності господарської діяльності підприємства» обрали підприємство харчової промисловості ПрАТ «Оболонь».

Методи дослідження. Методологічною базою роботи стали:

– метод експертного аналізу (метод масової оцінки інформації);

– соціально-економічний аналіз (порівняння, групування, оцінка);

– методи прямих інженерно-економічних розрахунків (планування виробничо-господарської діяльності, використання ресурсів, ефективності інвестицій, класифікація інвестиційних проектів);

– економіко-математичні методи і моделі (планування структури асортименту та його оптимізація);

– методи системного аналізу (наприклад, розчленування виробничого процесу на окремі складові з метою виявлення «вузьких місць» та ін.).

Апробація результатів роботи полягає у представленні результатів наукового дослідження через участь у конференції: Фатюк А.Ю. економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства. *Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної*

галузей АПК: Матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції, 21-22 листопада 2024 р. Київ : НУХТ, 2024.

Структура і обсяг дипломного проекту. Дипломна робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків. Загальній обсяг роботи викладено на 140 сторінках без додатків. Список використаних джерел нараховує 66 найменувань, викладений на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття економічної категорії ефективність в розрізі діяльності підприємства

У науковій літературі поняття «ефективність» є надзвичайно багатогранним і має багато трактувань, що зумовлено різноманітністю підходів до аналізу діяльності підприємств. Це поняття є ключовим не тільки в економіці, а й у соціальних науках, управлінні та інших дисциплінах. Кожен автор або науковець має власне бачення цього терміну, яке залежить від його фокусу дослідження, мети, яку він ставить, а також особливостей сфери застосування.

Наприклад, у сфері економіки більшість авторів акцентують увагу на досягненні економічної ефективності, що передбачає максимізацію прибутку за мінімальних витрат. У той час як у сфері управління ефективність часто визначається через здатність організації досягати своїх стратегічних цілей, зберігаючи при цьому стабільність та конкурентоспроможність на ринку. В інших випадках, як, наприклад, у соціальних науках, ефективність може оцінюватися через здатність досягати певних соціальних результатів, таких як покращення умов життя або зменшення соціальних нерівностей.

Крім того, зміст ефективності змінюється в залежності від рівня аналізу: чи то на рівні окремого підприємства, галузі, чи на макрорівні, коли розглядається ефективність державної політики або економіки в цілому. Така різноманітність підходів призводить до того, що визначення ефективності не може бути єдиним і універсальним, а повинно враховувати специфіку конкретного дослідження.

З метою глибшого розуміння різноманітності трактувань поняття «ефективність» доцільно розглянути різні підходи до цього поняття,

представлені в науковій літературі. Для цього наводиться (табл. 1.1), яка містить визначення ефективності діяльності підприємства згідно з різними авторами. Цей аналіз дозволить виявити як спільні риси в трактуванні поняття «ефективність», так і важливі відмінності в підходах до її оцінки[3, с. 14].

Таблиця 1.1

Поняття «ефективність» за різними авторами

№	Автори та джерела	Визначення ефективності
1	**А. Сміт** (економіст XVIII століття)	Ефективність – це досягнення максимального результату при мінімальних витратах ресурсів.
2	**Ф. Хайєк** (австрійський економіст)	Ефективність – це максимізація благосостояння за умови оптимального використання ресурсів, де важливою складовою є конкурентний процес.
3	**М. Портер** (американський економіст)	Ефективність підприємства визначається через здатність використовувати свої конкурентні переваги для досягнення високих економічних результатів.
4	**Дж. Кейнс** (англійський економіст)	Ефективність на макрорівні визначається через здатність держави забезпечувати стабільність економіки через оптимізацію ресурсів і розвиток інфраструктури.
5	**П. Друкер** (менеджмент-експерт XX століття)	Ефективність діяльності підприємства полягає у здатності досягати своїх цілей за допомогою правильного управління та інновацій.
6	**І. Ансофф** (американський економіст)	Ефективність підприємства визначається через його здатність адаптуватися до змін на ринку та знаходити нові можливості для росту та розвитку.
7	**К. Менард** (французький економіст)	Ефективність – це досягнення стратегічних цілей, що забезпечують сталий розвиток і зростання підприємства в умовах змінюваного економічного середовища.
8	**К. Кохен** (американський вчений)	Ефективність підприємства – це його здатність генерувати високий прибуток за допомогою оптимального використання капіталу та людських ресурсів.
9	**С. Грінвуд** (канадський економіст)	Ефективність полягає в досягненні балансу між вигодами і витратами, забезпечуючи економічний і соціальний добробут через раціональне використання ресурсів.
10	**В. Власенко** (вітчизняний економіст)	Ефективність діяльності підприємства визначається через досягнення максимального соціального та економічного результату при мінімальних витратах ресурсів.

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [3, с. 16].

Згідно з наведеними вище визначеннями, можна зробити висновок, що спільні риси між усіма підходами до поняття «ефективність» полягають у тому:

– Оптимізація використання ресурсів: Більшість авторів визнають, що ефективність пов'язана з оптимальним використанням ресурсів для досягнення максимального результату.

– Досягнення цілей: Усі визначення підкреслюють важливість досягнення конкретних цілей це може бути прибуток, стратегічний розвиток, соціальні результати.

– Економічний аспект: Кожен автор розглядає ефективність в контексті економічних результатів, хоча і в різних формах (прибуток, економічне зростання, конкурентоспроможність).

А соновнимивідмінностами у трактуванні поняття «ефективність» є:

– Точка фокусу: Деякі автори акцентують увагу на максимізації прибутку (А. Сміт, Ф. Хайєк, К. Кохен), в той час як інші фокусуються на стратегічному розвитку підприємства (М. Портер, К. Менард, І. Ансофф).

– Рівень аналізу: Деякі визначення зосереджені на макрорівні (Дж. Кейнс), в той час як інші розглядають мікроекономічний рівень (П. Друкер, С. Грінвуд, В. Власенко) [3, с. 17].

– Роль інновацій та адаптації: Визначення, такі як у П. Друкера та І. Ансоффа, включають елемент інновацій та адаптації до ринкових змін як складову ефективності, в той час як інші автори більше зосереджуються на традиційних економічних аспектах [3, с. 19].

Згідно з наведеними визначеннями, можна зробити висновок, що ефективність є багатогранним поняттям, яке включає оптимальне використання ресурсів для досягнення певних цілей. Спільним є те, що ефективність завжди пов'язана з досягненням результатів при мінімальних витратах, але кожен автор акцентує увагу на різних аспектах цього процесу — чи то економічний результат, стратегічний розвиток, соціальні чи інноваційні складові.

У результаті можна визначити ефективність як досягнення поставлених цілей підприємством або організацією при оптимальному використанні доступних ресурсів, з урахуванням економічних, соціальних та інноваційних

аспектів, що забезпечують його довгострокову стабільність і конкурентоспроможність на ринку. Тому, це визначення об'єднує всі аспекти, розглянуті різними авторами, і дозволяє використовувати його для оцінки ефективності діяльності підприємства в умовах сучасної економіки.

На основі цього, доречно розглянути основні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємств. Напрямипідвищення ефективності діяльності підприємства наведені на (рис. 1.1).

Рис. 1.1. Основні напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [7, с. 81].

1. Оцінка поточного стану підприємства. Цей напрямок є основою механізму підвищення ефективності, оскільки дозволяє виявити сильні та слабкі сторони підприємства, а також розуміти, на яких аспектах потрібно зосередити увагу для поліпшення результатів. Оцінка охоплює аналіз

фінансових показників, використання ресурсів, продуктивність праці та інші важливі критерії[5, с. 112].

2. Порівняння з нормативними значеннями та аналогічними підприємствами. Для визначення рівня ефективності важливо проводити порівняльний аналіз з іншими підприємствами або стандартами галузі. Це дозволяє не лише визначити, де підприємство відстає, а й виявити можливості для вдосконалення шляхом застосування кращих практик.

3. Виявлення факторів, що впливають на ефективність. Аналіз факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх, є важливим етапом механізму підвищення ефективності. Це включає у себе вивчення економічних, соціальних, політичних та технологічних умов, які можуть впливати на діяльність підприємства. Визначення таких факторів дозволяє краще адаптувати стратегії до змінюваного середовища.

4. Прогнозування майбутнього розвитку підприємства. Прогнозування є важливим етапом для забезпечення стабільного розвитку підприємства в умовах невизначеності. Прогнозування включає в себе аналіз трендів, виявлення можливостей для інвестицій та інновацій, а також оцінку перспектив розвитку в середньостроковій та довгостроковій перспективі.

5. Оптимізація виробничих та управлінських процесів. Для підвищення ефективності важливо не лише вдосконалювати організаційну структуру, але й оптимізувати виробничі процеси, знизити витрати та підвищити продуктивність праці. Це передбачає удосконалення логістики, зменшення простоїв, впровадження нових технологій і методів виробництва.

6. Розробка та реалізація стратегій підвищення ефективності. Стратегічний підхід є невід’ємною частиною механізму підвищення ефективності. Розробка стратегій дозволяє визначити основні напрями розвитку підприємства, які забезпечать підвищення ефективності, оптимізацію ресурсів та досягнення запланованих цілей.

7. Мотивація та розвиток персоналу. Людський капітал є одним з найважливіших ресурсів підприємства. Мотивація працівників, розвиток

їхніх професійних навичок та підвищення рівня залученості до процесу підвищення ефективності сприяє значному поліпшенню результатів діяльності організації.

8. Інновації та технологічні оновлення. Для досягнення високої ефективності підприємства необхідно впроваджувати нові технології та інновації. Це включає як технологічні зміни у виробництві, так і використання інноваційних бізнес-моделей, нових методів управління, що можуть значно поліпшити продуктивність та знизити витрати.

9. Моніторинг і контроль за виконанням планів. Постійний моніторинг та контроль за виконанням планів і стратегій є необхідними для досягнення високих результатів. Це дозволяє вчасно коригувати дії підприємства у разі відхилення від запланованих показників і здійснювати необхідні корективи в стратегії.

10. Адаптація до змінюваного зовнішнього середовища. Останнім важливим напрямком є здатність підприємства адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Це може включати в себе зміни в економічних умовах, політичних ситуаціях або соціальних трендах. Адаптація до таких змін дозволяє підприємствам залишатися конкурентоспроможними та ефективними навіть в умовах зовнішньої невизначеності.

Економічна сутність механізму підвищення ефективності підприємства полягає в комплексному підході до оцінки різних аспектів діяльності, що дозволяє виявити внутрішні резерви для покращення результатів роботи підприємства. Ключові елементи цього механізму включають фінансовий аналіз, аналіз продуктивності та оцінку ринкових позицій, що в сукупності дають можливість сформувати стратегію підвищення ефективності.

Структура цього механізму включає кілька етапів: визначення основних показників для аналізу, оцінка поточного стану підприємства, виявлення проблемних зон і розробка рекомендацій для покращення ефективності. Крім того, важливою складовою є інтеграція інноваційних технологій і оптимізація управлінських процесів, що дозволяє підприємству

адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Для досягнення високої ефективності діяльності підприємства необхідно використовувати комплексну діагностику та стратегічне планування, що включають фінансовий аналіз, оцінку продуктивності та ринкової позиції, а також впровадження інноваційних підходів до виробничих і управлінських процесів. Це забезпечить стабільне зростання підприємства та дозволить йому успішно адаптуватися до змінюваних умов економіки.

1.2. Сутність економічного механізму ефективності діяльності підприємства

Сутність економічного механізму полягає у забезпеченні ефективного планування та впровадження заходів, які спрямовані на реалізацію стратегічних цілей підприємства. У цьому контексті стратегія розвитку стає фундаментальною складовою структури механізму, адже саме вона визначає напрямки та інструменти підвищення ефективності. План реалізації стратегії, який включає конкретні заходи та кроки, є невід'ємною частиною цього механізму. Він дозволяє не лише впроваджувати інноваційні підходи до управління, але й забезпечувати підприємство необхідними ресурсами для досягнення сталого зростання у конкурентному середовищі.

Складові механізму підвищення ефективності господарської діяльності повинна включати комплекс заходів, які створюють сприятливі умови для інноваційної діяльності. Це стосується як вдосконалення виробничих процесів, так і оптимізації управління ресурсами, модернізації обладнання та впровадження цифрових технологій. Завдяки такому підходу підприємство може не лише адаптуватися до швидкозмінного середовища, але й зайняти провідні позиції на ринку, досягаючи стійкого зростання ефективності своєї діяльності.

Насамперед, розробка механізму підвищення ефективності, діагностика та обґрунтування ефективності розвитку, з метою здобуття науково-технічних розробок, освоєння більш продуктивних техніки і технології, розширення й оновлення номенклатури виробництва, залучення у виробництво нових ресурсів, поліпшення умов життєдіяльності та якості життя працівників.

В першу чергу важливо зосередитися на розкритті основних понять, які стосуються економічної сутності та структури механізму підвищення ефективності діяльності підприємства. Важливим аспектом є також теоретичні основи, які визначають зміст та застосування цього механізму у практичній діяльності підприємств. Це дозволяє краще зрозуміти, як системний підхід до економічної діагностики сприяє підвищенню ефективності господарювання.

В цілому, економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства сприяє об'єктивній оцінці поточного стану підприємства, виявленню проблем та можливостей для оптимізації діяльності, а також розробці конкретних стратегій і заходів для досягнення кращих результатів. Цей механізм включає системний підхід до управління, що дозволяє розв'язувати завдання з підвищення продуктивності, ефективності використання ресурсів та забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах конкуренції.

Економічний механізм підвищення ефективності господарської діяльності підприємства передбачає оцінку та аналіз ключових показників, таких як продуктивність, рентабельність та результативність. Основною метою цього механізму є виявлення проблемних аспектів діяльності підприємства та визначення можливих напрямків для покращення ефективності.

Такий підхід надає керівництву підприємства змогу отримати об'єктивну оцінку своєї діяльності, визначити недоліки, ризики та проблемні зони. Це, у свою чергу, дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо

оптимізації ресурсів, вдосконалення процесів, зміцнення конкурентних позицій та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Економічний механізм підвищення ефективності господарської діяльності підприємства має кілька ключових особливостей, які забезпечують комплексний підхід до оптимізації всіх аспектів роботи підприємства.

Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства є комплексним набором заходів і процедур, спрямованих на досягнення максимальних економічних результатів при використанні обмежених ресурсів. Основною метою цього механізму є оптимізація всіх аспектів діяльності підприємства, що дозволяє значно покращити його продуктивність, рентабельність та конкурентоспроможність. Для цього необхідно здійснити ефективне використання внутрішніх резервів підприємства, таких як технологічні можливості, організаційна структура, кадровий потенціал, а також ресурсний менеджмент.

Такий механізм підвищення ефективності господарської діяльності має низку особливостей [9, с. 122], у різних аспектах діяльності підприємства, що виражаються:

1. Системний підхід – цей підхід передбачає інтеграцію всіх елементів управління, таких як фінанси, виробництво, маркетинг і персонал, у єдину систему, що сприяє максимальній ефективності. Кожен компонент повинен взаємодіяти для досягнення спільної мети, що забезпечує гармонійне і збалансоване функціонування підприємства.

2. Оцінка ключових показників – важливим елементом є аналіз основних показників діяльності, таких як продуктивність, рентабельність та результативність. Це дозволяє об'єктивно виміряти ефективність поточної діяльності підприємства та виявити, де необхідно вжити заходів для покращення[9, с. 65].

3. Ідентифікація проблемних аспектів – основною метою цього етапу є виявлення недоліків і ризиків, які можуть впливати на

результативність підприємства. Це дає можливість оперативно реагувати на негативні тенденції та вживати заходів для їх усунення.

4. Визначення напрямків покращення – на основі діагностики ефективності необхідно виявити можливості для оптимізації існуючих процесів, вдосконалення використання ресурсів і технологій. Це дозволяє розробити стратегії, які підвищать загальну результативність.

5. Об'єктивна оцінка – для прийняття обґрунтованих управлінських рішень важливо отримати точну і достовірну інформацію про стан підприємства. Це забезпечує можливість прийняття адекватних рішень для вдосконалення діяльності.

6. Оптимізація ресурсів – ефективне використання матеріальних, фінансових і людських ресурсів є важливою складовою частиною механізму підвищення ефективності. Це дозволяє досягти максимальних результатів при мінімальних витратах, що безпосередньо впливає на прибутковість і стабільність підприємства.

Таким чином, економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства вимагає застосування діагностики ефективності як важливого інструменту для розпізнавання проблем і пошуку шляхів їх вирішення, що сприяє досягненню кращих результатів і забезпеченню стабільного розвитку компанії. У сучасних умовах динамічного змінювання економічного середовища та високих ризиків, підприємства повинні враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, які можуть впливати на їх діяльність.

Головною метою економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства є оптимізація використання ресурсів для досягнення максимальних результатів з урахуванням змінюваних умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Це передбачає постійне вдосконалення виробничих процесів, організаційної структури та фінансової діяльності підприємства. Механізм підвищення ефективності охоплює не лише ідентифікацію внутрішніх резервів, але й розробку конкретних шляхів та

заходів, спрямованих на стабільне досягнення високих економічних результатів.

Механізм підвищення ефективності також включає розробку та впровадження конкретних стратегій, орієнтованих на підвищення ефективності виробничих процесів, покращення управлінських рішень і забезпечення фінансової стабільності. Це передбачає системну оцінку фінансово-господарської діяльності, аналіз ключових показників, таких як продуктивність праці, рентабельність, витрати та дохід. Важливою складовою механізму є також аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, таких як зміни в законодавстві, економічні умови на ринку, конкурентна ситуація, технологічні нововведення тощо.

Підвищення ефективності діяльності підприємства можливе за допомогою вдосконалення його стратегічного управління, впровадження інноваційних технологій та організаційних змін. Це дозволяє підприємству швидко адаптуватися до нових умов, підвищити свою здатність до самофінансування та забезпечити сталий розвиток. Всі ці елементи формують єдиний механізм, що активно взаємодіє із зовнішнім середовищем і забезпечує підприємству необхідну гнучкість для досягнення довгострокових економічних цілей.

Завдяки таким комплексним підходам, економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства не лише сприяє зростанню прибутковості та конкурентоспроможності, але й дозволяє забезпечити стійке та збалансоване функціонування підприємства в умовах сучасної економіки.

На наведеному (рис. 1.2). представлено комплексну схему механізму підвищення ефективності підприємства, яка розкриває два ключові блоки: види механізму та фактори впливу. Схема демонструє структуру та взаємозв'язок економічного, організаційного та техніко-технологічного механізмів, а також внутрішніх і зовнішніх факторів, що безпосередньо

впливають на процес підвищення ефективності підприємства. Графічне представлення дозволяє наочно показати складність та багатогранність досліджуваного механізму, виділити його основні складові та взаємозалежності між ними [11].

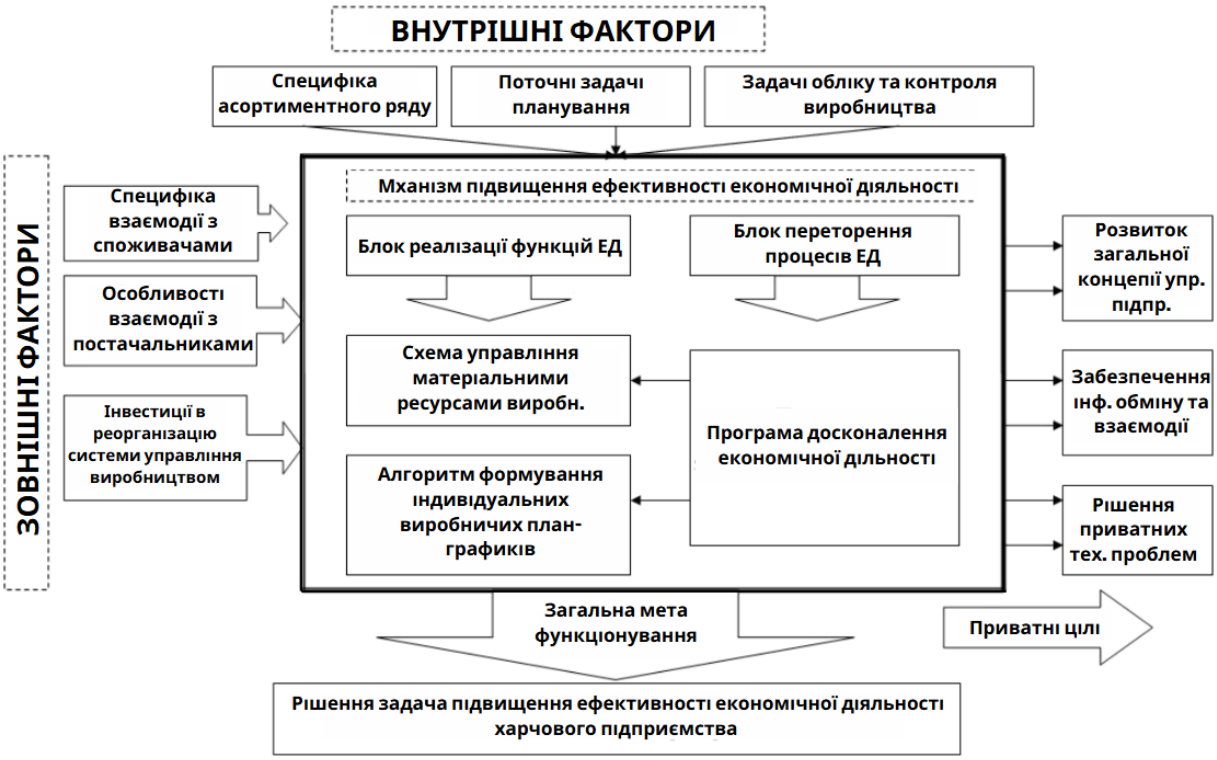

Рис. 1.2. Еконономічний механізм підвищення ефективності діяльності підпиємства

Джерело: Складено та розроблено автором на основі [6 – 13].

Об'єднання такого підходу до модернізації виробничої системи з орієнтацією на потреби виробничого сегмента підприємства дозволяє запропонувати загальну схему механізму підвищення ефективності економічної діяльності підприємства харчової промисловості, яка враховує специфіку індивідуального промислового виробництва[12, с. 96].

І. Модулі механізму підвищення ефективності економічної діяльності

Ця складова включає наступні компоненти:

1. **Система управління матеріальними ресурсами**

Ця система передбачає:

- Оптимізацію процесів обробки запитів споживачів, починаючи від надходження замовлень до виконання.
- Налагодження взаємодії з постачальниками для забезпечення стабільності постачання якісної сировини та матеріалів.
- Побудову ефективних ланцюгів постачання, які враховують особливості зберігання та транспортування харчової продукції, що має обмежений термін придатності.

2. **Алгоритмічна база оперативного планування**

Планування є критично важливим для харчової промисловості, адже правильна організація календарних планів-графіків запуску та випуску продукції дозволяє:

- Забезпечити безперебійний процес виробництва.
- Звести до мінімуму втрати сировини через простій або неефективне використання обладнання.
- Вчасно реагувати на зміну попиту на продукцію.

3. **Комплекс заходів з удосконалення процесів економічної діяльності**

Механізм підвищення ефективності має включати не лише інструменти для роботи у конкретних виробничих умовах, а й чіткий план:

- Поступового вдосконалення існуючих процесів.
- Мінімізації витрат шляхом усунення непродуктивних етапів виробничого циклу.
- Впровадження сучасних методів контролю якості продукції, зокрема автоматизованих систем моніторингу.

II. Фактори впливу на економічну діяльність

Серед ключових факторів, які впливають на ефективність підприємств харчової промисловості, можна виділити:

- **Зовнішні фактори**, такі як зміни попиту на ринку, коливання цін на сировину, економічна нестабільність.

- **Внутрішні фактори**, зокрема якість управління ресурсами, рівень автоматизації виробничих процесів та кваліфікація персоналу.
- **Особливості позаказного виробництва**, яке передбачає гнучкість у роботі з клієнтами та адаптацію до їхніх потреб, що створює додаткові виклики для систем управління.

III. Цілі та завдання механізму підвищення ефективності

Цілі механізму можна поділити на:

1. **Загальні**:

- Постійне вдосконалення виробничої системи відповідно до потреб ринку.
- Підвищення конкурентоспроможності продукції.

2. **Специфічні**:

- Забезпечення стабільного постачання якісної сировини.
- Оптимізація витрат на виробництво.
- Розроблення гнучких систем управління для адаптації до сезонних коливань попиту.

Актуальна методична задача

Основна методична проблема полягає у створенні механізму, який би охоплював комплексний підхід до управління всіма аспектами економічної діяльності. Зокрема:

- Розробка ефективних алгоритмів для регулювання процесів закупівлі, транспортування та зберігання сировини, які є критично важливими для харчової промисловості.
- Оптимізація системи управління запасами для запобігання втратам через псування продукції.
- Удосконалення виробничих процесів для забезпечення гнучкості під час виконання індивідуальних замовлень.
- Контроль витрат у незавершеному виробництві та ефективна логістика готової продукції.

Існуючі системи управління матеріальними ресурсами

Світова практика пропонує кілька популярних підходів до управління ресурсами, таких як **MRP**, «**Точно вчасно**», **OPT** тощо. Однак їхня вузька спеціалізація часто не дозволяє вирішувати комплексні завдання індивідуального виробництва[15, с. 66].

Для підприємств харчової промисловості пропонується інтегрована схема, яка поєднує переваги цих підходів із врахуванням специфіки виробництва харчової продукції, де ключовими є:

- Забезпечення свіжості продуктів.
- Гнучкість у зміні асортименту.
- Мінімізація втрат і підвищення якості продукції.

Особливостями схеми управління матеріальними ресурсами для підприємств харчової промисловості є:

1. **Паралельне планування на різних тимчасових горизонтах**

Для підприємств харчової промисловості важливим є виробництво обмеженого асортименту готових виробів та комплектуючих, які гарантовано використовуються в процесі виготовлення продуктів. Цей процес здійснюється заздалегідь на основі загальних планів і прогнозу попиту на певні продукти. Водночас постачання унікальних комплектуючих відбувається «під замовлення», з відповідною корекцією термінів виконання.

2. **Пряма залежність між процесами збуту та підтримання запасів**

Однією з ключових характеристик є зв'язок між процесами збуту та зберігання матеріалів і готової продукції на складах. Це досягається через резервування товарно-матеріальних цінностей та розподіл матеріалів і комплектуючих на складі відповідно до замовлень, що дозволяє оптимізувати витрати та забезпечити швидке виконання замовлень.

3. **Зворотний зв'язок між виробництвом та споживачем**

Завдяки наявності актуальної інформації про наявні комплектуючі та потужності на етапі прийому замовлення, можливо впливати на попит, обираючи лише ті варіанти, які можна реалізувати в стандартні терміни. Це

також включає пропозицію варіантів замовлень з різними термінами виконання, що дає можливість гнучко адаптуватися до вимог споживачів.

4. **Блок диспетчеризації виробництва**. Важливою складовою є блок диспетчеризації, де здійснюється узгодження виробничих планів – детальних і укрупнених. Це дозволяє краще керувати виробничими процесами і досягати більшої ефективності у виконанні замовлень.

5. **Формування планів-графіків випуску продукції** Поряд з іншими етапами управління, значну роль відіграє формування планів-графіків випуску продукції. Це дозволяє оптимізувати рух ресурсів і, як наслідок, поліпшити ключові показники діяльності, такі як обсяг виробництва, продуктивність.

Структура схеми відображає системний підхід до управління ефективністю підприємства, де кожен елемент механізму має власне функціональне призначення та впливає на кінцеві результати господарської діяльності. Розуміння та аналіз взаємозв'язків між видами механізму та факторами впливу створює теоретичне підґрунтя для розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності підприємства в сучасних економічних умовах.

1.3. Особливості економічного механізму підвищення ефективності

Одним із найпопулярніших та ефективних на практиці рішень є перехід до створення механізму підвищення ефективності економічної діяльності підприємств харчової промисловості, який передбачає поєднання переваг індивідуального підходу до споживачів та гнучкого дрібносерійного виробництва. У цьому контексті перед управлінцями постає низка нових завдань щодо підвищення ефективності, зокрема правильне складання виробничих планів, організація контролю якості продукції та регулювання процесів як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

У нових умовах традиційні підходи, застосовувані в серійному виробництві, виявили свою неспроможність.

У цій роботі проаналізовано економічну діяльність підприємств харчової промисловості в умовах промислового виробництва, а також визначено шляхи підвищення ефективності економічної діяльності.

Сучасний стан досліджень питань підвищення ефективності економічної діяльності характеризується різноманіттям загальнотеоретичних та прикладних розробок вітчизняних і зарубіжних учених, які потребують узагальнення та систематизації.

Насамперед, як вже зазаначалося, що метою цієї роботи є розгляд теоретичних, науково-методичних положень та розробка практичних рекомендацій, спрямованих на формування механізму підвищення ефективності економічної діяльності підприємства харчової промисловості.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати та оцінити чинну систему підвищення ефективності економічної діяльності сучасних підприємств харчової промисловості з метою визначення дієвих заходів для підвищення економічної ефективності;
- розробити механізм підвищення ефективності економічної діяльності на підприємстві, виходячи із розробленої системи вимог до управління виробництвом харчової продукції;
- розглянути методичний підхід до управління матеріальними ресурсами з урахуванням характерних особливостей промислового виробництва у харчовій галузі;
- розробити програму підвищення ефективності економічної діяльності, яка дозволить запропонувати альтернативні варіанти елементів підсистеми економічної діяльності та мінімізувати витрати на реалізацію запропонованих нововведень;

– визначити особливості побудови системи формування шляхів підвищення ефективності економічної діяльності, удосконалити її алгоритмічну базу.

Насамперед, представлена схема відображає комплексну структуру механізму підвищення ефективності підприємства (рис. 1.3), яка складається з двох основних блоків: видів механізму та факторів впливу.

Рис. 1.3.Фактори впливу наекономічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [18, с. 8].

Економічний механізм Економічний механізм є фундаментальною складовою підвищення ефективності підприємства. Він включає чотири ключові напрямки:

Фінансове планування передбачає розробку фінансової стратегії, прогнозування грошових потоків та управління фінансовими ресурсами. Це дозволяє підприємству забезпечити фінансову стабільність та створити основу для подальшого розвитку.

Бюджетування є інструментом оперативного управління фінансами, що включає формування операційних та фінансових бюджетів, контроль витрат і

моніторинг фінансових показників. Завдяки цьому підприємство може оперативно реагувати на зміни фінансової ситуації.

Інвестиційна стратегія спрямована на пошук, оцінку та реалізацію інвестиційних можливостей. Вона включає аналіз потенційних проєктів, диверсифікацію інвестиційного портфеля та залучення необхідних ресурсів для розвитку підприємства.

Ціноутворення є критичним елементом економічного механізму, що передбачає формування обґрунтованої цінової політики з урахуванням ринкової кон'юнктури, собівартості продукції та конкурентного середовища.

Фактори впливу на механізм підвищення ефективності підприємства

Внутрішні фактори Внутрішні фактори безпосередньо пов'язані з внутрішнім середовищем підприємства:

– Кадровий потенціал включає професійні компетенції, кваліфікацію та мотивацію працівників.

– Виробничі ресурси охоплюють матеріально-технічну базу, обладнання, технології та інфраструктуру підприємства.

– Управлінська ефективність передбачає якість прийняття рішень, стратегічне планування та оперативне управління.

– Інноваційна активність характеризує здатність підприємства до впровадження нових ідей, технологій та підходів.

Зовнішні фактори Зовнішні фактори формують середовище, в якому функціонує підприємство:

– Економічне середовище включає загальну економічну ситуацію, рівень інфляції, курси валют та інші макроекономічні показники.

– Законодавча база визначає правові умови діяльності підприємства, регуляторні вимоги та обмеження.

– Ринкова кон'юнктура характеризує стан ринку, попит, конкуренцію та тенденції розвитку галузі.

– Конкурентне середовище впливає на стратегію підприємства, змушуючи її постійно адаптуватися та вдосконалюватися.

Економічний механізм як фундаментальна складова підвищення ефективності підприємства розкривається через декілька взаємопов'язаних напрямків.

