

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут _____ **Навчально-науковий інститут економіки і управління**

Кафедра _____ **економіки і права**

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

(підпис) **Олег ШЕРЕМЕТ**
(прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 2024 р.

«До захисту допущено»

в.о. Завідувача кафедри

(підпис) **Юлія ЛЕВЧЕНКО**
(прізвище та ініціали)

« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності _____ **051 «Економіка»**

(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми _____ **«Економіка підприємства»**

на тему: **«Оцінка та шляхи зростання результативності діяльності підприємства»**

Виконав (ла) здобувач 4 курсу групи ЕП-4-1а

Киричок Данило Ігоревич
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник Левченко Юлія Григорівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Рецензент Кудренко Наталія
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Я, як здобувач, Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавав і не одержував 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	Бакалавр
Спеціальність	051 «Економіка» (шифр і назва)
Освітньо-професійна програма	«Економіка підприємства» (назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. завідувач кафедри економіки і права
Юлія ЛЕВЧЕНКО
«19» грудня 2023 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Киричок Данило Ігоревич

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Оцінка та шляхи зростання результативності діяльності підприємства

керівник роботи: Левченко Юлія Григорівна, доцент, кандидат економічних наук
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «19» грудня 2023 року № 1004-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 05.06.2024 року,

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», наукові та методичні джерела, статистична звітність підприємства, законодавчі та інші нормативні акти України, монографії.

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

Вступ. 1. Теоретико-методичні засади оцінки зростання результативності діяльності підприємства. 1.1. Теоретичні засади результативності діяльності підприємства. 1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства. 1.3. Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства.

2. Аналіз фінансово-господарської діяльності та оцінка результативності діяльності підприємства. 2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства. 2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства. 2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства. 2.4. Оцінка та аналіз результативності діяльності підприємства. 3. Шляхи та напрями зростання результативності діяльності підприємства. 3.1. Напрями зростання результативності діяльності підприємства. 3.2. Економічне обґрунтування крафтового пивоваріння. 3.3. Вплив запропонованого заходу на результативність діяльності підприємства. 4. Висновки і пропозиції

5. Перелік графічного матеріалу рисунки, таблиці

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 19 грудня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	01.04.2023 р.	виконано
2	Написання розділу 1	29.04.2024 р.	виконано
3	Робота над розділом 2	13.05.2024 р.	виконано
4	Підготовка розділу 3	27.05.2024 р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	до 05.06.2024 р.	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	29.05.2024 р.	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	до 05.06.2024 р.	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	05.06.2024 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	07.06.2024 р.	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	13.06.2024 р.	виконано

Здобувач

(підпис)

Данило КИРИЧОК

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Юлія ЛЕВЧЕНКО

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Випускної кваліфікаційної роботи, виконаної на тему: «Оцінка та шляхи зростання результативності діяльності підприємства на ПрАТ «Оболонь»», Киричок Д. І. Київ. НУХТ 2024.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена оцінці та дослідженню шляхів зростання результативності діяльності підприємства. У роботі вирішено важливе науково-практичне завдання щодо подальшого розвитку теоретичних основ, методичних і практичних пропозицій та рекомендацій щодо оцінки та зростання результативності діяльності підприємства. Досліджено динаміку основних показників діяльності підприємства протягом 2020 – 2022 років з метою розробки шляхів зростання результативності діяльності підприємства, окреслено напрями зростання результативності діяльності підприємства. Розроблено інвестиційний проект для підприємства. Визначено вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства та результативності.

Кваліфікаційна робота викладена на 106 сторінках комп'ютерного тексту. Складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Ключові слова: підприємство, аналіз, оцінка, результативність, ефективність, шляхи зростання.

ABSTRACT

Final qualification work on the topic: "Evaluation and ways to increase the performance of the enterprise at Obolon PrJSC", Kirichok D. I. Kyiv. NUFT 2024.

The final qualification work is devoted to the evaluation and research of ways to increase the efficiency of the enterprise. The work solves an important scientific and practical task of further developing the theoretical foundations, methodological and practical proposals and recommendations for assessing and increasing the performance of the enterprise. The dynamics of the main indicators of the enterprise's activity during 2020-2022 is studied in order to develop ways to increase the efficiency of the enterprise, the directions of growth of the enterprise's efficiency are outlined. An investment project for the enterprise is developed. The impact of the proposed measure on the main indicators of the enterprise's activity and performance is determined.

The qualification work is presented on 106 pages of computer text. It consists of an introduction, three chapters, conclusions, a list of references and appendices..

Keywords: enterprise, analysis, evaluation, efficiency, effectiveness, growth paths.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Теоретичні засади результативності діяльності підприємства.....	9
1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства.....	14
1.3. Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства.	21
Висновок до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства.....	31
2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства.....	32
2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства...	45
2.4. Оцінка та аналіз результативності діяльності підприємства.....	57
Висновки до розділ 2.....	65
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
3.1. Напрями зростання результативності діяльності підприємства.....	67
3.2. Економічне обґрунтування крафтового пивоваріння.....	74
3.3. Вплив запропонованого заходу на результативність діяльності підприємства.....	81
Висновки до розділу 3.....	87
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ.....	99

ВСТУП

Актуальність теми. Оцінка та шляхи зростання результативності діяльності підприємства є досить актуальною темою на сьогоднішній день, так як на власному досвіді, ми змогли побачити, що різні компанії по різному оцінюють свою результативність та шукають різні напрями та шляхи зростання результативності діяльності підприємства. Для кожного підприємства важливо вміти та знати, як саме оцінювати результативність своєї діяльності, вміти знайти та обрати правильний шлях для зростання результативності. І, нажаль, досить велика частка підприємств, не розуміє цього і стикається з проблематикою, в оцінці своїх успіхів, або провалів.

Більшість вчених економістів розглядають результативність з точки зору виключно результативності та методів її оцінки, не зважаючи на шляхи зростання результативності діяльності підприємства. Зокрема, цю тему досліджуються такі вчені, як Е. Долан, П. Друкер, Д. Хан, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, В.В. Ковальов, Нусінов В. Я. та інші.

Мета даної кваліфікаційної роботи розглянути, проаналізувати оцінку та шляхи зростання результативності діяльності на підприємстві ПрАТ Оболонь.

Відповідно до сформованої мети роботи у кваліфікаційній роботі поставлено наступні **завдання**:

- дослідити теоретичні засади, щодо результативності діяльності підприємства;
- розглянути методичні підходи до оцінки результативності діяльності підприємства;
- провести аналіз господарської діяльності досліджуваного підприємства;
- провести оцінку та аналіз результативності діяльності підприємства;
- навести шляхи зростання результативності діяльності підприємства;
- запропонувати та обґрунтувати захід, щодо удосконалення та підвищення результативності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є підприємство харчової промисловості – ПрАТ Оболонь.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних питань щодо оцінки та шляхів підвищення результативності діяльності підприємства.

Методами дослідження, які використовувалися під час виконання кваліфікаційної роботи були: системно-аналітичний при дослідженні теоретично-методичних засад оцінки та шляхів зростання результативності діяльності підприємства, статистично-економічний та графічний метод використовувався при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства. Абстрактно-логічний метод використовувався при написанні шляхів зростання результативності діяльності підприємства в третьому розділі

Теоретична та методологічна база досліджень. Під час написання цієї кваліфікаційної роботи були використані такі теоретичні та методологічні бази досліджень, як періодична економічна література, наукові статті, підручники з методології досліджень, інтернет джерела.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи викладено на 106 сторінках, з яких 92 сторінки основного тексту, в тому числі 22 таблиць, 7 рисунків, 11 формул. Список використаних джерел нараховує 56 найменувань викладених на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні засади результативності діяльності підприємства

Визначаючи основні теоретичні засади щодо результативності діяльності підприємства, потрібно зазначити, що це поняття можна розглядати абсолютно по різному і трактування можуть бути різні відносно часу або місця, де це поняття згадується. Тому в цьому розділі, а саме в цьому пункті, ми розглянемо для початку поняття результативності, потім проаналізуємо здавалося б тотожні поняття ефективність і продуктивність.

Якщо окремо розглядати поняття результативність, то більшість вчених та дослідників, майже повністю його ототожнюють із поняттям ефективність, але згідно стандартом ISO 9000:2015-11 поняття результативність означає ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів. Або ж ще згадують, що результативність це сукупний результат функціонування системи, представлений кількісними та якісними показниками, що характеризує відповідність результатів діяльності підприємства, або іншої виробничої одиниці до його цілей, а також накопичений потенціал для подальшого розвитку виробництва [1, 2].

Результативність це в першу чергу, досягнення певних результатів, та в цілому про неї можна говорити тільки після того, як ми досягли цих запланованих результатів. Тобто, результативність це є комплексна характеристика, яка має змогу відображати певний ступінь отримання результатів підприємства, або ж досягнення його цілей, тобто оцінка ефективності використання ресурсів підприємства та його здатність до інновацій і адаптації.

Загалом результативність може вимірюватися в двох видах показниках, а саме фінансових, тобто прибутковість, рентабельність та дохідність та не

фінансових, а саме якість продукції, рівень задоволеності клієнтів, соціальна відповідальність підприємства.

Також виділяють, що результативність діяльності підприємства може являти собою узагальнюючу характеристику одержаних (відповідно до свідомо й заздалегідь визначених цілей та встановлених завдань) різного роду позитивних ефектів, пов'язаних із продуктивним використанням економічних ресурсів на основі повної реалізації наявних можливостей та потенціалу розвитку певного підприємства. До складу основних критеріїв результативності, можуть включати крім вище згаданих понять, як прибутковість, так і інші критерії, як економічність, продуктивність, якість продукції, інноваційність, якість трудового життя, ринкова позиція або навіть екологічність. В цілому результативність підприємства трактується як його здатність досягти встановлених цілей та спрямована на те, щоб усі організаційні рішення і дії відповідали критеріям, визначеним зовнішнім середовищем. Питання підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства є однією з визначальних проблем в умовах формування ринкових відносин, коли результати роботи одних суб'єктів ринку залежать від чіткості й злагодженості роботи інших суб'єктів, успішне вирішення якого надає ряд можливостей для подальшого розвитку підприємства, економіки країни та підвищення рівня життя населення [3].

Розглядають декілька варіацій поняття результативність, наприклад Е. Долан, згадує, що результативність – це досягнення поставлених цілей з найменшими витратами помилками, а вже П. Друкер пише, що результативність це наслідок того, що створюються необхідні певні речі. Або низка науковців, а саме Д. Хан, М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, виділяють, що результативність це вміння правильно намітити, що робить зовнішня ефективність, яка оцінює досягнення підприємства, що відображає не лише економічність, але й характеризує взаємовідносини з зовнішнім середовищем. Ковальов В.В. говорить, що результативність це величина, що відображає прибутковість, динамічність

виконання цілей, ефективність використання економічного потенціалу, положення на ринку цінних паперів від підприємства [4].

Існують погляди науковців, які вважають, що ефективність та результативність це абсолютні тотожні поняття. Нусінов В. Я. вважає, що поняття результативність та ефективність це синоніми, використовуючи етимологічні дані, та характеризує їх як результативність, тобто результат діяльності або ефект, який отримує суспільство, підприємство чи окрема людина на одиницю використаних, чи застосованих ресурсів. Ми дотримуємося точки зору, що ефективність і результативність, це різні за значенням показники [5].

Тобто виходячи із всіх вище зазначених тверджень, що поняття результативність, вже включає в себе поняття ефективність та продуктивність, тобто якщо ми досліджуємо поняття результативність, нам обов'язково потрібно аналізувати ефективність та продуктивність діяльності підприємства. Тобто, вони і є складові результативності.

Нами встановлено, що поняття ефективність і продуктивність є частиною поняття результативність, отже, потрібно дослідити поняття ефективність та продуктивність і визначити між ними різницю.

Деякі вчені, вважають, що ефективність є важливим показником результативності, прихильницею такої точки зору є М. В. Вичосина, яка стверджує, що ефективність є однієї з головних характеристик результативності [5].

Ефективність згідно міжнародного стандарту ISO 9000:2015-11 описують як, співвідношення між досягненим результатом і використаними ресурсами підприємства [6].

Таким чином можна використовувати ефективність в якості одних із основних параметрів при оцінці діяльності підприємства, таких як аналіз ефективності, дозволить ґрунтовно пояснити, як саме використали наявні ресурси на підприємстві і чи було вигідно витрачати на ту чи іншу діяльність підприємства ті чи інші наявні ресурси.

Виявлено, що деякі науковці вважають, що ефективність являє собою економічну категорію, яка відображає співвідношення між одержаними

результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами підприємства. Тобто в цілому більшість вчених сходяться в понятті ефективність [7].

Мочерний С. в економічній енциклопедії за його редакцією описував, що ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються, як відношення ефекту результату до витрат, що забезпечили цей результат. Тобто він також підтверджує, що ефективність це співвідношення між результатом діяльності, зокрема, в нашому випадку діяльності підприємства та використаними ресурсами [8].

Ефективність буває різною, а саме ефективність економічна та ефективність технологічна, тобто ефективність виробнича та ефективність фінансова. Ефективність виробнича, коли оцінюється фізично скільки було витрачено ресурсів підприємства на те скільки було випущено або вироблено товару, продукцію. Та ефективність економічна, коли оцінюється саме кількість отриманих коштів або фінансових ресурсів відносно витрачених інших фінансів або коштів [9, 10].

Тобто, ототожнюючи поняття ефективність економічна, це результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів. Тобто це досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці. Економічна ефективність є конкретною формою дії закону економії часу. Та ефективність технологічна, це по суті ступінь віддачі виробництва, машин, апаратів [9, 10].

Після з'ясування поняття результативність та однієї із її складових ефективності, потрібно з'ясувати поняття продуктивність та чим вона відрізняється від результативності та ефективності.

Продуктивність – це кількісна характеристика результатів діяльності підприємства, яка відображає обсяг виробленої продукції, або наданих послуг у розрахунку на одиницю витрат ресурсів (праці, матеріалів, капіталу). Але, як правило, науковці виділяють продуктивність саме праці, та не вказують її окремо. Отже, за визначенням Г.Т. Завіновської продуктивність, це ефективність

використання ресурсів – праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації під час виробництва і надання послуг, вона зокрема відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або наданих послуг і ресурсами, які були витрачені на їх виробництво. Також потрібно виділити визначення Сінка Д. С., який вважає, що продуктивність, це відношення кількості виробленої даною системою, за даний період часу, до кількості ресурсів, спожитих для створення цієї продукції за той же період часу [11].

В цілому показники ефективності та продуктивності досить схожі, але вони все ж таки мають різницю. Якщо їх порівнювати, то продуктивність, як правило, зосереджуються на кількості виконаної роботи, тобто на результаті, а ефективність зосереджуються на якості отриманого результату та оптимальному використанні ресурсів підприємства. Тому, в цілому, обидва ці показники, доречно використовувати при аналізі та оцінці результативності діяльності підприємства, так як вони по суті є його складовими і досить близькими по значенню.

Встановлено, що в цілому, в поняття результативність входять не тільки ефективність і продуктивність. Зокрема результативність включає такі поняття, як виконання цілей, або ж Goal Achievement, якість, або ж Quality, інновації, або ж Innovation, фінансова стабільність, або ж Financial Stability, соціальна відповідальність, або ж Corporate Social Responsibility, CSR та управлінська ефективність – Managerial Effectiveness. Тому, результативність, загалом складається з багатьох компонентів, які охоплюють різні аспекти діяльності. Тому дуже важлива комплексна оцінка цих складових, бо вона дозволяє отримати повну картину про те, наскільки ефективно підприємство, або якась організація досягають своїх цілей і використовують наявні ресурси. Такий підхід, як правило, сприяє вдосконаленню управління та підвищенню конкурентоспроможності підприємства та підвищення його результативності.

1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства

Після аналізу суті результативності, ми впевнитися, що зростання результативності, це підвищення результатів діяльності підприємства. Зокрема, на нашу думку, цього можна досягти досить великою кількістю способів, але тут потрібно відмітити, що основними відомими шляхами, і в цілому, досить ефективними, це є підвищення, зокрема, складових результативності, а саме ефективності діяльності підприємства. В цілому, більшість науковців розглядають саме підвищення і покращення ефективності, а результативність тільки вказують, що вона також в наслідок покращення ефективності, отримує майже рівноцінне зростання. Тому в цьому пункті, буде розглянуто шляхи підвищення результативності за рахунок покращення та підвищення ефективності на підприємстві. Спочатку розглянемо загальні можливі варіанти зростання результативності діяльності підприємства за рахунок підвищення ефективності діяльності підприємства.

Загалом науковці виділяють три основні напрями підвищення ефективності на підприємстві – це організаційний, технологічний та ресурсний напрями. Для початку розглянемо організаційний напрямок, тобто вдосконалення системи управління.

Тут можна виділити чітке визначення цілей та стратегії розвитку підприємства, а саме розробка чіткої візії, місії та стратегічних цілей підприємства, визначення пріоритетних напрямків розвитку та розробка плану дій для досягнення поставлених цілей. Далі в вдосконаленні систем управління виділяють створення ефективної системи мотивації та стимулювання працівників, а саме розробка системи матеріального та нематеріального стимулювання, яка буде мотивувати працівників до досягнення кращих результатів, створення сприятливого мікроклімату в колективі та заохочення ініціативи та творчості працівників. Наступний крок – це оптимізація структури управління, а саме розподіл повноважень та відповідальності між структурними підрозділами підприємства, чітке визначення функціональних обов'язків працівників, спрощення бюрократичних процедур. Та впровадження сучасних

методів менеджменту, а саме використання новітніх методів управління персоналом, виробництвом, маркетингом та продажами, запрошення консультантів з управління персоналом для розробки нових методів роботи та навчання персоналу новим методам управління персоналу на підприємстві, де проводяться такі навчання [12, 13].

Наступним було досліджено підвищення кваліфікації персоналу, тобто проведення навчання та тренінги для персоналу, а саме проведення регулярних навчальних програм та тренінгів для працівників з метою підвищення їх кваліфікації та навичок, використання сучасних методів навчання, таких як онлайн-курси, вебінари, ділові ігри тощо, та можливе заохочення працівників для самоосвіти. Також, це звісно, ротація кадрів, а саме застосування практики ротацій кадрів, для того щоб працівники могли отримати новий досвід та навички, та це дозволить підвищити їх мобільність та адаптивність до змін. Також, згадують залучення до управління персоналу, тобто залучення працівників до процесу прийняття управлінських рішень, це дозволить підвищити їхню мотивацію та відповідальність за результати роботи на підприємстві [12, 13].

Наступний напрямок – це оптимізація бізнес процесів, а саме автоматизація рутинних завдань, тобто використання новітнього програмного забезпечення для автоматизації рутинних завдань для підприємства, таких як ведення обліку, складання звітів, обробка замовлень та інші. Це дозволить звільнити час працівників для більш творчої та продуктивної роботи. Також таку автоматизацію можна створити за рахунок нових працівників, щоб вони займалися цими завданнями, а більш кваліфіковані працівники, мали більше можливостей та часу займатися більш складними та комплексними питаннями по підприємству. Також це може бути впровадження систем CRM та ERP. Використання таким систем для управління взаємовідносинами з клієнтами та для управління ресурсами підприємства, дозволить підвищити ефективність і як наслідок результативність роботи та приймати кращі управлінські рішення. Також було встановлено, що реінжирінг бізнес-процесів, а саме перегляд та вдосконалення існуючих бізнес-процесів з метою

їх оптимізації та підвищення ефективності, це в свою чергу може включати в себе усунення дублюючих функцій, скорочення бюрократичних процедур та автоматизація рутинних завдань підприємства [12, 13, 14].

Важливий напрямок підвищення результативності – це зниження витрат, а саме аналіз та оптимізація витрат, тобто проведення регулярного аналізу витрат підприємства з метою виявлення резервів економії, розробка та впровадження заходів щодо зниження витрат. Також впровадження заходів з економії ресурсів, а саме впровадження заходів щодо економії електроенергії, води, сировини та інших ресурсів, які використовуються на підприємства, використання енергоефективного обладнання та технологій. Перехід на більш дешеві аналоги товарів або послуг, а саме пошук більш дешевих постачальників товарів та послуг, перехід на більш дешеві аналоги товарів та послуг, або введення більш дешевих аналого-замінників, або б/у товарів [12, 13].

Далі буде охарактеризовано створення корпоративної культури. А саме тут потрібно сформувати корпоративну культуру, яка буде сприяти інноваціям, командній роботі та відповідальності, це в свою чергу, може призвести до підвищення мотивації та продуктивності працівників, а також до покращення іміджу компанії серед інших підприємств. Потрібно також зазначити про підвищення прозорості та підзвітності, а саме забезпечення прозорості та підзвітності в роботі підприємства, що може призвести до підвищення довіри з боку працівників, клієнтів та можливих інвесторів. Управління ризиками, як один із можливих варіантів, а саме розробка та впровадження системи управління ризиками, що дозволить підприємству мінімізувати ризики та втрати в разі невдач про якихось критично негативних подій. Та як один із можливих варіантів, це залучення стейкхолдерів, а саме таких як працівників, клієнтів, постачальники та інвестори, до прийняття управлінських рішень, що може призвести про підвищення їхньої зацікавленості в успіху підприємства та його результативності [12, 13, 15].

Технологічний напрямок передбачає, насамперед, впровадження нових технологій. Зокрема, це використання новітнього обладнання та програмного

забезпечення, а саме закупівля та впровадження новітнього обладнання та програмного забезпечення, яке може підвищити продуктивність праці, покращити якість продукції та послуг, а також знизити витрати на реалізацію товарів або послуг. Та в якості надсучасної альтернативи, це використання штучного інтелекту, машинного навчання та інших сучасних технологій, які сьогодні використовуються майже у всіх сферах життя та в цілому досить ефективно себе показують. Також, можна відокремити автоматизацію виробництва, а саме автоматизація рутинних та небезпечних операцій на виробництві за допомогою роботів та інших автоматизованих систем, це в свою чергу, може призвести до підвищення продуктивності, зниження витрат та покращення умов праці на підприємстві, що до речі, в свою чергу, зможе досить позитивно також відобразитися на іміджі компанії.

Впровадження новітніх технологій маркетингу та продажів для підприємства, а саме це використання нових каналів маркетингу та продажів, таких як нові соціальні мережі, або інші новітні платформи, онлайн реклама та електронна комерція також є одним із напрямів підвищення результативності діяльності підприємства. Використання нових методів роботи з клієнтами, таких як CRM-системи та персоналізація. Також можливе поєднання ІІІ та роботі з клієнтами, а саме використання штучного інтелекту для створення ІІІ помічників, або тих хто приймає замовлення від клієнтів, що в свою чергу може автоматизувати цей процес більш досконало [12, 13].

Модернізацію виробництва, насамперед, передбачає оновлення основних засобів, а саме заміна старого та зношеного обладнання на нове та більше ефективне, так як це може призвести до підвищення продуктивності, зниження витрат та покращення якості продукції.

Впровадження нових технологій виробництва, які можуть підвищити продуктивність, знизити витрати на підприємстві, та в цілому, покращити якість продукції підприємства. Підвищення енергоефективності, саме в технічному плані, є також одним із напрямів підвищення результативності діяльності підприємства. Тобто впровадити заходи щодо підвищення енергоефективності

виробництва, таких як використання енергозберігаючого обладнання та технологій, зокрема, наприклад, оптимізацію технічного процесу, щоб наприклад, паралельно могли відбуватися декілька процесів під час виготовлення продукції [12, 13].

Далі розглянемо розширення асортименту продукції та послуг. В технічному напрямі, це є одним із найпростіших та найрезультативніших варіантів для підвищення результативності діяльності підприємства. Для початку, це звісно, випуск нових продуктів та послуг, а саме розробка та випуск нових продуктів та послуг, які відповідають потребам ринку та мають конкурентні переваги над іншими підприємствами. Це зможе призвести до збільшення обсягів продажів та отримання нових клієнтів та підвищення прибутку, що в цілому є якраз покращення та зростання результативності діяльності підприємства.

Вихід на нові ринки, а саме вихід на нові географічні ринки або нові сегменти ринку. Це може призвести до збільшення обсягів продажів, отримання нових клієнтів та диверсифікацію бізнесу, та в цілому, покращить результативність підприємства.