Таким чином, економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства є комплексною системою, що охоплює економічні, організаційні та техніко-технологічні аспекти управління. Його ефективність залежить від вза’ємоузгодженості всіх складових та здатності адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

1.4. Методичні підходи до оцінювання економічного механізму ефективності діяльності підприємства

Сучасні інструменти для оцінки економічного механізму підвищення ефективності роботи підприємств є досить різноманітними: від класичних фінансових показників до нових концепцій, таких як економічна додана вартість і збалансована система показників. Однак з розвитком підприємств і вдосконаленням управлінських систем, керівникам стає все важче ідентифікувати конкретні фактори та процеси, що впливають на покращення ефективності діяльності підприємств. В процесі комплексного економічного аналізу, окрім загальних (синтетичних) показників, також розраховуються приватні (аналітичні) показники. Кожен з них відображає конкретну економічну категорію і формується під впливом різноманітних економічних та інших чинників [23, с. 475].

Методологія комплексного економічного аналізу базується на основах, що визначають сутність ефективної діяльності підприємства. Підприємство розглядається як система, що включає технічні, економічні та соціальні підсистеми, кожна з яких характеризується окремими показниками ефективності. Узагальнено методи дослідження діяльності підприємства.

Оцінюючи існуючі системи показників для оцінки економічного механізму підвищення ефективності підприємства, пропонуємо здійснювати комплексне дослідження ефективності діяльності господарюючого суб'єкта згідно з наведеним підходом (рис. 1.4).

На рис. 1.4 представлена класифікація показників-індикаторів для комплексного дослідження економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища організації.

Формування методичних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства здійснюється в контексті основних напрямів, за якими визначається ефективність, а саме: оцінка ефективності підприємства з урахуванням стратегічного аспекту його функціонування, спрямованого на забезпечення оптимальної стратегії управління ресурсним потенціалом, що включає комплексну оцінку використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємства; вивчення ефективності підприємства для визначення його привабливості як потенційного об’єкта для інвестування.

Рис. 1.4 Методи оцінки економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [28, с. 97].

При цьому портфельні інвестори зазвичай орієнтуються на фінансові показники ефективності, тоді як стратегічних інвесторів переважно цікавить комплексна оцінка ефективності діяльності підприємства [28, с. 97].

Рис.1.5.Класифікація показників-індикаторів комплексного дослідженняефективностігосподарськоїдіяльностіпідприємства

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [28, с. 97].

Існує точка зору, згідно з якою економічна ефективність визначається як досягнення максимальних результатів виробництва при мінімальних витратах живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції. Важливим аспектом є також соціальна ефективність, що означає відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним потребам. Соціальна ефективність характеризується тим,

наскільки результати виробництва відповідають соціальним потребам суспільства і інтересам окремих осіб [23, с. 130].

Основними показники оцінки економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності. Показники рентабельності в залежності від аналізованого періоду можуть бути моментні, статичні та динамічні. За критерієм узагальнення вони можуть як характеризувати ефективність усієї роботи підприємства як системи, так і характеризувати якість роботи окремої структурної частинипідприємства.Загаломусистемупоказниківрентабельностінайчастішев ключаютьрентабельністьактивів,рентабельністьвласногокапіталу,рентабельні стьреалізаціїпродукції,рентабельністьвиробництва,рентабельністьфондів,рен табельністьпоточних витрат[23].

Рзаєв Г.І. виділяє три підходи до розрахунку показників рентабельності: витратний; дохідний; ресурсний (рис.1.6).

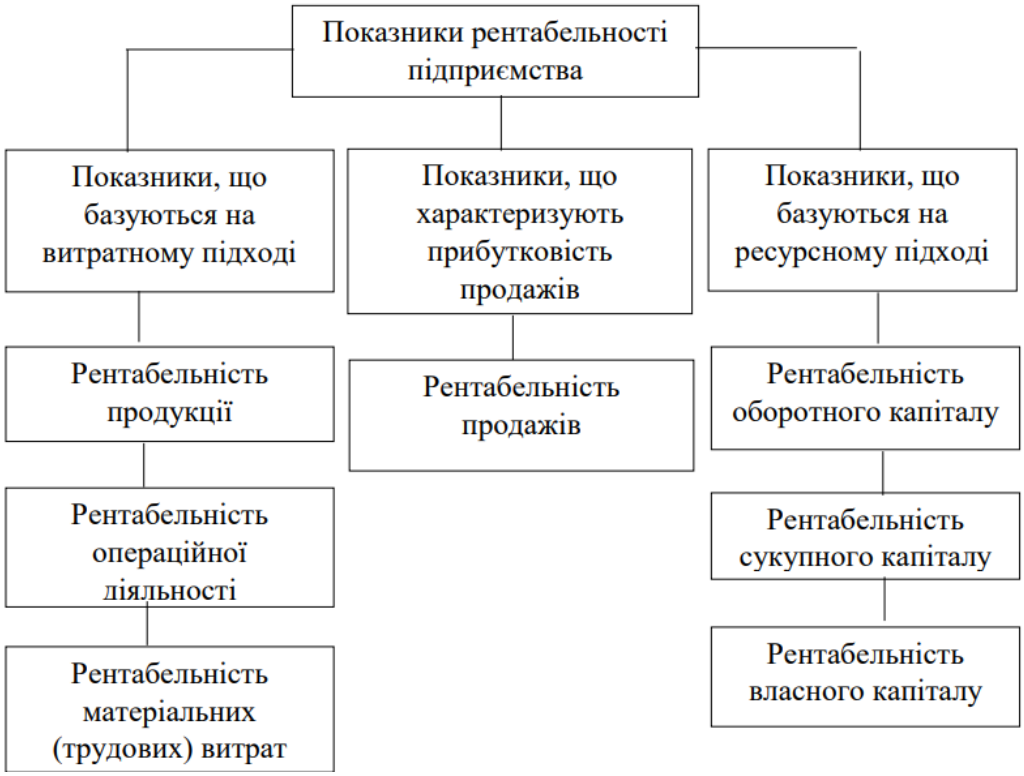

Рис. 1.6. Показники рентабельності за класифікацією Г.І. Рзаєва

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [29, с. 97].

Усі показники рентабельності за своєю структурою можна розділити на три групи:

1) витратні показники рентабельності, які характеризують дохідність понесених витрат;

2) ресурсні показники рентабельності, які визначаються як відношення чистого прибутку, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до вартості активів(капіталу) або їх складових;

3) дохідні показники рентабельності, які розраховуються як відношення валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку до чистого доходу від реалізації[24,с.33].

Витратнийпідхідвикористовуєтьсядлярозрахункупоказниківрентабельностіпродукції.Ціпоказникирозраховуютьсяяквідношенняприбуткуівідповідних витрат.Показникирентабельності,розрахованізаданимметодом,характеризують ефективністьвикористаннякоштів,спожитихупроцесівиробництваабо здійснення інших видів діяльності.

Доходний підхід повинен враховувати як результати бізнес процесів(доход або прибуток, збитки, нульовий результат), так і майбутні або існуючі доходи (прибутки) від приєднаних до бізнесу (асоційованих) нематеріальнихоб’єктів,такихякгудвіл,торговамарка,торговийзнак.Навідміну відвитратного підходу, вказані об’єкти повинні оцінюватись згідно доходу, який вони додатково додають, незважаючи на те, що можуть бути не зафіксовані в балансі підприємства, на основі якого існує бізнес.

Сутність ресурсного підходу до розрахунку показників рентабельностіполягаєвтому,щовчисельникувикористовуютьсяпоказникизагальної,чистого прибутку або прибутку від реалізації, а в знаменнику – ресурси, у якості яких найбільш часто застосовуються показники капіталу[40,с.74].

Дещо інший підхід до класифікації показників рентабельності має Сороківська М.В., яка об’єднує показники рентабельності в наступні групи:

– показники, що характеризують рентабельність капіталу та його

складових;

– показники, що характеризують рентабельність активів та їх складових;

– показники, що характеризують рентабельність витрат та інвестицій;

– показники, щохарактеризуютьрентабельність реалізації (табл.1.2)[25,с.129].

Таблиця1.2

КласифікаціяпоказниківрентабельностізапідходомСороківськоїМ.В.

Групапоказників	Показники
Показникирентабельності капіталу	Рентабельністьвласногокапіталу
	Рентабельністьзалученогокапіталу
Показникирентабельностіактивів	Рентабельністьактивів
	Рентабельністьнеоборотнихактивів
	Рентабельністьоборотнихактивів
	Рентабельністьосновнихзасобів
Показники рентабельностіреалізації	Рентабельністьваловогоприбутку
	Рентабельністьопераційногоприбутку
	Рентабельністьчистогоприбутку
Витратні показникирентабельності	Рентабельністьопераційнихвитрат
	Рентабельністьтрудовихвитрат
	Рентабельністьматеріальнихвитрат
	Рентабельністьзагальнихвитрат

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [25, с. 129].

Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними.Різниця полягає в тому, щодля визначення планової рентабельності берутьзапланованідані,для фактичної-фактичні.

Основоюсоціальноїефективностієекономічнаефективність.Необхідністьобґрунтуванняякокремоговидуефективностіпотребуєіекологічна ефективність. Екологічна ефективність є необхідністю вирішенняекологічних економічних або соціальних проблем для досягнення заданихекологічнихпоказників.Крімзазначенихвищевидівефективностіпорядіснує технологічну ефективність, яка зумовлена якістю та кількістю

засобів,що беруть участь у процесі, а також конкретною ситуацією та уможливлюєвиконанняпевноїзадачіїхарактеризуєтьсяпевнимспіввідношенням між отримуванимефектомтавитратаминастворенняівикористаннязасобів.Загальна оцінка ефективності виробничо-господарської діяльності повиннавраховувативсівиди ефективності[28,с.97].

Система об’єднує технологічні переваги серійного виробництва з комерційними перевагами позаказної взаємодії з клієнтами.

Характерні риси виробничої системи такого типу включають:

- широкий асортимент предметів виробництва;
- залучення кінцевих споживачів до ланцюгів постачання;
- розробку та виконання планів відвантаження;
- наявність індивідуальних параметрів замовлень, які визначають тривалість циклу виготовлення продукції.

Таким чином, для розробки ефективного механізму підвищення економічної діяльності такої системи необхідно враховувати як функціональні складові економічних процесів, так і вплив зовнішніх чинників. На представленій схемі фактори, що впливають на побудову та функціонування механізму підвищення ефективності, умовно згруповано за місцем їх виникнення (рис. 1.7.).

Для підприємств харчової промисловості такого типу особливе значення набуває підвищення ефективності виробництва. Головне завдання полягає в організації узгодженого у часі та просторі руху матеріального потоку для забезпечення виконання виробничої програми шляхом оптимального розроблення завдань, раціонального контролю та регулювання їх виконання.

Основна проблема вітчизняних підприємств харчової промисловості полягає у спробах застосовувати сучасні виробничі моделі без перегляду застарілих підходів до планування, обліку та контролю за виробничими процесами. У зв’язку з цим необхідним є обґрунтування нових і модернізація

існуючих процесів економічної діяльності для адаптації підприємств до вимог ринку.

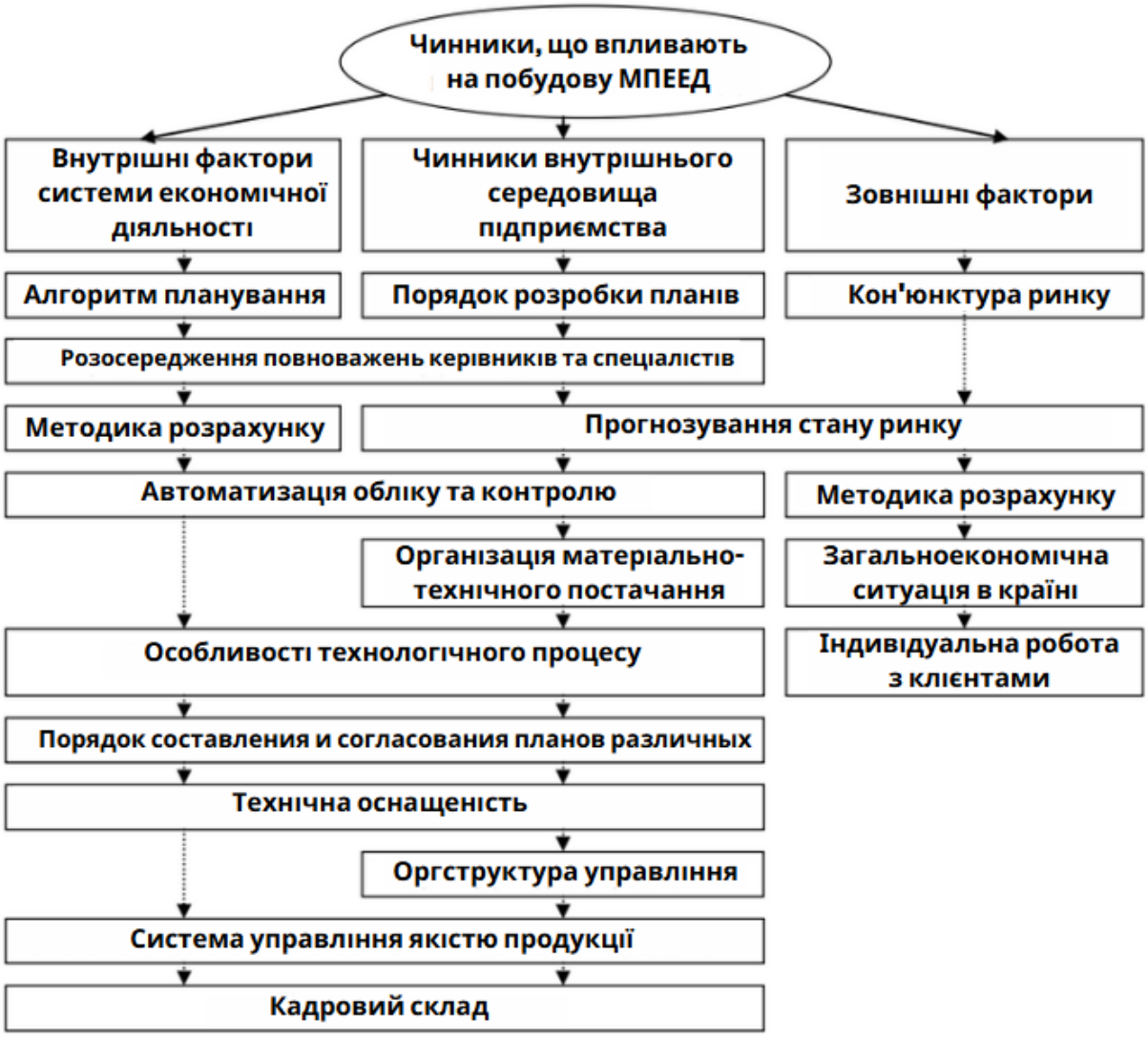

Рис. 1.7. Чинники, що впливають на організацію механізму підвищення ефективності економічної діяльності (МПЕЕД)

Джерело: Складено та розроблено автором за даними [26, с. 666].

Механізм підвищення ефективності економічної діяльності має будуватися на основі інтегрованої системи завдань. Частина з них має виробниче походження, а інша орієнтована на досягнення стратегічних планів вищого рівня. Звідси випливають і специфічні принципи створення системи економічної діяльності: її побудова повинна враховувати не лише фінансові цілі підприємства, а й завдання виключно виробничого характеру.

Висновки до розділу 1

У першому розділі були розглянуті основи економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства, його структура, види та основні фактори, що впливають на ефективність. Суть економічного механізму полягає у впровадженні комплексного підходу для оптимізації використання ресурсів, підвищення продуктивності праці, а також покращення фінансових та організаційних процесів. Такий механізм забезпечує сталий розвиток підприємства, сприяє зниженню витрат та збільшенню прибутковості.

Аналіз структури економічного механізму дозволяє визначити ключові компоненти, які включають стратегічне планування, управлінські функції, використання технологічних інновацій, фінансовий контроль та систему мотивації. Кожен із цих елементів сприяє ефективному управлінню підприємством і має безпосередній вплив на досягнення основної мети – покращення його ефективності. Водночас важливо, щоб усі складові механізму працювали злагоджено.

Різноманітність факторів, що впливають на ефективність підприємства, вимагає гнучкості та адаптивності в управлінських рішеннях. До основних факторів, які мають значення для підвищення ефективності, належать економічні, технічні, організаційні та соціальні чинники. Водночас, кожен з них має свій вплив залежно від специфіки діяльності підприємства. Наприклад, інвестиції в модернізацію виробництва та оновлення технічної бази дозволяють значно знизити витрати та підвищити якість продукції. Проте не менш важливими є соціальні фактори, які включають ефективну систему мотивації персоналу.

Загалом, економічний механізм підвищення ефективності підприємства є багатогранним і складним процесом, який вимагає постійного моніторингу, оцінки результатів і вчасного коригування.

РОЗДІЛ 2
ОЦІНКА ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика ПрАТ «Оболонь»

Аналітичний розділ дипломної роботи є фундаментальною складовою наукового дослідження, яка надає можливість здійснити глибокий та всебічний аналіз проблематики підвищення ефективності господарської діяльності на прикладі конкретного підприємства. Вибір підприємства для дослідження має принципове значення, оскільки дозволяє не лише теоретично розглянути механізми управління, але й практично продемонструвати їх дієвість.

Для проведення комплексного дослідження механізмів підвищення ефективності господарської діяльності було обрано публічне акціонерне товариство «Оболонь» – знакове підприємство харчової промисловості України, яке має багаторічну історію та потужний виробничий потенціал.

Historyography підприємства розпочинається з 1980 року, коли в місті Київ було засновано невелику пивоварню, яка згодом перетворилася на потужну корпорацію загальнодержавного масштабу. За чотири десятиліття свого існування компанія пройшла складний шлях становлення та розвитку, демонструючи неабияку адаптивність до мінливих ринкових умов та здатність до постійного вдосконалення власної господарської діяльності.

Станом на сучасний період корпоративна структура ПрАТ «Оболонь» являє собою складну та розгалужену систему, що включає:

- Головний виробничий завод у місті Київ
- Два відокремлені виробничі цехи
- Два дочірніх підприємства
- Чотири підприємства з корпоративними правами

Загальна чисельність працівників корпорації становить близько 7.6 тисяч осіб, з яких безпосередньо на основному підприємстві зайнято понад 2.4 тисячі висококваліфікованих фахівців різних галузевих напрямків.

Географічна локація підприємства - місто Київ, вулиця Богатирська, 3 – має стратегічне значення з точки зору логістики та близькості до основних транспортних магістралей, що додатково посилює конкурентні переваги підприємства.

Організаційно-правова форма ПрАТ «Оболонь» – публічне акціонерне товариство, що передбачає складну систему корпоративного управління, яка включає загальні збори акціонерів, наглядову раду, правління та інші обов'язкові структурні елементи.

Управлінська архітектура підприємства характеризується унікальною змішаною дивізійно-функціональною моделлю, яка поєднує в собі декілька принципових підходів[29, с. 88]:

1. Territories-орієнтований підхід, що дозволяє ефективно управляти регіональними підрозділами
2. Product-диференційований менеджмент з урахуванням специфіки різних товарних ліній
3. Централізована система прийняття стратегічних рішень
4. Гнучка лінійно-функціональна модель делегування повноважень

Лінійні підрозділи підприємства відповідають за безпосереднє оперативне керування та прийняття тактичних рішень, у той час як функціональні структурні одиниці забезпечують аналітичну підтримку, здійснюють планування, координацію та контроль бізнес-процесів.

Horizontal розподіл персоналу за сферами діяльності та vertical ієрархія підпорядкування створюють збалансовану систему управління, яка максимально адаптована до сучасних викликів ринкового середовища.

Питання щодо продукції підприємства є важливим елементом при проведенні аналізу ефективності діяльності. В рамках ПрАТ «Оболонь» пропонується широкий асортимент продукції, включаючи пиво,

слабоалкогольні напої, мінеральні води, безалкогольні напої, а також промислові товари та снекові вироби. З метою детальнішого аналізу продукції, перелічимо її основні категорії:

- **Пиво**: Hike, ZlataPraha, Carling, CarlingRoyal, Оболонь, Зіберт, Десант, Охтирське, Жигулівське.
- **Бірмікс** в асортименті.
- **Безалкогольні напої**: Живчик в асортименті, Лимонад, Ситро, Оболонь Лайм, Кола, Ріо-де-мохіто, Кола нова з лимоном, Квас Старокиївський.
- **Мінеральні води**: «Прозора», «Аквабаланс».
- **Слабоалкогольні напої**: IceLifeЕкстрім, Ріо-де-МохітоЛайм, Ріо Маргарита, Ріо Піна Колада, Бренді-кола, Ром-кола Джин-тонік, Віскі вишня.
- **Промислові товари**: Солод, пивна дробина, бандажна стрічка.

Аналізуючи продукцію підприємства в контексті підвищення ефективності економічної діяльності, важливим є вивчення не лише асортименту, але й процесів організації виробництва та управлінських підходів. Стратегія ПрАТ «Оболонь» орієнтована на задоволення вимог та очікувань споживачів, що є ключовим фактором для утримання лідерських позицій на ринку пива та безалкогольних напоїв. Це забезпечується через постійну увагу до збереження навколишнього середовища та врахування інтересів усіх зацікавлених сторін, що, у свою чергу, сприяє підвищенню ефективності підприємства в умовах динамічних змін на ринку.

Головною метою ПрАТ «Оболонь» є максимізація прибутку, для досягнення якої була розроблена стратегія, що включає наступні основні напрямки:

1. Подальше розширення присутності на ринку пива в Україні та збільшення частки на ринку безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, мінеральних вод і солоду.
2. Перетворення торгової марки «Оболонь» на національний бренд.
3. Збільшення обсягів продажу продукції.

4. Підвищення ефективності маркетингової служби та дилерської мережі, одночасно збільшуючи виробничі потужності.

Орієнтованість ПрАТ «Оболонь» на вдосконалення управлінських процесів передбачає наступні ключові аспекти:

- Компанія забезпечує надійні партнерські відносини з постачальниками та замовниками, при цьому виконуються всі нормативні та законодавчі вимоги, а також договірні зобов'язання.
- ПрАТ «Оболонь» орієнтується на досягнення найвищих стандартів якості продукції, безпеки, охорони навколишнього середовища та зменшення професійних ризиків для співробітників та відвідувачів підприємства.
- Компанія постійно виконує очікування замовників щодо смакових характеристик, зовнішнього вигляду, асортименту продукції та рівня обслуговування.
- Керівництво компанії спрямовує свої зусилля на підвищення ефективності управлінської системи.
- Важливим завданням є підвищення мотивації працівників і забезпечення високого рівня задоволеності замовників та інших зацікавлених сторін.

ПрАТ «Оболонь» є однією з найбільш виразних візиток України на зовнішніх ринках. У 2024 році частка компанії в експорті українського пива становила понад 77%. При цьому на внутрішньому ринку бренди компанії «Оболонь» займали понад 31.3% частки ринку.

Основною технологічною метою ПрАТ «Оболонь» є постійне вдосконалення якості продукції та оптимізація всіх виробничих процесів. Для досягнення цієї мети корпорація активно інвестує в новітнє обладнання та технології, що дозволяють забезпечити високий рівень технічного оснащення не лише в Україні, але й на міжнародному ринку. Інноваційний підхід до виробництва дає змогу «Оболоні» залишатися лідером галузі,

постійно вдосконалюючи свої технології, що, в свою чергу, забезпечує високу конкурентоспроможність на глобальному ринку пивоваріння.

ПрАТ «Оболонь» є найбільшим національним виробником пива в Україні з повністю українським капіталом. Компанія входить до трійки лідерів пивного ринку, представляючи шість брендів пива, що охоплюють усі цінові категорії, від економних до преміум сегментів. За результатами 2023 року частка компанії в ринку виробництва пива в Україні склала 32,7%, що свідчить про стабільне зростання національної популярності бренду.

Зазначимо, що «Оболонь» є єдиною українською пивоварною корпорацією, яка входить до списку топ-40 найбільших пивоварних концернів світу. Частка компанії в експорті українського пива на 2023 рік становила близько 82%, і з кожним роком компанія нарощує темпи зовнішньої торгівлі. Продукція «Оболонь» широко відома в 40 країнах світу, що дозволяє українському бренду значно зміцнювати свої позиції на міжнародних ринках. За підсумками 2023 року обсяги експорту компанії досягли 25,4 млн декалітрів.

Особливо важливими ринками для «Оболонь» є країни Європи, де компанія вже стабільно займає позиції в Польщі (частка на ринку пива – 6%) та активно розвиває ринки Молдови, Грузії, а також активно входить на ринки таких країн, як Латвія, Литва та Чехія. Крім того, компанія продовжує зміцнювати партнерства з міжнародними дистриб'юторами, забезпечуючи більший доступ до нових ринків. Одна з основних стратегій «Оболонь» – це постійне розширення виробничих потужностей.

З метою подальшого розвитку, ПрАТ «Оболонь» активно впроваджує стратегію інновацій, спрямовану на розширення асортименту та підвищення якості продукції. У 2024 році компанія розпочала реалізацію нових проектів з виробництва органічного пива та слабоалкогольних напоїв, орієнтуючись на зростаючий попит на здоровий спосіб життя серед споживачів.

Таким чином, компанія «Оболонь» не лише зберігає, а й стабільно зміцнює свої лідируючі позиції на національному та міжнародному ринках

пива. Це результат комплексного підходу до виробничих процесів, інвестицій у модернізацію обладнання та розширення експортних можливостей.

2.2. Комплексний техніко-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Оболонь»

Аналіз техніко-економічних показників ПрАТ «Оболонь» за 2021–2023 роки, особливої уваги заслуговують аспекти, які безпосередньо впливають на ефективність підприємства. Зокрема, вивчаються динаміка змін у виробничих процесах, ефективність використання ресурсів, адаптація до нових вимог споживачів та експортні стратегії, що дозволяють компанії не лише зберігати свої позиції на ринку, а й нарощувати обсяги виробництва та продажу. Аналіз цих показників допомагає зрозуміти, які заходи потрібно впроваджувати для подолання існуючих викликів та досягнення сталого розвитку в умовах конкурентного середовища.

Отже, розпочнемо з аналізу робочої сили ПрАТ «Оболонь». Персонал є фундаментальною складовою будь-якого підприємства, адже саме від його чисельності, кваліфікації та ефективності роботи залежить не лише виконання стратегічних завдань, але й конкурентоспроможність компанії на ринку. Дослідження стану та характеристик трудових ресурсів дозволяє виявити слабкі місця та потенційні резерви, що сприяють підвищенню загальної ефективності діяльності підприємства.

Робоча сила підприємства виступає основним ресурсом, який відіграє ключову роль у забезпеченні його діяльності. Від рівня кваліфікації, професіоналізму та ефективності використання персоналу значною мірою залежать економічні результати, конкурентоспроможність та загальний розвиток підприємства.

Оцінка робочої сили є важливим етапом аналізу, який дозволяє виявити резерви для підвищення ефективності роботи підприємства. У процесі такого аналізу слід вирішити низку ключових завдань, зокрема:

– вивчення чисельності та складу працівників підприємства;

– аналіз структури персоналу з урахуванням посадового, професійного та кваліфікаційного розподілу;

– оцінка рівня кваліфікації кадрів, їхнього професійного стажу та підготовки;

– аналіз продуктивності праці та факторів, що на неї впливають;

Не менш важливим є детальний аналіз якісних характеристик персоналу. Особливу увагу слід приділяти таким показникам, як кваліфікаційний рівень працівників, їхній професійний досвід та склад. Це дозволяє не лише оцінити відповідність робочої сили поточним завданням підприємства, а й виявити потенціал для підвищення її ефективності через навчання, перекваліфікацію та оптимізацію трудових ресурсів.

Проведемо аналіз персоналу ПрАТ «Оболонь» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка активів ПрАТ «Оболонь» за 2022-2023 рр.

Показники	2022		2023		Відхилення	
	ос	%	ос	%	абсол, ос.	відн, %
Промислово-виробничий персонал	1170	56.93	1170	56.91	0	0.00
Непромислово-виробничий	885	43.07	886	43.09	1	0.11
Всього	2055	100	2056	100	1	0.05

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь».

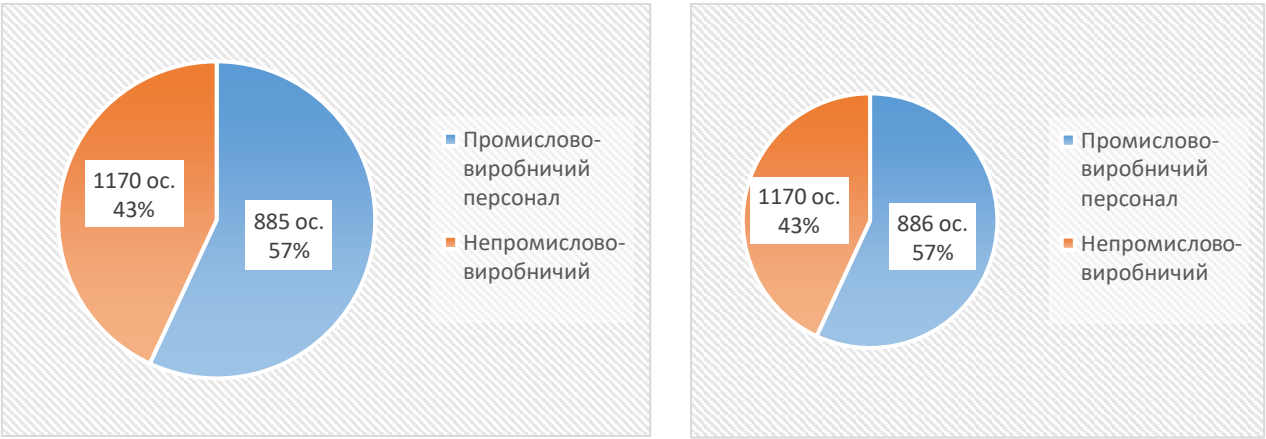

Рис. 2.1. Структура персоналу за виконанням діяльності 2022-2023 рр.

Джерело: Складеноавтором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь».

На основі даних таблиці можна зробити висновок, що чисельність персоналу ПрАТ «Оболонь» у 2023 році порівняно з 2022 роком збільшилася на 1 особу, або на 0,05%. Це невелике зростання сталося здебільшого за рахунок непромислово-виробничого персоналу, чисельність якого зросла на 1 особу, що відповідає приросту на 0,11%. Водночас, чисельність промислово-виробничого персоналу, робітників, керівників, спеціалістів та службовців залишилася на стабільному рівні, що вказує на відсутність значних змін у структурі персоналу.

Таке незначне збільшення загальної чисельності працівників може свідчити про певний процес оптимізації та адаптації трудових ресурсів до поточних виробничих потреб підприємства. Загалом, структура та чисельність персоналу залишаються стабільними, що є позитивним сигналом і вказує на збалансовану кадрову політику компанії та її здатність адаптуватися до умов економічного середовища.

Проаналізуємоструктуру персоналу за характером виконуваних функцій на підприємстві (табл. 2.1).

Таблиця 2.2

Структура персоналу за характером виконуваних функцій ПрАТ «Оболонь» 2022-2023 роки

Показники	Значення показника, осіб				Відхилення 2023 до 2022	
	2022		2023			
	осіб	%	осіб	%	абсол., осіб	відн., %
Чисельність всього:	2055	100.00	2056	100.05	2	0.05
Робітники	822	40.00	822	40.00	0.4	0.05
Службовці	617	30.00	618	30.05	1.3	0.21
Керівники	103	5.00	103	5.00	0.05	0.05
Спеціалісти	206	10.00	206	10.00	0.1	0.05
Непромисловий персонал	308	15.00	308	15.00	0.15	0.05

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь».

У 2023 році чисельність персоналу ПрАТ «Оболонь» зросла на 1 особу, або на 0,05%, порівняно з 2022 роком. Це незначне збільшення сталося в

основному за рахунок змін у кількості службовців, які зросли на 1 особу (або 0,21%), тоді як чисельність робітників, керівників, спеціалістів та непромислового персоналу залишилася на попередньому рівні.

У структурі персоналу (рис. 2.2) за характером виконуваних робіт найбільшу частку займають робітники, які складають 40% від загальної чисельності персоналу. Службовці становлять 30,05%, непромисловий персонал – 15%, спеціалісти – 10%, а керівники займають найменшу частку – 5%.

Таким чином, структура персоналу залишається стабільною, що свідчить про добре налагоджену кадрову політику підприємства. Незначні зміни у чисельності окремих категорій працівників можуть бути результатом оптимізації трудових ресурсів для підтримання ефективної діяльності.