Розширення дилерської мережі. Нами було встановлено, що в основному це створення та розширення дилерської мережі для збуту продукції та послуг. Це є досить легкий спосіб збільшити результативність підприємства, так як підприємство може легко вийти на якісь інші географічні ринки, або на якісь певні групи людей із певними інтересами. Зокрема, це звісно, може призвести до збільшення обсягів продажів та охоплення нових ринків для підприємства [12, 13].

Залучення та використання Big Data, а саме збір та аналіз даних для отримання цінних знань про ринок клієнтів та конкурентів, що може допомогти підприємству приймати кращі управлінські рішення. Також можна згадати про загальне використання та підключення інтернет послуг, зокрема для збору великої кількості статистики, іншої інформації про їх роботу та стан, що може допомогти підприємству оптимізувати виробництво та підвищити його ефективність та результативність роботи. Або ж вчасно виявляти проблеми на

виробництві та оперативно їх ліквідовувати, що дозволить уникати ситуацій коли страждає підприємство та його результативність. Та останнє це використання 3D друку, а саме використання такого типу друку для створення прототипів, деталей або ж навіть готових продуктів, що може призвести до зниженні витрат, скорочення часу виготовлення та підвищити гнучкості виробництва [12, 13, 16].

Розглянемо ресурсний напрямок, який ґрунтується на інвестиціях. Для початку згадаємо кредитування, а саме отримання кредитів у банках або інших фінансових установах для фінансування інвестиційних проектів на підприємстві, і в цілому, для покращення його діяльності або її розширення.

Лізинг, тобто оренда обладнання та інших активів замість їх купівлі. Це може дозволити підприємству заощадити кошти та отримати доступ до нових технологій. Випуск акцій, в цілому, також досить гарний та ефективно-результативний варіант. Залучення коштів шляхом випуску та розміщення акцій на фондовому ринку, може дозволити підприємству отримати значні кошти для розвитку бізнесу, і в цілому, покращити своє фінансове становище. Також потрібно ще згадати про гранти. Отримання грантів від уряду або якихось інших організацій для фінансування інноваційних проектів. Але зауважимо, що подібні гранти видаються тільки під конкретні цілі та піддаються під виключний контроль установи або уряду де був отриманий такий грант, тому тут має стояти конкретна ціль перед підприємством і підприємство має чітко його виконувати [12, 13].

Використання ресурсів на підприємстві, а саме оптимізація запасів, зокрема, це дозволить створити оптимальний рівень запасів сировини на підприємстві, або готової продукції та інших необхідних ресурсів для підприємства. Також це може бути ефективно використання матеріальних ресурсів, а саме впровадження заходів щодо економії матеріальних ресурсів, також як використання відходів виробництва та їх подальша переробка або повторне використання, що в деяких випадках може або підвищити ефективність і результативність діяльності підприємства, або й повністю стати окремою ланкою та диверсифікувати діяльність підприємства. Не потрібно забувати про

економію енергії та води, зокрема, впровадження заходів щодо їх економії, таких як використання енергоефективного обладнання та технологій, а також зменшення витрат. Також як один із варіантів це проведення регулярних інструктажів для працівників із нагадування про такі потреби, але тут має бути все нормовано, бо в іншому випадку, це може визвати сильний дискомфорт для персоналу підприємства. Впровадження заходів щодо зниження шкоди довкіллю, таких як використання екологічно чистих технологій та утилізація відходів з підприємства [12, 13, 17].

Одним з ключових аспектів розвитку підприємства є співпраця з іншими підприємствами. Укладення партнерських угод з іншими компаніями дозволяє спільно реалізовувати проекти, обмінюватися ресурсами та отримувати доступ до нових ринків. Важливою складовою такої співпраці є участь у спільних проектах з іншими підприємствами, науковими установами та державними органами. Це надає можливість підприємству отримати доступ до нових технологій, знань та ресурсів. Зокрема, така співпраця може дати змогу кільком підприємствам разом вийти на міжнародні ринки. Оскільки самостійно це може бути складно, організація спільних логістичних рішень значно полегшує реалізацію таких проектів. Крім того, партнерство з підприємствами, які вже мають досвід роботи на цих ринках, дозволяє знизити ризики та витрати, пов'язані з виходом на нові ринки [12, 13].

Одним із варіантів покращення діяльності підприємства є управління людським капіталом. Це передбачає розробку та впровадження стратегії управління, спрямованої на залучення, розвиток та утримання талановитих працівників. Такий підхід може підвищити продуктивність праці, покращити якість продукції та послуг, а також знизити ризики втрати ключових працівників. Важливим аспектом також є управління ланцюгом поставок. Оптимізація цього ланцюга сприяє підвищенню ефективності та зниженню витрат на підприємстві. Впровадження системи управління запасами дозволяє оптимізувати рівень запасів і знизити витрати на виробництво та логістику. Останнім, але не менш важливим аспектом, є управління проектами. Впровадження системи управління проектами забезпечує ефективне

планування, виконання та контроль проектів на підприємстві. Це дозволяє основним і найбільш кваліфікованим кадрам зосередитися на їх основній діяльності, не відволікаючись на виконання проектів [12, 13].

Відзначимо, що не існує універсального способу для зростання результативності діяльності підприємства. Найефективніший шлях залежить від конкретної ситуації, в якій знаходиться кожне підприємство. Тому важливо провести ретельний аналіз його діяльності, оцінити та визначити ключові фактори, які найбільше впливають на результативність. Зокрема, ми розглянемо можливі методи оцінки результативності діяльності підприємства в наступному пункті.

1.3. Методичні підходи до оцінки результативності діяльності підприємства

Дослідивши економічну сутність, зміст та складові результативності, різні шляхи її підвищення, пропонуємо розглянути методичні підходи до оцінки результативності діяльності підприємства. Будь-якому підприємству необхідно оцінювати свою результативність або ефективність.

Спочатку ознайомимося з частиною фінансового аналізу. Цей підхід базується на використанні фінансових показників оцінки діяльності підприємства. Як правило, він вважається основним та найбільш поширеним серед підприємств. Для початку розглянемо показники рентабельності, або прибутковості діяльності підприємства [18].

Рентабельність активів розраховується як частка від ділення чистого прибутку або прибутку від звичайної діяльності до оподаткування на середньорічну величину активів. Тобто цей показник відображає, скільки прибутку припадає на одну гривню активів підприємства [19].

$$\text{Рентабельність активів} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{(\text{Активи1} + \text{Активи2}) / 2} \right) * 100\% \quad (1.1)$$

Зокрема, в цій формулі використовується чистий прибуток або прибуток до оподаткування (рядок 2290 звіту про фінансові результати, або ж звіту про

сукупний дохід), а також активи на початок та кінець звітного періоду (рядок 1300 балансу підприємства) [19].

Рентабельність власного капіталу (ROE) є фінансовим коефіцієнтом, що характеризує ефективність використання власного капіталу. Він показує, яка віддача отримується на вкладений власний капітал. Показник розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу підприємства. ROE демонструє, яку віддачу отримують акціонери на вкладений ними капітал у підприємство, що дозволяє робити висновки про доцільність таких інвестицій [20].

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{(\text{Влсн. капітал}_1 + \text{Влсн. капітал}_2) / 2} \right) * 100\% \quad (1.2)$$

У цій формулі використовується чистий прибуток (рядок 2350 звіту про фінансові результати або звіту про сукупний дохід). У випадку збитку використовується рядок 2355 звіту про фінансові результати або звіту про сукупний дохід. Також враховується власний капітал на початок та кінець відповідного звітного періоду підприємства (рядок 1495 балансу підприємства) [20].

Рентабельність продажів (ROS) є одним з найважливіших показників ефективності та результативності діяльності будь-якого підприємства. Цей показник вказує, яку суму операційного прибутку отримує підприємство з кожної гривні проданої ним продукції. Він також показує, скільки коштів залишається в підприємства після покриття собівартості проданої продукції. Зазвичай цей показник використовується тільки для аналізу та оцінки операційної діяльності компанії і майже не використовується у загальній фінансовій діяльності підприємства [21].

$$\text{Рентабельність продажів} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} \right) * 100\% \quad (1.3)$$

Цей показник обчислюється як відношення прибутку від реалізації продукції та послуг, або чистого прибутку, до суми отриманої виручки підприємства. Чистий прибуток в цьому випадку може бути взятий з рядка 2350 звіту про фінансові результати або звіту про сукупний дохід. Він ділиться на

чистий дохід від реалізації, який можна знайти у рядку 2000 звіту про фінансові результати або звіту про сукупний дохід [21].

Далі в фінансовому аналізі розглядаються показники ліквідності, зокрема поточний коефіцієнт ліквідності та абсолютний коефіцієнт ліквідності. Ліквідність в цілому відображає можливість швидко перетворити активи на готівку без значних втрат їх вартості або з мінімальними витратами. Зазвичай кошти є найбільш ліквідними активами на підприємстві [22].

Для початку розглянемо коефіцієнт абсолютної ліквідності. Цей показник характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яку можна сплатити за рахунок найбільш ліквідних активів, а саме статей балансу – грошових коштів та їх еквівалентів. Це також свідчить про здатність підприємства негайно сплатити свою короткострокову кредиторську заборгованість. Загалом науковці визначають оптимальне значення цього показника в діапазоні від 0,2 до 0,25 [23].

$$\text{Коф. Абсолютної Ліквідності} = \left(\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \right) \quad (1.4)$$

Цей показник розраховується як відношення грошових коштів підприємства до його поточних зобов'язань. Грошові кошти, як правило, представлені у балансі підприємства як сума грошових коштів та їх еквівалентів, тобто як сума рядків 1160 та 1165. Поточні зобов'язання підприємства включаються як сума рядка 1695 балансу підприємства [23].

Останнім показником ліквідності є коефіцієнт поточної ліквідності, або CR. Цей показник обчислюється як співвідношення оборотних коштів підприємства до його короткострокових зобов'язань. Нормативне значення для цього показника знаходиться у діапазоні від 1 до 3, проте бажане значення становить від 2 до 3. Якщо показник менше ніж рекомендований діапазон, це може свідчити про проблемний стан платоспроможності та, відповідно, його результативності. Це може пояснюватися недостатнім оборотними активами на підприємстві для погашення короткострокових зобов'язань [24, 25].

$$\text{Коф. Поточної ліквідності} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (1.5)$$

З точки зору обчислення цього показника, оборотні активи підприємства знаходяться під рядком 1195 у балансі, тоді як поточні зобов'язання представлені рядком 1695 [24, 25].

Фінансова стабільність, зокрема коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової залежності, є важливою складовою загальної результативності підприємства. Досить часто фінансова стабільність визначається як ключовий фактор успіху підприємства на ринку. Саме завдяки стабільності в фінансових показниках підприємство може мати довгострокову перспективу на успішну діяльність на ринку.

Для початку розглянемо коефіцієнт автономії. Цей показник вказує, яка частина загальних вкладень у підприємство становить власний капітал. Оптимальне значення цього показника зазвичай перевищує 0,5. Коефіцієнт автономії визначає, наскільки підприємство фінансово незалежне від зовнішніх джерел фінансування. Наприклад, при значенні коефіцієнта автономії 0,6, це означає, що 60% активів компанії фінансуються за рахунок власного капіталу. Такий високий показник свідчить про меншу залежність компанії від зовнішнього фінансування і вищий рівень фінансової стійкості. Зворотно, низький коефіцієнт автономії, наприклад 0,3, показує, що лише 30% активів підприємства фінансуються за рахунок власного капіталу, а решта - за рахунок зовнішніх боргів, що може створювати ризики у випадку фінансових труднощів у компанії [26].

$$\text{Коф. Автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок Балансу}} \quad (1.6)$$

Цей показник розраховується як співвідношення власного капіталу до підсумку всього балансу. Власний капітал позначений рядком 1495, а підсумок балансу - рядком 1900 [26].

Коефіцієнт фінансової залежності відображає ступінь залежності компанії від залучених коштів, зокрема кредитів або позик, порівняно з власним капіталом. Його розраховують як співвідношення загального обсягу зобов'язань (пасивів) до власного капіталу. Високий коефіцієнт свідчить про значну частку

боргового фінансування, що в цілому може підвищувати фінансовий ризик компанії. Оптимальне нормативне значення цього показника знаходиться в межах від 1,67 до 2,5 [27].

$$\text{Коф. Фінансової залежності} = \frac{\text{Всього пасив}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.7)$$

Цей показник розраховується як співвідношення всіх пасивів до власного капіталу, що відображено в рядку 1495 балансу підприємства [27].

Останні, але не менш важливі показники - це ефективність використання активів, зокрема оборотність активів та оборотність запасів протягом діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів є показником, що розраховується як співвідношення обороту компанії до середньорічної вартості сукупних активів. Цей показник відображає ефективність використання ресурсів, залучених для організації виробництва на підприємстві. Формула для розрахунку цього коефіцієнта - обсяг продажів або чистий дохід (виручка) поділений на середньорічну вартість сукупних активів [28].

$$\text{Коф. Оборотності активів} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середня вартість загальних активів}} \quad (1.8)$$

Розраховується діленням чистого доходу, це рядок 2000, на середньорічну вартість загальних активів, це сумарний рядок за два роки, поділений на 2, рядка 1300 [28].

Коефіцієнт оборотності запасів вказує на швидкість та частоту обороту запасів у компанії протягом певного періоду. Цей показник служить для оцінки ефективності управління запасами, показуючи, як швидко компанія конвертує свої запаси у доходи від продажу. Цей показник розраховується за наступною формулою [29,30].

$$\text{Коф. Оборотності запасів} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середні запаси}} \quad (1.9)$$

Розраховується діленням собівартість реалізованої продукції, це рядок 2050, на середньорічні запаси, це середньоарифметичне значення рядку 1100 запасів [29, 30].

Оцінка результативності діяльності підприємства здійснюється також за допомогою методики EVA (Economic Value Added). Ця система визначення створеної компанією вартості протягом року. Сума майбутніх значень EVA, теоретично, повинна

дорівнювати ринковій вартості компанії. Цей показник розраховується шляхом віднімання витрат на капітал від чистого операційного прибутку після сплати податків. Формула розрахунку цього показника наведена нижче:

$$EVA = NOPAT - WACC * IC \quad (1.10)$$

Показник NOPAT відображає чистий операційний прибуток після сплати податків. WACC, з іншого боку, представляє собою середньозважену вартість капіталу. Щодо показника IC, він описує інвестований капітал підприємства в цілому [31].

Розглянемо ще один із важливих методів методології оцінки результативності діяльності підприємства, а саме SWOT-аналіз підприємства. Цей аналіз загалом дозволяє оцінити внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також зовнішні можливості та загрози. Це такий інструмент, яким користуються для оцінки конкурентних позицій організації, підприємства або проекту. Він дозволяє виявити внутрішні та зовнішні фактори, які можуть впливати на досягнення цілей підприємства і зокрема досить сильно впливати на його загальну результативність. Загалом цей показник розшифровується як Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості), та Threats (загрози) для підприємства в нашому випадку [32, 33, 34].

Запропонована методика була розроблена в 1960 роках, в рамках дослідницького проекту Стенфордського дослідницького інституту. Першими, хто активно застосовував цей метод, були професор Хамфрі та його колеги, які шукали спосіб систематично оцінювати свої бізнес-стратегії чи стратегії інших підприємств [32, 33].

Загалом, проведення SWOT-аналізу включає кілька етапів: збір даних, аналіз, формулювання стратегії, впровадження та моніторинг. Збір даних: Цей етап включає збір інформації про внутрішні та зовнішні фактори. Внутрішні фактори охоплюють фінансові показники, організаційну структуру, ресурси та кваліфікацію персоналу. Зовнішні фактори включають ринкові тенденції, конкурентне середовище, законодавчі зміни та економічну ситуацію. Аналіз даних: На цьому етапі інформація розподіляється на чотири категорії: сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози. Формулювання стратегії: На

основі виявлених факторів розробляються стратегічні плани. Впровадження та моніторинг: Цей етап включає в себе впровадження розроблених стратегій та постійний моніторинг їх ефективності [35, 36].



Рис. 1.1. Приклад виконання та вигляду SWOT аналізу.

Джерело: [36].

Далі було досліджено розділи SWOT аналізу, а саме сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози. Сильні сторони представляють внутрішні позитивні атрибути, які організація може контролювати, наприклад висока репутація на ринку, унікальні технології, стабільна фінансова позиція чи широка клієнтська база. Слабкі сторони, це внутрішні недоліки, які організація має виправити або зменшити їх вплив. Це зокрема можуть бути – висока плинність кадрів, обмежені фінансові ресурси, низка інноваційна та інвестиційна активність та інші. Можливості представляють зовнішні фактори, які організація може використовувати для досягнення своїх цілей, наприклад це можуть бути зростання ринку або нові ринкові сегменти, якісь новітні технологічні інновації чи різка зміна в уподобаннях споживачів в сторону певної продукції, або певної компанії. Та загрози, це є зовнішні фактори, які можуть негативно вплинути на організацію, наприклад війни, стихійні лиха, криза в країні, або посилення конкуренції [32, 34, 36].

Далі було з'ясовано, що цей аналіз дозволяє підприємствам зрозуміти їхню поточну ситуацію та планувати майбутні стратегії. Зокрема він дозволяє, виявити та використовувати свої сильні сторони, визначити слабкі місця та розробити план по їх усуненню. Визначити можливості для зростання та інновацій для підприємства. Вчасно реагувати на зовнішні загрози та мінімізувати їхній вплив на підприємство загалом. Їх можливо використовувати наприклад в маркетингових стратегіях, а саме визначення цільових ринків та розробка маркетингових кампаній. Управління проектами, а саме оцінки можливих ризиків та планування ресурсів. Наприклад бізнес-розвиток, а саме виявлення нових можливостей для зростання та розширення підприємство або його діяльності [32, 33, 34].

Сильні сторони		Можливості	
Відоме на ринку ім'я	+	Підвищення доходів населення	-
Репутація бренду та лояльність споживачів	-	Розвиток інформаційних технологій	+
Широкий асортимент товару	+	Поява нових партнерів	+
Велика клієнтська база	-	Відхід з ринку конкурентів	+
Слабкі сторони		Загрози	
Високі ціни на товар	+	Цінова конкуренція	+
Недостатньо кваліфікований персонал	-	Зростання числа конкурентів на ринку	-
Слабкі техніки продажів	-	Проблеми з пошуком нових постачальників	+
Відсутність бюджету на маркетинг	-	Зростання цін на технології	+

Рис. 1.2. Приклад виконання SWOT аналізу.

Джерело: [36].

Зокрема, нами було охарактеризовані основні переваги та недоліки цього методу. Серед його основних переваг виділяють простоту та зручність в використанні на будь-якому рівні діяльності підприємства, від маленького чи великого. Досить комплексний підхід до оцінки ситуації на підприємстві, що дозволяє досить оперативно реагувати на зміни на підприємстві, або реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Також він сприяє стратегічному мисленню, бо дозволяє оцінити та прогнозувати зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі. Цей метод допомагає виявити нові можливості підприємства для

реалізації його продукції чи просто нові можливості розвитку підприємства як на тому ринку де він вже є, так і на інших і зовнішніх ринках, тобто інших країнах. Зокрема, із основних переваг виділяють, що підприємство може навіть випадково виявити можливості, які раніше не були очевидними для нього [32, 33, 34].

Також були охарактеризовані основні недоліки цього підходу. Перший недолік такого підходу оцінки, це те що він може бути суб'єктивним по відношенню до підприємства, залежно від залучених осіб, так як таку оцінку, в першу чергу, здійснюють працівники, які вже працюють чи мають безпосередньо відношення до підприємства. Також, цей метод, не завжди враховує всі аспекти зовнішнього середовища, так як при аналізі можуть бути допущені деякі помилки, наприклад, правові, чи при такому аналізі можуть не мати доступу до всієї інформації про зовнішнє чи внутрішнє середовище. Також недоліком, може слугувати те, що такий аналіз досить сильно залежить від якісної інформації, а саме те, що результати цього аналізу залежать від точності та повноти зібраної інформації. Недостовірні дані можуть призвести до не правильних висновків про підприємство і тоді прийняті на основі цього рішення, не будуть мати ніякого сенсу та результату, а навіть навпаки, можуть нанести значну шкоду підприємству та його результативності. Останній такий недолік, це те, що він потребує постійного оновлення та перегляду, так як вже через умовних пів року, SWOT-аналіз може бути не дійсний, через зміну зовнішнього середовища. Тому досить важливо проводити його з певною регулярністю, щоб розуміти цілком всю ситуацію із підприємством та зовнішнім і внутрішнім середовищем [32, 33, 34].

Висновки до розділу 1

У цьому розділі нами досліджено теоретичні засади результативності діяльності підприємства. В ньому ми розглянули різноманітні точки зору, різних науковців щодо трактування поняття результативність, та відмінність його від ефективності та продуктивності. Під результативністю ми розуміємо ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів.

Встановлено, що ефективність і продуктивність є складовими результативності діяльності підприємства.

З'ясовано, що в поняття результативність входить низка інших показників, таких як виконання цілей, ефективність, продуктивність, якість, інновації, фінансова стабільність, соціальна відповідальність та управлінська ефективність діяльності підприємства.

Аргументовано загальні можливі напрямки щодо шляхів зростання результативності діяльності підприємства. Виділено три основні напрями підвищення результативності діяльності підприємства, а саме *організаційний* (вдосконалення системи управління, тобто чітке визначення цілей та стратегії розвитку підприємства, ефективна система мотивації та стимулювання працівників, оптимізація структури управління, впровадження сучасних методів менеджменту та багато інших). Технічний, який передбачає впровадження нових технологій, модернізація виробництва, розширення асортименту продукції та послуг, застосування штучного інтелекту, використання Big Data, використання інтернет речей та використання 3D-друку на підприємстві. Ресурсний, який передбачає залучення інвестицій, ефективне використання ресурсів на підприємстві, розвиток партнерських відносин, управління людським капіталом, управління ланцюгами поставок, управління запасами, управління проектами на підприємстві.

Охарактеризовано основні методологічні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства. Окреслено три основні підходи та їх складові, а саме фінансовий, методика оцінки на основі EVA (Economic Value Added) та SWOT-аналіз.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

В даній кваліфікаційній роботі ми досліджували результативність діяльності підприємства на базі ПрАТ Оболонь, яке є одним із найбільших та найвідоміших серед інших підприємств цієї галузі, має велику кількість філій, в інших країнах та регіонах, але ми будемо розглядати саме виробництво, яке знаходиться в Києві. Це підприємство займається виробництвом різноманітною продукцією – від алкогольних напоїв до різноманітних соків та звичайної мінеральної води.

Підприємство має форму власності приватного акціонерного товариства. Основна штаб квартира знаходиться в Києві та зокрема ключовими особами цього підприємства, із відкритих джерел, є Олександр Слободян (президент), Сергій Блощаневич (голова ради акціонерів, директор з персоналу та побуту) та Ігор Булах (генеральний директор) [37].

Підприємство на даний момент часу займається не тільки діяльністю в Україні, а й активно просувається на світових ринках, серед яких можна виділити 53 країни, серед найбільш важливих – Великобританія, Бельгія, Німеччина, Польща, Словенія, Франція, низка країн Африки. Також підприємство займається експортом з Китаєм, зокрема в результаті переробки ПЕТ-пляшок [37].

Серед основних видів продукції, які виробляє це підприємство можна виділити, такі як: “Оболонь”, “Зіберт”, “Жигулівське”, “Водка Лайм”, “Бренді-кола”, “Живчик”, “Ситро”, Вода “Оболонська” та багато інших [38].

Дане підприємство було створене в 1980 році в якості Київського пивзаводу №3, що було приурочене до 22 Олімпійських ігор. В 1982 році вони розпочали випуск першої продукції, а саме простої мінеральної води. В 1986 році на базі цього пивзаводу, було створене пивобезалкогольне об’єднання

«Оболонь» до якого увійшли, київський та фастівський пивзавод. Та вже в 1993 році воно отримує статус ПрАТ. Потім вже в 1999 році на ринок виходить новий напій, який завойовує ринок безалкогольних соковмістих напоїв, а сам Живчик. В цілому в історії Оболоні було досить велика кількість подій, але це були основні моменти на її початку шляху як одного з найкращих підприємств в Україні [39].

Підприємство постійно вдосконалює та оновлює свої основні засоби та постійно намагається підвищувати свою якість продукції. Зокрема це підприємство є одним із основних лідерів в своїй галузі, причому як і в Україні так і в Європі.