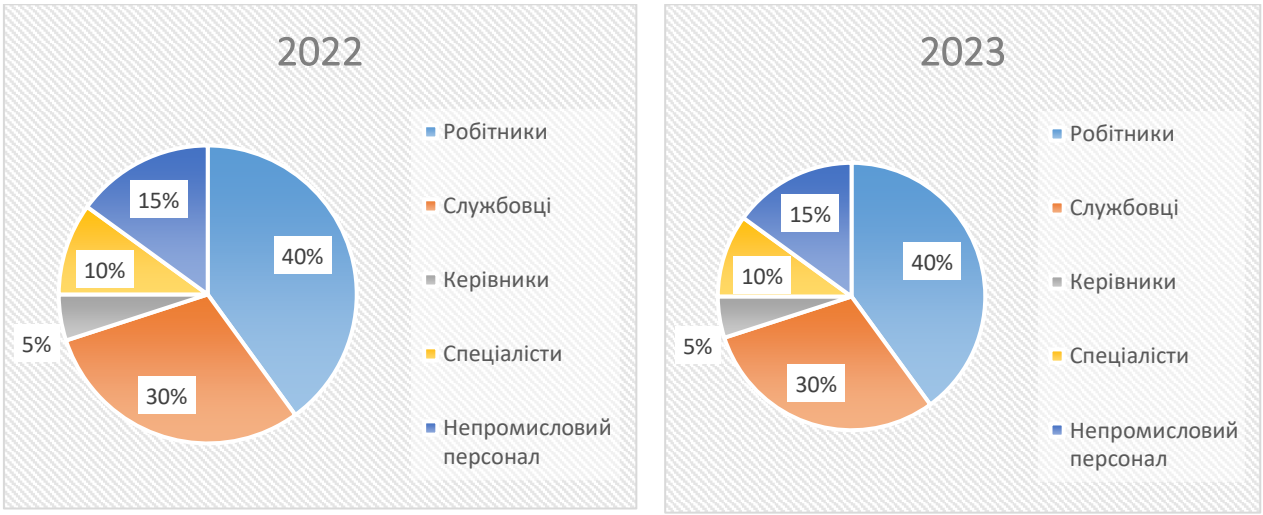

Рис. 2.2. Структура персоналу ПрАТ «Оболонь» за характером робіт.

Джерело: Складено автором на основі фінансової звітності ПрАТ «Оболонь».

Проведемо аналіз якісного складу працівників підприємства (табл. 2.3).

За даними таблиці, чисельність працівників ПрАТ «Оболонь» у 2023 році збільшилася на 1 особу, або на 0,05% порівняно з 2022 роком. Найбільшу частку складають працівники віком 35-49 років. Чоловіки складають 61,2% від загальної чисельності, що на 0,13% більше, ніж у 2022 році. Переважну частину працівників становлять ті, хто закінчив заклади освіти I-II рівнів акредитації, їх питома вага становить 73%. Таким чином,

склад персоналу залишається стабільним, що свідчить про ефективну кадрову політику.

Таблиця 2.3

Якісний склад працівників ПрАТ «Оболонь» за 2022-2023 роки

Показники	Значення показника, осіб		Абсолютне відхилення, осіб	Відносне відхилення, %
	2022	2023		
Загальна чисельність працівників	2055	2056	2	0.05
Якісний склад працівників за віком				
Кількість працівників у віці (років):				
18-34	596	596	0.29	0.05
35-49	843	844	1.41	0.17
50-55	452	452	0.22	0.05
>60	164	164	0.08	0.05
Якісний склад працівників за статтю				
жінки	596	596	0.29	0.05
чоловіки	1254	1255	1.61	0.13
Якісний склад працівників за рівнем освіти				
Кількість працівників, які закінчили заклади освіти: I-II рівнів акредитації	1500	1502	1.73	0.12
III-IV рівнів акредитації	555	555	0.27	0.05

Джерело: Складено автором на основі даних відділу кадрів ПрАТ «Оболонь».

Особливого значення набуває оцінювання рівня персоналу підприємства. Показники оцінювання рівня персоналу підприємства представлені в (табл. 2.4).

За даними таблиці, коефіцієнт фізичного старіння персоналу ПрАТ «Оболонь» залишився на рівні 0,08 у 2023 році, що вказує на стабільність цього показника.

Частка працівників віком до 35 років залишилася на рівні 29%, що вказує на стабільне залучення молодих працівників.

Частка працівників з вищою освітою також не змінилася і складає 27%, що свідчить про постійну кількість кваліфікованих спеціалістів. Ці показники свідчать про певну стабільність та збалансованість кадрової політики підприємства.

Таблиця 2.4

Показники оцінювання рівня персоналу

ПрАТ «Оболонь» за 2022-2023 роки

Показник	Значення показника		Абсолютне відхилення
	2022	2023	2022 до 2023
Коефіцієнт фізичного старіння персоналу	0.08	0.08	0.00
Частка працівників у віці до 35 років, %	29.00	29.00	0.00
Частка працівників з вищою освітою, %	27.00	27.00	0.00
Частка працівників із середньою спеціальною освітою, %	73.00	73.05	0.05

Джерело: Складено автором на основі даних відділу кадрів ПрАТ «Оболонь».

Для подальшого аналізу діяльності підприємства, для детального оцінювання діяльності підприємства, перейдемо до аналізу основних засобів ПрАТ «Оболонь».

Основні засоби відіграють ключову роль у забезпеченні безперебійної роботи виробництва та є значною частиною активів компанії. Аналіз ОЗ дозволяє оцінити не лише рівень їх зносу та ефективність використання, але й динаміку інвестицій у модернізацію підприємства.

У рамках цього аналізу розглянемо наступні аспекти:

1. Загальна вартість основних засобів на підприємстві, зокрема динаміка зміни їх вартості за період.

2. Амортизація основних засобів та її вплив на ефективність їх використання.

3. Частка основних засобів у загальній структурі активів підприємства для оцінки інвестиційної привабливості.

Динаміка і структура основних засобів підприємства за 2022-2023 роки представлена в Додатку Ж.

За даними Додатку Ж, можна побачити, що на підприємстві використовуються основні засоби, переважно виробничого призначення. У 2020 році на виробничі основні засоби припадало 95.93% усіх активів

підприємства, у 2021 році їх частка зменшилась до 94.91%, а у 2022 році вона вже становила 100%.

Серед основних засобів виробничого призначення найбільшу питому вагу займають машини та обладнання, їх частка у загальній вартості основних засобів у 2020 році складала 62.16%, у 2021 році – 59.01%, а в 2022 році ця частка зросла до 64.08%. Абсолютне відхилення вартості машин і обладнання з 2020 по 2021 рік склало -274506 тис. грн, але вже у 2022 році відбулось незначне зростання на 552 тис. грн.

Будівлі та споруди також займають важливу частку у структурі основних засобів. Їх питома вага у 2020 році складала 33.63%, у 2021 році – 34.49%, а в 2022 році зменшилась до 35.02%. У 2021 році вартості будівель та споруд зменшилась на 42399 тис. грн, а в 2022 році на 92384 тис. грн.

Інші основні засоби виробничого призначення показують суттєві коливання в структурі. У 2020 році їх частка складала лише 0.14%, у 2021 році – 1.41%, а в 2022 році зросла до 0.22%. Абсолютне відхилення за 2021-2022 роки становить -50055 тис. грн, що обумовлено значним зменшенням вартості цих активів.

Щодо невиробничих основних засобів, їх частка у загальній вартості активів підприємства залишалась незначною. У 2020 році ця частка складала 4.07%, у 2021 році зросла до 5.09%, але у 2022 році ці основні засоби були повністю списані. Відхилення у вартості невиробничих основних засобів становить -209885 тис. грн, що значно знизило загальну вартість підприємства.

Загальна вартість основних засобів на підприємстві зменшилась з 2020 по 2021 рік на 232276 тис. грн (-5.33%), а з 2021 по 2022 рік на 325973 тис. грн (-7.90%).

Наочно структура основних засобів підприємства за 2020-2022 роки представлена на (рис. 2.3).

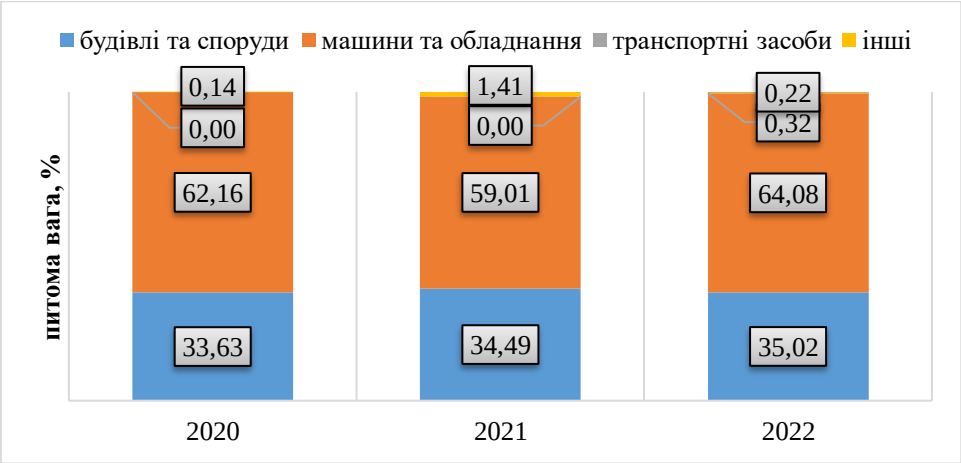

Рис. 2.3. Структура основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022рр.

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Для підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» важливо оцінити не тільки обсяги, динаміку та структуру основних засобів, а й їх технічний стан. Оцінка технічного стану включає визначення коефіцієнтів зношеності та придатності активів, що дозволяє визначити ступінь зносу та можливості подальшого використання основних засобів.

Коефіцієнт зношеності вказує на ступінь старіння активів і їхню потребу в оновленні, а коефіцієнт придатності визначає їхню здатність до подальшої експлуатації. Ці показники дозволяють підприємству ефективно планувати оновлення чи модернізацію основних засобів, що є важливим для забезпечення безперервності виробництва та зниження витрат на обслуговування.

(табл 2.5) демонструє коефіцієнти зношеності та придатності основних засобів, що дозволяють проаналізувати їхній технічний стан і вплив на ефективність діяльності підприємства.

За даними таблиці, коефіцієнт зносу основних засобів з 2020 по 2022 рік збільшився на 0.02 в кожному з періодів, що вказує на поступове старіння активів підприємства. Одночасно, коефіцієнт придатності зменшився на 0.02 у 2021 році та ще на 0.02 у 2022 році, що свідчить про зниження працездатності основних засобів. Це може негативно впливати на

ефективність роботи підприємства, оскільки зростає потреба в оновленні або модернізації активів.

Таблиця 2.5

Показники технічного стану основних засобів

ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки

Показник	Значення показника, на кінець року			Абсолютне відхилення	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021
1	3	4	5	6	7
Коефіцієнт зносу ОЗ	0.64	0.66	0.69	0.02	0.02
Коефіцієнт придатності	0.36	0.34	0.31	-0.02	-0.02

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Співвідношення коефіцієнтів придатності та зносу основних засобів представлено на (рис. 2.4).

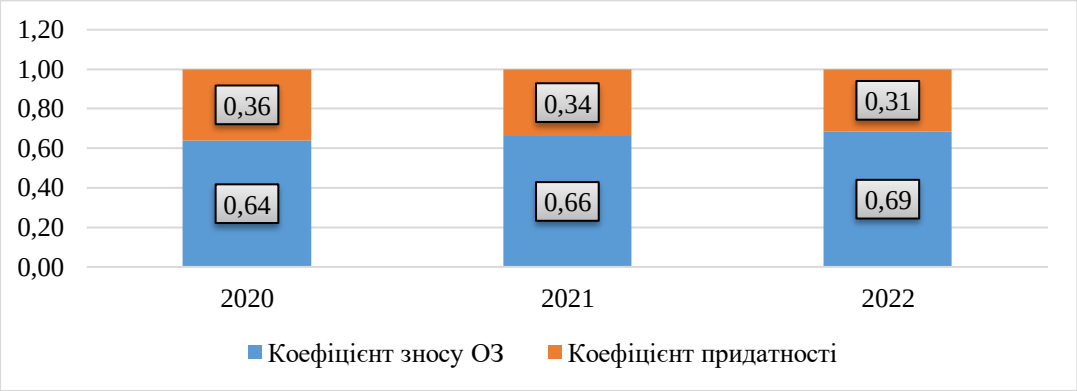

Рис. 2.4. Співвідношення коефіцієнтів придатності та зносу основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Важливим показником оптимізації виробничих процесів стало скорочення середньооблікової чисельності працівників на 33,74%.Ця трансформація відображає впровадження сучасних технологій автоматизації та підвищення продуктивності праці без зниження загального обсягу виробництва.

Економічний механізм підвищення ефективності підтверджується позитивною динамікою ключових показників:

- Зростання віддачі основних засобів на 15,23%
- Покращення рентабельності основних засобів на 2,47%
- Збільшення коефіцієнта придатності основних засобів

Стратегія управління активами підприємства передбачає раціональний підхід до оновлення та утримання основних засобів. Незначне зростання коефіцієнта зносу на 2% компенсується ефективним технічним обслуговуванням та ремонтом обладнання.

Комплексний аналіз демонструє, що підприємство успішно реалізує економічний механізм підвищення ефективності через:

- Оптимізацію витрат
- Впровадження інноваційних технологій
- Раціональне використання наявних ресурсів
- Адаптацію до мінливих ринкових умов

Такий підхід забезпечує стабільний розвиток, конкурентоспроможність та економічну стійкість підприємства в сучасних складних економічних умовах.

Аналіз оборотних засобів є важливою частиною оцінки ефективності діяльності підприємства, оскільки ці активи безпосередньо впливають на виробничий процес і фінансові результати. Оборотні засоби включають сировину, готову продукцію та дебіторську заборгованість, що дозволяє підприємству швидко відновлювати свої фінансові ресурси. Оцінка таких показників, як коефіцієнт оборотності, час обороту та рівень запасів, дає можливість зрозуміти ефективність використання оборотних засобів. Проведено детальний аналіз оборотних засобів ПрАТ «Оболонь», щоб оцінити їхній вплив на фінансові результати підприємства Додаток З.

Структура оборотних коштів підприємства за 2020-2022 роки представлена на (рис. 2.5).

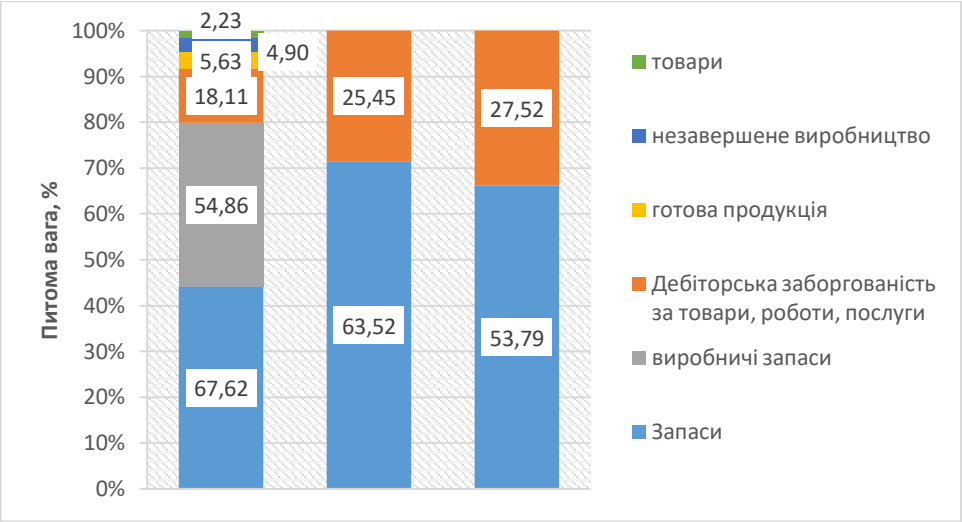

Рис. 2.5. Структура оборотних коштів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки.

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Аналіз оборотних активів ПрАТ «Оболонь» показує певні зміни в їхній структурі та динаміці за період з 2020 по 2022 роки. Зростання загальної вартості оборотних активів на 9,09% у 2021 році та подальше зростання на 28,65% у 2022 році свідчить про збільшення обсягів обігових коштів на підприємстві, що є позитивним фактором для підвищення ліквідності та забезпечення безперебійного виробничого процесу. Основну частку в оборотних активах підприємства займають запаси, частка яких зменшилася з 67,62% у 2020 році до 53,79% у 2022 році. Таке скорочення питомої ваги запасів вказує на зниження ефективності їхнього використання та можливе зменшення резервів для виробничих потреб.

Водночас варто відзначити, що зменшення питомої ваги виробничих запасів, незавершеного виробництва та готової продукції, які в 2021 і 2022 роках склали нульову частку, є ознакою оптимізації запасів і ефективного управління ресурсами. Це може свідчити про зниження витрат на утримання нерухомих запасів та про прагнення підприємства мінімізувати простій виробничих потужностей.

Дебіторська заборгованість, яка складає значну частку оборотних активів, зросла на 53,28% у 2021 році та на 39,11% у 2022 році. Це вказує на

активізацію процесу продажу та на зростання обсягів кредитування клієнтів. Однак високий рівень дебіторської заборгованості може бути ризиком для підприємства, оскільки зростання заборгованості може вплинути на грошовий потік, що потребує додаткової уваги до управління кредитною політикою.

Зменшення дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, податком на прибуток та іншими статтями вказує на те, що підприємство зменшило свою залежність від державних та податкових органів, що позитивно позначається на фінансовій стабільності. Водночас збільшення дебіторської заборгованості за виданими авансами на 198,63% у 2022 році може свідчити про збільшення обсягів авансових платежів або зміну умов співпраці з постачальниками та контрагентами, що може бути пов'язано з різкими коливаннями попиту чи наявністю додаткових умов у контрактах.

Грошові кошти та їх еквіваленти не зазнали змін, що вказує на збереження ліквідних активів на постійному рівні. Це може бути ознакою обережної фінансової політики підприємства, яке прагне зберегти достатній запас ліквідності для оперативного реагування на можливі фінансові труднощі або зміни на ринку.

Зменшення інших оборотних активів на 0,29% у 2022 році може свідчити про зменшення запасів фінансових ресурсів, пов'язаних з витратами на майбутні періоди, що вказує на ефективне використання наявних активів і мінімізацію непотрібних витрат.

Загалом, за період 2020-2022 років ПрАТ «Оболонь» здійснило значні зрушення в управлінні оборотними активами, що свідчить про підвищення ефективності їхнього використання, хоча деякі аспекти, такі як зростання дебіторської заборгованості, потребують ретельнішого контролю для підтримки стабільності фінансової діяльності підприємства.

2.3. Аналіз витрат і доходів ПрАТ «Оболонь»

Ефективне функціонування підприємства неможливе без ретельного аналізу його фінансових результатів, оскільки саме вони відображають рівень використання економічного механізму для забезпечення зростання ефективності діяльності. Одним із ключових етапів удосконалення цього механізму є управління витратами, адже оптимізація витрат відкриває можливості для покращення фінансового стану підприємства та зростання його конкурентоспроможності.

Аналіз витрат підприємства є важливим елементом у розробці стратегії підвищення ефективності. Чітке розуміння структури, динаміки та доцільності витрат дозволяє підприємству визначити слабкі місця у фінансовій політиці та знайти шляхи їх усунення.

Аналіз витрат дозволяє визначити основні статті, які споживають найбільшу частку ресурсів підприємства, і виявити резерви для їхнього скорочення. Зокрема, слід розглядати такі аспекти:

- Структура витрат: які витрати є постійними, а які – змінними. Це допоможе оцінити ступінь гнучкості фінансової стратегії підприємства.
- Динаміка витрат: порівняння їхнього рівня впродовж кількох періодів, щоб виявити тенденції зростання чи скорочення.
- Ефективність використання ресурсів: оцінка продуктивності та доцільності витрат у контексті виробництва чи надання послуг.

На основі даних із форми №2 «Звіт про фінансові результати» ПрАТ «Оболонь» за три роки було проведено аналіз витрат підприємства за період з 2021 по 2022 рік (табл. 2.6). Цей аналіз є ключовим інструментом у дослідженні економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки дозволяє виявити тенденції зміни витрат, оцінити їх вплив на фінансові результати та визначити резерви для оптимізації.

Таблиця 2.6

Динаміка поточних витрат ПрАТ «Оболонь» в 2021-2022 рр.

Показники	2021	2022	Відхилення 2022 до 2021	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн.	абсол., тис. грн.	віднос., %
Собівартість реалізованої продукції	4877463	5751536	874073	17.92
Адміністративні витрати	423695	470629	46934	11.08
Витрати на збут	790218	684010	-106208	-13.44
Інші операційні витрати	20110	53606	33496	166.56
Фінансові витрати	188451	128689	-59762	-31.71
Втрати від участі в капіталі	0	10819	10819	100.00
Інші витрати	-32680	150513	183193	560.57
Разом	6267257	7249802	982545	15.68

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Для кращого розуміння структурних змін витрат було побудовано круглу діаграму (Рис. 2.6), яка наочно демонструє питому вагу витрат у загальній структурі.

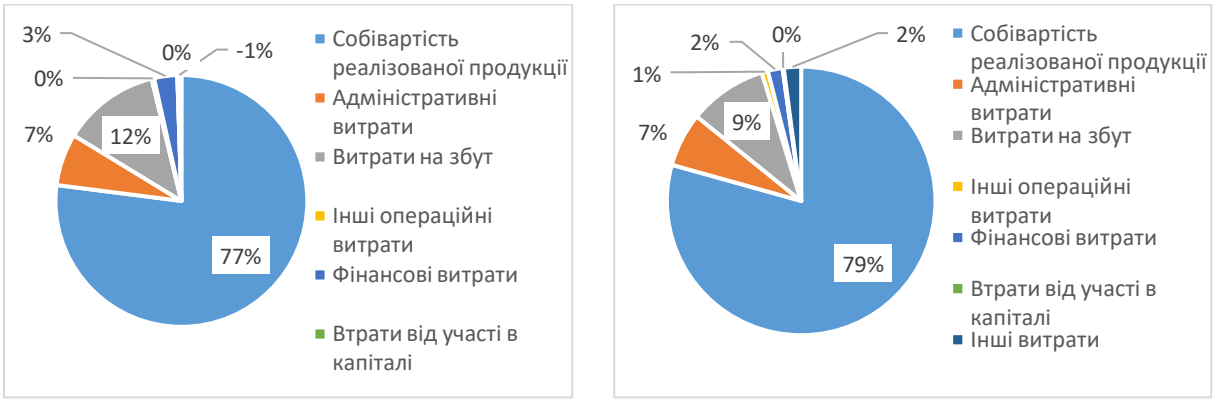

Рис. 2.6.Структура оборотних коштів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки.

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Згідно з аналізом витрат ПрАТ «Оболонь» за 2021 і 2022 роки, можна відзначити кілька важливих тенденцій, які є показовими для оцінки економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства.

За 2022 рік спостерігається значне зростання собівартості реалізованої продукції на 17,92%. Це може свідчити про зростання витрат на

виробництво, що, ймовірно, пов'язано з інфляційними процесами чи підвищенням вартості сировини та інших матеріальних ресурсів. Підприємству необхідно застосувати ефективні механізми для контролю цих витрат, що дозволить зменшити їх вплив на загальну собівартість і підвищити економічну ефективність.

Водночас, зменшення витрат на збут на 13,44% свідчить про позитивні зміни в управлінні витратами на маркетинг і рекламу. Це результат оптимізації каналів збуту, можливо, через застосування нових технологій чи методів продажу. Такий підхід є важливим елементом економічного механізму підприємства, оскільки дозволяє значно зменшити операційні витрати без шкоди для обсягів продажу.

Зниження фінансових витрат на 31,71% також вказує на вдалі кроки в оптимізації фінансової структури підприємства. Це може бути наслідком зниження процентних ставок по кредитах чи зменшення загального боргового навантаження, що є важливим аспектом для покращення фінансової стабільності підприємства.

Однак значне зростання інших витрат на 560,57% вимагає детального аналізу. Це може бути пов'язано з одноразовими інвестиціями чи змінами в операційній діяльності, що потребують подальшої оптимізації. Підвищення цих витрат може негативно вплинути на загальну фінансову ефективність, тому важливо визначити, чи були ці витрати обґрунтованими і чи можна їх зменшити в майбутньому.

Загалом, витрати підприємства в 2022 році зросли на 15,68%, що вказує на необхідність розробки більш ефективного механізму управління витратами. Впровадження нових стратегій для оптимізації виробничих витрат, а також удосконалення фінансової та операційної діяльності, дозволить покращити економічну ситуацію підприємства.

Спостерігається, що в 2022 році частка собівартості реалізованої продукції збільшилася, що підкреслює необхідність заходів для її оптимізації. Така візуалізація дозволяє наочно оцінити, які статті витрат

потребують найбільшої уваги для підвищення ефективності підприємства в майбутньому.

Аналіз операційних витрат ПрАТ «Оболонь» за 2021 і 2022 роки, проведений на основі наведених даних таблиці, дозволяє визначити важливі аспекти економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства.

Згідно з (табл. 2.8) , за 2022 рік спостерігається збільшення матеріальних витрат на 6,72%. Це свідчить про те, що підприємство змушене витрачати більше на закупівлю сировини та інших необхідних ресурсів. Для підвищення ефективності важливо впровадити більш ефективні методи управління постачанням та використовувати альтернативні джерела матеріалів, щоб мінімізувати витрати, які можуть негативно вплинути на загальну собівартість продукції.

Таблиця 2.8

Динаміка операційних витрат ПрАТ «Оболонь» в 2021-2022 рр.

Показники	2021	2022	Відхилення 2022 до 2021	
	сума, тис. грн.	сума, тис. грн.	абсол., тис. грн.	віднос., %
Матеріальні затрати	3389517	3617382	227865	6.72
Витрати на оплату праці	728365	853060	124695	17.12
Відрахування на соціальні заходи	154432	182848	28416	18.40
Амортизація	402242	383029	-19213	-4.78
Інші операційні витрати	1382934	1482506	99572	7.20
Разом	6057490	6518825	461335	7.62

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Для наочного представлення змін у структурі витрат підприємства було побудовано круглу діаграму (Рис. 2.7), яка дозволяє наочно оцінити, які статті витрат стали більш значущими у 2022 році порівняно з 2021 роком. Це дозволяє підкреслити, на яких аспектах варто зосередити увагу для зниження загальних витрат та підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

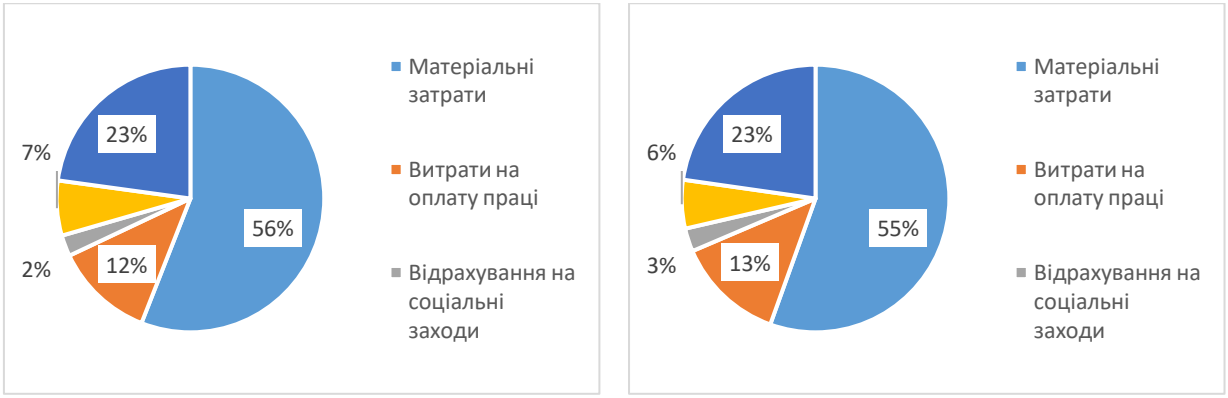

Рис. 2.7.Структура операційнихкоштів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки.

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Витрати на оплату праці збільшилися на 17,12%, що є значним зростанням. Це може свідчити про необхідність розширення виробничих потужностей або підвищення зарплат працівникам, щоб зберегти конкурентоспроможність на ринку праці. З одного боку, такі витрати можуть бути виправдані в разі зростання обсягів виробництва, з іншого – вони вимагають контролю для запобігання непотрібному зростанню загальних витрат підприємства.

Відрахування на соціальні заходи збільшилися на 18,40%, що є відображенням підвищення соціальних стандартів та забезпечення умов для працівників підприємства. Однак це також вимагає подальшого аналізу, щоб визначити, чи відповідає зростання соціальних витрат реальним потребам та чи можна оптимізувати цей напрям.

Амортизація зменшилася на 4,78%, що вказує на зниження вартості основних засобів підприємства або зменшення потреби в інвестиціях у нове обладнання. Це може бути позитивним сигналом про збереження ефективності існуючих ресурсів, проте зниження амортизаційних витрат також може свідчити про недостатнє оновлення виробничих потужностей, що в перспективі може негативно вплинути на конкурентоспроможність підприємства.

Інші операційні витрати зросли на 7,20%, що також вимагає ретельного контролю. Це зростання може бути пов'язане з підвищенням вартості послуг і матеріалів, необхідних для забезпечення діяльності підприємства. Важливо зменшити ці витрати шляхом впровадження більш ефективних управлінських рішень і технологій.

Загалом, вартість операційних витрат за 2022 рік збільшилася на 7,62%. Це свідчить про необхідність вдосконалення економічного механізму управління витратами для підвищення ефективності підприємства. Важливим аспектом є впровадження комплексних заходів щодо оптимізації витрат на матеріали, оплату праці та соціальні заходи. Це дозволить забезпечити більш стабільне фінансове становище підприємства та зберегти його конкурентоспроможність на ринку.

Далі розглянемо доходи ПрАТ «Оболонь» за 2021 і 2022 роки, цей аналіз дає змогу оцінити вплив змін на загальний фінансовий стан підприємства та оцінити ефективність застосовуваних економічних механізмів для забезпечення стабільності доходів (табл. 2.10).

Таблиця 2.9

Динаміка доходу ПрАТ «Оболонь» в 2021-2022 рр.

Найменування показника	2021	2022	Відхилення	
	тис. грн.	тис. грн.	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції	5986592	8649174	2662582	44.48
Інші операційні доходи	19467	128230	108763	558.70
Доходи від участі в капіталі	0	0	0	X
Інші фінансові доходи	174	15956	15782	9070.11
Доходи - всього	6006233	8793360	2787127	46.40

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Чистий дохід від реалізації продукції у 2022 році зріс на 44,48% порівняно з 2021 роком, що є позитивним сигналом для підприємства, оскільки збільшення доходу від основної діяльності прямо впливає на фінансову стабільність та рентабельність. Це зростання можна пояснити

поліпшенням виробничих потужностей, збільшенням обсягів продажу та розширенням ринків збуту.

Інші операційні доходи також показали значне зростання на 558,7%, що свідчить про ефективне використання додаткових джерел доходу, таких як надання послуг, оренда майна або інші операції, що допомагають забезпечити додаткову ліквідність підприємства.

Доходи від участі в капіталі не змінилися, що вказує на відсутність значних змін у фінансових інвестиціях підприємства у 2022 році.

Інші фінансові доходи показали вражаючий приріст на 9070,11%, що свідчить про ефективне використання фінансових інструментів, зокрема, можливе збільшення доходів від розміщення капіталу чи операцій на фінансових ринках.

Загалом, дохід підприємства зріс на 46,4%, що є вражаючим результатом і свідчить про високий рівень ефективності діяльності компанії, а також про правильність обраної стратегії щодо підвищення доходів. Для економічного механізму підвищення ефективності підприємства важливо підтримувати та розвивати ці напрямки, зокрема за рахунок розширення джерел доходу, диверсифікації фінансових операцій і використання фінансових інструментів для збільшення прибутковості.