Крім цього потрібно зауважити, що стандарти якості на підприємстві Оболонь, є досить високими та ретельно дотримуються. На «Оболоні» діє також інтегрована система управління, яка забезпечує відповідальність компанії перед персоналом, споживачами, суспільством та державою. Спеціалісти заводської лабораторії постійно проводять бактеріологічні дослідження води на підприємстві та його філіях [37].

2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства

Запропоновано розглянути аналіз ефективності господарської діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь». Основна інформація з балансу та фінансового звіту буде надана у додатках, зокрема в додатках А, Б, В, Д, та Є [21, 22].

У даному розділі проведемо аналіз динаміки обсягу та складу активів ПрАТ "Оболонь", структури активів, структури капіталу та джерел фінансування за період з 2020 по 2022 рік. Мета полягає в оцінці ефективності та результативності функціонування підприємства. Для цього важливо детально проаналізувати активи та основні засоби компанії, щоб зрозуміти, які реальні результати були досягнуті в порівнянні з обсягом активів, які були в активі компанії протягом вказаного періоду.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу та складу активів ПрАТ Оболонь за 2020-2022 рр

Показники, тис. грн	Роки			Абсолютні відхилення		Відносні відхилення	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	3634	3021	2467	-613	-554	-16,87	-18,34
первісна вартість	41145	41192	41192	47	-	0,11	-
накопичена амортизація	-37511	-38171	-38725	-660	-554	1,76	1,45
Незавершені капітальні інвестиції	9324	46748	85202	37424	38454	401,37	82,26
Основні засоби:	3974114	3741276	3464064	-232838	-277212	-5,86	-7,41
первісна вартість	10634750	10598816	10591555	-35934	-7261	-0,34	-0,07
знос	-6660636	-6857540	-7127491	-196904	-269951	2,96	3,94
інші фінансові інвестиції	70912	71117	68793	205	-2324	0,29	-3,27
Інші необоротні активи	14	14	14	-	-	-	-
Усього за розділом I	4057998	3862176	3620540	-195822	-241636	-4,83	-6,26
II. Оборотні активи							
Запаси	914584	908432	982646	-6152	74214	-0,67	8,17
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	286204	429604	650854	143400	221250	50,10	51,50
за виданими авансами	88811	50548	149829	-38263	99281	-43,08	196,41
з бюджетом	33071	41736	49584	8665	7848	26,20	18,80
у тому числі з податку на прибуток	3228	3228	-	-	-3228	-	-100,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	30866	35110	17362	4244	-17748	13,75	-50,55
Грошові кошти та їх еквіваленти:	10695	15175	138747	4480	123572	41,89	814,31
Інші оборотні активи	3586	9466	5496	5880	-3970	163,97	-41,94
Усього за розділом II	1367817	1490071	1994518	122254	504447	8,94	33,85
ВСЬОГО АКТИВИ	5425815	5352247	5615058	-73568	262811	-1,36	4,91

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [40, 41]

Нами було проаналізовано динаміку обсягу та складу необоротних та оборотних активів підприємства «Оболонь» за період з 2020 по 2022 роки. За вказаний період спостерігається поступове зменшення цього показника. Зокрема, з 2020 по 2021 рік спостерігається зменшення на 195 822 тис. грн або 4,83%, а з 2021 по 2022 рік - на 241 636 тис. грн або 6,26%. Це може свідчити про потенційний знос основних засобів на підприємстві.

Під час більш детального аналізу помітно, що основні зміни стосуються основних засобів, зокрема їх зносу. Кількість основних засобів, що зазнали зносу, значно зросла, що призвело до загального зменшення основних засобів. Зокрема, з 2021 по 2020 рік спостерігається зменшення на 234 838 тис. грн або 5,86%, а з 2022 по 2021 рік - на 277 212 тис. грн або 7,41%. Варто відзначити значний ріст незавершених капітальних інвестицій на підприємстві, зокрема на 37 424 тис. грн та 38 454 тис. грн з 2020 по 2021 та з 2021 по 2022 роки відповідно. Ці зміни в відсотковому вираженні були значними - 401,37% та 82,26% відповідно. Це може свідчити про початок капітального будівництва, зокрема можливу модернізацію та покращення основних засобів підприємства, що, в свою чергу, може позитивно вплинути на його результативність та ефективність діяльності.

Також важливо відзначити значні зміни у нематеріальних активах. Протягом цього періоду вони поступово зменшувалися. Зокрема, з 2020 по 2021 рік вони скоротилися на 613 тис. грн, або 16,87%, а з 2021 по 2022 рік - на 554 тис. грн або 18,34%. Деталізуючи, помітно значне збільшення накопиченої амортизації, що свідчить про успішне використання цих активів. Проте, існує проблема, оскільки первісна вартість цих нематеріальних активів майже не змінюється протягом цього періоду. Щодо інших показників, вони залишаються стабільними, тому більш детальний аналіз не є доцільним.

Також слід зауважити, що на підприємстві відсутні такі показники, як інвестиційна нерухомість, довгострокові фінансові інвестиції, що обліковуються за методом участі в капіталі, довгострокова дебіторська заборгованість та відстрочені платежі.

Інші фінансові інвестиції станом на 31 грудня 2021 року збільшилися на 205 тис. грн, або 0,29%. Проте, внаслідок початку війни, цей показник зазнав зменшення, а

саме на 2 324 тис. грн, або 3,27%. Також варто відзначити, що на підприємстві в статтях балансу існує показник "інші необоротні активи" на суму 14 тис. грн, які залишилися незмінними протягом вказаного періоду до кінця 2022 року.

Оборотні активи зросли на 122 254 тис. грн у період з 2020 по 2021 рік, або на 8,94%, та у період з 2021 по 2022 рік збільшилися на 504 447 тис. грн, або на 33,85%. Це загалом є позитивною тенденцією, проте потребує докладнішого розгляду. Розглянемо детальніше кожний показник окремо, оскільки спостерігаються значні зміни майже з кожним з них.

За 2020-2021 рік запаси практично залишилися на тому ж рівні, зменшившись на 0,67%. Проте, в період з 2021 по 2022 рік вони зросли на 74 214 тис. грн або 8,17%. Це може свідчити про збільшення запасів продукції в компанії. Ймовірно, це пов'язано зі страхом перед можливими наслідками війни, такими як можливе знищення заводу або зупинка постачання сировини для виробництва. Такі запаси формуються для забезпечення продуктивності в подібних ситуаціях у майбутньому.

На підприємстві спостерігається негативна тенденція значного збільшення дебіторської заборгованості. Зокрема, з 2020 по 2021 роки вона зросла на 143 400 тис. грн, або 50,1%, а з 2021 по 2022 роки - на 221 250 тис. грн, або 51,5%. Це може свідчити про значне розширення діяльності підприємства та появу нових можливостей збуту. Проте це також може бути негативним явищем, оскільки підприємство значною мірою не отримує кошти від своїх замовників. У період війни така ситуація може бути стандартною для більшості підприємств, але бажано почати поступово зменшувати цю дебіторську заборгованість.

Далі розглянемо дебіторську заборгованість за розрахунками. Спостерігається, що підприємство ліквідувало заборгованість, включаючи податок на прибуток, станом на кінець 2022 року, що вже є позитивним показником. Також видно, що підприємство намагалося зменшити заборгованість за виданими авансами, але в період з 2021 по 2022 роки вона значно зросла через війну. Зокрема, вона зменшилася з 2020 по 2021 рік на 38 263 тис. грн, або 43,08%, та збільшилася на 99 281 тис. грн, або 196,41%. Щодо дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, тут спостерігається

стабільна тенденція збільшення, хоча показник у 2022 році збільшився менше, ніж у попередньому році. Зокрема, з 2020 по 2021 рік вона зросла на 8 665 тис. грн, або 26,2%, а з 2021 по 2022 рік - на 7 848 тис. грн, або 18,8%.

Також на підприємстві значно змінилася інша поточна дебіторська заборгованість. Зокрема, вона досить сильно зменшилася, особливо в період початку війни в Україні. З 2020 по 2021 роки вона зросла на 4 224 тис. грн, або 13,75%, а з 2021 по 2022 роки вона вже зменшилася на 17 748 тис. грн, або 50,55%.

Далі на підприємстві відбувся значний зріст грошових коштів та їх еквівалентів. Зокрема, з 2020 по 2021 рік цей показник збільшився на 4 480 тис. грн, або 41,89%, а з 2021 по 2022 рік він зріс на 123 572 тис. грн, або 814,31%. Це може свідчити про те, що підприємство прийняло рішення створити заощадження на випадок екстрених ситуацій або інших можливих випадків. Це в свою чергу може свідчити про досить гарний рівень управління на підприємстві.

Також останнім показником, який залишилося проаналізувати, є інші оборотні активи. Зокрема, в період з 2020 по 2021 рік вони значно збільшилися на 5 880 тис. грн, або 163,97%, а в період з 2021 по 2022 рік вони зменшилися на 3 970 тис. грн, або 41,94%.

Також важливо відзначити, що на підприємстві відсутні дані про наявність таких показників, як поточні фінансові інвестиції, витрати майбутніх періодів, необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття, принаймні за досліджуваний період ці показники відсутні.

Якщо аналізувати в цілому активи на підприємстві, то в період з 2020 по 2021 роки він зменшився на 73 568 тис. грн, або 1,36%, тоді як в період з 2021 по 2022 він значно збільшився на 262 811 тис. грн, або 4,91%. Це можна розцінювати як досить гарну тенденцію для підприємства. Також важливо відмітити, що загально активи підприємства досить добре себе почувають, і немає жодних дуже категоричних показників для хвилювань.

Далі розглянемо динаміку структури активів ПрАТ Оболонь з 2020 по 2022 роки. Щоб зрозуміти, як саме вони змінювалися в структурі підприємства. Так як в результаті початку війни 2022 року та карантинних обмежень, можливо були якісь зміни в структурі.

Таблиця 2.2

Динаміка структури активів ПрАТ Оболонь за 2020-2022 рр

Показники	Роки						Абсолютні відхилення	
	2020		2021		2022		2021 до 2020	2022 до 2021
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
1. Необоротні активи, всього	4057998	74,79	3862176	72,16	3620540	64,48	-2,63	-7,68
1.1. Нематеріальні активи	3634	0,07	3021	0,06	2467	0,04	-0,01	-0,01
1.2. Незавершені капітальні інвестиції	9324	0,17	46748	0,87	85202	1,52	0,70	0,64
1.3. Основні засоби	3974114	73,24	3741276	69,90	3464064	61,69	-3,34	-8,21
1.4. Інші фінансові інвестиції	70912	1,31	71117	1,33	68793	1,23	0,02	-0,10
1.5. Інші необоротні активи	14	0,00	14	0,00	14	0,00	0,00	-0,00
2. Оборотні активи, всього	1367817	25,21	1490071	27,84	1994518	35,52	2,63	7,68
2.1. Сума запасів	914584	16,86	908432	16,97	982646	17,50	0,12	0,53
2.3. Сума дебіторської заборгованості	438952	8,09	556998	10,41	867629	15,45	2,32	5,05
2.5. Сума грошових коштів	10695	0,20	15175	0,28	138747	2,47	0,09	2,19
2.6. Сума інших оборотних активів	3586	0,07	9466	0,18	5496	0,10	0,11	-0,08
2.7. Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-
4. ВСЬОГО АКТИВІВ	5425815	100	5352247	100	5615058	100	-	-

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [40, 41]

Проаналізуємо динаміку структури активів підприємства Оболонь в період з 2020 по 2022 роки. Для початку розглянемо саму структуру в 2020 році, як останню, всього активи розділяються на дві умовні частинки, а саме на необоротні активи із часткою 64,48% та оборотні активи із 35,52%. В необоротних активах основну частку займають основні засоби, а в оборотних активах, вже займають основне місце два показники, а саме сума запасів – 17,5%

та сума дебіторської заборгованості, а саме – 15,45%, також можна відмітити суму грошових коштів – 2,47%.