Аналіз фінансових показників ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки показує значні зміни, що відображають ефективність економічного механізму підприємства та його здатність адаптуватися до змін на ринку. Вивчаючи динаміку рентабельності та прибутковості, можна оцінити результативність управлінських рішень та вплив на загальну ефективність діяльності підприємства.

За даними в 2022 році спостерігається значне покращення валового прибутку. Його зростання на 161,25% (1788509 тис. грн) свідчить про значне зниження собівартості продукції та ефективніше управління витратами, що дозволило підвищити маржу на одиницю продукції. Це позитивно впливає на загальну фінансову стабільність компанії, оскільки валовий прибуток є

одним з ключових індикаторів фінансового здоров'я підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Фінансові результати ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки

Найменування показника	2021	2022	Відхилення	
	тис. грн.	тис. грн.	абсолютне	відносне, %
Валовий прибуток	1109129	2897638	1788509	161.25
Прибуток від операційної діяльності	5007	1708860	1703853	34029.42
Прибуток до оподаткування	-150590	1434795	1585385	1052.78
Чистий прибуток	-130821	1114681	1245502	952.07

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Підвищення ефективності операційної діяльності стало одним з найбільш значущих результатів аналізу. Прибуток від операційної діяльності зріс на 34029,42% (1703853 тис. грн), що вказує на суттєву зміну в управлінні операційними витратами та доходами. Це можна пояснити не лише зростанням доходів від реалізації продукції, а й оптимізацією витрат на збут, адміністративних та інших операційних витрат.

Найбільш виражену зміну ми спостерігаємо у показниках прибутковості. Чистий прибуток, який у 2021 році мав негативне значення (-130821 тис. грн), у 2022 році зріс до 1114681 тис. грн, що дає приріст на 952,07%. Такий результат є яскравим свідченням ефективності економічного механізму управління витратами та збільшення доходів, а також вдалих стратегічних рішень підприємства. Перехід від збитковості до отримання чистого прибутку є значущим досягненням, що відкриває нові можливості для інвестування в розвиток та розширення бізнесу.

Рентабельність активів, що вимірюється через прибуток до оподаткування, зросла з -2,60% у 2021 році до 23,70% у 2022 році. Це свідчить про значне поліпшення використання активів компанії для генерування прибутку. У контексті економічного механізму підвищення ефективності це означає, що підприємство змогло оптимізувати активи,

зменшивши невикористовувані або низькорентабельні ресурси та зосередившись на більш прибуткових сегментах (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Рентабельність діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки

Найменування показника	2021	2022
Рентабельність активів (за прибутком до оподаткування)	-2.60	23.70
Рентабельність активів (за чистим прибутком)	-2.26	18.41
Рентабельність операційної діяльності	0.10	29.71

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Аналогічно, рентабельність активів за чистим прибутком збільшилась з -2,26% до 18,41%. Це значне покращення є результатом більш ефективного використання наявних ресурсів і зростання чистих доходів. Таке підвищення є важливим індикатором фінансової стабільності підприємства та його здатності забезпечувати прибутковість за рахунок правильної стратегії управління ресурсами та витратами.

Зміни в рентабельності операційної діяльності також свідчать про позитивні результати. Рентабельність операційної діяльності зросла з 0,10% у 2021 році до 29,71% у 2022 році, що є дуже суттєвим покращенням. Це вказує на значне покращення не тільки в управлінні витратами, але й у збільшенні обсягів продажу, покращенні конкурентоспроможності продукції, а також в успішній реалізації стратегії скорочення операційних витрат.

Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 44,48% (2662582 тис. грн), що стало наслідком не лише зростання обсягів продажу, а й покращення ефективності комерційної діяльності підприємства. Підвищення доходу свідчить про покращення ринкових позицій компанії та збільшення попиту на її продукцію (табл. 2.12).

Інші операційні доходи збільшилися на 558,70% (108763 тис. грн), що свідчить про успіхи в розвитку додаткових джерел доходів підприємства.

Доходи від участі в капіталі залишилися на нульовому рівні, що вказує на відсутність суттєвих змін у капітальних інвестиціях підприємства.

Таблиця 2.12

Основні фінансові показники ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки

Найменування показника	2021	2022
Активи	5793443	6055196
Операційні витрати	6478707	6282364
інші операційні витарати	1159110	53606
витрати на збут	18439	6593
адміністративні витрати	423695	470629
собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4877463	5751536

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Таким чином, аналіз рентабельності та доходів ПрАТ «Оболонь» за 2021 і 2022 роки вказує на значне підвищення ефективності діяльності підприємства. Це досягнуто завдяки вдосконаленню економічного механізму управління витратами, зростанню доходів від реалізації продукції та оптимізації використання активів. Результати 2022 року показують успіхи в оптимізації операційних витрат, що дозволило підприємству не тільки покращити свою рентабельність, але й досягти високих показників чистого прибутку. Водночас, підприємство зберігає значний потенціал для подальшого зростання та розширення своєї діяльності на основі збереження економічної стабільності і вдосконалення своїх бізнес-процесів.

Наступним етапом аналізу фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» є визначення показників, які безпосередньо впливають на економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства.

У цьому контексті важливо оцінити фінансові результати компанії, використовуючи показники, що характеризують її рентабельність, прибутковість та ефективність операційної діяльності (табл. 2.13).

Зокрема, аналіз чистого доходу та валового прибутку дозволяє зрозуміти, наскільки успішно компанія реалізує свою продукцію та чи здатна вона забезпечити належний рівень доходу на кожну одиницю витрат.

Таблиця 2.13

Фінансові результати та ключові показники ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки

Найменування показника	2021	2022
Чистий дохід, тис. грн. Revenue	5986592	8649174
Валовий прибуток, тис. грн Grossprofit	1109129	2897638
Grossmargin, %	18.53	33.50
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн. Operatingprofit	5007	1708860
Depreciation, тис. грн.	402242	383029
EBITDA, тис. грн	407249	2091889
EBITDA margin, %	6.80	24.19
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн Profitbeforetax	-150590	1434795
Чистий прибуток, тис. грн Netincome	-130821	1114681
Netmargin, %	-2.19	12.89

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

За даними таблиці, чистий дохід від реалізації продукції за 2021 рік становив 5 986 592 тис. грн, а за 2022 рік – 8 649 174 тис. грн. Це свідчить про значне зростання доходу на 44.48%, що вказує на ефективну стратегію підприємства в збільшенні обсягів продажу.

Валовий прибуток компанії також збільшився з 1 109 129 тис. грн у 2021 році до 2 897 638 тис. грн у 2022 році, що є відображенням покращення операційної ефективності підприємства, зростанням валової маржі до 33.50%. Це говорить про покращення здатності компанії генерувати прибуток на основі витрат на виробництво продукції.

Показник операційного прибутку продемонстрував суттєве покращення, збільшившись із 5 007 тис. грн у 2021 році до 1 708 860 тис. грн у 2022 році. Така динаміка є результатом не тільки зростання доходу, але й

вдосконалення операційної діяльності, оптимізації витрат та збільшення ефективності внутрішніх процесів.

Забезпечення позитивних фінансових результатів у значній мірі залежить від ефективності управління витратами на амортизацію. Амортизація знизилася на 4.78% (402 242 тис. грн у 2021 році проти 383 029 тис. грн у 2022 році), що може свідчити про зменшення витрат на старі активи та більш ефективне використання основних засобів.

Додатково, для оцінки економічної ефективності підприємства важливо розглядати показник EBITDA (прибуток до відрахувань на амортизацію, податки та відсотки). ПрАТ «Оболонь» продемонструвало значне зростання EBITDA з 407 249 тис. грн у 2021 році до 2 091 889 тис. грн у 2022 році, що в свою чергу дозволило збільшити маржу EBITDA з 6.80% до 24.19%. Цей результат підкреслює ефективність стратегії підприємства у використанні своїх ресурсів для генерування прибутку.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування та чистий прибуток також показали значні зміни, що свідчить про позитивні зміни в стратегічному управлінні фінансовими результатами. Так, прибуток до оподаткування змінився з від’ємного значення (-150 590 тис. грн) у 2021 році на позитивне значення (1 434 795 тис. грн) у 2022 році, що свідчить про здатність підприємства генерувати прибуток від основної діяльності. Чистий прибуток також продемонстрував позитивну динаміку, збільшившись з -130 821 тис. грн до 1 114 681 тис. грн, що в свою чергу забезпечило маржу чистого прибутку на рівні 12.89%.

Ураховуючи зазначене, підприємство змогло досягти значних покращень у фінансових результатах завдяки впровадженню економічного механізму, що сприяє підвищенню ефективності діяльності.

2.4. Аналіз фінансового стану діяльностіПрАТ «Оболонь»

Показники ліквідності та платоспроможності є ключовими для оцінки фінансової стійкості підприємства, його здатності своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання. На основі таблиці, наведеної нижче, проведено аналіз цих показників для ПрАТ «Оболонь» за 2021 та 2022 роки (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Динаміка показників фінансового стану підприємства за 2021-2022 рр.

Показники	2021	2022	Рекомендоване значення
Показники ліквідності та платоспроможності			
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	0.70	0.49	1-1.5
Коефіцієнт швидкої (поточної) ліквідності	0.29	0.28	0.6-0.8
Коефіцієнт абсолютної (строкової) ліквідності	0.021	0.070	0.1-0.2
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	-417375	-1118125	>0
Показники фінансової стійкості			
Коефіцієнт автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу)	0.42	0.63	>0.5
Коефіцієнт боргового навантаження (коефіцієнт концентрації позикового капіталу)	0.98	0.87	-
Коефіцієнт фінансової стійкості	1.81	1.68	>1.0
Коефіцієнт фінансової залежності	2.28	1.65	<2.0
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0.85	-0.20	>0

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Розпочнемо аналіз з показників ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Оболонь» на основі динаміки показників 2021 та 2022 років.

Першим аналізованим показником є коефіцієнт загальної ліквідності або коефіцієнт покриття. Нормативне значення цього показника становить 1-1.5. У 2021 році коефіцієнт дорівнював 0.70, а у 2022 році знизився до 0.49. Така динаміка свідчить про погіршення здатності підприємства покривати

короткострокові зобов’язання за рахунок оборотних активів. Значення показника значно нижче нормативного, що вказує на проблеми з ліквідністю.

Наступним показником є коефіцієнт швидкої (поточної) ліквідності, який у 2021 році дорівнював 0.29, а у 2022 році – 0.28. Це також значно нижче рекомендованих меж (0.6-0.8). Низький рівень швидкої ліквідності вказує на недостатність високоліквідних активів, таких як грошові кошти та дебіторська заборгованість, для швидкого погашення зобов’язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2021 році становив 0.021, а у 2022 році зріс до 0.070. Хоча відбулося певне покращення, значення все одно залишається нижчим за норматив (0.1-0.2). Це свідчить про обмежену кількість грошових коштів, доступних для негайного виконання зобов’язань.

Чистий оборотний капітал є ще одним важливим показником ліквідності. У 2021 році його значення становило -417 375 тис. грн, а у 2022 році -1 118 125 тис. грн. Від’ємні значення свідчать про дефіцит оборотного капіталу, що може негативно впливати на фінансову стабільність підприємства.

Далі проаналізуємо показники фінансової стійкості. Першим показником у цій групі є коефіцієнт автономії, який у 2021 році дорівнював 0.42, а у 2022 році зріс до 0.63, перевищивши рекомендоване значення (>0.5). Це свідчить про покращення фінансової незалежності підприємства та зростання частки власного капіталу у загальній структурі фінансування.

Коефіцієнт боргового навантаження у 2021 році дорівнював 0.98, а у 2022 році знизився до 0.87. Хоча цей показник не має чітко визначеної норми, зменшення свідчить про зниження залежності підприємства від позикових ресурсів.

Коефіцієнт фінансової стійкості у 2021 році становив 1.81, а у 2022 році знизився до 1.68, залишаючись вищим за рекомендований рівень (>1.0). Це вказує на те, що підприємство зберігає достатній рівень фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансової залежності зменшився з 2.28 у 2021 році до 1.65 у 2022 році, досягнувши значення нижче норми (<2.0). Це свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства.

Останнім показником є коефіцієнт маневреності власного капіталу, який у 2021 році дорівнював -0.85, а у 2022 році – -0.20, при нормативному значенні більше 0. Від'ємні значення показника вказують на те, що власний капітал не забезпечує достатньої гнучкості для фінансування поточних активів.

Аналіз свідчить про погіршення ліквідності підприємства, що створює ризики для його платоспроможності. Водночас показники фінансової стійкості демонструють позитивну динаміку, зокрема зростання коефіцієнта автономії та зниження коефіцієнта боргового навантаження. Підприємству слід зосередити зусилля на покращенні ліквідності та управлінні оборотним капіталом, щоб забезпечити фінансову стабільність у довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 2

Дослідження діяльності ПрАТ «Оболонь» дозволяє дійти висновку, що підприємство демонструє значний потенціал для зміцнення своєї ринкової позиції та підвищення ефективності функціонування. Важливим чинником успішної діяльності є здатність компанії адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, зокрема, до економічних і політичних викликів, які впливають на ринок. Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємств у цьому контексті передбачає цілеспрямоване вдосконалення як внутрішніх процесів управління, так і зовнішніх взаємодій компанії з клієнтами, постачальниками та інвесторами.

Одним із ключових елементів такого механізму є стратегія підприємства щодо розширення виробничих потужностей та зниження собівартості продукції. ПрАТ «Оболонь» обрала курс на збільшення обсягів

виробництва, що, з одного боку, дозволило зменшити витрати на одиницю продукції, а з іншого – підвищити конкурентоспроможність товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. У результаті цього компанія змогла забезпечити зростання чистого прибутку навіть в умовах нестабільності. Однак важливо відзначити, що економічна ситуація в Україні, зумовлена воєнними діями, періодично спричиняла фінансові збитки, які підприємство оперативно компенсувало завдяки ефективному управлінню.

Суттєвий вплив на діяльність ПрАТ «Оболонь» мала зміна конкурентного середовища. Вихід з українського ринку багатьох міжнародних виробників створив нові можливості для підприємства. Висока адаптивність до ринкових умов дозволила компанії розширити свою ринкову частку, особливо у сегменті безалкогольних напоїв. Це свідчить про ефективність обраної стратегії, яка базується на активному використанні наявних ресурсів та потенціалу для посилення позицій на ринку.

Проте для забезпечення стабільного розвитку та довгострокової ефективності діяльності необхідно удосконалювати економічний механізм підприємства. Перш за все, слід звернути увагу на такі аспекти:

1. Інноваційний розвиток. Підприємству слід інвестувати в новітні технології, модернізувати виробничі лінії та впроваджувати інноваційні рішення для підвищення якості продукції та зниження її собівартості. Це сприятиме зростанню продуктивності та забезпечить підприємству конкурентні переваги.

2. Раціональне використання ресурсів. Ефективне управління фінансовими, матеріальними та людськими ресурсами є важливим компонентом економічного механізму підвищення ефективності. Оптимізація витрат дозволить підприємству збільшити рентабельність та покращити фінансові показники.

3. Розширення асортименту. Для задоволення попиту різних категорій споживачів компанія повинна активно працювати над

диверсифікацією своєї продукції, зокрема впроваджувати нові види напоїв з урахуванням сучасних споживчих тенденцій.

4. Робота з ризиками. Ураховуючи складну економічну ситуацію, підприємство повинно формувати стратегію ризик-менеджменту, яка дозволить мінімізувати вплив зовнішніх загроз, таких як зміни у законодавстві, коливання валютного курсу та конкурентний тиск.

Характеризуючи фінансові результати діяльності ПрАТ «Оболонь», можна зробити висновок, що підприємство демонструє позитивну динаміку розвитку. Зростання таких показників, як коефіцієнт оборотності активів, рентабельність власного капіталу та операційної діяльності, свідчить про ефективність управління. Водночас наявність резервів для вдосконалення вказує на необхідність більш детального опрацювання стратегії компанії.

Отже, для підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» слід зосередитися на комплексному розвитку економічного механізму управління.

ПрАТ «Оболонь» демонструє, що навіть у складних умовах економічного та політичного середовища підприємство здатне ефективно використовувати свій потенціал для забезпечення стабільного розвитку. Це є яскравим прикладом того, як правильно побудований економічний механізм може сприяти досягненню високих результатів та зміцненню конкурентних позицій на ринку.

РОЗДІЛ 3
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

3.1. Аналіз показників ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Аналіз ефективності діяльності підприємства є важливим етапом у процесі управління, оскільки він дозволяє оцінити, наскільки раціонально та результативно використовуються ресурси організації. В умовах сучасних економічних трансформацій, що мають місце в Україні, питання ефективності управління набуває особливої актуальності, зокрема для підприємств харчової промисловості, де зростає конкуренція та змінюється споживчий попит. Важливим елементом цього процесу є застосування комплексних підходів до оцінки результативності, що дозволяють врахувати різноманітні аспекти функціонування підприємства, від виробничих процесів до фінансових та трудових ресурсів.

Дослідження Публічного акціонерного товариства «Оболонь», одного з провідних виробників безалкогольних напоїв та пива в Україні, надає можливість вивчити ефективність діяльності великого підприємства в умовах швидких змін на ринку та підвищеної конкуренції. Важливою складовою цього процесу є аналіз економічного механізму підприємства, що включає організаційні, економічні та управлінські інструменти, які не лише забезпечують стабільне функціонування «Оболоні», але й дозволяють сприяти її стратегічному розвитку і підвищенню конкурентоспроможності на ринку.

Метою аналізу є вивчення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь», зокрема оцінка використання виробничих, трудових та фінансових ресурсів, а також виявлення слабких місць у діяльності підприємства та розробка рекомендацій для їх усунення. Для цього в рамках роботи передбачається детально розглянути структуру економічного механізму підприємства,

провести діагностику основних показників, здійснити оцінку результативності діяльності, а також визначити проблемні аспекти, які потребують вдосконалення.

Методологічною основою дослідження є поєднання загальнонаукових та спеціальних методів аналізу, зокрема статистичних і економічних, що дозволяють отримати комплексну картину ефективності роботи підприємства. Практична значимість дослідження полягає в можливості застосування отриманих результатів для оптимізації управлінських процесів на ПрАТ «Оболонь», а також у використанні запропонованих рекомендацій іншими підприємствами харчової промисловості.

Економічний механізм підприємства є багатокомпонентною системою, яка включає ресурси, процеси та результати діяльності. Для ефективного функціонування ПрАТ «Оболонь» важливо забезпечити взаємозв'язок між внутрішніми складовими та адаптацію до зовнішнього середовища. З метою оцінки ефективності економічного механізму підприємства розроблено структурну модель, що враховує ключові елементи діяльності компанії.

На рисунку 3.1 представлено структурну схему економічного механізму ПрАТ «Оболонь». Вона демонструє ключові складові, що забезпечують ефективність діяльності підприємства, включаючи взаємозв'язки між ресурсами, процесами та досягнутими результатами. Аналіз цієї схеми дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, виявити сильні та слабкі сторони механізму, а також запропонувати напрями для вдосконалення.

Економічний механізм ПрАТ «Оболонь» являє собою складну систему, яка включає різноманітні елементи, що взаємодіють між собою для досягнення високих показників ефективності діяльності підприємства. Важливими складовими цієї системи є зовнішнє середовище, ресурси, процеси та результати. Усі ці компоненти мають безпосередній вплив на функціонування компанії і визначають її здатність до адаптації та зростання в умовах ринкової економіки.

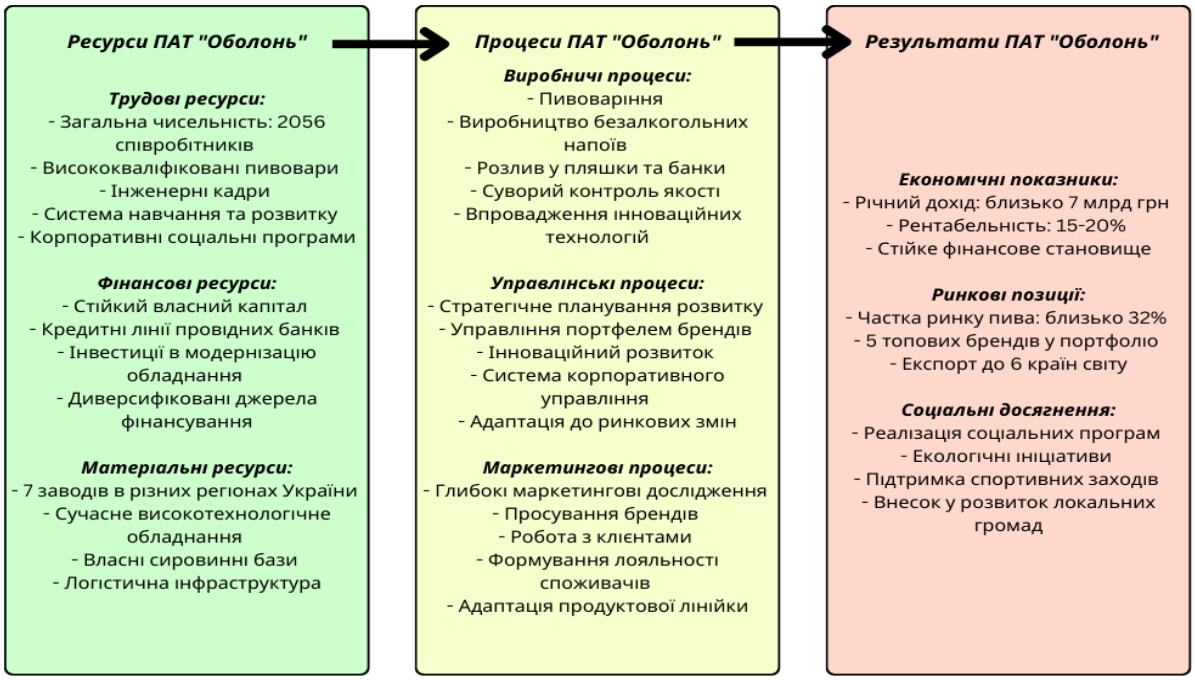

*Рис. 3.1.***Зовнішнє середовище для ПрАТ «Оболонь» Ринок напоїв України, законодавство про харчову промисловість, акцизна політика**

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Зовнішнє середовище є тим контекстом, в якому функціонує підприємство. Для ПрАТ «Оболонь» одними з найважливіших факторів зовнішнього середовища є ринок напоїв України, законодавчі ініціативи в галузі харчової промисловості та акцизна політика. Конкуренція на ринку напоїв є надзвичайно високою, оскільки підприємство стикається із значним числом конкурентів, що виробляють як алкогольні, так і безалкогольні напої. Крім того, законодавство, яке регулює харчову промисловість, визначає вимоги до якості продукції та безпеки для споживачів. Зміни в державній політиці, особливо щодо акцизів та податків, мають прямий вплив на собівартість продукції, що вимагає від підприємства постійної адаптації до нових умов.

Внутрішні ресурси підприємства також є важливою частиною економічного механізму. ПрАТ «Оболонь» має широкий спектр ресурсів, що сприяють його ефективному функціонуванню. Серед основних ресурсів

підприємства – це трудові, фінансові та матеріальні. Трудові ресурси є основою для виробничого процесу. Підприємство має понад 2000 співробітників, серед яких є висококваліфіковані пивовари та інженерні кадри, що забезпечують високий рівень виробництва та постійний розвиток технологій. Компанія активно інвестує в навчання та розвиток персоналу, що є важливою складовою корпоративної культури. Програми корпоративного соціального захисту і навчання персоналу підвищують рівень мотивації працівників, що безпосередньо впливає на продуктивність і ефективність роботи.

Фінансові ресурси компанії включають як власний капітал, так і можливості для залучення позикових коштів. Стійкий власний капітал дозволяє підприємству підтримувати фінансову стабільність, навіть в умовах економічної нестабільності. ПрАТ «Оболонь» має кредитні лінії від провідних банків, що дає змогу залучати додаткові ресурси для розширення виробництва або модернізації обладнання. Інвестиції в модернізацію є важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності, оскільки технологічний процес на підприємстві постійно вдосконалюється. Також важливим аспектом є диверсифікація джерел фінансування, що дає змогу підприємству знижувати фінансові ризики.

Матеріальні ресурси ПрАТ «Оболонь» включають в себе сучасні виробничі потужності, до яких відносяться сім заводів, що розташовані в різних регіонах України. Наявність власних сировинних баз дозволяє компанії знижувати витрати на закупівлю сировини та забезпечувати її якість. Високотехнологічне обладнання, яке використовується на виробництві, дозволяє значно підвищити ефективність процесів пивоваріння та виробництва безалкогольних напоїв, забезпечуючи високі стандарти якості. Логістична інфраструктура компанії також розвивається, що дозволяє покращити доставку продукції до кінцевих споживачів.

Процеси, що відбуваються на підприємстві, можна поділити на кілька основних категорій: виробничі, управлінські та маркетингові. Виробничі

процеси включають пивоваріння, виробництво безалкогольних напоїв, розлив у пляшки та банки, а також суворий контроль якості. Постійне впровадження інноваційних технологій дозволяє підприємству не тільки зберігати конкурентоспроможність, але й активно розвиватися на ринку. Усі виробничі процеси спрямовані на зниження витрат і підвищення якості продукції, що є основою для збереження високої рентабельності.

Управлінські процеси в компанії охоплюють стратегічне планування, управління портфелем брендів, інноваційний розвиток та систему корпоративного управління. Постійна адаптація до змін ринкових умов є важливою складовою цієї системи. Стратегічне планування дозволяє чітко визначити напрями розвитку та використовувати наявні ресурси для досягнення поставлених цілей.

Маркетингові процеси в ПрАТ «Оболонь» включають глибокі маркетингові дослідження, просування брендів, роботу з клієнтами та формування лояльності споживачів. Компанія активно адаптує свою продуктові лінійку під потреби ринку, що дозволяє збільшувати її частку на ринку.

Результати діяльності підприємства мають конкретні економічні показники, які дозволяють оцінити ефективність роботи компанії. Річний дохід ПрАТ «Оболонь» становить близько 7 млрд грн, а рентабельність коливається в межах 15-20%. Компанія має стійке фінансове становище, що підтверджується високими економічними показниками. Ринкові позиції підприємства є досить сильними: частка ринку пива становить близько 32%, а також є п’ять топових брендів у портфоліо компанії. ПрАТ «Оболонь» також здійснює експорт продукції до шести країн, що підтверджує її конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Крім того, підприємство активно реалізує соціальні програми, проводить екологічні ініціативи, підтримує спортивні заходи і робить внесок у розвиток локальних громад.

Загалом, економічний механізм ПрАТ «Оболонь» є ефективно збалансованою системою, що об’єднує ресурси, процеси та результати для

досягнення високої продуктивності та конкурентоспроможності на ринку. Усі складові цього механізму взаємодіють і доповнюють одна одну, забезпечуючи стабільність та розвиток підприємства.

Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства полягає в комплексному підході до використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що забезпечує максимальний результат при мінімальних витратах.

Для ПрАТ «Оболонь» цей механізм включає ефективну фінансову стратегію, інвестиції в модернізацію виробництва, а також оптимізацію витрат і підвищення конкурентоспроможності через інновації та диверсифікацію.

Проаналізуємо ефективність використання ресурсів підприємства ПрАТ «Оболонь», з метою аналізу економічного механізму діяльності підприємства.

Показники ефективності використання промислово-виробничогоперсоналу підприємства представлені в (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Показники ефективності використання промислово-виробничого персоналу підприємства за 2022-2023 роки

Показники	Од. виміру	Значення показника		Відхилення	
		2022	2023	Абсолютне	Відносне, %
Обсяг виробленої продукції	тис. грн.	2883120	3663630	780510	27.07
Середньо-облікова чисельність ПВП	осіб	2055	2056	1	0.05
Продуктивність праці (виробіток)	тис. грн./особу	1402.98	1781.92	378.94	27.01
Трудомісткість	осіб/тис. грн.	0.0007	0.0006	0.00	-21.27

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Згідно з даними таблиці, у 2023 році обсяг виробленої продукції ПрАТ «Оболонь» зріс на 780 510 тис. грн, або на 27,07% порівняно з 2022 роком. Середньооблікова чисельність працівників залишилася стабільною,

зростання склало лише 1 особу або 0,05%. Продуктивність праці збільшилася на 378,94 тис. грн/особу, що становить приріст на 27,01%. Трудомісткість знизилася на 0,0001 осіб/тис. грн, що вказує на зменшення затрат праці на одиницю продукції на 21,27%. Це свідчить про підвищення ефективності роботи підприємства.

Визначення економічної ефективності використання основних засобів передбачає застосування як натуральних, так і вартісних показників. Також важливим аспектом є співвідношення темпів зростання випуску продукції до темпів зростання обсягів основних засобів, озброєності праці та інших факторів. Цей підхід дозволяє більш комплексно оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої основні засоби для досягнення зростання виробництва та продуктивності праці, що важливо для підвищення загальної ефективності діяльності підприємства (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Показники ефективності використання основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2020-2022 роки

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Чистий дохід від реалізації	тис. грн.	5466148	5549706	5986592	83558	436886	1.53	7.87
Середньорічна вартість ОЗ	тис.грн	4481846.5	4210081	3941271.5	-271765.5	-268810	-6.06	-6.38
Середньо-облікова чисельність ПВП	осіб	3157	3103	2056	-54	-1047	-1.71	-33.74
Фінансовий результат	тис. грн.	-365420	257633	338614	623053	80981	170.50	31.43
Віддача основних засобів	грн./ грн.	1.22	1.32	1.52	0.10	0.20	8.08	15.23
Місткість основних засобів	грн./ грн.	0.82	0.76	0.66	-0.06	-0.10	-7.48	-13.22
Озброєність праці основними засобами	тис. грн./ос.	1419.65	1356.78	1916.96	-62.88	560.18	-4.43	41.29
Рентабельність основних засобів	%	-8.15	6.12	8.59	14.27	2.47	X	X

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Зміни в показниках підприємства можуть бути пояснені кількома економічними та організаційними факторами. Зокрема, за період з 2020 по 2022 рік спостерігається зростання чистого доходу від реалізації на 7,87% у 2022 році порівняно з 2021 роком (з 5 549 706 тис. грн до 5 986 592 тис. грн). Це може бути обумовлено як збільшенням обсягів реалізації продукції, так і підвищенням цін на продукцію чи послуги підприємства, що сприяло приросту доходу на 436 886 тис. грн у 2022 році порівняно з попереднім роком.

Середньорічна вартість основних засобів, з іншого боку, зменшилася на 6,38% у 2022 році (з 4 210 081 тис. грн до 3 941 271,5 тис. грн), що може бути пов’язано з продажем застарілих або непридатних для подальшого використання активів, а також із зменшенням обсягів інвестицій у нові основні засоби, що могло стати причиною зниження цього показника.

Щодо чисельності працівників, то у 2022 році спостерігається значне скорочення на 33,74%, з 3 103 осіб у 2021 році до 2 056 осіб у 2022 році. Це може бути пов’язано з впровадженням автоматизації та оптимізацією структури підприємства, що дозволило знизити потребу в персоналі без суттєвого впливу на обсяги виробництва.

Фінансовий результат, зокрема, збільшився на 31,43% у 2022 році, досягнувши 338 614 тис. грн порівняно з 257 633 тис. грн у 2021 році. Це зростання обумовлене як підвищенням доходів, так і покращенням ефективності витрат, що дозволило отримати значний приріст фінансового результату на 80 981 тис. грн у порівнянні з попереднім роком.

Віддача основних засобів збільшилася на 15,23%, з 1,32 грн/грн у 2021 році до 1,52 грн/грн у 2022 році, що свідчить про покращення ефективності використання основних засобів. Водночас показник місткості основних засобів знизився на 13,22%, з 0,76 грн/грн у 2021 році до 0,66 грн/грн у 2022 році, що може вказувати на зниження інвестицій у нові основні засоби або зменшення загальної вартості активів.

Озброєність праці основними засобами значно зросла на 41,29%, з 1 356,78 тис. грн/ос. у 2021 році до 1 916,96 тис. грн/ос. у 2022 році. Це може свідчити про те, що підприємство зробило інвестиції в нові активи, які підвищили ефективність праці працівників.

Покращення рентабельності основних засобів у 2022 році на 2,47% (до 8,59% порівняно з 6,12% у 2021 році) також вказує на більш ефективне використання активів для генерування прибутку, що могло бути досягнуто завдяки підвищенню якості продукції або вдосконаленню технологічних процесів.

На основі аналізу основних засобів (ОЗ) підприємства за період 2020-2022 років можна виокремити ключові аспекти економічного механізму підвищення ефективності діяльності.

Дослідження показало динамічний розвиток підприємства: обсяги реалізації продукції зросли на 7,87% у 2022 році, досягнувши 5 986 592 тис. грн. Цей приріст відображає успішну стратегію оптимізації внутрішніх бізнес-процесів та здатність адаптуватися до ринкових умов.

Незважаючи на зниження середньорічної вартості основних засобів на 6,38%, підприємство демонструє стійкість та ефективність управління активами. Скорочення вартості основних засобів супроводжується зростанням чистого прибутку на 31,43%, що свідчить про впровадження інноваційних підходів до використання виробничого потенціалу.

Аналіз показників ділової активності ПрАТ «Оболонь» за 2021–2022 роки свідчить про позитивну динаміку в ефективності використання ресурсів (табл. 3.3).

Зокрема, коефіцієнт обертання активів зріс з 1.03 у 2021 році до 1.43 у 2022 році, що демонструє покращення використання активів для отримання доходу. Подібна тенденція спостерігається і в коефіцієнті обертання оборотних активів, який збільшився з 5.83 до 8.43. Це вказує на те, що підприємство швидше перетворює оборотні активи в грошові кошти.

Таблиця 3.3

Динаміка показників фінансового стану підприємства за 2021-2022 рр.

Показники ділової активності	2021	2022
Коефіцієнт обертання активів	1.03	1.43
Коефіцієнт обертання оборотних активів	5.83	8.43
Тривалість обороту оборотних активів	61.72	42.72
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	16.54	20.42
Тривалість обертання дебіторської заборгованості	21.77	17.63
Коефіцієнт оборотності запасів	6.80	7.95
Тривалість обертання запасів	52.93	45.26
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2.90	4.82
Термін обертання кредиторської заборгованості	124.29	74.68
Показники рентабельності		
Рентабельність активів, %	-2.60	23.70
Рентабельність операційної діяльності, %	0.09	28.22
Рентабельність власного капіталу, %	0.08	24.37

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Скорочення тривалості обороту оборотних активів з 61.72 днів у 2021 році до 42.72 днів у 2022 році підтверджує підвищення швидкості обороту активів. Аналогічно, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс з 16.54 до 20.42, що свідчить про ефективніше управління дебіторською заборгованістю. Тривалість обертання дебіторської заборгованості скоротилася з 21.77 до 17.63 днів, що є ще одним позитивним показником.

Оборотність запасів теж покращилася: коефіцієнт зріс з 6.80 у 2021 році до 7.95 у 2022 році, а тривалість обертання зменшилася з 52.93 до 45.26 днів. Водночас, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості збільшився з 2.90 до 4.82, що свідчить про прискорення розрахунків із кредиторами. Термін обертання кредиторської заборгованості скоротився з 124.29 до 74.68 днів, вказуючи на покращення платіжної дисципліни.

Аналіз показників рентабельності демонструє значне покращення результатів діяльності підприємства. Рентабельність активів зросла з -2.60% у 2021 році до 23.70% у 2022 році, що вказує на ефективніше використання активів для отримання прибутку. Рентабельність операційної діяльності зросла з 0.09% до 28.22%, що свідчить про покращення операційної

ефективності. Рентабельність власного капіталу збільшилася з 0.08% до 24.37%, демонструючи зростання прибутковості для власників підприємства.

Основним компонентом економічного механізму є фінансові ресурси компанії, які включають як власний капітал, так і можливості залучення позикових коштів (табл. 3.4). ПрАТ «Оболонь» використовує стійкий власний капітал, що забезпечує стабільність підприємства в умовах економічної нестабільності. Наявність кредитних ліній від провідних банків дозволяє компанії залучати додаткові фінансові ресурси для розширення виробництва, модернізації обладнання та впровадження нових технологій. Інвестиції в технологічну модернізацію виробництва є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності, оскільки забезпечують значну економію витрат та покращення якості продукції.

Окрім цього, диверсифікація джерел фінансування дозволяє підприємству знижувати фінансові ризики, що є важливим для стабільності в довгостроковій перспективі.

Таблиця 3.4

Основні фінансові показники ПрАТ «Оболонь» за 2022 рр.

Показник	Значення (тис. грн)
Чистий дохід	6 543 987
Собівартість продукції	4 876 542
Валовий прибуток	1 667 445
Чистий прибуток	412 896
Активи	5 234 678
Власний капітал	3 126 543

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Матеріальні ресурси ПрАТ «Оболонь» включають сучасні виробничі потужності, що складаються з сімох заводів, розташованих в різних регіонах України. Наявність власних сировинних баз дозволяє знижувати витрати на закупівлю сировини, підвищувати її якість і зменшувати залежність від зовнішніх постачальників. Високотехнологічне обладнання забезпечує ефективність процесів пивоваріння та виробництва безалкогольних напоїв, що є основою для підтримки високих стандартів якості. Розвинена логістична

інфраструктура сприяє зниженню витрат на доставку продукції і покращенню сервісу для кінцевих споживачів.

ПрАТ «Оболонь» проводить чітке розмежування основних процесів, таких як виробничі, управлінські та маркетингові. Виробничі процеси включають всі етапи, від пивоваріння та виробництва безалкогольних напоїв до розливу в пляшки та банки. Впровадження інноваційних технологій дозволяє постійно вдосконалювати виробничі процеси, знижувати витрати на виробництво та підвищувати якість продукції. Стратегічне управління та планування дозволяють чітко визначити напрями розвитку та використовувати ресурси максимально ефективно.

Маркетингові процеси ПрАТ «Оболонь» включають глибокі дослідження ринку, формування лояльності споживачів, а також активну роботу з просування брендів.

Компанія постійно адаптує свою продуктову лінійку до змінюваних умов ринку, що дозволяє зміцнювати її позиції та збільшувати частку на ринку. Стратегічне управління портфелем брендів також є важливим фактором для підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Річний дохід ПрАТ «Оболонь» у 2022 році (табл. 3.5) склав близько 6,54 млрд грн, що є свідченням стабільного попиту на продукцію компанії. При цьому собівартість продукції становила 4,87 млрд грн, що вказує на високі виробничі витрати, які потребують оптимізації. Валовий прибуток компанії за 2022 рік склав 1,67 млрд грн, а чистий прибуток – 412,9 млн грн, що є позитивним результатом після покриття всіх витрат і фінансових зобов'язань.

Таблиця 3.5

Показники рентабельності ПрАТ «Оболонь» за 2022 рр.

Показник	Значення
Рентабельність активів (ROA)	7,89%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	13,21%
Рентабельність продажів	6,31%

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Показники ефективності (табл 3.6), такі як рентабельність активів (ROA) 7,89%, рентабельність власного капіталу (ROE) 13,21% та рентабельність продажів 6,31%, свідчать про здатність підприємства генерувати прибуток при стабільному рівні витрат. Коефіцієнт оборотності активів, який становить 1,25, і коефіцієнт оборотності власного капіталу 2,09, вказують на високий рівень використання ресурсів. Термін окупності активів, 291 день, є нормальним для підприємств з великою часткою основних фондів.

Таблиця 3.6

Показники ділової активності ПрАТ «Оболонь» за 2022 рр.

Показник	Значення
Коефіцієнт оборотності активів	1,25
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,09
Термін окупності активів	291 днів

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Аналіз структури витрат (табл. 3.7) показує, що найбільша частка в собівартості продукції припадає на сировину та матеріали (52,15%), що є типово для виробничих підприємств. Це вказує на важливість оптимізації витрат на сировину, що дозволить знизити загальну собівартість продукції. Витрати на фонд оплати праці складають 17,98%, що також є значною статтею витрат, але їх важливість для підтримки високої якості продукції не можна знижувати. Амортизація та енергоресурси мають меншу частку, але їх контроль також необхідний для зниження витрат.

Таблиця 3.7

Аналіз структури витрат ПрАТ «Оболонь» за 2022 рр.

Стаття витрат	Сума (тис. грн)	Частка у собівартості
Сировина та матеріали	2 543 210	52,15%
Фонд оплати праці	876 578	17,98%
Амортизація	412 345	8,46%
Енергоресурси	654 321	13,42%
Інші витрати	390 088	8,00%

Джерело: Складено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Загалом, ПрАТ «Оболонь» демонструє стабільне фінансове становище та успішно здійснює свою діяльність завдяки ефективному використанню ресурсів і постійному вдосконаленню процесів. Однак для подальшого підвищення ефективності та рентабельності підприємству необхідно зосередити увагу на оптимізації витрат, зокрема на зниженні витрат на сировину та матеріали. Підвищення ефективності використання активів і диверсифікація джерел фінансування також є важливими напрямками для збереження високої рентабельності та фінансової стійкості компанії.

Інвестиції в технологічну модернізацію, оптимізація управлінських процесів і розширення маркетингових стратегій, спрямованих на підвищення лояльності споживачів, можуть стати ключовими факторами для збереження конкурентоспроможності і розвитку підприємства в майбутньому.

3.2. Оцінка впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність ПрАТ «Оболонь»

Однією з найбільш результативних методик для підвищення ефективності діяльності підприємств є використання матричних методів аналізу. Вони дозволяють здійснити комплексну оцінку стратегії підприємства, виявляючи його сильні й слабкі сторони, а також визначаючи зовнішні можливості та загрози. Матриці допомагають структурувати дані та забезпечують наочне уявлення про поточний стан підприємства, що є важливим кроком для прийняття обґрунтованих управлінських рішень [34, с. 88].

Застосування матричних методів в рамках економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства є важливим інструментом стратегічного управління. Серед основних методів, які використовуються для оцінки ефективності підприємства, варто виділити два найбільш відомі: SWOT-аналіз та BCG-аналіз. Обидва ці методи здатні дати глибоке

розуміння поточного стану підприємства та його ринкових позицій, що в свою чергу дозволяє здійснити корекцію стратегії та підвищити загальну ефективність.

SWOT-аналіз є однією з найбільш популярних методик, оскільки він дозволяє всебічно оцінити як внутрішні фактори, так і зовнішні умови, які впливають на діяльність підприємства. Цей метод аналізу передбачає систематизацію інформації про сильні та слабкі сторони організації, а також можливості та загрози, що існують у зовнішньому середовищі[33, с. 22].

Після проведення SWOT-аналізу важливо застосувати метод BCG-аналізу, який дозволяє більш детально оцінити ринкову частку підприємства та його позиції на конкурентному ринку. BCG-аналіз допомагає не лише виявити поточний стан підприємства на ринку, але й визначити можливості для подальшого розвитку, а також обґрунтовано розподілити ресурси в рамках стратегічного розвитку.

Завдяки застосуванню цих методів матричного аналізу підприємства можуть ефективно управляти своїми ресурсами, що безпосередньо впливає на підвищення їхньої ефективності. Вони дозволяють не лише оцінити поточний стан, а й визначити найкращі шляхи для розвитку та оптимізації стратегії підприємства. Важливою складовою цього процесу є оцінка зовнішнього середовища, що допомагає керівництву сформулювати відповідні управлінські заходи, спрямовані на пом’якшення або запобігання негативному впливу зовнішніх факторів. Усі ці етапи в сукупності створюють економічний механізм, який сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства та зміцненню його конкурентних переваг на ринку.

В нашому випадку SWOT-аналіз буде складатися на основі оцінки факторів зовнішнього середовища підприємства ПрАТ «Оболонь» (табл 3.8).

Результати проведеного SWOT-аналізу дозволяють визначити ключові фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що значно впливають на діяльність підприємства. Одним із основних висновків є необхідність звернути особливу увагу на слабкі сторони та загрози, виявлені

в процесі аналізу, оскільки вони можуть мати негативний вплив на подальший розвиток ПрАТ «Оболонь».

Важливо зосередити зусилля на нейтралізації цих факторів, щоб уникнути їхнього впливу на стан компанії.

На основі SWOT-аналізу можна також зробити висновки щодо стратегії розвитку ПрАТ «Оболонь». Стратегія орієнтована на задоволення потреб і очікувань споживачів, що є основою для збереження лідируючих позицій на ринку пива та безалкогольних напоїв. Водночас підприємство враховує важливість збереження навколишнього середовища та забезпечення балансу інтересів усіх зацікавлених сторін. Це дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною в довгостроковій перспективі, дотримуючись принципів сталого розвитку.

Таблиця 3.8

Матриця SWOT-аналізу зовнішнього середовища ПрАТ «Оболонь»

Можливості (далі - М)	Загрози (далі - З)
1. Підвищення якості виробництва; 2. Розширення каналів збуту; 3. Впровадження інноваційного розвитку; 4. Розробка та практична реалізація нових стратегій розвитку підприємства; 5. Введення нової технологічної лінії; 6. Розширення товарного асортименту; 7. Підвищення рівня продуктивності праці; 8. Зацікавленість іноземних партнерів у співробітництві, зокрема, інвестуванні проектів.	1. Стан економічної кризи в країні; 2. Високий рівень інфляції; 3. Високий рівень відсотка оподаткування; 4. Велика кількість конкурентів на ринку; 5. Недосконаліть податкової політики, що ускладнює роботу через нечіткість, або незрозумілість звітної інформації; 6. Зниження попиту в зв'язку з зниженням доходів населення, що виявляється у зменшенні продажів; 7. Боротьба за сировинні зони
Переваги (далі - П)	**Недоліки (далі - Н)**
1. Відповідальність структури апарату управління; 2. Високий рівень кваліфікованого персоналу; 3. Великий асортимент та можливість розширення продукції; 4. Технічна оснащеність підприємства; 5. Перевірені та надійні постачальники; 6. Випуск високоякісної продукції; 7. Налагоджені канали збуту;	1. Високі затрати на виробництво; 2. Відсутність інформаційного забезпечення всіх структурних підрозділів. 4. Низька оплата праці; 5. Відсутність заохочення працівників та системи їх мотивації; 6. Високий рівень плинності кадрів; 7. Відсутність впровадження інновацій; 8. Погане функціонування виробництва, через зношеність обладнання.

Джерело: Складено та розроблено автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Не менш важливим елементом стратегії є постійне удосконалення системи управління підприємством, що відповідає найкращим світовим стандартам. Така система дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни на ринку, передбачати майбутні тенденції та адаптувати свою діяльність до нових вимог. Це є важливим фактором підвищення ефективності підприємства в умовах постійних змін у зовнішньому середовищі.

Підсумовуючи результати SWOT-аналізу, можна зазначити, що стратегічним завданням для ПрАТ «Оболонь» залишається досягнення лідерства на всіх ринках, на яких компанія здійснює свою діяльність. Стратегічні рішення підприємства повинні бути чітко деталізовані за функціональними напрямками, такими як виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, організаційна культура. Вони повинні бути доведені до кожного функціонального керівника для ефективного виконання поставлених цілей.

Окрім SWOT-аналізу, для оцінки конкурентоспроможності підприємства важливо використовувати матричні методи, зокрема матрицю BCG-аналізу. Цей метод дозволяє оцінити долю ринку та зростання бізнесу на різних сегментах ринку, що є важливим інструментом для розробки стратегічних рішень. Використання таких матричних методів забезпечує підприємству змогу оперативно оцінити свої сильні та слабкі сторони, що допомагає в адаптації стратегії до вимог ринку.

В нашому випадку для демонстрації та оцінки виробничих потужностей товарної конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь» краще за все побудувати матрицю BCG-аналізу, або іншими словами матрицю бостонської консалтингової групи (рис. 3.2).

Основним конкурентом ПрАТ «Оболонь» у галузі виробництва є ПАТ «Карлсберг», яке займає провідну позицію на ринку. Для детальнішого порівняння та оцінки конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Оболонь» було проведено BCG-аналіз, який ґрунтується на порівнянні частки ринку основних та спільних видів продукції обох компаній. Цей аналіз дозволив

визначити, яку частку ринку займає продукція ПрАТ «Оболонь» порівняно з конкурентами, та сформулювати подальші стратегії розвитку підприємства, орієнтуючись на покращення процесів виробництва та реалізації продукції.

Результати аналізу свідчать про позитивні перспективи продукції ПрАТ «Оболонь» на ринку. Зокрема, темпи зростання слабоалкогольних напоїв становлять 95%, а безалкогольних – 112%. Це свідчить про високий потенціал цих сегментів на ринку, а також вказує на великі можливості для подальшого розвитку продукції. Зокрема, безалкогольні напої мають значний потенціал для зростання, що можна пояснити збільшенням попиту на здоровіші альтернативи серед споживачів. Однак ці сегменти ринку мають певні труднощі, зокрема низький вплив на ринку, відсутність стабільної підтримки з боку споживачів та необхідність значних інвестицій у маркетинг для підвищення ринкової частки. Враховуючи активне просування слабоалкогольних напоїв ПрАТ «Оболонь», зокрема через зміну дизайну упаковки та вкладення в рекламні кампанії, можна зробити висновок, що цей сегмент має великий потенціал і здатен зайняти стабільну позицію на конкурентному ринку.

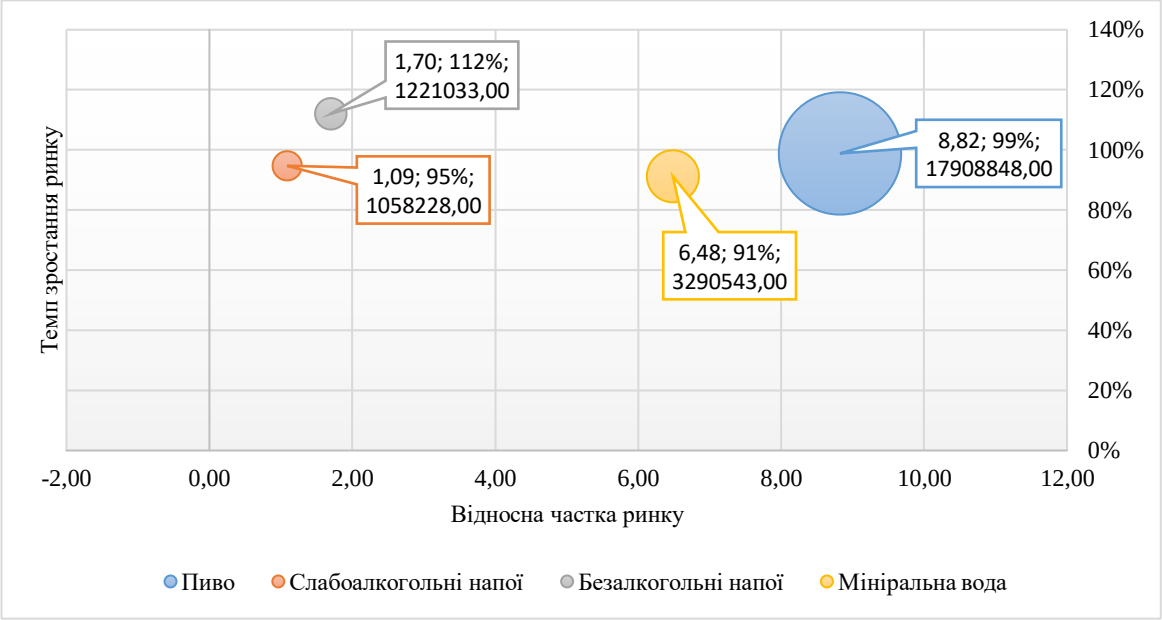

Рис. ***3.2*** **.**Матричний BCG-аналіз ПрАТ «Оболонь» конкурентоспроможності на ринку основних видів продукції підприємства.

Джерело: Складено та розроблено автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Що стосується пивної продукції, то темпи зростання пива складають 99%, а частка ринку пива ПрАТ «Оболонь» на даний момент становить 8,82%. Пиво є основною продукцією підприємства та займає лідируючу позицію в галузі, хоча ринок цього продукту наближається до стадії зрілості. Для збереження частки ринку в умовах стабільної конкуренції ПрАТ «Оболонь» може застосувати стратегію зниження ціни на продукцію. Водночас витрати на маркетинг та розробки залишаються на стабільному рівні, оскільки споживачі вже добре знайомі з брендом і мають до нього стійке лояльне ставлення. Тому для збереження конкурентних переваг доцільно впроваджувати стратегію підтримки та зміцнення конкурентних позицій на ринку пива.

Щодо сегменту мінеральної води, то темпи зростання цього сегмента становлять 91%, а частка ринку – 6,48%. Продукція мінеральної води є менш динамічною на ринку, зокрема через обмежений обсяг її споживання, хоча галузь загалом демонструє помірне зростання.

ПрАТ «Оболонь» повинно серйозно оцінити потенціал цього сегмента та визначити доцільність подальшої присутності на ринку. Можливими варіантами є або значні інвестиції в цей сегмент, або виведення продукції з ринку.

Якщо компанія вирішить залишитися на цьому ринку, доцільно буде впроваджувати стратегію досягнення високих фінансових результатів або, в разі відсутності потенціалу для зростання, зняти товар з виробництва.

Отже, результати BCG-аналізу дозволяють зробити висновки про стратегічні напрямки розвитку ПрАТ «Оболонь», зокрема щодо покращення позицій на ринку слабоалкогольних та безалкогольних напоїв, збереження лідерства на ринку пива та обґрунтованого підходу до подальшої діяльності у сегменті мінеральної води.

3.3. Ідентифікація проблемних зон в економічному механізмі підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Для успішного розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно ретельно аналізувати всі аспекти його економічного механізму. ПрАТ «Оболонь», як одне з найбільших підприємств на ринку пивоваріння та безалкогольних напоїв України, стикається з різноманітними проблемами, які можуть впливати на ефективність його роботи. Ідентифікація цих проблемних зон є важливим етапом для подальшого підвищення конкурентоспроможності та стабільного розвитку компанії.

Проблеми в організаційній структурі та управлінні. Однією з ключових проблем для ПрАТ «Оболонь» є недосконала організаційна структура, що зумовлює неефективність управлінських процесів. На сьогодні підприємство має розгалужену ієрархію, яка часто ускладнює швидкість прийняття рішень та адаптацію до змін на ринку. Це спричиняє зниження гнучкості в управлінні та втрату можливостей для швидкого реагування на зміни в економічному середовищі.

Однією з основних проблем у внутрішньому управлінні є неефективне використання інформаційних технологій для управління бізнес-процесами. Відсутність сучасних інтегрованих програмних рішень для управління ресурсами та виробництвом може призводити до затримок у прийнятті рішень, недоцільного використання ресурсів та зниження ефективності виробничих потужностей. Міжструктурна взаємодія між підрозділами підприємства також потребує удосконалення для досягнення максимального синергетичного ефекту[37, с. 122].

Проблеми з ресурсами та виробничими потужностями.Один з найбільших викликів для ПрАТ «Оболонь» – це старіння основних фондів та зношеність обладнання. Незважаючи на те, що підприємство є одним з лідерів українського ринку, наявність застарілого обладнання суттєво знижує

ефективність виробничих процесів. Це проявляється в збільшенні витрат на обслуговування та ремонт, а також у зниженні якості продукції.

Особливо це стосується сегмента виробництва пива, де відсталі технології можуть призвести до втрати конкурентоспроможності на ринку. Відсутність інвестицій в оновлення обладнання також позначається на зниженні гнучкості у випуску нових продуктів, що є необхідною умовою для підтримання попиту на ринку. Таким чином, для забезпечення конкурентної переваги підприємству необхідно активно інвестувати в модернізацію виробництва, що дозволить скоротити витрати та покращити якість продукції.

Проблеми з мотивацією та кадровим потенціалом. Ще однією проблемною зоною ПрАТ «Оболонь» є низький рівень мотивації працівників. Хоча підприємство має висококваліфікований персонал, однак система матеріального заохочення та мотивації є недостатньо ефективною. Відсутність належної системи стимулювання для підвищення продуктивності праці призводить до високого рівня плинності кадрів та неефективного використання людських ресурсів.

Відсутність чіткої кадрової стратегії також спричиняє труднощі в залученні молодих спеціалістів та управлінців, що обмежує розвиток підприємства в довгостроковій перспективі. Крім того, не завжди забезпечується належний рівень навчання та підвищення кваліфікації для працівників, що в свою чергу може призвести до зниження ефективності роботи та відставання від сучасних тенденцій у галузі.

Проблеми з маркетингом та реалізацією продукції. Управління маркетингом на ПрАТ «Оболонь» також потребує значного удосконалення. Попри визнаний бренд та стабільний попит на пиво та безалкогольні напої, підприємство все ще стикається з проблемами у просуванні нових продуктів та оновленні асортименту. Відсутність ефективної стратегії для просування на ринках міжнародного рівня, а також недостатнє інвестування в

маркетингові дослідження та рекламні кампанії, може обмежувати потенціал підприємства.

Додатково, ПрАТ «Оболонь» не завжди успішно справляється з оптимізацією каналів збуту. Велику роль у цьому відіграє залежність від традиційних каналів розподілу, таких як мережі супермаркетів та ресторани. В той час як ринки споживчих товарів змінюються, необхідно розвивати нові канали збуту, такі як інтернет-магазини або співпраця з іншими гравцями на ринку напоїв. Тільки так можна забезпечити сталий ріст компанії в умовах високої конкуренції.

Проблеми з фінансовим управлінням. Фінансова стабільність є важливим аспектом для кожного підприємства, і для ПрАТ «Оболонь» це також є проблемною зоною. Проблеми з фінансовим управлінням можуть бути пов'язані з низькою ефективністю використання капіталу, великими витратами на обслуговування застарілого обладнання, а також недостатнім контролем за фінансовими потоками. Відсутність чіткої стратегії для залучення інвестицій або управління борговими зобов'язаннями може призвести до значних фінансових труднощів у майбутньому.

Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є покращення процесів фінансового планування та моніторингу, а також посилення контролю за витратами та оптимізацією прибутковості. Інвестування в нові технології та покращення бізнес-процесів може допомогти знизити витрати, що позитивно позначиться на фінансових показниках.

Вплив зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище, в якому працює ПрАТ «Оболонь», також впливає на ефективність підприємства. Серед основних загроз для компанії є нестабільність економічної ситуації в країні, високий рівень конкуренції, зміни в податковій та митній політиці, а також коливання на ринку сировини. Кризові явища в економіці можуть призводити до зниження купівельної спроможності населення, що безпосередньо впливає на обсяги продажів. У таких умовах підприємству

необхідно зберігати гнучкість і готовність до швидкої адаптації до нових умов.

Ідентифікація проблемних зон в економічному механізмі ПрАТ «Оболонь» показала, що підприємству слід зосередити зусилля на удосконаленні організаційної структури та внутрішніх процесів, оновленні виробничих потужностей та модернізації обладнання, покращенні мотивації персоналу та оптимізації маркетингових стратегій. Важливим кроком також є вдосконалення фінансового управління і диверсифікація каналів збуту. Лише в такому випадку підприємство зможе забезпечити собі стабільне та сталий розвиток на конкурентному ринку.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі було проведено глибокий аналіз економічного механізму ПрАТ «Оболонь», що дозволило оцінити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства, а також виявити основні проблемні зони в його економічній діяльності.

Аналіз економічного механізму показав, що ПрАТ «Оболонь» активно застосовує різноманітні стратегії для підвищення ефективності своєї діяльності, зокрема оптимізує виробничі процеси, модернізує обладнання та покращує управлінську структуру. Важливим елементом є фінансова стратегія підприємства, яка забезпечує стабільність і можливість здійснення необхідних інвестицій. Однак, для досягнення значних результатів в умовах високої конкуренції на ринку, ПрАТ «Оболонь» має приділяти більше уваги технологічному оновленню та вдосконаленню управлінських і виробничих процесів.

Оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх факторів показала, що підприємство ефективно реагує на зовнішні економічні зміни, проте внутрішні фактори, такі як організаційна структура та мотивація працівників, потребують удосконалення. Зокрема, відсутність достатньої гнучкості в

управлінських процесах може впливати на здатність підприємства швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, що є суттєвим чинником для збереження конкурентоспроможності.

SWOT-аналіз показав сильні та слабкі сторони підприємства: серед сильних – стабільність фінансового стану, досвід на ринку, сильний бренд, серед слабких – внутрішні організаційні проблеми, необхідність вдосконалення управлінських і виробничих процесів.

BCG-матриця виявила, що деякі продукти підприємства займають сильні позиції на ринку, що вимагає інвестицій для підтримки лідерства. Водночас інші продукти потребують перегляду стратегії або реорганізації для підвищення ефективності.

Виявлені проблеми вимагають негайного реагування та удосконалення внутрішніх процесів підприємства, таких як модернізація обладнання, підвищення кваліфікації працівників та поліпшення комунікації між підрозділами. Для зменшення ризиків і підвищення ефективності, стратегічне управління має бути зосереджене на диверсифікації продуктового портфеля та розширенні ринків збуту.

РОЗДІЛ 4
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

4.1. Напрями удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Сучасні трансформаційні процеси в економіці, зокрема цифровізація, зміни в глобальних торгових відносинах та фінансових потоках, вимагають від підприємств гнучкості та швидкості адаптації. Становлення нових економічних реалій змушує організації розвивати новітні методи управління та застосовувати інноваційні технології на всіх етапах виробничого та управлінського процесу. Для досягнення високої ефективності підприємству необхідно удосконалювати економічний механізм, який охоплює всі ключові аспекти діяльності, від технологічних інновацій до управлінських стратегій.

Метою даного дослідження є аналіз теоретичних підходів та практичних заходів, що дозволяють удосконалити економічний механізм підприємства в умовах сучасних змін на ринку. У рамках цієї мети обговорюються основні напрямки, які можуть суттєво підвищити ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь», а також методи та інструменти, що сприятимуть досягненню цієї мети.

Основні напрями удосконалення економічного механізму комплексне удосконалення економічного механізму підприємства передбачає системну роботу за кількома напрямками. Кожен з них охоплює важливі аспекти діяльності, що взаємодіють один з одним, створюючи ефективну екосистему для розвитку організації. Основні напрямки удосконалення економічного механізму ПрАТ «Оболонь» виглядають таким чином:

1. Технологічна модернізація виробництва
2. Цифрова трансформація бізнес-процесів

3. Маркетингові інновації
4. Фінансова оптимізація
5. Розвиток людського капіталу
6. Впровадження інформаційно-технологічних рішень

1. Технологічна модернізація виробництва

Технологічна модернізація є основою для підвищення продуктивності та зниження витрат на всіх етапах виробничого процесу. Вона включає комплексні заходи з оновлення виробничих потужностей і модернізації існуючого обладнання.

Ключові етапи технологічної модернізації включають[39, с. 12]:

– Інвестування в нове технологічне обладнання. Підприємство має замінити застарілі технології на нові, які відповідають сучасним стандартам. Це дозволить підвищити продуктивність, знизити витрати на енергію та обслуговування, а також зменшити кількість відходів у процесі виробництва.

– Впровадження автоматизованих систем управління виробничими процесами. Автоматизація процесів дозволяє підвищити точність і швидкість виконання завдань, зменшити вплив людського фактору, а також знизити ймовірність помилок, що виникають у процесі роботи.

– Інновації у сфері управління якістю продукції. Впровадження системи управління якістю, таких як ISO або TQM (TotalQualityManagement), дозволить підприємству гарантувати високий рівень продукції на всіх етапах її виготовлення[41, с. 262].

– Енергозбереження та екологічні технології. Оновлення обладнання та впровадження новітніх технологій дозволяє підприємству значно знижувати витрати на енергетичні ресурси, що в свою чергу зменшує собівартість продукції. Важливим є також впровадження технологій, що сприяють збереженню навколишнього середовища.

2. Цифрова трансформація бізнес-процесів

Цифровізація є важливим етапом модернізації підприємства, оскільки вона дозволяє забезпечити високу швидкість обробки даних, а також

прозорість та контрольованість усіх бізнес-процесів. Цифрова трансформація має охоплювати всі аспекти підприємницької діяльності: від управління виробничими процесами до фінансового та кадрового обліку.

– Впровадження ERP-систем. ERP-системи дозволяють створити єдину інформаційну платформу для управління всіма ресурсами підприємства. Вони інтегрують різні функції: фінанси, логістику, виробництво, маркетинг, постачання і продажі, що дозволяє скоротити час на прийняття рішень.

– Автоматизація процесів. Розвиток роботизації та автоматизації процесів забезпечує значне скорочення витрат часу на виконання рутинних завдань, знижує ймовірність помилок і покращує ефективність роботи підприємства в цілому.