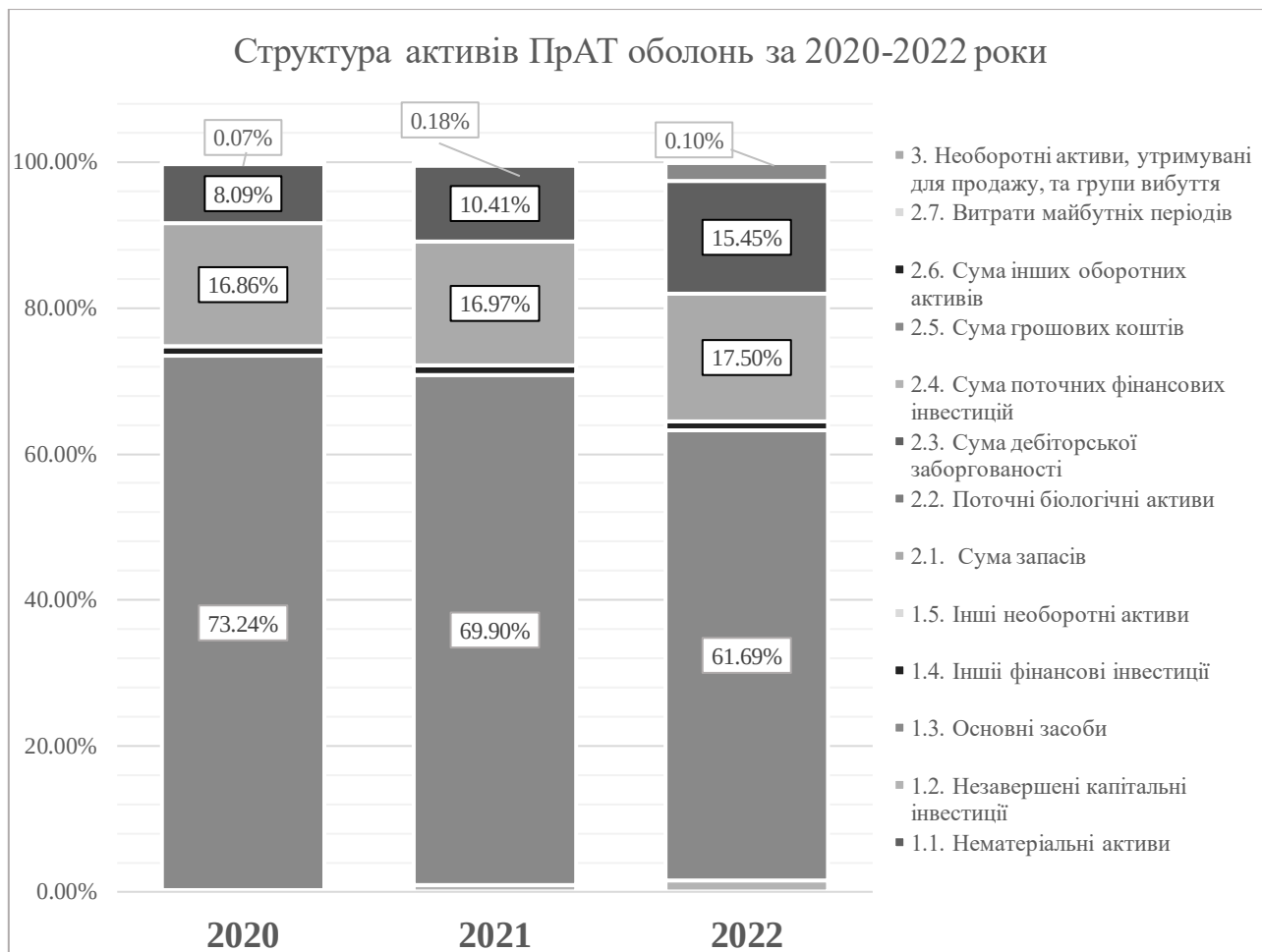


Рис. 2.1. Структура активів підприємства за 2020-2022 рр

Джерело: складено за даними Ф.2 підприємства ПрАТ Оболонь

У зв'язку з виявленими відхиленнями, належить зазначити, що у період з 2020 по 2021 роки найбільші зміни в структурі спостерігалися у сегменті основних засобів, де відбулося зменшення на 3,34%, тоді як сума дебіторської заборгованості зросла на 2,32%. Ці зміни, хоча й не критичні, але не є досить позитивними. Щодо змін у 2022 році порівняно з 2021, вони суттєво вплинули на сегмент основних засобів, де спостерігається зменшення на 8,21%, що є негативною тенденцією. Одночасно показники оборотних активів, зокрема сума дебіторської заборгованості, збільшилися на 5,05%, що також може вказувати на несприятливі зміни. Також варто відзначити збільшення суми грошових коштів на 2,19% в структурі, що в умовах війни може вважатися позитивною тенденцією.

Динаміка структури капіталу ПрАТ Оболонь з 2020 по 2022 рр

Показники, тис. грн	Роки			Абсолютні відхилення		Відносні відхилення	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
1. Власний капітал, всього	2275607	2163641	3361607	-111966	1197966	-4,92	55,37
Зареєстрований капітал	65344	65344	65344	0	0	-	-
Капітал у дооцінках	2338002	2211552	2091993	-126450	-119559	-5,41	-5,41
Резервний капітал	0	0	0	0	0	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-127739	-113255	1204270	14484	1317525	-11,34	-1163,33
Вилучений капітал	0	0	0	0	0	-	-
2. Позиковий капітал, всього	3150208	3188606	2253451	38398	-935155	1,22	-29,33
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1061391	1107186	981844	45795	-125342	4,31	-11,32
Відстрочені податкові зобов'язання	451660	429348	419325	-22312	-10023	-4,94	-2,33
Довгострокові кредити банків	609731	677838	562519	68107	-115319	11,17	-17,01
Інші довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	-	-
Довгострокові забезпечення	0	0	0	0	0	-	-
Цільове фінансування	0	0	0	0	0	-	-
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	2088817	2081420	1271607	-7397	-809813	-0,35	-38,91
Короткострокові кредити банків	326115	802113	218140	475998	-583973	145,96	-72,80
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	661136	116751	92696	-544385	-24055	-82,34	-20,60
товари, роботи, послуги	718433	798660	429117	80227	-369543	11,17	-46,27
розрахунки з бюджетом	93555	116974	168798	23419	51824	25,03	44,30
розрахунками зі страхування	3661	3560	3459	-101	-101	-2,76	-2,84
Розрахунками з оплати праці	65420	17184	114679	-48236	97495	-73,73	567,36
за одержаними авансами	175626	168474	147210	-7152	-21264	-4,07	-12,62
за розрахунками з учасниками	1876	1876	0	0	-1876	-	-100,00
Поточні забезпечення	26212	32530	74184	6318	41654	24,10	128,05
Доходи майбутніх періодів	0	0	0	0	0	-	-
Інші поточні зобов'язання	16783	23298	23324	6515	26	38,82	0,11
2.3. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0	0	0	0	-	-
3. ВСЬОГО КАПІТАЛ	5425815	5352247	5615058	-73568	262811	-1,36	4,91

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [40, 41]

Пропонуємо розглянути динаміку структури капіталу Публічного акціонерного товариства "Оболонь" протягом періоду з 2020 по 2022 роки. Розглянемо спочатку загальний капітал. У період з 2020 по 2021 рік він зменшився на 73 568 тис. грн або 1,36%, а вже в 2022 році збільшився на 262 811 тис. грн або 4,91%. Це в цілому можна вважати позитивною тенденцією для підприємства, особливо у період воєнних подій. Однак для кращого розуміння варто деталізувати аналіз складових загального капіталу.

Спочатку розглянемо власний капітал. У 2021 році він в порівнянні з 2020 роком зменшився на 111 966 тис. грн або 4,92%, але вже у 2022 році різко і значно збільшився на 55,37%, або 1 197 966 тис. грн. Значний приріст стався через отримання значного показника нерозподіленого прибутку (непокритого збитку). У 2020 та 2021 роках на підприємстві були непокриті збитки у сумі 127 739 тис. грн та 113 255 тис. грн відповідно. У 2021 році кількість збитків зменшилася на 14 484 тис. грн, але у 2022 році підприємство не лише покрило всі ці збитки, а й отримало значну кількість нерозподіленого прибутку у сумі 1 317 525 тис. грн, що свідчить про значний приріст прибутків на підприємстві. Щодо зареєстрованого (пайового) капіталу, тут ніяких змін не відбувалося протягом досліджуваного періоду. Щодо капіталу у дооцінках, цей показник має тенденцію до зменшення. У 2021 році він в порівнянні з 2020 роком зменшився на 126 450 тис. грн або 5,41%, а в 2022 році також зменшився, але вже на 119 559 тис. грн або 5,41%.

Розглянемо позиковий капітал. За весь цей період він зазнав значних змін. Зокрема, з 2020 по 2021 рік він збільшився на 38 398 тис. грн, або 1,22%, а вже в 2022 році він значно зменшився, а саме на 29,33%, або 935 155 тис. грн. В цілому це досить гарна тенденція, що свідчить про можливість підприємства вчасно і успішно виплачувати свої зобов'язання.

Нами були проаналізовані довгострокові зобов'язань і забезпечення. У 2021 році цей показник збільшився на 45 795 тис. грн, або 4,31%, але вже у 2022 році зменшився на 125 342 тис. грн, або 11,32%. Цей показник піддається впливу двох основних чинників. По-перше, відстрочені податкові зобов'язання

зменшилися на 22 312 тис. грн, або 4,94% у 2021 році і подальше зменшення на 10 023 тис. грн, або 2,33% у 2022 році. По-друге, довгострокові кредити від банків. З 2020 по 2021 рік вони збільшилися на 68 107 тис. грн, або 11,17%, але зменшилися на 17%, або 115 319 тис. грн з 2021 по 2022 рік. Це свідчить про успішне погашення як нових, так і старих заборгованостей, і загалом про успішне виконання фінансових зобов'язань.

Щодо поточних зобов'язань та забезпечень, загалом сума зменшилася на 7397 тис. грн у 2021 році, що становить 0,35% від загальної суми. У 2022 році вона також зазнала зменшення, але вже на 38,91%, або 809 813 тис. грн. Для вивчення цих змін слід провести аналіз цього показника. Короткострокові кредити у 2021 році значно зросли на 475 998 тис. грн, або на 145,96%, що не є позитивною тенденцією. У 2022 році вони суттєво зменшилися на 72,8%, або 583 973 тис. грн, що свідчить про повернення всіх короткострокових кредитів, що були взяті у 2021 році, а також додаткову сплату частини кредитів з попередніх періодів. Це сталося внаслідок початку війни, коли підприємство змушене було негайно погасити всі кредити для забезпечення безперебійної діяльності.

Щодо поточної кредиторської заборгованості, зауважимо, що її структура, зокрема заборгованість по довгостроковим зобов'язанням, демонструє позитивну тенденцію до зменшення. За період з 2020 по 2021 рік, вона скоротилася на 544 385 тис. грн, або на 82,34%, і в 2022 році продовжила зменшуватися, втративши ще 20,6%, або 24 055 тис. грн. Таким чином, підприємство здатне гасити понад 85% всіх довгострокових зобов'язань протягом даного періоду. Наприклад, обсяг заборгованості за товари, роботи та послуги зріс у 2021 році на 11,17%, або 80 227 тис. грн, але зменшився у 2022 році на 46,27%, або 369 453 тис. грн. Розрахунки з бюджетом показують тенденцію до збільшення, збільшившись у 2021 році на 25%, або 23 419 тис. грн, і подальше зростання у 2022 році на 44,3%, або 51 824 тис. грн. З іншого боку, розрахунки зі страхуванням зменшилися у 2021 році на 101 тис. грн, або на 2,76%, і залишаються стабільними у 2022 році, падаючи на 2,84% до тих самих 101 тис. грн. Розрахунки з оплати праці, у свою чергу, показали різке зменшення

у 2021 році на 48 236 тис. грн, або 73,73%, але збільшилися у 2022 році на 567,36%, або 97 495 тис. грн. Такі коливання можуть вказувати на значне збільшення виробництва та розширення діяльності підприємства. Щодо статті за одержаними авансами, вона продемонструвала тенденцію до зменшення: у 2021 році вона скоротилася на 7152 тис. грн, або на 4,07%, і подальше зменшення в 2022 році на 12,62%, або 21 264 тис. грн. Останній підпункт, що стосується розрахунків з учасниками, у 2022 році підприємство ліквідувало, тому на початок 2022 року цей показник дорівнює нулю.