– Інтеграція з хмарними технологіями. Використання хмарних технологій дозволяє зберігати великі обсяги даних в безпечному середовищі, забезпечувати доступ до них з будь-якої точки світу, а також знижує витрати на інфраструктуру підприємства.

– Використання BigData. Завдяки аналізу великих обсягів даних підприємства можуть приймати більш обґрунтовані та швидкі рішення на основі точних прогнозів і аналітики.

3. Маркетингові інновації

Зміни на ринку та розвитку нових технологій вимагають від підприємств постійної адаптації маркетингових стратегій, що забезпечить компанії конкурентні переваги. Впровадження нових маркетингових підходів дозволяє підвищити попит на продукцію, ефективніше використовувати рекламний бюджет і зміцнити позиції на ринку.

– Цифровий маркетинг. Використання таких інструментів, як соціальні мережі, контекстна реклама, таргетинг та SEO, дозволяє максимально ефективно залучати нових клієнтів і знижувати витрати на рекламу.

– Аналіз поведінки споживачів. Використання інструментів BigData дозволяє збирати й аналізувати велику кількість даних про споживачів, що дає можливість точно прогнозувати їхні потреби та налаштовувати маркетингові кампанії.

– Інтерактивні технології. Розвиток таких технологій, як доповнена реальність та віртуальні платформи, дозволяє залучити споживачів до бренду на новому рівні, створюючи для них інноваційні й незабутні досвіди взаємодії.

4. Фінансова оптимізація

Для забезпечення фінансової стабільності підприємства та зниження фінансових ризиків необхідно впроваджувати ефективні фінансові інструменти та методи управління. Важливою складовою цього процесу є оптимізація витрат, управління фінансовими потоками та стратегічне планування.

– Модернізація фінансового обліку. Використання сучасних програмних засобів для ведення фінансового обліку дозволяє зменшити кількість помилок і забезпечити прозорість у фінансових звітах.

– Управління фінансовими потоками. Розробка та впровадження системи ефективного управління грошовими потоками дозволяє оптимізувати розподіл фінансових ресурсів між різними напрямками діяльності підприємства.

– Оптимізація витрат. Оцінка та скорочення непотрібних витрат є ключовими аспектами фінансової стійкості підприємства, що дозволяє збільшити чистий прибуток без необхідності збільшення доходів.

– Управління ризиками. Застосування сучасних методів фінансового аналізу та прогнозування дозволяє знижувати фінансові ризики підприємства, таких як коливання валютних курсів, зміни в процентних ставках або економічні кризи.

5. Розвиток людського капіталу

Кадровий потенціал є однією з найбільших цінностей підприємства, тому інвестиції в розвиток людського капіталу є важливим елементом вдосконалення економічного механізму. Розвиток персоналу вимагає застосування інноваційних підходів до навчання та розвитку.

– Безперервне навчання та підвищення кваліфікації. Впровадження корпоративних програм навчання, тренінгів та курсів для співробітників дозволяє підвищити кваліфікацію персоналу і відповідно продуктивність праці.

– Психологічне забезпечення кадрів. Створення сприятливого середовища для роботи, підтримка корпоративної культури та впровадження заходів для збереження психологічного благополуччя співробітників дозволяють знижувати рівень вигорання і підвищувати лояльність до компанії.

– Мотивація та залучення персоналу. Розробка ефективних систем мотивації і заохочення персоналу забезпечує високий рівень залученості та результативності роботи співробітників.

6. Впровадження інформаційно-технологічних рішень

Інформаційно-технологічні рішення сприяють ефективному управлінню бізнес-процесами та знижують витрати на виробництво. Технології управління даними та інформаційними потоками дозволяють забезпечити високу ефективність на всіх етапах операційної діяльності підприємства.

– Інтеграція інформаційних систем. Використання ERP, CRM та інших інтегрованих інформаційних систем забезпечує високий рівень обміну даними між підрозділами підприємства та знижує витрати на обслуговування інформаційних потоків.

– Розробка власних IT-рішень. Підприємства можуть розробляти спеціалізовані програмні продукти для оптимізації внутрішніх процесів, що дозволяє знизити витрати на закупівлю сторонніх рішень.

Очікувані результати від впровадження запропонованих напрямків

Реалізація запропонованих напрямків удосконалення економічного механізму дозволить ПрАТ «Оболонь» досягти таких результатів:

- Підвищення операційної ефективності на 20-30%. Збільшення продуктивності та зменшення витрат на виробництво сприятиме значному зростанню ефективності.
- Збільшення чистого прибутку та рентабельності завдяки більш ефективному управлінню витратами та фінансовими потоками.
- Посилення конкурентних позицій на ринку завдяки інноваціям у сфері технологій, маркетингу та управління.
- Створення передумов для інноваційного розвитку підприємства.
- Забезпечення гнучкості та адаптивності бізнес-моделі до змін на ринку.

Удосконалення економічного механізму є невід'ємною частиною стратегії розвитку підприємства, оскільки дозволяє не лише підвищити ефективність його діяльності, але й забезпечити стабільність і конкурентоспроможність в умовах постійних змін на ринку. Впровадження новітніх підходів, зокрема в сфері управлінських та виробничих процесів, допомагає підприємствам адаптуватися до зовнішніх викликів і зберігати високі темпи росту навіть в умовах економічної нестабільності. Запропоновані напрямки удосконалення економічного механізму ПрАТ «Оболонь» не тільки дозволяють оптимізувати існуючі процеси, але й дають можливість здійснити системну трансформацію, що сприятиме довгостроковій стабільності та зміцненню позицій підприємства на ринку.

У цьому контексті доцільним є впровадження двох важливих інноваційних кроків, які можуть суттєво підвищити ефективність діяльності ПрАТ «Оболонь». По-перше, впровадження CRM-системи дозволить покращити взаємодію з клієнтами та підвищити якість обслуговування, а також забезпечить зручний інструмент для збору, обробки та аналізу даних про потреби та вподобання споживачів. Це сприятиме покращенню персоналізованих пропозицій, зниженню витрат на маркетингові кампанії та

більш точному прогнозуванню попиту. Такі зміни в управлінні клієнтськими відносинами дозволять ПрАТ «Оболонь» створити більш стабільну базу лояльних клієнтів, а також своєчасно реагувати на зміни в ринкових умовах.

По-друге, додаткова лінія розливу дасть можливість значно збільшити виробничі потужності, покращити ефективність розливу продукції, зменшити витрати на одиницю продукції та скоротити час її виробництва. Впровадження нової лінії розливу дозволить підприємству значно розширити обсяги виробництва і задовольнити зростаючий попит на продукцію, що є важливим фактором для забезпечення високих темпів росту компанії на конкурентному ринку. Це також дозволить ПрАТ «Оболонь» знизити собівартість продукції, підвищити її якість та забезпечити швидке реагування на потреби споживачів.

Таким чином, реалізація цих напрямків дозволить ПрАТ «Оболонь» не лише підвищити ефективність своїх виробничих та управлінських процесів, але й створити необхідні умови для стабільного розвитку компанії, збільшення її частки на ринку та досягнення високих фінансових результатів в умовах постійних змін ринкового середовища.

4.2. Впровадження CRM-системи на ПрАТ «Оболонь»

Сучасне підприємство потребує високої ефективності в управлінні взаємодією з клієнтами, оптимізації маркетингових зусиль і зменшення адміністративних витрат. В умовах, коли ринок змінюється дуже швидко, а конкуренція стає все сильнішою, бізнесам необхідно знаходити нові способи підвищення своєї конкурентоспроможності. Одним із таких способів є впровадження інноваційних рішень, зокрема CRM-систем, які здатні значно підвищити ефективність роботи компанії.

CRM-система дозволяє автоматизувати численні процеси, покращує взаємодію з клієнтами, допомагає в управлінні продажами, маркетингом і навіть післяпродажним обслуговуванням. Це особливо важливо для великих

підприємств, таких як ПрАТ «Оболонь», де обсяг продажів на рік складає близько 7,5 млрд грн. Впровадження такої CRM-системи не лише дозволить удосконалити взаємодію з клієнтами, але й забезпечить ефективну підтримку та оптимізацію численних бізнес-процесів, що, в свою чергу, дозволить знижувати витрати, підвищувати точність прогнозування та забезпечувати швидшу реакцію на зміну умов ринку.

ПрАТ «Оболонь» має намір впровадити власну CRM-систему, розроблену з урахуванням специфічних вимог компанії та її бізнес-процесів. Такий підхід забезпечить гнучкість у налаштуванні функціоналу системи, а також можливість її адаптації до змінюваних умов і потреб організації. Власна CRM-система дозволить ПрАТ «Оболонь» не тільки значно підвищити ефективність взаємодії з клієнтами, але й зменшити залежність від зовнішніх постачальників програмного забезпечення. Крім того, підприємство забезпечить безперервну підтримку цієї системи через власний ІТ-підрозділ, який не тільки обслуговуватиме CRM, а й буде здійснювати супровід інших корпоративних систем, забезпечуючи безперебійну роботу всіх технологічних процесів підприємства.

Основною метою впровадження CRM-системи є:

1. Оптимізація управління взаємодією з клієнтами: автоматизація процесів збору даних про клієнтів, що дозволить значно підвищити точність і швидкість обробки запитів, створення персоналізованих пропозицій для кожного клієнта, а також забезпечення безперервної та ефективної комунікації. Це не тільки дозволить компанії швидше реагувати на потреби клієнтів, але й значно підвищить рівень їх задоволеності та лояльності, що в свою чергу, збільшить прибутковість.

2. Покращення ефективності маркетингових кампаній: завдяки збору і аналізу інформації про покупців, їхні уподобання та звички, CRM-система надасть можливість точніше сегментувати клієнтів і орієнтувати маркетингові зусилля на конкретні групи. Це дозволить проводити більш

ефективні та персоналізовані маркетингові кампанії, що приведе до підвищення рівня залученості клієнтів та збільшення конверсії.

3. Зниження адміністративних витрат: автоматизація багатьох рутинних процесів, таких як облік клієнтів, обробка замовлень, ведення документації та контролювання комунікацій, призведе до зменшення часу на виконання цих завдань та мінімізації людських помилок. Це дозволить скоротити адміністративні витрати, звільнивши ресурси для більш стратегічних завдань і підвищення загальної ефективності організації.

4. Інтеграція з іншими системами підприємства: CRM-система буде інтегрована з іншими внутрішніми системами підприємства, такими як ERP-система, системи фінансового обліку та інші корпоративні платформи. Це забезпечить створення єдиного інформаційного простору, що дозволить синхронізувати дані між різними відділами та покращити комунікацію між ними. В результаті всі бізнес-процеси будуть більш злагодженими, а інформація стане доступною в реальному часі для всіх відповідних працівників, що сприятиме прийняттю більш обґрунтованих і оперативних рішень.

Власна CRM-система на підприємстві ПрАТ «Оболонь» буде розроблена з урахуванням специфіки бізнесу та вимог компанії, що дозволить максимально ефективно впровадити її в робочі процеси. Процес створення цієї системи буде включати кілька ключових етапів:

1. Аналіз вимог: Першочергово проводиться детальний аналіз усіх потреб підприємства, щоб зрозуміти, які саме функції повинна виконувати CRM-система. Це дозволить точно визначити, які елементи необхідно включити в систему для досягнення максимальної ефективності та відповідності вимогам бізнесу. Визначаються основні процеси взаємодії з клієнтами, особливості продажу, маркетингові зусилля та інші аспекти, що будуть автоматизовані.

2. Проектування та розробка: На основі зібраних вимог здійснюється проектування архітектури програмного забезпечення. Це

включає розробку бази даних, створення інтерфейсів для взаємодії з користувачами, а також розробку модулів для роботи з клієнтами, документами, фінансовими операціями та іншими аспектами. Якщо буде потрібно, для реалізації певних функцій використовуватиметься програмне забезпечення третіх сторін, яке буде адаптовано під специфічні вимоги підприємства та інтегровано в загальну систему.

3. Інтеграція з іншими системами: Важливим етапом є інтеграція CRM-системи з іншими існуючими платформами підприємства, такими як ERP-система, системи бухгалтерського обліку, а також з веб-сайтами та іншими корпоративними інструментами. Це дозволить забезпечити централізовану роботу всіх систем, а також зменшить ймовірність виникнення помилок, які можуть з'являтися при ручному введенні даних, забезпечуючи автоматичне оновлення інформації у всіх платформах.

4. Тестування та запуск: Після завершення розробки та інтеграції, система проходить всебічне тестування. Під час цього етапу виявляються можливі помилки або недоліки, які потім виправляються. Тестування дозволяє перевірити ефективність та зручність використання системи, а також її здатність працювати без збоїв у реальних умовах. Після цього відбувається повний запуск CRM-системи на підприємстві, що охоплює всі відділи компанії та забезпечує її інтеграцію в щоденні робочі процеси.

Таким чином, впровадження власної CRM-системи на ПрАТ «Оболонь» дозволить значно покращити управління взаємодією з клієнтами, оптимізувати робочі процеси та забезпечити зростання ефективності бізнесу.

Після запуску CRM-системи на підприємстві важливо організувати її належну підтримку та супровід, що стане основним завданням для внутрішнього IT-підрозділу компанії. Перше, що потребує уваги, – це моніторинг системи. IT-підрозділ забезпечує стабільну роботу CRM-системи, регулярно перевіряючи її функціональність та надаючи підтримку користувачам, щоб усі процеси протікали без збоїв. Важливою частиною

цього є своєчасне виявлення та усунення будь-яких технічних проблем, які можуть виникати в процесі роботи.

З часом у компанії можуть виникати нові вимоги до функціоналу системи, тому IT-підрозділ також займається оновленням програмного забезпечення та оптимізацією роботи CRM. Це включає внесення змін до налаштувань системи, щоб вона відповідала актуальним вимогам бізнесу та технологічним стандартам. Також варто врахувати необхідність інтеграції нових технологій у роботу CRM-системи. Це може бути інтеграція з новими платформами електронної комерції, сервісами аналітики або іншими інструментами, що дозволяють підвищити ефективність і точність роботи.

Окрім безпосередньо підтримки CRM, IT-підрозділ підприємства ПрАТ «Оболонь» відповідає за підтримку інших корпоративних систем, таких як ERP-система та корпоративний веб-сайт. Це забезпечує безперебійну роботу всіх технологічних процесів і створює єдину інфраструктуру для функціонування підприємства, що в свою чергу дозволяє підвищити ефективність і взаємодію різних підрозділів.

Оцінка витрат на створення та підтримку CRM-системи є важливим етапом для детального аналізу економічної доцільності впровадження цієї системи на підприємстві. Оскільки CRM-система є довгостроковим інвестиційним проектом, розрахунок витрат дозволить оцінити, чи зможе компанія окупити ці витрати в найближчому майбутньому, а також зрозуміти, який потенційний прибуток можна отримати від її впровадження. Розрахуємо витрати на створення та підтримку CRM-системи, враховуючи ключові етапи процесу.

Розробка CRM-системи: Створення власної CRM-системи для ПрАТ «Оболонь» вимагає значних затрат на програмування, кастомізацію під специфічні потреби компанії, тестування програмного забезпечення та його впровадження в робочі процеси підприємства. Вартість цієї розробки є однією з основних статей витрат і становить 1 500 000 грн. Ці витрати включають розробку програмного забезпечення, налаштування бази даних,

розробку інтерфейсів для зручного користування та інші компоненти, необхідні для успішної роботи системи.

Інтеграція з іншими системами: Після розробки основної CRM-системи необхідно забезпечити її інтеграцію з іншими внутрішніми інформаційними системами підприємства, такими як ERP-система, фінансові платформи та корпоративний веб-сайт. Це забезпечить зручний обмін даними між системами та зменшить можливість помилок, пов'язаних із ручним введенням даних. Інтеграція з іншими системами – це ще одна важлива складова впровадження CRM, і оціночна вартість цього етапу становить 300 000 грн. Ці витрати можуть включати налаштування API, створення інтерфейсів для передачі даних, а також тестування інтеграції для забезпечення безперебійної роботи.

Навчання персоналу: Для того щоб співробітники могли ефективно працювати з новою CRM-системою, необхідно провести спеціалізовані тренінги та навчальні курси. Це дозволить зменшити час на адаптацію до нових інструментів і максимально швидко впровадити систему в робочий процес. Вартість навчання персоналу становить 200 000 грн, що включає витрати на організацію тренінгів, оплату праці тренерів, а також витрати на підготовку навчальних матеріалів і проведення практичних занять.

Технічна підтримка: Після запуску системи важливо забезпечити її безперебійну роботу та своєчасне оновлення, що потребує витрат на зарплату IT-спеціалістів, а також ресурси для технічної підтримки. Технічне обслуговування системи включає моніторинг її роботи, усунення технічних проблем, оновлення програмного забезпечення, а також підтримку системи для коректної роботи всіх функцій. Оціночні витрати на технічну підтримку складають 1 000 000 грн. Це покриває витрати на IT-спеціалістів, технічні ресурси та інфраструктуру для забезпечення стабільної роботи CRM-системи.

Отже, загальні витрати на створення та впровадження CRM-системи в перший рік складають:

$$\text{Загальні витрати} = 1\,500\,000 + 300\,000 + 200\,000 + 1\,000\,000 = \\ = 3\,000\,000 \text{ грн.}$$

Таким чином, загальні витрати на створення та підтримку CRM-системи в перший рік складають 3 000 000 грн. Ці витрати включають всі етапи розробки, інтеграції, навчання персоналу та технічної підтримки, що забезпечить успішне впровадження системи та її ефективну роботу в майбутньому.

Оцінка економічної ефективності впровадження CRM-системи для ПрАТ «Оболонь» базується на кількох ключових показниках, які можуть привести до значних фінансових вигод для компанії. Враховуючи обсяг продажів компанії, який складає 7,5 млн грн на рік, можна розрахувати очікувані вигоди від впровадження CRM-системи.

1. Збільшення ефективності маркетингових кампаній: Завдяки покращеному управлінню клієнтами та точнішому розумінню їхніх уподобань, CRM-система дозволяє більш ефективно налаштовувати маркетингові кампанії, що може привести до збільшення продажів на 10%. Це дасть додатковий дохід у розмірі:

$$\text{Додатковий дохід} = 7500000 \times 0{,}1 = 750000 \text{ тис. грн}$$

Отже, очікуваний додатковий дохід від покращення ефективності маркетингових кампаній становить 750 000 тис. грн.

2. Зниження витрат на маркетинг: Завдяки точнішій настройці маркетингових кампаній та використанню даних, зібраних CRM-системою, можна знизити витрати на маркетинг. Оцінюється, що зниження витрат може становити 5% від поточних витрат на маркетинг, що складають близько 3% від обсягу продажів. Таким чином, зниження витрат на маркетинг становить:

$$\text{Зниження витрат} = 7500000 \times 0{,}03 \times 0{,}05 = 11250 \text{ тис. грн}$$

Зниження витрат на маркетинг дасть економію в розмірі 11 250 тис. грн.

3. Зниження адміністративних витрат: Завдяки автоматизації багатьох операцій, зокрема обробки замовлень, взаємодії з клієнтами та

управлінських процесів, можна знизити адміністративні витрати на 3%. Це дозволить зекономити:

$$\text{Зниження адміністративних витрат} = 7500000 \times 0{,}03 = 225000 \text{ тис. грн}$$

В результаті зниження адміністративних витрат компанія заощадить 225 000 тис. грн.

Таким чином, загальна економічна вигода від впровадження CRM-системи за рік становить:

$$\text{Загальна вигода} = 750000 + 11250 + 225000 = 986250 \text{ тис. грн}$$

Отже, очікувана загальна вигода від впровадження CRM-системи становить 986 250 тис. грн на рік, що є суттєвим фінансовим ефектом для компанії. Це дозволяє підприємству покрити витрати на впровадження системи та забезпечити додатковий прибуток від її використання.

Впровадження ефективних економічних механізмів на підприємстві є важливим етапом підвищення його загальної ефективності, зокрема в контексті управлінських, маркетингових та адміністративних процесів. Одним з таких механізмів є CRM-система, яка є потужним інструментом для автоматизації обробки даних про клієнтів та оптимізації взаємодії з ними. Для підприємств, таких як ПрАТ «Оболонь», запровадження CRM-системи може стати значним кроком до підвищення ефективності всіх аспектів їх діяльності, включаючи маркетинг, обслуговування клієнтів та управління витратами.

Одним з ключових напрямів підвищення ефективності підприємства через впровадження CRM-системи є оптимізація маркетингових процесів. CRM-система дозволяє точніше планувати та налаштовувати маркетингові кампанії, оскільки вона забезпечує збір та аналіз даних про потреби та уподобання клієнтів. Це, у свою чергу, сприяє зниженню витрат на маркетинг і підвищенню результативності кампаній. У випадку ПрАТ «Оболонь», впровадження CRM-системи дозволяє очікувати збільшення продажів на 10%, що є суттєвим з урахуванням масштабів бізнесу, де обсяг

продажів складає 7,5 млрд грн на рік. Це призводить до додаткового доходу в розмірі 750 000 тис. грн.

Ще одним важливим аспектом є зниження адміністративних витрат завдяки автоматизації численних процесів, таких як облік клієнтів, обробка замовлень та контроль за комунікаціями. Автоматизація дозволяє підприємствам значно скоротити час та ресурси, необхідні для виконання рутинних операцій, що, в свою чергу, призводить до значної економії. В ПрАТ «Оболонь» це дозволяє знизити адміністративні витрати на 3%, що дає економію в розмірі 225 000 тис. грн.

Загалом, економічний механізм впровадження CRM-системи дозволяє не лише значно покращити управлінські процеси та підвищити ефективність маркетингових кампаній, а й забезпечити значні фінансові вигоди. Підсумовуючи, можна стверджувати, що загальна економічна вигода від впровадження CRM-системи складає 986 250 тис. грн на рік, що набагато перевищує початкові витрати на розробку та впровадження системи, що складають 3 млн грн.

Цей проект стає важливим елементом економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства, оскільки він не лише дозволяє зменшити витрати, але й підвищити прибутковість компанії, що є ключовим фактором для її сталого розвитку та конкурентоспроможності на ринку. Впровадження CRM-системи на ПрАТ «Оболонь» є яскравим прикладом того, як інноваційні технології можуть стати основою для значного підвищення ефективності підприємства та забезпечення його стабільного розвитку в умовах конкурентного середовища.

4.3. Розширення виробничих потужностей через додаткову лінію розливу на ПрАТ «Оболонь»

У сучасних умовах ринкової економіки підвищення ефективності діяльності підприємств є одним із основних завдань, які сприяють не лише

розвитку окремих підприємств, а й зміцненню економіки в цілому. Одним із важливих аспектів цього процесу є розширення виробничих потужностей, що дозволяє підприємствам збільшувати обсяги виробництва, знижувати собівартість продукції та покращувати фінансові результати. В контексті ПрАТ «Оболонь» таким кроком є впровадження додаткової лінії розливу, яка має на меті забезпечити подальше зростання обсягів виробництва та збільшення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Одним із основних елементів оцінки ефективності інвестиційних проектів є аналіз чутливості, що дозволяє визначити, як зміни ключових факторів впливають на економічні показники проекту. У випадку ПрАТ «Оболонь», до таких факторів можна віднести зміну обсягів попиту на продукцію, вартості сировини, зміну курсу валют, енергетичні витрати, а також інші зовнішні і внутрішні чинники, що можуть впливати на кінцеві результати проекту. Аналіз чутливості дозволяє виявити найбільш критичні змінні, які мають істотний вплив на фінансові показники, такі як обсяг продажів, прибуток, рентабельність та загальна дохідність проекту.

Поряд із цим важливою складовою є оцінка ефективності проекту. Вона передбачає всебічну оцінку того, наскільки оптимально використовуються всі ресурси, зокрема фінансові, матеріальні та трудові, для досягнення максимального ефекту від інвестицій. Оцінка ефективності в контексті розширення виробничих потужностей ПрАТ «Оболонь» охоплює як вимірювання економічних результатів (наприклад, підвищення доходів і зменшення витрат), так і стратегічну оцінку досягнення довгострокових цілей підприємства, таких як збільшення частки ринку, поліпшення репутації бренду та стабільність бізнесу.

Аналіз чутливості та ефективності проекту в рамках розширення виробничих потужностей ПрАТ «Оболонь» дозволяє прогнозувати різні сценарії розвитку подій та враховувати потенційні ризики, пов'язані з невизначеністю ринку та змінними умовами економічного середовища. Використання таких сценаріїв дозволяє створювати резерви для можливих

негативних змін, забезпечуючи стабільність та стійкість проекту навіть у умовах високої економічної волатильності.

Сценарний аналіз є важливою складовою цієї стратегії, адже дозволяє розробити кілька варіантів розвитку подій у залежності від зміни основних факторів, таких як попит на продукцію, вартість сировини, рівень конкуренції, зміни в економічній політиці держави тощо. Наприклад, для ПрАТ «Оболонь» сценарій зниження попиту на пиво через зростання податків або зміну споживчих уподобань може мати значний вплив на рентабельність нового виробничого лінії. Врахування таких можливих змін дозволяє своєчасно адаптувати стратегію розвитку та вжити необхідних заходів для мінімізації ризиків.

Важливо зазначити, що ефективність проекту також не обмежується тільки фінансовими показниками. Вона повинна включати комплексну оцінку екологічних, соціальних та технологічних аспектів розширення виробництва. Врахування цих факторів дозволяє підприємству не лише підвищити свою конкурентоспроможність на ринку, але й відповісти на виклики сталого розвитку, що особливо важливо для великих підприємств, як ПрАТ «Оболонь», що мають великий вплив на навколишнє середовище та соціальну ситуацію в регіонах їх діяльності.

Завдяки глибокому аналізу ефективності та чутливості проекту ПрАТ «Оболонь» зможе не лише успішно реалізувати розширення виробничих потужностей, а й досягти стратегічних цілей щодо підвищення рентабельності, зниження собівартості продукції, покращення якості та посилення позицій на ринку. Оцінка проекту на всіх етапах його реалізації дозволяє оптимізувати ресурси, зменшити витрати і, в кінцевому рахунку, забезпечити сталий розвиток підприємства в умовах постійно змінюваного економічного середовища.

Врахування ризиків та невизначеності є важливою частиною успішної стратегії підвищення ефективності підприємства. Використання інструментів оцінки ризиків, таких як моделювання фінансових потоків, чутливість до

змін ключових параметрів і сценарне планування, дозволяє приймати обґрунтовані рішення та розробляти ефективні стратегії для зниження негативних наслідків невизначеності. Тому аналіз чутливості та ефективності проекту є не просто важливим, а й критичним елементом в процесі управління інвестиціями та розвитку виробництва на підприємствах.

Основною метою проекту для ПрАТ «Оболонь» є підвищення ефективності діяльності підприємства шляхом збільшення виробничих потужностей та обсягів виробництва. Це досягається за рахунок придбання та введення в експлуатацію автоматичної лінії для виробництва безалкогольних напоїв. Реалізація цього проекту дозволить суттєво покращити процеси виробництва, підвищити ефективність управління ресурсами та оптимізувати витрати на виробництво.

Проект для ПрАТ «Оболонь» передбачає модернізацію виробничих потужностей через впровадження автоматизованої лінії виробництва безалкогольних напоїв.

Загальна вартість інвестицій становить 6 545 400 грн, що включає придбання обладнання, транспортні витрати та монтажні роботи. Проект розрахований на п'ятирічний період з очікуваним рівнем завантаженості виробничої лінії 55%.

Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на стратегічному впровадженні інноваційних технологічних рішень, які сприяють оптимізації виробничих процесів, зниженню витрат, підвищенню якості продукції та збільшенню загальної рентабельності бізнесу. У сучасних умовах глобалізації та швидкого розвитку технологій для підприємств важливо постійно вдосконалювати свої виробничі потужності та впроваджувати новітні технології, що дозволяють не лише зберегти конкурентні позиції, але й досягти значних економічних переваг.

Прогнозований річний дохід від реалізації продукції складає 11 120 000 грн. Цей показник свідчить про високий рівень попиту на продукцію

підприємства та можливості для подальшого розширення виробництва. Підприємство має значний потенціал для збільшення обсягів продажу завдяки новим технологічним рішенням, що дозволяють скоротити витрати та підвищити ефективність використання ресурсів.

Витрати на виробництво продукції (собівартість) складають 6 881 200 грн. Оскільки собівартість продукції є важливим індикатором ефективності виробництва, її зниження дозволить збільшити маржу прибутку, що є ключовим чинником для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Впровадження інноваційних технологій, таких як автоматизація виробничих процесів, оптимізація постачання сировини та енергоефективні рішення, дозволить значно знизити витрати, що впливатиме на зменшення собівартості.

Отже, валовий прибуток підприємства складає 4 238 800 грн. Це показує, що, навіть за умови певних витрат, підприємство здатне генерувати значний дохід, що відкриває можливості для подальшого розвитку, а також для інвестування в нові технології та інноваційні проекти, які в свою чергу можуть забезпечити зростання рентабельності і ще більше підвищити ефективність діяльності.

Очікувані результати проекту включають розширення виробничих можливостей, оптимізацію виробничих процесів та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз грошових потоків планується провести за схемою власного капіталу з нормою дисконту 20%, що забезпечить комплексну оцінку інвестиційної привабливості проекту. (табл 4.1)

Ключова мета - створення ефективного економічного механізму модернізації виробництва, який дозволить ПрАТ «Оболонь» зміцнити свої позиції на ринку безалкогольних напоїв.

Таблиця 4.1

Грошові потоки за схемою власного капіталу ПрАТ «Оболонь» тис. грн.

Рік існування проекту	Витрати, тис. грн.	Грошові надходження, тис. грн.	$P_t - IC_t$	$\frac{P_t - IC_t}{(1+r)^t}$
1-й	2222.2	0	-2222.2	-1851.8
2-й	2281	2001.6	-279.4	-194.0
3-й	2042	2446.4	404.4	234.0
4-й	0	2780	2780	1340.7
5-й	0	3892	3892	1564.1
Разом	6545.2	11120	4574.8	1092.9

Джерело: Складено та розроблено автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Таким чином, переходимо до неуступного аналізу ефективності інвестицій у проект, що є частиною загальної стратегії економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства. У цьому контексті важливим етапом є аналіз грошових надходжень і витрат, а також визначення основних показників, що дозволяють оцінити результативність заходу.

Першим кроком є дисконтування грошових надходжень (P_t), що дозволяє врахувати час, впродовж якого здійснюється проект. Для цього використовується дисконтний коефіцієнт 1,2, який відповідає середньому рівню процентних ставок або ризику в даному проекті. Формула для дисконтування грошових надходжень виглядає так:

$$\frac{2001.6}{(1,2)^2} + \frac{2446.4}{(1,2)^3} + \frac{2780}{(1,2)^4} + \frac{3892}{(1,2)^5} = 5710.52 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, сума дисконтованих грошових надходжень складає 5710.52 тис. грн. Цей етап є важливим для того, щоб зрозуміти, скільки фактично надходитиме фінансів протягом реалізації проекту, з урахуванням часового фактора та вартості грошей у часі.

Наступним кроком є дисконтування витрат (IC), яке допомагає виявити справжню вартість витрат за певний період з урахуванням того, що

вони понесені у різні роки. Витрати також підлягають дисконтуванню за тим же коефіцієнтом 1,2. Формула для дисконтування витрат виглядає наступним чином:

$$\frac{2222.2}{(1,2)^1} + \frac{2281}{(1,2)^2} + \frac{2042}{(1,2)^3} = 4617.57 \text{ тис. грн.}$$

Цей показник свідчить про те, що проект є прибутковим, оскільки дисконтовані надходження значно перевищують витрати, що дозволяє підприємству отримати додаткові кошти в майбутньому, зважаючи на час та ризики.

Наступним етапом аналізу є визначення чистого приведеного прибутку за модифікованою методикою, яка аналогічно враховує дисконтовані надходження та витрати, без додаткових коригувань. За цією методикою результат залишається тим самим:

$$5710.52 - 4617.57 = 1092.95 \text{ тис. грн.}$$

Знову ж таки, ми отримуємо такий самий результат, що підтверджує стабільність оцінок і відсутність потреби в додаткових коригуваннях.

Останнім етапом аналізу є визначення індексу рентабельності інвестицій, який дозволяє оцінити співвідношення між вигодами від проекту та витратами на його реалізацію. Індекс рентабельності обчислюється за такою формулою:

$$5710.52/4617.57 = 1,24$$

Індекс рентабельності інвестицій становить 1.24, що свідчить про високу ефективність проекту. Це означає, що на кожну витрачену гривню підприємство отримуватиме 1.24 гривні прибутку, що є хорошим результатом для підприємства, яке прагне до збільшення ефективності своїх інвестицій та забезпечення стабільного розвитку.

Загалом, результати цього аналізу показують, що проект є економічно доцільним і здатний забезпечити позитивний фінансовий результат для підприємства. Враховуючи високу рентабельність і чистий приведений прибуток, підприємство може впевнено впроваджувати даний проект в

рамках своєї стратегії підвищення ефективності та сталого розвитку. Це є важливим кроком для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення довгострокового зростання.

4.4. Вплив запропонованих заходів на показники ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Забезпечення високої ефективності діяльності підприємства є ключовим фактором для його конкурентоспроможності на ринку та фінансової стабільності в умовах постійно змінюваного економічного середовища. Для ПрАТ «Оболонь», одного з лідерів пивоварної галузі України, удосконалення економічного механізму є важливим етапом розвитку, що дозволяє зберігати лідерські позиції та досягати високих результатів у рамках зростаючої конкуренції. Запропоновані заходи – від розширення виробничих потужностей до запровадження CRM-системи – мають безпосередній вплив на різноманітні показники ефективності підприємства, що буде розглянуто в даному розділі.

Давайте більш детально розглянемо результати впровадження обох цих запропонованих проектів, нехай Проект В буде проектом по впровадженню нової виробничої лінії, а Проект С – впровадження CRM системи для ПрАТ «Оболонь».Розпочнемо аналіз з розрахунку чистого приведеного прибутку за звичайною методикою для проектів(табл. 4.2)

Для оцінки економічної ефективності проектів в рамках економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь» та вибору кращого проекту, ми застосуємо два методи аналізу: чистий приведений прибуток (NPV) за звичайною та модифікованою методикою, а також індекс рентабельності інвестицій (PI). Визначення найефективнішого проекту дозволить підприємству оптимізувати витрати, збільшити грошові надходження та покращити конкурентоспроможність. Оцінка проводиться за допомогою таких даних:

1. Проект В – припускається, що це проект, пов'язаний з модернізацією виробничих процесів на підприємстві (наприклад, оптимізація технологій виробництва).

2. Проект С – це впровадження CRM-системи для покращення взаємодії з клієнтами та підвищення ефективності маркетингових кампаній і внутрішніх процесів підприємства.

Проекти В і С мають різні витрати та результати, але тривалості життєвого циклу є однаковою. За норма дисконту візьмемо усереднене число, а саме 10% (r=0,1). Отже проведем порівняльну оцінку даних проектів для ПрАТ «Оболонь» і вибрати кращий з них за допомогою визначення: чистого приведеного прибутку за звичайною та модифікованою методикою, індекс рентабельності інвестицій.

Таблиця 4.2

Розрахунок чистого приведеного прибутку ПрАТ «Оболонь» (за звичайною методикою)

Рік існування проекту	Витрати, тис. грн.		Грошові надходження, тис. грн.	
	Проект В	Проект С	Проект В	Проект С
1-й	2222.2	3000	0	1023
2-й	2281	1750	2001.6	1143
3-й	2042	1250	2446.4	1454
4-й	0	0	2780	1984
5-й	0	0	3892	2579
Разом	6545.2	35	11120	8183

Джерело: Складено та розроблено автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Формула чистого приведеного прибутку за звичайною методикою:

$$NPV = \sum \frac{P_t - IC_t}{(1+r)^t} \quad (4.1)$$

Таблиця 4.3

Розрахунок чистого приведеного прибутку ПрАТ «Оболонь» (за модифікованою методикою)

Рік існування проекту	ВитратиIC_t, тис. грн.		Грошові надходження P_t, тис. грн.		$P_t - IC_t$		$\frac{P_t - IC_t}{(1+r)^t}$	
	Проект В	Проект С	Проект В	Проект С	Проект В	Проект С	Проект В	Проект С
1-й	2222.2	*3000*	0	*1023*	-2222.2	-1977	-2020.2	-1797.3
2-й	2281	*1750*	2001.6	*1143*	-279.4	-607	-230.9	-501.7
3-й	2042	*1250*	2446.4	*1454*	404.4	204	303.8	153.3
4-й	0	*0*	2780	*1984*	2780	1984	1898.8	1355.1
5-й	0	*0*	3892	*2579*	3892	2579	2416.6	1601.4
Разом	6545.2	*6000*	11120	*8183*	4574.8	2183	2368.1	810.8

Джерело: Складено та розроблено автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Оскільки, норма дисконту складає 10%, то у формулі r = 0.1.

Таким чином на основі результатів (табл 4.3), NPV_B=2368.1, а NPV_C=810.8, що свідчить про те, що проект В є більш вигідним.

Виходячи з аналізу NPV, проект В, що передбачає впровадження CRM-системи, є більш економічно ефективним у короткостроковій перспективі, оскільки вимагає менших витрат на початковому етапі і приносить високу віддачу через покращення управління відносинами з клієнтами. В той час як проект С, хоча й може мати високий потенціал для довгострокового зростання, потребує великих капітальних вкладень, що знижує його NPV.

Одним із запропонованих заходів, спрямованих на підвищення ефективності економічного механізму ПрАТ «Оболонь», є розширення виробничих потужностей шляхом впровадження додаткової лінії розливу. Це дозволить збільшити обсяги продукції, що випускається, знизити собівартість одиниці продукції за рахунок економії на масштабах, а також підвищити швидкість виробництва, що є важливим фактором для задоволення попиту на ринку.

Розширення виробничих потужностей має ряд позитивних ефектів для показників ефективності діяльності підприємства, зокрема:

1. Збільшення обсягів виробництва та продажу. Впровадження нової лінії розливу дасть змогу значно збільшити виробничі потужності, що, в свою чергу, дозволить ПрАТ «Оболонь» задовольняти зростаючий попит на свою продукцію. Збільшення обсягів виробництва дасть змогу підприємству не лише утримувати свої позиції на ринку, але й розширювати частку ринку, залучати нових клієнтів і диверсифікувати пропозицію.

2. Зниження собівартості продукції. Впровадження додаткової лінії розливу дозволить значно скоротити витрати на одиницю продукції. Завдяки автоматизації процесів та зменшенню потреби в ручній праці, зростає ефективність використання ресурсів, що сприяє зниженню собівартості. Зниження витрат на виробництво є критично важливим для підвищення рентабельності підприємства, особливо в умовах зростаючої конкуренції на ринку пива.

3. Підвищення швидкості виробничих процесів. Впровадження нових ліній дозволяє зменшити час, необхідний для виготовлення однієї партії продукції. Це дозволяє оперативніше реагувати на зміни в попиті, а також підвищує гнучкість підприємства. Збільшення швидкості виробництва дозволяє зменшити час простою, що позитивно позначається на загальному обсязі виробництва і доходах підприємства.

4. Покращення якості продукції. Завдяки модернізації виробничих ліній і впровадженню нових технологій розливу, які забезпечують більш точне дозування та кращу герметизацію тари, підвищується якість кінцевого продукту. Вища якість продукції сприяє покращенню споживчих властивостей пива, що в свою чергу, підвищує лояльність споживачів і дозволяє підприємству зміцнювати свою репутацію на ринку.

Отже наступним запропонованим підвищення механізму економічної ефективності ПрАТ «Оболонь» є запровадження CRM-системи є важливим інструментом для управління взаємовідносинами з клієнтами та забезпечення високого рівня обслуговування. Її впровадження на підприємстві ПрАТ «Оболонь» дозволить значно покращити ефективність маркетингових та

збутових процесів, знижуючи витрати на залучення нових клієнтів та підвищуючи якість взаємодії з існуючими.

Запропонована нова CRM система не лише забезпечує зменшенняадміністративних витрат, але й додає передумови для підвищення ефективності меркетингової системи за рахунок оновлення сайту. Підвищеннявпізнаваностібрендутаформуваннялояльноїбазиклієнтівзміцнить конкурентні позиції ПрАТ «Оболонь» на ринку. Завдяки цьому, підприємствоматимезмогузбільшитимасштабивиробництва,освоїтиновісегментиспоживачів,щосприятимезагальномузростаннюфінансової стабільності та прибутковості.

Аналіз прогнозованих фінансових показників (таблиця 4.4) свідчить пропозитивний вплив впровадження проекту на діяльність підприємства.

Таблиця4.4

Прогноз та динаміка розміру статей фінансової ПрАТ «Оболонь», за рахунок впровадження CRM системи, тис. грн

Стаття	2022 рік	Прогнозованний рік при запуску проекту	Відхилення	
			Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізаціїпродукції(товарів,робіт,послуг)	8649174	8892585	243411	2.8
Собівартість реалізованоїпродукції(товарів, робіт,послуг)	5751536	6010430	258894	4.5
Валовий:прибуток	2897638	2974067	76429	2.6
Іншіопераційнідоходи	19467	18430	-1037	-5.3
Адміністративнівитрати	470629	448129	-22500	-4.8
Витратиназбут	684010	674204	-9806	-1.4
Іншіопераційнівитрати	53606	51002	-2604	-4.9
Фінансовий результат відопераційноїдіяльності:прибуток	1708860	1792384	83524	4.9

Продовження табл. 4.4

1	2	3	4	5
Фінансовівитрати	128689	134979	6290	4.9
Іншівитрати	150513	112044	-38469	-25.6
Фінансовий результат дооподаткування:прибуток	1434795	1777995	343200	23.9
Витратизподаткунаприбуток	320114	396685	76571	23.9
Чистийфінансовийрезультат:прибуток	1114681	1381310	266629	23.9

Джерело: Складено та спрогнозовано автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Згідно з аналізом фінансових показників, ми спостерігаємо позитивну динаміку у багатьох аспектах діяльності підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 2,8% (на 243 411 тис. грн), що свідчить про ефективність маркетингової стратегії та підвищення обсягів продажів. Цей приріст є важливим, оскільки він демонструє здатність компанії збільшувати доходи навіть у складних економічних умовах.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 4,5% (на 258 894 тис. грн), що перевищує темпи зростання доходів, вказуючи на певне збільшення витрат на виробництво чи закупівлю сировини. Хоча собівартість зросла, валовий прибуток все ж збільшився на 2,6% (на 76 429 тис. грн), що вказує на підвищення ефективності управління витратами та оптимізацію виробничих процесів.

Інші операційні доходи знизились на 5,3%, що може свідчити про зменшення доходів від неосновної діяльності підприємства. Водночас, адміністративні витрати зменшились на 4,8% (на 22 500 тис. грн), що свідчить про успішну оптимізацію управлінських витрат, а витрати на збут зменшились на 1,4%, що також позитивно позначається на загальній ефективності компанії.

Фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 4,9% (на 83524 тис. грн), що підтверджує ефективне використання ресурсів підприємства. Позитивна динаміка збережена і на рівні фінансових витрат, які зросли на 4,9%, що є мінімальним збільшенням.

Збільшення фінансового результату до оподаткування на 23,9% (на 343 200 тис. грн) свідчить про значне покращення загальної прибутковості підприємства. Це зростання є значним показником ефективності впроваджених змін та вдалої стратегії. Витрати на податок на прибуток також зросли на 23,9%, що логічно зважаючи на зростання доходів, однак це не перекриває позитивний ефект від загального збільшення прибутку.

Загалом, чистий фінансовий результат зріс на 23,9% (на 266 629 тис. грн), що є найбільшим позитивним показником у даному аналізі. Це вказує на значне поліпшення фінансової стійкості підприємства і свідчить про ефективність реалізації проекту. У підсумку, цей проект має позитивний вплив на загальний фінансовий стан підприємства, забезпечуючи як короткострокове, так і довгострокове покращення результатів діяльності.

Основний вплив запровадження CRM-системи полягає в наступних аспектах:

1. Покращення обслуговування клієнтів. CRM-система дозволяє зібрати та аналізувати інформацію про клієнтів, їх вподобання та поведінку на ринку. Це дозволяє створювати персоналізовані пропозиції, оперативно реагувати на запити клієнтів та вирішувати проблеми, що виникають у процесі взаємодії. В результаті, підвищується лояльність споживачів, що є важливим чинником у досягненні стабільних продажів.

2. Оптимізація маркетингових кампаній. За допомогою CRM-системи підприємство зможе ефективніше планувати та проводити маркетингові кампанії. Система дозволяє сегментувати ринок за різними критеріями (географія, демографія, поведінка споживачів), що дозволяє знизити витрати на рекламу та промоакції, одночасно підвищуючи їх ефективність. Завдяки цьому підприємство зможе досягати кращих результатів від маркетингових зусиль та отримувати більший дохід.

3. Підвищення ефективності збуту. CRM-система дозволяє автоматизувати багато етапів процесу збуту продукції, включаючи управління замовленнями, відстеження платежів, управління ланцюгами

постачання та ін. Це сприяє скороченню часу, витраченого на обробку кожного замовлення, а також зменшує ймовірність виникнення помилок і неточностей, що підвищує загальну ефективність операцій.

4. Аналіз та прогнозування попиту. Завдяки зібраним даним про клієнтів і ринок, CRM-система дозволяє проводити детальний аналіз попиту на продукцію. Це дозволяє підприємству більш точно прогнозувати обсяги виробництва, знижуючи ризик надвиробництва або дефіциту товару, а також ефективно управляти запасами.

Для розуміння повної картини, необхідно розрахувати вплив обох заходівякнафінансовірезультатиПрАТ «Оболонь». Отже розглянемо прогнозовані фінансові показники за рахунок впровадження нової лініх розливу (табл. 4.5).

Для розрахунку прогнозованих фінансових показників при запуску проекту нової лінії розливу ПрАТ «Оболонь», враховуємо інвестиції, витрати, грошові надходження та інші економічні фактори, що будуть впливати на діяльність компанії.

Таблиця4.5

Прогноз та динаміка розміру статей фінансової ПрАТ «Оболонь», за рахунок впровадження нової лінії розливу, тис. грн

Стаття	2022 рік	Прогнозованний рік при запуску проекту	Відхилення	
			Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
Чистий дохід від реалізаціїпродукції(товарів,робіт,послуг)	8649174	9010000	360826	4.17
Собівартість реалізованоїпродукції(товарів,робіт, послуг)	5751536	6100000	348464	6.05
Валовий:прибуток	2897638	2910000	12362	0.43
Іншіопераційнідоходи	19467	18000	-1467	-7.54
Адміністративнівитрати	470629	460000	-10629	-2.26
Витратиназбут	684010	670000	-14010	-2.05
Іншіопераційнівитрати	53606	50000	-3606	-6.72
Фінансовий результат відопераційноїдіяльності:прибуток	1708860	1750000	41140	2.41

Продовження табл. 4.5

1	2	3	4	5
Фінансовівитрати	128689	130000	1311	1.02
Іншівитрати	150513	140000	-10513	-6.98
Фінансовий результат дооподаткування:прибуток	1434795	1510000	75205	5.24
Витратизподаткунаприбуток	320114	340000	19886	6.22
Чистийфінансовийрезультат:прибуток	8649174	9010000	360826	4.17

Джерело: Складено та спрогнозовано автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Прогнозовані фінансові показники для ПрАТ «Оболонь» при запуску проекту нової лінії розливу свідчать про позитивний вплив на діяльність компанії. Очікується зростання чистого доходу від реалізації продукції на 4,17%, що на 360 826 тис. грн більше порівняно з 2022 роком. Це свідчить про можливе збільшення обсягів продажів, що може бути зумовлене як розширенням виробничих потужностей, так і підвищенням ефективності маркетингових заходів. Водночас собівартість реалізованої продукції зросте на 6,05%, що є значним показником, але, ймовірно, пояснюється додатковими витратами на сировину, енергію та інші виробничі процеси, що пов'язані з впровадженням нової лінії.

Валовий прибуток при цьому збільшиться лише на 0,43%, що демонструє помірне зростання ефективності виробничих процесів. Зниження інших операційних доходів на 7,54% може свідчити про зменшення надходжень від неосновної діяльності, що в даному випадку є незначним фактором, але важливим для загальної картини фінансових результатів. Прогнозовані адміністративні витрати та витрати на збут зменшуються на 2,26% та 2,05% відповідно, що свідчить про успішну оптимізацію витрат і покращення загальної ефективності управлінських процесів.

Фінансовий результат від операційної діяльності збільшиться на 2,41%, що свідчить про поліпшення ефективності операційної діяльності завдяки реалізації проекту. У той же час, фінансові витрати зростуть на 1,02%, що є незначним, а зниження інших витрат на 6,98% вказує на

ефективну управлінську політику підприємства в цьому напрямі. Збільшення чистого фінансового результату на 4,97% підкреслює позитивний вплив проекту на загальний фінансовий стан компанії.

У результаті впровадження двох ключових проектів – CRM системи та нової лінії розливу – було оцінено вплив на основні фінансові показники діяльності ПрАТ «Оболонь». Порівняння показників за 2022 рік із прогнозними результатами після реалізації кожного з проектів дозволяє оцінити ефективність інвестицій у ці заходи та їхній вплив на фінансові результати підприємства.

З метою оцінки ефективності проектів були розраховані показники, такі як валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, EBITDA, чистий прибуток, NOPAT і ROE (табл. 4.6). Ці показники відображають не лише прямий вплив на фінансові результати, а й ефективність використання ресурсів та повернення на інвестований капітал.

Таблиця4.6

Вплив запропонованих заходів на фінансові показники ПрАТ «Оболонь»

Показник	**2022 рік**	**Впровадження CRM системи**	**Впровадження лінії розливу**	**Відхилення (CRM система)**	**Відхилення (лінія розливу)**
Валовий прибуток, тис. грн	2 897 638	2 974 067	2 910 000	76 429 (2.6%)	12 362 (0.43%)
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	1 708 860	1 792 384	1 750 000	83 524 (4.9%)	41 140 (2.41%)
Прибуток до оподаткування, тис. грн	1 434 795	1 777 995	1 510 000	343 200 (23.9%)	75 205 (5.24%)
Чистий прибуток, тис. грн	1 114 681	1 381 310	1 360 826	266 629 (23.9%)	246 145 (22.1%)
EBITDA, тис. грн	2 091 889	1 792 384	1 750 000	-299 505 (-14.3%)	-341 889 (-16.4%)
NOPAT, тис. грн	1 333 904	1 398 861	1 365 000	64 957 (4.9%)	31 096 (2.33%)
ROE, %	12.89%	13.92%	13.75%	1.03%	0.86%

Джерело: Складено та спрогнозовано автором на основі даних ПрАТ «Оболонь»

Результати показують, що обидва проекти – впровадження CRM системи та лінії розливу – мали позитивний вплив на фінансові показники ПрАТ «Оболонь». Впровадження CRM системи продемонструвало більший ефект, зокрема, зростання валового прибутку на 76 429 тис. грн, що становить 2.6%. Це відображає підвищення ефективності взаємодії з клієнтами та збільшення обсягів продажу. Водночас лінія розливу дала більш скромний приріст у розмірі 12 362 тис. грн (0.43%).

Прибуток від операційної діяльності також зріс, при цьому CRM система забезпечила приріст на 83 524 тис. грн або 4.9%, що є більшим зростанням, ніж при впровадженні лінії розливу (41 140 тис. грн або 2.41%). Це свідчить про те, що автоматизація та покращення управління клієнтськими відносинами через CRM мали більший вплив на операційний прибуток.

У випадку прибутку до оподаткування найбільший приріст був зафіксований також при впровадженні CRM системи – на 343 200 тис. грн або 23.9%, що значно перевищує приріст від лінії розливу (75 205 тис. грн або 5.24%).

Чистий прибуток після реалізації кожного проекту зріс, зокрема завдяки CRM системі на 266 629 тис. грн (23.9%), а лінія розливу додала 246 145 тис. грн (22.1%), що свідчить про значний позитивний ефект від обох проектів на фінансовий результат підприємства.

Однак показники EBITDA продемонстрували зниження після впровадження обох проектів, зокрема зниження на 299 505 тис. грн (14.3%) після CRM системи та на 341 889 тис. грн (16.4%) після впровадження лінії розливу. Це може бути пов'язано з високими витратами на впровадження проектів, що тимчасово вплинуло на здатність генерувати операційні грошові потоки.

NOPAT також показав позитивні зміни, що вказує на підвищення ефективності операцій після сплати податків. CRM система забезпечила

приріст NOPAT на 64 957 тис. грн (4.9%), а лінія розливу на 31 096 тис. грн (2.33%).

Рентабельність власного капіталу (ROE) також зросла після впровадження кожного з проектів, з найбільшим збільшенням за CRM системою (на 1.03%), що може свідчити про високий рівень ефективності використання власних ресурсів у компанії.

Загалом результати аналізу показують, що обидва проекти мають позитивний вплив на фінансові показники компанії, однак CRM система забезпечила більш значний приріст у таких важливих категоріях, як прибуток, чистий прибуток і рентабельність власного капіталу.

Висновки до розділу 4

Розділ напрямків удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» присвячений аналізу напрямів удосконалення економічного механізму підвищення ефективності діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь», зокрема через запровадження двох важливих проектів: розширення виробничих потужностей через додаткову лінію розливу (проект В) та впровадження CRM-системи на підприємстві (проект С). Кожен з цих проектів має свої особливості, переваги та виклики, які були детально розглянуті в контексті економічної ефективності.

Перший проект (проект В) передбачає розширення виробничих потужностей через додаткову лінію розливу. Це рішення здатне значно збільшити обсяги виробництва і дозволить підприємству адаптуватися до змінних умов ринку та зростаючого попиту на продукцію. Однак цей проект вимагає значних капітальних вкладень, що негативно впливає на його короткострокову економічну ефективність. Розрахунок чистої приведеної вартості (NPV) для проекту В показав значення, яке вказує на довгострокову вигідність цього рішення. Хоча початкові витрати досить високі, перспективи зростання виробництва і можливість задоволення попиту в майбутньому роблять цей проект вигідним для ПрАТ «Оболонь» в

довгостроковій перспективі. З огляду на потенціал для масштабування виробництва та покращення конкурентоспроможності на ринку, проект В є важливим кроком для забезпечення стійкого зростання підприємства.

Другий проект (проект С) передбачає запровадження CRM-системи на підприємстві, що дозволить значно покращити управління взаєминами з клієнтами. Впровадження цієї системи передбачає мінімальні початкові витрати порівняно з проектом В, але дозволяє досягти швидких результатів у вигляді підвищення ефективності взаємодії з клієнтами, зниження витрат на маркетинг та продажі, а також покращення якості обслуговування. За результатами аналізу чистої приведеної вартості (NPV), проект С виявився більш економічно вигідним в короткостроковій перспективі, оскільки він потребує менших капітальних вкладень і забезпечує високу віддачу завдяки покращенню управління клієнтськими відносинами та збільшенню лояльності споживачів. Впровадження CRM-системи дозволить значно оптимізувати бізнес-процеси та підвищити прибутковість підприємства в короткому терміні.

Отже, результати аналізу свідчать про те, що проект В (розширення виробничих потужностей) є вигідним на довгострокову перспективу, оскільки він забезпечує можливість для значного зростання виробництва та покращення позицій підприємства на ринку. Однак, у короткостроковій перспективі цей проект вимагає значних капіталовкладень. Проект С (впровадження CRM-системи) є більш ефективним у короткостроковій перспективі, оскільки дозволяє швидко покращити фінансові показники підприємства завдяки оптимізації процесів взаємодії з клієнтами. Враховуючи ці фактори, можна зробити висновок, що ПрАТ «Оболонь» може успішно реалізувати обидва проекти, однак слід поєднати короткострокову вигоду від впровадження CRM-системи з довгостроковими перспективами, що відкриваються завдяки розширенню виробничих потужностей. Це дозволить забезпечити сталий розвиток і підвищити ефективність діяльності підприємства в цілому.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ПрАТ «Оболонь» є одним із найвідоміших виробників безалкогольних напоїв і пива в Україні, з величезним впливом на економіку країни та значними досягненнями у виробничій сфері. У сучасних умовах, коли економіка України переживає період реформ та адаптації до нових умов ринку, важливими факторами для досягнення економічного зростання є використання інновацій, ефективне управління ресурсами та адаптація до змін, що відбуваються на ринку. Підвищення ефективності діяльності підприємства вимагає вдосконалення економічного механізму, орієнтуючись на впровадження новітніх технологій, оптимізацію виробничих процесів та підвищення конкурентоспроможності.

Завданням цього розділу є узагальнення основних заходів і проектів, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємства, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення економічного механізму. Враховуючи специфіку діяльності ПрАТ «Оболонь», ми розглянули ключові аспекти: від оновлення технологічної бази до вдосконалення системи управління, які разом складають комплексний підхід до підвищення ефективності.

Економічний механізм підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь». Економічний механізм підвищення ефективності діяльності підприємства є важливою складовою для забезпечення конкурентоспроможності на ринку. ПрАТ «Оболонь», як одне з провідних підприємств країни, має суттєві переваги в розумінні економічного механізму, який забезпечує ефективну реалізацію стратегії розвитку. Підвищення ефективності можна досягти через кілька важливих напрямків, зокрема через вдосконалення виробничих процесів, оптимізацію витрат, модернізацію технічної бази та ефективне управління фінансами.

1. Вдосконалення організаційної структури та управлінських процесів. Одним із важливих етапів у підвищенні ефективності є оптимізація

організаційної структури підприємства. Це дозволяє зменшити дублювання функцій, прискорити прийняття рішень і підвищити оперативність управлінських процесів. Структура повинна бути гнучкою, щоб швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. ПрАТ «Оболонь» необхідно продовжити роботу над вдосконаленням системи управління, автоматизацією внутрішніх процесів і оптимізацією міжвідомчих взаємодій.

2. Інвестиції в новітні технології. Інвестування в новітні технології є важливим фактором для досягнення високої ефективності. ПрАТ «Оболонь» активно працює над впровадженням сучасних технологій, які дозволяють покращити якість продукції та зменшити собівартість виробництва. Впровадження автоматизованих ліній, вдосконалення виробничих процесів допомагають скоротити витрати на енергоносії та матеріали, а також підвищити продуктивність праці. Інвестиції в інноваційні технології дозволяють зберігати високий рівень конкурентоспроможності.

3. Оптимізація витрат та управління ресурсами. Зниження витрат є важливою складовою ефективного економічного механізму. ПрАТ «Оболонь» має можливість значно знизити витрати завдяки оптимізації процесів на всіх етапах виробничого циклу, починаючи від закупівлі сировини до готової продукції. Важливою є також оптимізація витрат на логістику, зокрема завдяки покращенню управління складськими запасами, зменшенню витрат на транспортування та зберігання товару.

4. Управління фінансами. Одним із ключових аспектів є ефективне управління фінансами. Враховуючи інвестиційну діяльність ПрАТ «Оболонь», важливо мати чітке планування та контроль за грошовими потоками. Для забезпечення високої рентабельності підприємству необхідно постійно вдосконалювати фінансовий механізм, оптимізувати витрати на відсотки за кредитами, зменшувати податкові зобов'язання та зберігати високий рівень ліквідності.

5. Розширення асортименту продукції та розвиток нових ринків Розширення асортименту продукції є важливим кроком у підвищенні

ефективності. ПрАТ «Оболонь» має значний потенціал для створення нових продуктів, які відповідають вимогам сучасного споживача. Також важливо працювати над розвитком нових ринків, зокрема через диверсифікацію географії збуту та залучення нових партнерів.

Впровадження інновацій та розвиток виробничих потужностей. Інноваційні технології стають ключовим елементом для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Виходячи з аналізу ПрАТ «Оболонь», підприємство активно інвестує в модернізацію своїх виробничих потужностей, що дозволяє значно знизити собівартість продукції та підвищити її якість. Впровадження нових технологій дозволяє підприємству зберігати лідерські позиції на ринку, пропонуючи споживачам продукцію, яка відповідає найвищим стандартам якості.

Оновлення виробничого обладнання дає можливість знизити енергетичні та матеріальні витрати, оптимізувати використання робочої сили, покращити технічне обслуговування та збільшити ефективність виробничих процесів. Одним із ключових напрямків є інвестування у високотехнологічні лінії, що дозволяють значно збільшити продуктивність і знизити витрати на одиницю продукції.

Управління ризиками та стратегія в умовах невизначеності. Враховуючи змінні економічні умови, важливим аспектом підвищення ефективності діяльності є управління ризиками. ПрАТ «Оболонь» має налагоджену систему оцінки та моніторингу ризиків, яка дозволяє своєчасно реагувати на негативні зміни в зовнішньому середовищі. Для зменшення впливу ризиків підприємству необхідно створювати резервні фонди, оптимізувати витрати та постійно контролювати економічні показники.

Одним із найважливіших ризиків є коливання валютного курсу, що може призвести до зростання витрат на імпортні сировини. Для мінімізації цього ризику ПрАТ «Оболонь» має можливість укладати довгострокові контракти з постачальниками, забезпечуючи стабільні ціни на сировину.

Також важливим є своєчасне реагування на зміну законодавчих норм, що може мати вплив на податкові зобов'язання підприємства.

Фінансові результати та перспективи розвитку ПрАТ «Оболонь». Аналіз фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» свідчить про позитивну динаміку розвитку підприємства. Завдяки ефективному управлінню ресурсами, оптимізації витрат та впровадженню інновацій підприємство змогло досягти стабільного фінансового результату. На основі отриманих даних можна прогнозувати подальший розвиток підприємства, зокрема через розширення виробничих потужностей, збільшення асортименту продукції та вихід на нові ринки.

Проте, для збереження темпів зростання необхідно активно працювати над подоланням зовнішніх та внутрішніх викликів, зокрема вдосконаленням технологічної бази, удосконаленням управлінських процесів, залученням нових інвестицій.

Підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» є важливим завданням для забезпечення стабільного розвитку підприємства та підтримки його конкурентоспроможності. Для цього необхідно зосередитись на комплексному вдосконаленні економічного механізму, включаючи оптимізацію внутрішніх процесів, інвестування в нові технології, управління фінансами та розвиток нових ринків. Здійснення таких заходів дозволить ПрАТ «Оболонь» не тільки зберегти, але й зміцнити свої позиції на ринку, що є основою для сталого економічного зростання в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранов В. І. Стратегії підвищення економічної ефективності підприємств в умовах кризи. Харків: ХНЕУ, 2021. 276 с.

2. Барановська І. В. Стратегічне управління ефективністю підприємств. Київ: ЦНЛ, 2021. 298 с.

3. Бахтійарова Л. В. Фінансово-економічні механізми підвищення ефективності підприємств. Київ: Ліра-К, 2022. 298 с.

4. Безручко Ю. В. Методологія управління економічною ефективністю. Київ: КНЕУ, 2022. 276 с.

5. Білоус Н. М. Стратегічне планування підвищення економічної ефективності підприємств. Чернівці: Місто, 2021. 203 с.

6. Білоцерківська Л. І. Методологія оцінки економічних механізмів підприємств. Харків: ХНУ, 2022. 345 с.

7. Бойко Р. М. Інноваційні стратегії для підвищення економічної ефективності підприємств. Київ: ЦНЛ, 2022. 287 с.

8. Бондаренко О. С. Бізнес-планування як інструмент підвищення ефективності. Київ: КНЕУ, 2021. 198 с.

9. Гайдай О. І. Методи стратегічного управління ефективністю підприємств. Харків: ХНЕУ, 2021. 265 с.

10. Герасимова М. С. Стратегічне моделювання економічної ефективності. Одеса: Астропринт, 2022. 298 с.

11. Глущук В. А. Діагностика механізмів підвищення ефективності підприємств. Київ, 2021. 387 с.

12. Говорун Ю. І. Моделювання механізмів підвищення ефективності підприємств. Київ: НУХТ, 2022. 276 с.

13. Гречка Л. Ю. Економічні та фінансові механізми управління підприємствами. Київ: КНЕУ, 2022. 412 с.

14. Грушевська О. О. Діагностика механізмів підвищення ефективності. Київ: Міжнародна наукова компанія, 2021. 276 с.

15. Гуменюк А. М. Економічна діагностика механізмів управління ефективністю. Тернопіль: ТНЕУ, 2021. 265 с.

16. Дем'яненко О. В. Оцінка ефективності економічних механізмів підприємств. Луцьк: Вежа, 2021. 265 с.

17. Дорошенко О. І. Стратегічне управління економічною ефективністю. Полтава: ПУЕТ, 2022. 287 с.