Щодо показника поточних зобов'язань, варто відзначити його тенденцію до збільшення. У 2021 році він зріс на 24,1%, або 6318 тис. грн, а вже у 2022 році спостерігається ще більше збільшення - на 128,05%, або 41 654 тис. грн. Щодо інших поточних зобов'язань, то також можна зауважити їх тенденцію до збільшення, хоча варто відмітити, що у 2022 році зміни були мінімальними. Зокрема, за період з 2020 по 2021 рік, вони зросли на 6515 тис. грн, або 38,82%, але за період з 2021 по 2022 рік практично залишилися на тому ж рівні, збільшившись лише на 26 тис. грн, або 0,11%.

Якщо в цілому аналізувати зобов'язання та капітал, ми зробили висновок, що підприємство активно залучає нові кошти на поточному рівні та покриває свої довгострокові зобов'язання.

Далі буде досліджено та проаналізовано динаміку структури джерел фінансування ПрАТ Оболонь за 2020-2022 роки, або ж її ще називають структура капіталу та її динаміка.

Динаміка структури джерел фінансування ПрАТ Оболонь за 2020 – 2022 роки

Показники	Питома вага у % на:						Абсолютні відхилення	
	2020		2021		2022		2021 до 2020	2022 до 2021
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
1. Власний капітал, всього	2275607	41,94	2163641	40,42	3361607	59,87	-1,52	19,44
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	65344	1,20	65344	1,22	65344	1,16	0,02	-0,06
1.2. Капітал у дооцінках*	2338002	43,09	2211552	41,32	2091993	37,26	-1,77	-4,06
1.6. Нерозподілений прибуток	-127739	-2,35	-113255	-2,12	1204270	21,45	0,24	23,56
2. Позиковий капітал, всього	3150208	58,06	3188606	59,58	2253451	40,13	1,52	-19,44
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього	1061391	19,56	1107186	20,69	981844	17,49	1,12	-3,20
Відстрочені податкові зобов'язання*	451660	8,32	429348	8,02	419325	7,47	-0,30	-0,55
Довгострокові кредити банків*	609731	11,24	677838	12,66	562519	10,02	1,43	-2,65
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього	2088817	38,50	2081420	38,89	1271607	22,65	0,39	-16,24
Короткострокові кредити банків	326115	6,01	802113	14,99	218140	3,88	8,98	-11,10
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	661136	12,19	116751	2,18	92696	1,65	-10,00	-0,53
товари, роботи, послуги	718433	13,24	798660	14,92	429117	7,64	1,68	-7,28
розрахунки з бюджетом	93555	1,72	116974	2,19	168798	3,01	0,46	0,82
розрахунками зі страхування	3661	0,07	3560	0,07	3459	0,06	-0,00	-0,00
Розрахунками з оплати праці	65420	1,21	17184	0,32	114679	2,04	-0,88	1,72
за одержаними авансами	175626	3,24	168474	3,15	147210	2,62	-0,09	-0,53
за розрахунками з учасниками	1876	0,03	1876	0,04	-	0,00	0,00	-0,04
Поточні забезпечення	26212	0,48	32530	0,61	74184	1,32	0,12	0,71
Інші поточні зобов'язання	16783	0,31	23298	0,44	23324	0,42	0,13	-0,02
ВСЬОГО ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ	5425815	100	5352247	100	5615058	100	-	-

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [40, 41]

Нами було проаналізовано динаміку структури джерел фінансування ПрАТ "Оболонь" за 2020–2022 роки. Для початку розглянемо саму структуру в цілому, а потім проаналізуємо її відхилення. Отже, структура в 2022 році поділяється на три основні частини: власний капітал (58,97%), позиковий капітал із довгостроковими зобов'язаннями та забезпеченням (17,49%) та поточні зобов'язання і забезпечення (22,65%). Найбільшу частку в структурі займає капітал у дооцінках (37,26%) та довгострокові кредити банків (10,02%).

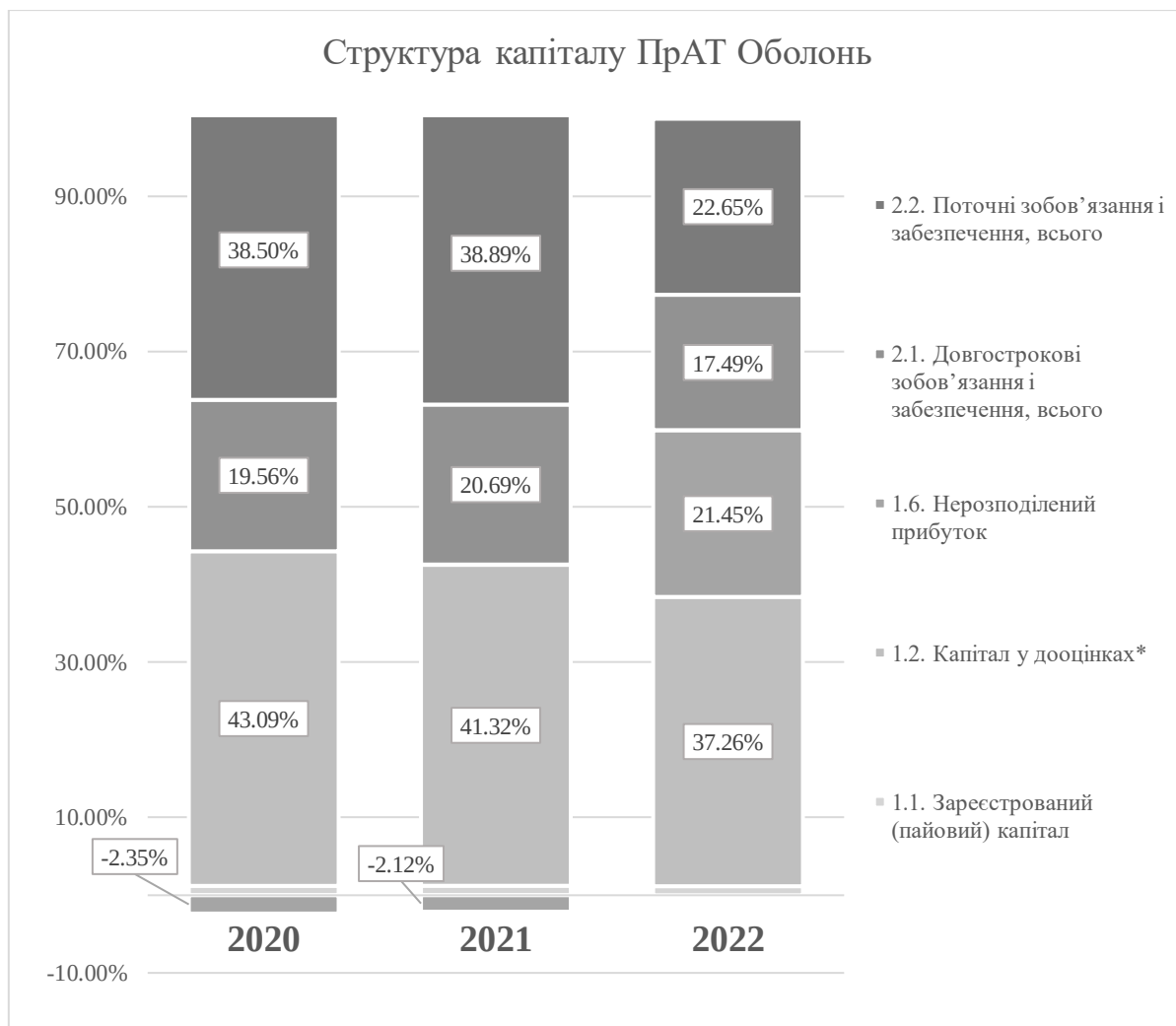


Рис. 2.2. Структура капіталу підприємства за 2020-2022 рр.

Джерело: складено автором за даними Ф.2 підприємства ПрАТ Оболонь

Щодо відхилень та динаміки, відзначаємо наступне: власний капітал у період з 2020 по 2021 роки зменшився на 1,52% у структурі, а вже у 2022 році його частка значно зросла, на 19,44%. Зокрема, значних змін зазнав показник нерозподіленого прибутку, який збільшився у 2022 році на 23,56%. Водночас відбулося зменшення

показника "капітал у дооцінках" на 4,06%, хоча навіть зі зменшенням він продовжує утримувати першу позицію серед усіх статей.

Розглянемо позиковий капітал. У період з 2020 по 2021 роки він збільшився на 1,52%, а в 2022 році зменшився на 19,44%. Зокрема, аналізуючи більш детально, можна зазначити, що довгострокові зобов'язання і забезпечення в 2021 році збільшилися на 1,12%, а в 2022 році зменшилися на 3,2%. Значних змін зазнав показник довгострокових кредитів банків, який збільшився на 1,43% у 2021 році та зменшився на 2,65% у 2022 році. Розглядаючи поточні зобов'язання і забезпечення, можна зазначити, що в 2021 році вони майже не змінилися, а в 2022 році значно зменшилися на 16,34%. Зокрема, показник короткострокових кредитів банків у 2021 році збільшився на 8,98%, а в 2022 році зменшився на 11,1%. Також значних змін зазнала поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, яка в 2022 році знизилася на 7,28%. Загалом, більшість інших показників у цьому розділі зазнали незначних змін, хоча більшість з них все ж зменшилися.

2.3. Аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства

В цьому підрозділі ми проаналізуємо фінансові результати підприємства та його фінансовий стан, зокрема динаміку складових витрат ПрАТ Оболонь за економічними елементами за 2020 – 2022, структуру витрат, зміни обсягів та складу доходів, структура доходів та динаміка прибутків (збитків), та розглянемо коротко динаміку руху грошових коштів підприємства.

**Динаміка складових витрат ПрАТ Оболонь за економічними
елементами за 2020 – 2022 рр**

Витрати підприємства	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2020
Собівартість реалізованої продукції	4136008	4915830	6030487	779822	1114657	18,85	22,67
Адміністративні витрати	277185	325424	376851	48239	51427	17,40	15,80
Витрати на збут	614887	674532	542663	59645	-131869	9,70	-19,55
Інші операційні витрати	13049	33720	56526	20671	22806	158,41	67,63
Фінансові витрати	220441	185036	122418	-35405	-62618	-16,06	-33,84
Втрати від участі в капіталі	1618	-	-	-1618	-	-100,00	-
Інші витрати	174799	-	139923	-174799	139923	-100,00	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток*	37138	-22312	258448	-59450	280760	-160,08	-1258,34
Всього витрат	5475125	6112230	7527316	637105	1415086	11,64	23,15

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про фінансові результати підприємства [40, 41].

Проаналізувавши динаміку складових витрат ПрАТ Оболонь за економічними елементами за 2020-2022 роки, ми охарактеризували, що собівартість реалізованої продукції в період з 2020 по 2021 рік, збільшився на 779 822 тис. грн, або на 18,85%, що може свідчити про значний приріст в кількості в виготовленні продукції, але вже з початком війни, а саме в період з 2021 по 2022 роки, цей показник ще збільшився на 1 114 657 тис. грн, або на 22,67%, тобто підприємство почало більше виготовляти продукції для продажу за цей період.

Адміністративні витрати у період з 2020 по 2021 рік збільшилися на 48 239 тис. грн, або на 17,4%. У наступний період, з 2021 по 2022 рік, цей показник зріс на 51 427 тис. грн, або на 15,8%. Щодо витрат на збут, то в 2021 році вони збільшилися на

59 645 тис. грн, або на 9,7%. Проте на початок 2022 року витрати на збут зменшилися на 131 869 тис. грн, або на 19,55% порівняно з попереднім періодом.

Аналізуючи операційні витрати, вони з 2020 по 2021 рік збільшилися на 20 671 тис. грн, або на 158,41% та вже в наступному періоді з 2021 по 2022 вони знову збільшилися, а саме на 22 806 тис. грн, або на 67,63%. Однією з можливих причин такого зростання є початок війни, оскільки загалом через війну зросли витрати на продажі компанії, що, в свою чергу, призвело до збільшення інших операційних витрат.

Фінансові витрати, в період з 2020 по 2021 рік зменшилися на 35 405 тис. грн, або на 16,06%, але вже наступний період вони зменшилися на 62 618 тис. грн, або на 33,84%. Далі йде стаття витрати участі в капіталі, цей показник станом на 31.12.2020 становив 1618 тис. грн, але вже в наступних періодах він був ліквідований, тобто на кінець 2022 року він становив 0.