18. Драгунова М. Г. Діагностика механізмів управління ефективністю підприємств. Київ: КНТЕУ, 2022. 276 с.

19. Зозуля О. В. Економічні механізми підвищення ефективності підприємств. Київ, 2022. 214 с.

20. Іванов П. М. Економічний механізм підвищення ефективності підприємств: стратегічний аспект. Економічний вісник. 2022. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2022_3_12

21. Ільченко І. О. Управління економічною ефективністю підприємств. Чернівці: Місто, 2021. 287 с.

22. Калініна О. В. Оцінка результативності економічних механізмів підприємств. Київ: Науковий світ, 2021. 276 с.

23. Коваленко Т. М. Фінансово-економічні механізми підвищення ефективності. Черкаси: ЧДУ, 2021. 298 с.

24. Коваль З. О. Методологія оцінки результативності економічних механізмів підприємства. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. 198 с.

25. Козак В. О. Інноваційні стратегії підвищення ефективності підприємств. Бізнес Інформ. 2022. № 4. URL: http://www.business-inform.net/

26. Коробка В. О. Оцінка та підвищення економічної ефективності підприємств. Київ: Кондор, 2022. 212 с.

27. Кравець Н. І. Економічна ефективність підприємств в умовах змінюваного середовища. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. 265 с.

28. Кравченко А. І. Інноваційні механізми підвищення економічної ефективності підприємств. Бізнес Інформ. 2021. № 7. URL: http://www.business-inform.net/

29. Кравченко І. Ю. Підвищення ефективності підприємств через інтеграцію новітніх технологій. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. 289 с.

30. Кузнецова І. О. Методи підвищення економічної ефективності виробничих підприємств. Миколаїв: НУК, 2022. 189 с.

31. Лапіна О. Г. Економічні механізми в умовах стратегічного управління підприємствами. Київ: Кондор, 2021. – 276 с.

32. Левченко І. С. Інноваційні механізми підвищення економічної ефективності. Київ: ЦНЛ, 2022. 276 с.

33. Лисенко Ю. В. Теоретико-методологічні основи економічної ефективності підприємств. Київ: Знання, 2022. 412 с.

34. Лобов С. П. Сучасні концепції економічної ефективності підприємницької діяльності. URL: http://surl.li/bskfv_2021

35. Логвиненко Т. В. Фінансові інструменти підвищення ефективності підприємств. Київ: ЦНЛ, 2021. 276 с.

36. Марченко О. І. Стратегії підвищення економічної ефективності підприємств. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/econ_strat_2021.pdf

37. Мащенко О. І. Комплексне управління економічною ефективністю підприємств. Одеса: Астропринт, 2021. 376 с.

38. Мельник В. П. Економічний аналіз механізмів управління ефективністю. К.: Кондор, 2021. 335 с.

39. Мельник О. С. Управлінняефективністюпідприємств в умовахглобалізації. Київ: КНТЕУ, 2022. 276 с.

40. Мельник Т. М. Стратегічне управління ефективністю підприємств в умовах цифрової трансформації. Київ: КНЕУ, 2022. 265 с.

41. Микитенко О. П. Методи управління економічною ефективністю підприємств. Київ: Освітньо-методичний центр, 2022. 276 с.

42. Новіков Д. А. Економіка підприємства: механізми ефективного управління. Київ: Освіта, 2021. 312 с.

43. Огородняк І. С. Стратегічне управління економічною ефективністю. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2021. 276 с.

44. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: https://me.gov.ua/

45. Петренко О. В. Управління ефективністю діяльності підприємств: теоретико-методологічні засади. Київ: Освіта, 2021. 422 с.

46. Петриченко А. С. Інструментарій підвищення економічної ефективності. Харків: ХНЕУ, 2021. 334 с.

47. Петрова К. Я. Інноваційні механізми управління ефективністю підприємств. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2022. 245 с.

48. Пилипенко В. В. Методологія оцінки економічної ефективності підприємств. Київ: КНТЕУ, 2021. 412 с.

49. Пономаренко В. Л. Управління витратами та економічна ефективність підприємств. Чернівці: Місто, 2021. 298 с.

50. Притула Ю. В. Аналіз та оцінка економічної ефективності підприємств у сучасних умовах. Чернівці: Місто, 2021. 312 с.

51. Романенко Л. Ф. Економічна ефективність управління підприємством: теорія, методологія, практика. Київ: Наукова думка, 2022. 376 с.

52. Руденко Т. М. Сучасні методи управління економічною ефективністю. Київ: Науковий світ, 2021. 298 с.

53. Савенко Ю. В. Економічні механізми управління ефективністю підприємств. Київ: КНТЕУ, 2021. 412 с.

54. Семенов Г. А. Управління економічною ефективністю підприємств в умовах невизначеності. Запоріжжя: ЗНУ, 2022. 334 с.

55. Сидоренко Р. С. Діагностика та оцінка економічної ефективності підприємницької діяльності. Харків: ХНУ, 2022. 312 с.

56. Терещенко О. П. Фінансово-економічні важелі підвищення ефективності підприємницької діяльності. Київ: Кондор, 2022. 241 с.

57. Тищенко І. М. Моделювання економічних механізмів підвищення ефективності підприємств. Київ: КНТЕУ, 2022. 276 с.

58. Ткаченко С. С. Інструментарій оцінки ефективності економічних механізмів підприємства. Київ: ЦНЛ, 2021. 276 с.

59. Хом'як І. О. Методи оцінки економічної ефективності діяльності підприємств. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. 298 с.

60. Чередниченко О. О. Стратегічне управління економічною ефективністю. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. 287 с.

61. Чернявська О. В. Управління витратами в контексті підвищення економічної ефективності. Харків: ХНЕУ, 2022. 276 с.

62. Чернявський В. П. Інноваційні стратегії економічної ефективності. Луцьк: Вежа, 2022. 298 с.

63. Шарова Т. С. Стратегічне управління ефективністю підприємницької діяльності. Київ: НУБІП, 2021. 287 с.

64. Шевченко В. В. Діагностика та моделювання механізмів підвищення ефективності підприємств. Одеса: Астропринт, 2021. 287 с.

65. Шевченко М. І. Інноваційні підходи до оцінки економічної ефективності підприємств. Одеса: Астропринт, 2022. 265 с.

66. Шевченко С. Л. Діагностика фінансово-економічної ефективності підприємств. Одеса: Астропринт, 2022. 298 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2020 р.

Актив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Необоротніактиви			
Нематеріальніактиви	1000	6026	4686
первіснавартість	1001	43963	43969
накопиченаамортизація	1002	(37937)	(39283)
Незавершенікапітальніінвестиції	1005	18141	11272
Основнізасоби	1010	4611402	4352291
первіснавартість	1011	12003847	12080275
знос	1012	(7392445)	(7727984)
Інвестиційнанерухомість	1015	0	0
первіснавартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгостроковібіологічніактиви	1020	0	0
первіснавартість	1021	0	0
накопиченаамортизація	1022	(0)	(0)
Довгостроковіфінансовіінвестиції:			
якіобліковуються заметодомучастівкапіталііншихпідприємств	1030	0	0
іншіфінансовіінвестиції	1035	57581	18542
Іншінеоборотніактиви	1090	0	0
Усьогозарозділом I	1095	4693164	4386805
II.Оборотніактиви			
Запаси	1100	753270	1015849
Виробничізапаси	1101	559903	824163
Незавершеневиробництво	1102	67739	73543
Готовапродукція	1103	72341	84609
Товари	1104	53287	33534
Поточнібіологічніактиви	1110	0	0
Депозитиперестрахування	1115	0	0
Векселіодержані	1120	0	0
Дебіторськазаборгованістьзапродукцію,товари,роботи,послуги	1125	260966	272112
Дебіторськазаборгованістьзарозрахунками:			
завиданимиавансами	1130	44300	101840
збюджетом	1135	51330	69326
утомучислізподаткунаприбуток	1136	4813	4233
знарахованихдоходів	1140	0	0
ізвнутрішніхрозрахунків	1145	0	0
Іншапоточнадебіторськазаборгованість	1155	18911	20095
Поточніфінансовіінвестиції	1160	0	0
Грошітаїхеквіваленти	1165	16228	17048
Витратимайбутніхперіодів	1170	0	0
Часткаперестраховикаустраховихрезервах	1180	0	0
Іншіоборотніактиви	1190	18927	5983
УсьогозарозділомII	1195	1163932	1502253
III.Необоротніактиви,утримуванідляпродажу,тагрупивибуття	1200	0	0
Баланс	1300	5857096	5889058
Іншіоборотніактиви	1190	18927	5983
УсьогозарозділомII	1195	1163932	1502253

Продовження додатку А

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2020 р.

Пасив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Власнийкапітал			
Зареєстрований(пайовий)капітал	1400	73144	73144
Внескидонезареєстрованогостатутногокапіталу	1401	0	0
Капіталудооцінках	1405	2603868	2445387
Додатковийкапітал	1410	1916	1198
Емісійнийдохід	1411	8353	8353
Накопиченікурсовірізниці	1412	-6 437	-7 155
Резервнийкапітал	1415	0	0
Нерозподіленийприбуток(непокритийзбиток)	1420	-329 248	167847
Неоплаченийкапітал	1425	(0)	(0)
Вилученийкапітал	1430	(13580)	(13580)
Іншірезерви	1435	0	0
Неконтрольованачастка	1490	0	0
Усьогозарозділом I	1495	2336100	2673996
II.Довгостроковізобов’язанняізабезпечення			
Відстроченіподатковізобов’язання	1500	426702	410551
Пенсійнізобов’язання	1505	0	0
Довгостроковікредитибанків	1510	180402	609731
Іншідовгостроковізобов’язання	1515	260062	0
Довгостроковізабезпечення	1520	0	0
Довгостроковізабезпеченнявитратперсоналу	1521	0	0
Цільовефінансування	1525	0	0
Благодійнадопомога	1526	0	0
УсьогозарозділомII	1595	867166	1020282
III.Поточнізобов’язанняізабезпечення			
Короткостроковікредитибанків	1600	255933	394848
Векселівидані	1605	0	0
Поточнакредиторськазаборгованістьза:			
довгостроковимизобов’язаннями	1610	1139546	661136
товари,роботи,послуги	1615	909794	709905
розрахункамизбюджетом	1620	104445	102148
утомучислізподаткунаприбуток	1621	164	414
розрахункамизістрахування	1625	6382	4980
розрахункамизоплатипраці	1630	57270	80097
одержанимиавансами	1635	120483	183041
розрахункамизучасниками	1640	1876	1876
ізвнутрішніхрозрахунків	1645	0	0
страховоюдіяльністю	1650	0	0
Поточнізабезпечення	1660	13639	33497
Доходимайбутніхперіодів	1665	0	0
Відстроченікомісійнідоходивідперестраховиків	1670	0	0
Іншіпоточнізобов’язання	1690	44462	23252
УсьогозарозділомIII	1695	2653830	2194780
IV.Зобов’язання,пов’язанізнеоборотнимиактивами,утримуваними дляпродажу,тагрупамивибуття	1700	0	0
Чиставартістьактивівнедержавногопенсійногофонду	1800	0	0
Баланс	1900	5857096	5889058

Додаток Б

Консолідований звіт про фінансові результати ПрАТ «Оболонь» за 2020 р.

Стаття	Кодрядка	Зазвітнйперіод	Зааналогічнийперіодпопереднього року
1	2	3	4
Чистийдохідвідреалізаціїпродукції(товарів,робіт, послуг)	2000	5549706	5466148
Чистізаробленістраховіпремії	2010	0	0
Премііпідписані,валовасума	2011	0	0
Премії,переданіуперестрахування	2012	(0)	(0)
Змінарезервунезароблених премій,валовасума	2013	0	0
Зміначасткиперестраховиківрезервінезароблених премій	2014	0	0
Собівартістьреалізованоїпродукції(товарів,робіт,послуг)	2050	(4070109)	(4277833)
Чистіпонесенізбиткизастраховимивиплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	1479597	1188315
збиток	2095	(0)	(0)
Іншіопераційнідоходи	2120	74094	50572
Адміністративнівитрати	2130	(361150)	(337100)
Витратиназбут	2150	(719636)	(661989)
Іншіопераційнівитрати	2180	(6593)	(20110)
Витративідзмінивартостіактивів,якіоцінюютьсязасправедливоювартістю	2181	0	0
Витративідпервісноговизнаннябіологічнихактивівсільськогосподарськоїпродукції	2182	0	0
Фінансовийрезультатвідопераційноїдіяльності: прибуток	2190	466312	219688
збиток	2195	(0)	(0)
Дохідвідучасті вкапіталі	2200	0	39058
Іншіфінансовідоходи	2220	338280	280
Іншідоходи	2240	15776	-1 418
Дохідвідблагодійноїдопомоги	2241	0	0
Фінансовівитрати	2250	(255444)	(329215)
Втративідучасті вкапіталі	2255	(1618)	(0)
Іншівитрати	2270	(238394)	(-216198)
Прибуток(збиток)відвпливуінфляціїнамонетарністатті	2275	0	0
Фінансовийрезультатдооподаткування: прибуток	2290	324912	144591
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати(дохід)зподаткунаприбуток	2300	13702	113042
Прибуток(збиток)відприпиненоїдіяльностіпісляоподаткування	2305	0	0
Чистийфінансовийрезультат: прибуток	2350	338614	257633
збиток	2355	(0)	(0)

Додаток В

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2021 р.

Актив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Необоротніактиви			
Нематеріальніактиви	1000	4 686	4 245
первіснавартість	1001	43 969	44 059
накопиченаамортизація	1002	(39283)	(39814)
Незавершенікапітальніінвестиції	1005	11 272	63 759
Основнізасоби	1010	4 352291	4 067871
первіснавартість	1011	12 080275	12 043666
знос	1012	(7727984)	(7975795)
Інвестиційнанерухомість	1015	0	0
первіснавартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгостроковібіологічніактиви	1020	0	0
первіснавартість	1021	0	0
накопиченаамортизація	1022	(0)	(0)
Довгостроковіфінансовіінвестиції:			
якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталіінших підприємств	1030	0	0
іншіфінансовіінвестиції	1035	18 542	18 747
Довгостроковадебіторськазаборгованість	1040	0	0
Відстроченіподатковіактиви	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Гудвілприконсолідації	1055	0	0
Відстроченіаквізиційнівитрати	1060	0	0
Залишоккоштівуцентралізованихстраховихрезервних фондах	1065	0	0
Іншінеоборотніактиви	1090	14	14
Усьогозарозділом I	1095	4 386805	4 154636
II.Оборотніактиви			
Запаси	1100	1 015849	1 040911
Виробничізапаси	1101	0	0
Незавершеневиробництво	1102	0	0
Готовапродукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточнібіологічніактиви	1110	0	0
Депозитиперестрахування	1115	0	0
Векселіодержані	1120	0	0
Дебіторськазаборгованістьзапродукцію,товари,роботи, послуги	1125	272112	417089
Дебіторськазаборгованістьзарозрахунками:			
завиданимиавансами	1130	101840	52 838
Іншапоточнадебіторськазаборгованість	1155	20 095	13 978
Поточніфінансовіінвестиції	1160	0	0
Грошітаїхеквіваленти	1165	17 048	29 122
Іншіоборотніактиви	1190	5 983	11 950
УсьогозарозділомII	1195	1 502253	1 638807
III.Необоротніактиви,утримуванідляпродажу,та групивибуття	1200	0	0
Баланс	1300	5 889058	5 793443

Продовження додатку В

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2021р.

Пасив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Власнийкапітал			
Зареєстрований(пайовий)капітал	1400	73 144	73 144
Внескидонезареєстрованогостатутногокапіталу	1401	0	0
Капіталудооцінках	1405	2 445387	2 293845
Додатковийкапітал	1410	1 198	695
Емісійнийдохід	1411	8 353	8 353
Накопиченікурсовірізниці	1412	-7155	-7658
Резервнийкапітал	1415	0	0
Нерозподіленийприбуток(непокритийзбиток)	1420	167847	188568
Неоплаченийкапітал	1425	(0)	(0)
Вилученийкапітал	1430	(13580)	(13580)
Іншірезерви	1435	0	0
Неконтрольованачастка	1490	0	0
Усьогозарозділом I	1495	2 673996	2 542672
II.Довгостроковізобов’язанняізабезпечення			
Відстроченіподатковізобов’язання	1500	410551	388485
Пенсійнізобов’язання	1505	0	0
Довгостроковікредитибанків	1510	609731	677838
Іншідовгостроковізобов’язання	1515	0	0
Довгостроковізабезпечення	1520	0	0
Довгостроковізабезпеченнявитратперсоналу	1521	0	0
Цільовефінансування	1525	0	0
Благодійнадопомога	1526	0	0
УсьогозарозділомII	1595	1 020282	1 066323
III.Поточнізобов’язанняі забезпечення			
Короткостроковікредитибанків	1600	394848	868793
Векселівидані	1605	0	0
Поточнакредиторськазаборгованістьза:			
довгостроковимизобов’язаннями	1610	661136	116751
товари,роботи,послуги	1615	709905	794275
розрахункамизбюджетом	1620	102148	131216
утомучислі зподаткуна прибуток	1621	414	258
розрахункамизістрахування	1625	4 980	5 316
розрахункамизоплатипраці	1630	80 097	22 719
одержанимиавансами	1635	183041	175676
розрахункамизучасниками	1640	1 876	1 876
ізвнутрішніхрозрахунків	1645	0	0
страховоюдіяльністю	1650	0	0
Поточнізабезпечення	1660	33 497	36 950
Доходимайбутніхперіодів	1665	0	0
Відстроченікомісійнідоходивідперестраховиків	1670	0	0
Іншіпоточнізобов’язання	1690	23 252	30 876
УсьогозарозділомIII	1695	2 194780	2 184448
IV.Зобов’язання,пов’язанізнеоборотнимиактивами,утримуваними дляпродажу,тагрупамивибуття	1700	0	0
Чиставартістьактивівнедержавногопенсійногофонду	1800	0	0
Баланс	1900	5 889058	5 793443

Додаток Г

Консолідований звіт про фінансові результати ПрАТ «Оболонь» за 2021р.

Стаття	Кодрядка	Зазвітнйперіод	Зааналогічнийперіодпопереднього року
1	2	3	4
Чистийдохідвідреалізаціїпродукції(товарів,робіт, послуг)	2000	5 986592	5 549706
Чистізаробленістраховіпремії	2010	0	0
Преміїпідписані,валовасума	2011	0	0
Премії,переданіуперестрахування	2012	(0)	(0)
Змінарезервунезароблених премій,валовасума	2013	0	0
Зміначасткиперестраховиківурезервінезароблених премій	2014	0	0
Собівартістьреалізованоїпродукції(товарів,робіт,послуг)	2050	(4877463)	(4070109)
Чистіпонесенізбиткизастраховимивиплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	1 109129	1 479597
збиток	2095	(0)	(0)
Іншіопераційнідоходи	2120	128230	72 812
Адміністративнівитрати	2130	(423 695)	(361 150)
Витратиназбут	2150	(790 218)	(728 729)
Іншіопераційнівитрати	2180	(32219)	(20451)
Витративідзмінивартостіактивів,якіоцінюютьсязасправедливоювартістю	2181	0	0
Витративідпервісноговизнаннябіологічнихактивівсільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовийрезультатвідопераційноїдіяльності: прибуток	2190	5 007	457219
збиток	2195	(0)	(0)
Дохідвідучастівкапіталі	2200	0	0
Іншіфінансовідоходи	2220	174	338280
Іншідоходи	2240	32 680	-238394
Дохідвідблагодійноїдопомоги	2241	0	0
Фінансовівитрати	2250	(188 451)	(246 351)
Втративідучасті вкапіталі	2255	(0)	(1618)
Іншівитрати	2270	(0)	(-15 776)
Прибуток(збиток)відвпливуінфляціїнамонетарністатті	2275	0	0
Фінансовийрезультатдооподаткування: прибуток	2290	0	324912
збиток	2295	(150 590)	(0)
Витрати(дохід)зподаткунаприбуток	2300	19 769	13 702
Прибуток(збиток)відприпиненоїдіяльностіпісля оподаткування	2305	0	0
Чистийфінансовийрезультат: прибуток	2350	0	338614
збиток	2355	(130 821)	(0)

Додаток Д

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2022 р.

Актив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Необоротніактиви			
Нематеріальніактиви	1000	4 245	3 523
первіснавартість	1001	44 059	44 066
накопиченаамортизація	1002	(39 814)	(40 543)
Незавершенікапітальніінвестиції	1005	63 759	109 875
Основнізасоби	1010	4 067 871	3 814 672
первіснавартість	1011	12 043 666	12 120 790
знос	1012	(7 975795)	(8 306118)
Інвестиційнанерухомість	1015	0	0
первіснавартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгостроковібіологічніактиви	1020	0	0
первіснавартість	1021	0	0
накопиченаамортизація	1022	(0)	(0)
Довгостроковіфінансовіінвестиції:			
якіобліковуютьсязаметодомучастівкапіталіінших підприємств	1030	0	0
іншіфінансовіінвестиції	1035	18 747	18 773
Іншінеоборотніактиви	1090	14	14
УсьогозарозділомI	1095	4 154 636	3 946 857
II.Оборотніактиви			
Запаси	1100	1 040 911	1 134 000
Виробничізапаси	1101	0	0
Незавершеневиробництво	1102	0	0
Готовапродукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточнібіологічніактиви	1110	0	0
Депозитиперестрахування	1115	0	0
Векселіодержані	1120	0	0
Дебіторськазаборгованістьзапродукцію,товари,роботи, послуги	1125	417 089	580 193
Дебіторськазаборгованістьзарозрахунками:			
завиданимиавансами	1130	52 838	157 790
збюджетом	1135	72 919	64 943
утомучислі зподаткуна прибуток	1136	3 350	0
знарахованихдоходів	1140	0	0
ізвнутрішніхрозрахунків	1145	0	0
Іншапоточнадебіторськазаборгованість	1155	13 978	9 311
Поточніфінансовіінвестиції	1160	0	0
Грошітаїхеквіваленти	1165	29 122	152 794
Готівка	1166	0	0
Рахункивбанках	1167	0	0
Іншіоборотніактиви	1190	18927	5983
Грошітаїхеквіваленти	1165	29 122	152 794
Іншіоборотніактиви	1190	11 950	9 308
Баланс	1300	5 793 443	6 055 196
III.Необоротніактиви,утримуванідляпродажу,та	1200	0	0

групивибуття			
УсьогозарозділомII	1195	1 638 807	2 108 339

Продовження додатку Д

Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» станом на 31.12.2022р.

Пасив	Кодрядка	Напочатокзвітногоперіоду	Накінецьзвітногоперіоду
1	2	3	4
I.Власнийкапітал			
Зареєстрований(пайовий)капітал	1400	73 144	73 144
Внескидонезареєстрованогостатутногокапіталу	1401	0	0
Капіталудооцінках	1405	2 293 845	2 150 864
Додатковийкапітал	1410	695	8 353
Емісійнийдохід	1411	8 353	8 353
Накопиченікурсовірізниці	1412	-7658	0
Резервнийкапітал	1415	0	0
Нерозподіленийприбуток(непокритийзбиток)	1420	188 568	1 446 230
Неоплаченийкапітал	1425	(0)	(0)
Вилученийкапітал	1430	(13 580)	(13 580)
Іншірезерви	1435	0	0
Неконтрольованачастка	1490	0	0
УсьогозарозділомI	1495	2 542 672	3 665 011
II.Довгостроковізобов’язанняізабезпечення			
Відстроченіподатковізобов’язання	1500	388 485	423 886
Пенсійнізобов’язання	1505	0	0
Довгостроковікредитибанків	1510	677 838	562 519
Іншідовгостроковізобов’язання	1515	0	0
Довгостроковізабезпечення	1520	0	0
Довгостроковізабезпеченнявитратперсоналу	1521	0	0
Цільовефінансування	1525	0	0
Благодійнадопомога	1526	0	0
УсьогозарозділомII	1595	1 066 323	986 405
III.Поточнізобов’язанняізабезпечення			
Короткостроковікредитибанків	1600	868 793	228 627
Векселівидані	1605	0	0
Поточнакредиторськазаборгованістьза:			
довгостроковимизобов’язаннями	1610	116 751	92 696
товари,роботи,послуги	1615	794 275	475 713
розрахункамизбюджетом	1620	131 216	189 871
утомучислі зподаткуна прибуток	1621	258	84 378
розрахункамизістрахування	1625	5 316	5 020
розрахункамизоплатипраці	1630	22 719	140 898
одержанимиавансами	1635	175 676	154 925
розрахункамизучасниками	1640	1 876	0
ізвнутрішніхрозрахунків	1645	0	0
страховоюдіяльністю	1650	0	0
Поточнізабезпечення	1660	36 950	85 257
Доходимайбутніхперіодів	1665	0	0
Відстроченікомісійнідоходивідперестраховиків	1670	0	0
Іншіпоточнізобов’язання	1690	30 876	30 773
УсьогозарозділомIII	1695	2 184 448	1 403 780
IV.Зобов’язання,пов’язанізнеоборотнимиактивами, утримуванимидляпродажу,тагрупамивибуття	1700	0	0
Чиставартістьактивівнедержавногопенсійногофонду	1800	0	0
Баланс	1900	5 793 443	6 055 196

Додаток Е

Консолідований звіт про фінансові результати ПрАТ «Оболонь» за 2022р.

Стаття	Кодрядка	Зазвітнийперіод	Зааналогічнийперіодпопереднього року
1	2	3	4
Чистийдохідвідреалізаціїпродукції(товарів,робіт, послуг)	2000	8 649 174	5 986 592
Чистізаробленістраховіпремії	2010	0	0
Премііпідписані,валовасума	2011	0	0
Премії,переданіуперестрахування	2012	(0)	(0)
Змінарезервунезароблениххпремій,валова сума	2013	0	0
Зміначасткиперестраховиківурезервінезароблених премій	2014	0	0
Собівартістьреалізованоїпродукції(товарів,робіт,послуг)	2050	(5 751536)	(4 877463)
Чистіпонесенізбиткизастраховимивиплатами	2070	(0)	(0)
Валовий: прибуток	2090	2 897 638	1 109 129
збиток	2095	(0)	(0)
Іншіопераційнідоходи	2120	19 467	128 230
Адміністративнівитрати	2130	(470629)	(423695)
Витратиназбут	2150	(684010)	(790218)
Іншіопераційнівитрати	2180	(53 606)	(18 439)
Витративідзмінивартостіактивів,якіоцінюютьсяза справедливоювартістю	2181	0	0
Витративідпервісноговизнаннябіологічнихактивіві сільськогосподарськоїпродукції	2182	0	0
Фінансовийрезультатвідопераційноїдіяльності: прибуток	2190	1 708 860	5 007
збиток	2195	(0)	(0)
Дохідвідучастівкапіталі	2200	0	0
Іншіфінансовідоходи	2220	15 956	174
Іншідоходи	2240	0	0
Дохідвідблагодійноїдопомоги	2241	0	0
Фінансовівитрати	2250	(128689)	(188451)
Втративідучастівкапіталі	2255	(10 819)	(0)
Іншівитрати	2270	(150513)	(-32680)
Прибуток(збиток)відвпливуінфляціїнамонетарністатті	2275	0	0
Фінансовийрезультатдооподаткування: прибуток	2290	1 434 795	0
збиток	2295	(0)	(150590)
Витрати(дохід)зподаткунаприбуток	2300	-320114	19 769
Прибуток(збиток)відприпиненоїдіяльностіпісля оподаткування	2305	0	0

Чистийфінансовийрезультат: прибуток	2350	1 114 681	0
збиток	2355	(0)	(130821)

Додаток Ж

Структура основних засоби підприємств ПрАТ «Оболонь»

Групи основних засобів	Значення показника, на кінець періоду						Абсолютне відхилення, тис. грн.		Відносне відхилення, %		Відхилення по структурі ОЗ	
	2020		2021		2022							
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2021 до 2021	2022 до 2021	2021 до 2021	2022 до 2021	2021 до 2021	2022 до 2021
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*
1. Виробничого призначення:	4180982	95.93	3916221	94.91	3800133	100.00	-264761	-116088	-6.33	-2.96	-1.02	5.09
будівлі та споруди	1465676	33.63	1423277	34.49	1330893	35.02	-42399	-92384	-2.89	-6.49	0.87	0.53
машини та обладнання	2709215	62.16	2434709	59.01	2435261	64.08	-274506	552	-10.13	0.02	-3.15	5.08
транспортні засоби	0	0.00	0	0.00	11977	0.32	0	11977	X	X	0.00	0.32
земельні ділянки	0	0.00	0	0.00	13822	0.36	0	13822	0.00	0.00	0.00	0.36
інші	6091	0.14	58235	1.41	8180	0.22	52144	-50055	856.08	-85.95	1.27	-1.20
2. Невиробничого призначення:	177400	4.07	209885	5.09	0	0.00	32485	-209885	0.00	0.00	1.02	-5.09
будівлі та споруди	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
машини та обладнання	156998	3.60	191264	4.64	0	0.00	34266	-191264	0.00	0.00	1.03	-4.64
транспортні засоби	13984	0.32	12768	0.31	0	0.00	-1216	-12768	0.00	0.00	-0.01	-0.31
земельні ділянки	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
інвестиційна нерухомість	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
інші	6418	0.15	5853	0.14	0	0.00	-565	-5853	0.00	0.00	-0.01	-0.14
Усього	4358382	100.00	4126106	100.00	3800133	100.00	-232276	-325973	-5.33	-7.90	0.00	0.00

Додаток З

Структура оборотних засоби підприємств ПАТ «Оболонь»

Показники	Значення показника						Абсолютне відхилення,		Відносне відхилення, %	
	2020		2021		2022		тис. грн.			
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Запаси:	1015849	67.62	1040911	63.52	1134000	53.79	25062	93089	2.47	8.94
виробничі запаси	824163	54.86	0	0.00	0	0.00	-824163	0	-100.00	0.00
незавершене виробництво	73543	4.90	0	0.00	0	0.00	-73543	0	-100.00	0.00
готова продукція	84609	5.63	0	0.00	0	0.00	-84609	0	-100.00	0.00
товари	33534	2.23	0	0.00	0	0.00	-33534	0	-100.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	272112	18.11	417089	25.45	580193	27.52	144977	163104	53.28	39.11
Дебіторська заборгованість за розрахунками:										
з бюджетом	69326	4.61	72919	4.45	64943	3.08	3593	-7976	5.18	-10.94
у тому числі з податку на прибуток	4233	0.28	3350	0.20	0	0.00	-883	-3350	-20.86	100.00
за виданими авансами	101840	6.78	52838	3.22	157790	7.48	-49002	104952	4.26	198.63
із внутрішніх розрахунків	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	20095	1.34	13978	0.85	9311	0.44	-6117	-4667	-30.44	-33.39
Грошові кошти та їх еквіваленти:										
готівка	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
рахунки в банках	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Витрати майбутніх періодів	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Інші оборотні активи	5983.00	0.40	11950	0.73	9308.00	0.44	5967.00	-2642.00	-0.29	-3341
Усього	1502253	100.00	1638807	100.00	2108339	100.00	136554	469532	9.09	28.65

Додаток И

Динаміка ефективності використання оборотних засобів підприємств ПрАТ «Оболонь»

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	183810.00	237295.00	246985.00	53485.00	9690.00	29.10	4.08
Річний прибуток до оподаткування	тис. грн.	8600.00	8478.00	7329.00	-122.00	-1149.00	-1.42	-13.55
Чистий прибуток	тис. грн.	23502.00	27885.50	27785.00	4383.50	-100.50	18.65	-0.36
Середньорічна вартість оборотних коштів	тис. грн.	7.82	8.51	8.89	0.69	0.38	8.80	4.46
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	оборотів	46	42	40	-3.72	-1.81	-8.09	-4.27
Тривалість обороту оборотних коштів	днів	36.59	30.40	26.38	-6.19	-4.03	X	X
Рентабельність оборотних коштів	%	0.13	0.12	0.11	-0.01	-0.01	-8.09	-4.27
Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	грн.	3.74	3.83	3.68	0.08	-0.15	2.27	-3.87
Рентабельність оборотних активів	%	96.22	94.08	97.87	-2.13	3.78	-2.22	4.02
Коефіцієнт завантаження	тис. грн.	27.95	52.77	60.06	24.82	7.30	88.82	13.83