Аналізуючи інші витрати, можна спостерігати тенденцію до їх ліквідації. Зокрема, у 2021 році цей показник зменшився на 174 799 тис. грн, або на 100%, тобто ці витрати були повністю ліквідовані. Проте у 2022 році вони знову з'явилися на підприємстві і склали 139 923 тис. грн, або 100%. Щодо витрат (доходу) з податку на прибуток, на 31.12.2021 року цей показник зменшився на 59 450 тис. грн, що свідчить про те, що підприємство мало прибуток від податку на прибуток. Це свідчить про не зовсім успішну діяльність підприємства за зазначений період, оскільки підприємство зазнало збитків і не сплачувало податок на прибуток. Однак у 2022 році підприємство знову мало витрати з податку на прибуток у розмірі 258 448 тис. грн, що свідчить про успішну діяльність підприємства за цей період, оскільки воно отримало прибуток і, відповідно, сплачувало податок на прибуток.

Проаналізувавши основні витрати, то в 2021 році вони збільшилися на 637 105 тис. грн, або на 11,64%, що може свідчити як і про збільшення більшості витрат так і про продовження успішної діяльності компанії, але вже в 2022 році вони також збільшилися на 1 415 086 тис. грн, або на 23,15%, що свідчить про успішне відновлення після початку війни та продовження своєї діяльності на території України за цей зазначений період часу.

Структура витрат ПрАТ Оболонь за 2020-2022 роки

Витрати підприємства	Питома вага у % на:						Абсолютні відхилення, (+/-)	
	2020		2021		2022		2021 до 2020	2022 до 2021
Собівартість реалізованої продукції	4136008	75,54	4915830	80,43	6030487	80,11	4,88	-0,31
Адміністративні витрати	277185	5,06	325424	5,32	376851	5,01	0,26	-0,32
Витрати на збут	614887	11,23	674532	11,04	542663	7,21	-0,19	-3,83
Інші операційні витрати	13049	0,24	33720	0,55	56526	0,75	0,31	0,20
Фінансові витрати	220441	4,03	185036	3,03	122418	1,63	-1,00	-1,40
Втрати від участі в капіталі	1618	0,03	-	-	-	-	-0,03	-
Інші витрати	174799	3,19	-	-	139923	1,86	-3,19	1,86
Витрати (дохід) з податку на прибуток*	37138	0,68	-22312	-0,37	258448	3,43	-1,04	3,80
Всього витрат	5475125	100,00	6112230	100,00	7527316	100,00	-	-

Джерело: побудовано автором на основі звіту про фінансові результати підприємства [40, 41].

Проаналізуємо структуру витрат ПАТ Оболонь за період з 2020 по 2022 рік. Зокрема, проаналізувавши структуру на кінець 2022 року та основні відхилення за інші роки та їх динаміку, ми спостерігаємо, що основною часткою витрат підприємства є собівартість продукції, зокрема вона становить більше 80%. Показник на другому місці в структурі, це витрати на збут, трохи більше 7%, та ще можна виділити адміністративні витрати – 5,01% та фінансові витрати – 1,63%. Тобто основні витрати які має підприємство, це змінні витрати, які на пряму впливають на продаж продукції. Але також потрібно виділити і інші витрати, зокрема інші операційні витрати займають 0,75% частки в структурі, витрати (дохід) з податку на прибуток займають 3,43% частки. Інші витрати станом на початок 2023 року становили 1,86% в загальній частці. Та показник втрати від

участі в капіталі станом на кінець 2022 року, не існує на підприємстві або був ліквідований за минулий період діяльності підприємства.

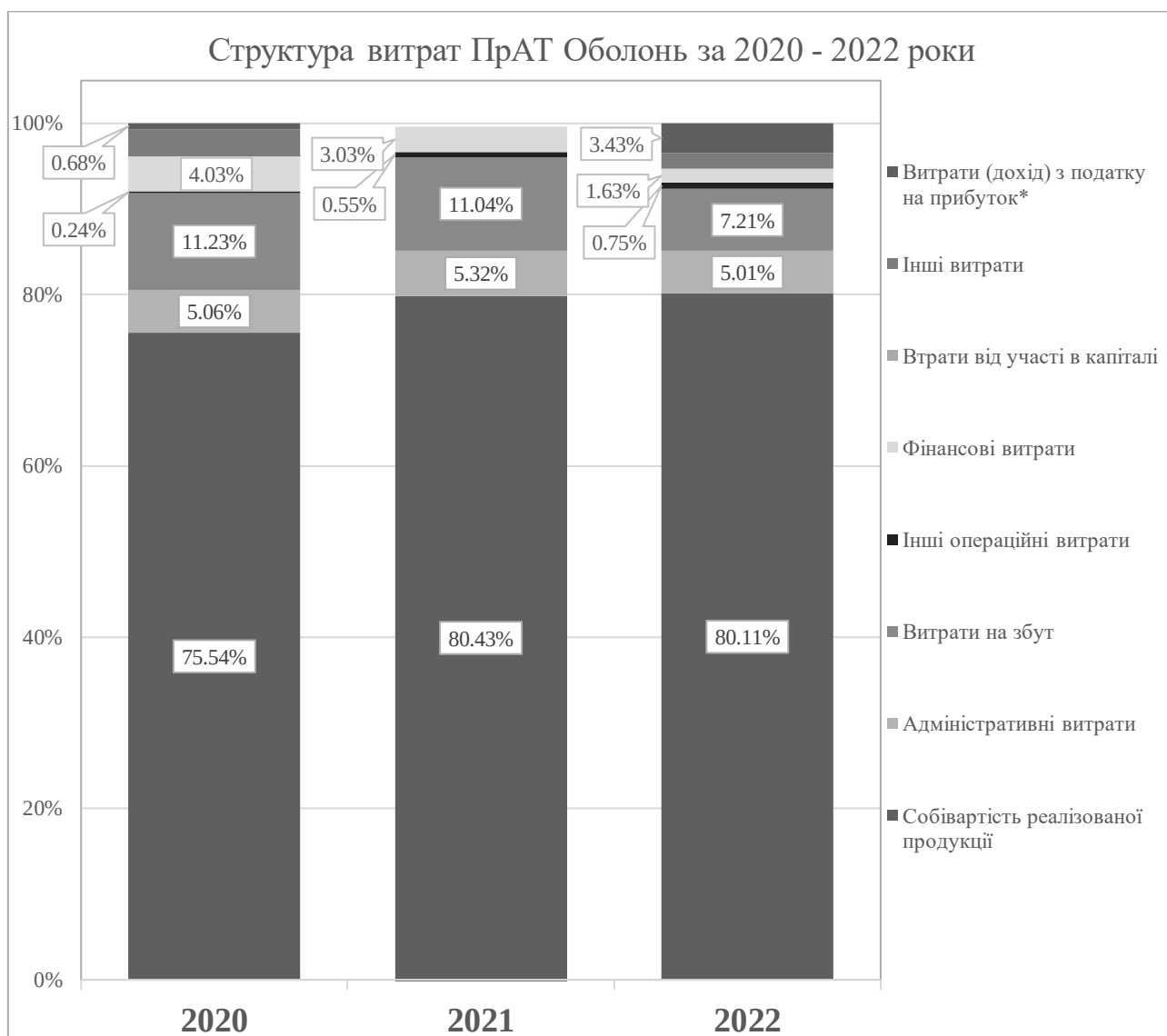


Рис. 2.3. Структура витрат підприємства за 2020-2022 рр

Джерело: складено за даними Ф.2 підприємства ПрАТ Оболонь

Аналізуючи динаміку структури за досліджуваний період, нами було встановлено, що основними змінами, за 2020 по 2021 роки, є збільшення на 4,88% частки собівартості продукції, зменшенням на 0,19% частки витрат на збут, зменшення на 1% фінансових витрат, але також були зафіксовані зміни в адміністративних витратах, які збільшились в структурі на 0,26%, інші операційні витрати, які збільшились на 0,31%, втрати від участі в капіталі, які були ліквідовані в цей період, інші витрати які зменшились в структурі на 3,19%, тобто були повністю ліквідовані та зменшення частки в структурі показника витрати (дохід) з податку на прибуток за цей період.

У період з 2021 по 2022 рік, основними змінами було зменшення на 3,83% частки витрат на збут, зменшення на 1,4% фінансових витрат та збільшенням на 1,86% інших витрат, тобто вони знову з'являються в структурі підприємства. Також потрібно виділити інші зміни в структурі, а саме собівартість реалізованої продукції зменшилась на 0,31% в частці структури, адміністративні витрати зменшилися на 0,32%, а інші операційні витрати збільшилися на 0,2%. Та показник витрати (дохід) з податку на прибуток відносно витрат, збільшилися в структурі на 3,8% частки.

Таблиця 2.7

Зміна обсягів та складу доходів ПрАТ Оболонь з 2020 по 2022 роки

Показники	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5464827	5909426	8661928	444599	2752502	8,14	46,58
Інші операційні доходи	71166	59536	37683	-11630	-21853	-16,34	-36,71
Дохід від участі в капіталі	-	-	9718	-	9718	-	-
Інші фінансові доходи	154	170	15953	16	15783	10,39	9284,12
Інші доходи	15776	31132	-	15356	-31132	97,34	-
Доходи, всього	5551923	6000264	8725282	448341	2725018	8,08	45,41

Джерело: побудовано автором на основі звіту про фінансові результати підприємства [40, 41]

Проаналізувавши та оцінивши зміни обсягів та складу доходів на ПАТ Оболонь за 2020 – 2022 роки, станом на кінець року, нами було окреслено, що доходи за період з 2020 по 2021 рік, збільшилися на 448 341 тис. грн, або на 8,08%, що може свідчити про досить успішну діяльність компанії, але вже в наступний період з 2021 по 2022 рік, доходи всього також збільшилися на 2 725 018 тис. грн, або на 45,41%, що може свідчити про збільшення кількості купівлі товару підприємства.

Проаналізувавши доходи, зокрема показник чистого доходу від реалізації продукції в 2021 році, ми охарактеризували, що доходи від реалізації продукції збільшилися на 444 599 тис. грн, або на 8,14%, але вже в 2022 році він збільшився, а саме на 2 752 502 тис. грн, або на 46,58%. Щодо інших операційних доходів, то в період з 2020 по 2021 рік, вони зменшились на 11 630 тис. грн, або на 16,34%, але вже в наступному періоді вони також вже зменшились на 21 853 тис. грн, або на 36,71%. Показник дохід від участі в капіталі в період з 2021 по 2022 рік збільшився на 9718 тис. грн, тобто він з'явився тільки в цей період, так як на 31.12.2020 та 31.11.2021 роки ніяких даних по цьому показнику не було. Інші фінансові доходи в період з 2020 по 2021 рік, збільшилися на 16 тис. грн, та вони збільшилися значно в 2022 році, та становили 15 953 тис. грн, тобто вони збільшилися на 15 783 тис. грн, або на 9 824,12%. Інші доходи в період з 2020 по 2021 вони збільшились на 15 356 тис. грн, або на 97,34%, але вже в наступному періоді вони були ліквідовані та дані про цей показник були відсутні.

Таблиця 2.8

Структура доходів ПрАТ Оболонь за 2020-2022 рр.

Показники	Питома вага у % на:						Абсолютні відхилення, (+/-)	
	2020		2021		2022		2021	2022
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%	до 2022	до 2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5464827	98,43	5909426	98,49	8661928	99,27	0,05	1,01
Інші операційні доходи	71166	1,28	59536	0,99	37683	0,43	-0,29	0,44
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	9718	0,11	-	-
Інші фінансові доходи	154	0,00	170	0,00	15953	0,18	0,00	64,53
Інші доходи	15776	0,28	31132	0,52	-	-	0,23	-
Доходи, всього	5551923	100,00	6000264	100,00	8725282	100,00	-	-

Джерело: побудовано автором на основі звіту про фінансові результати підприємства [40, 41]

Проаналізувавши структуру доходів ПАТ Оболонь за період з 2020 по 2022 роки, ми охарактеризували, що основну частку доходів в 2022 році становили чистий дохід від реалізації продукції, що складав 99,27% в структурі. Інші показники займають досить малу частку в структурі, із них всіх можливо тільки відокремити інші операційні доходи із часткою в майже 0,43% та інші фінансові доходи із 0,18% та дохід від участі в капіталі із 0,11% часткою в структурі.

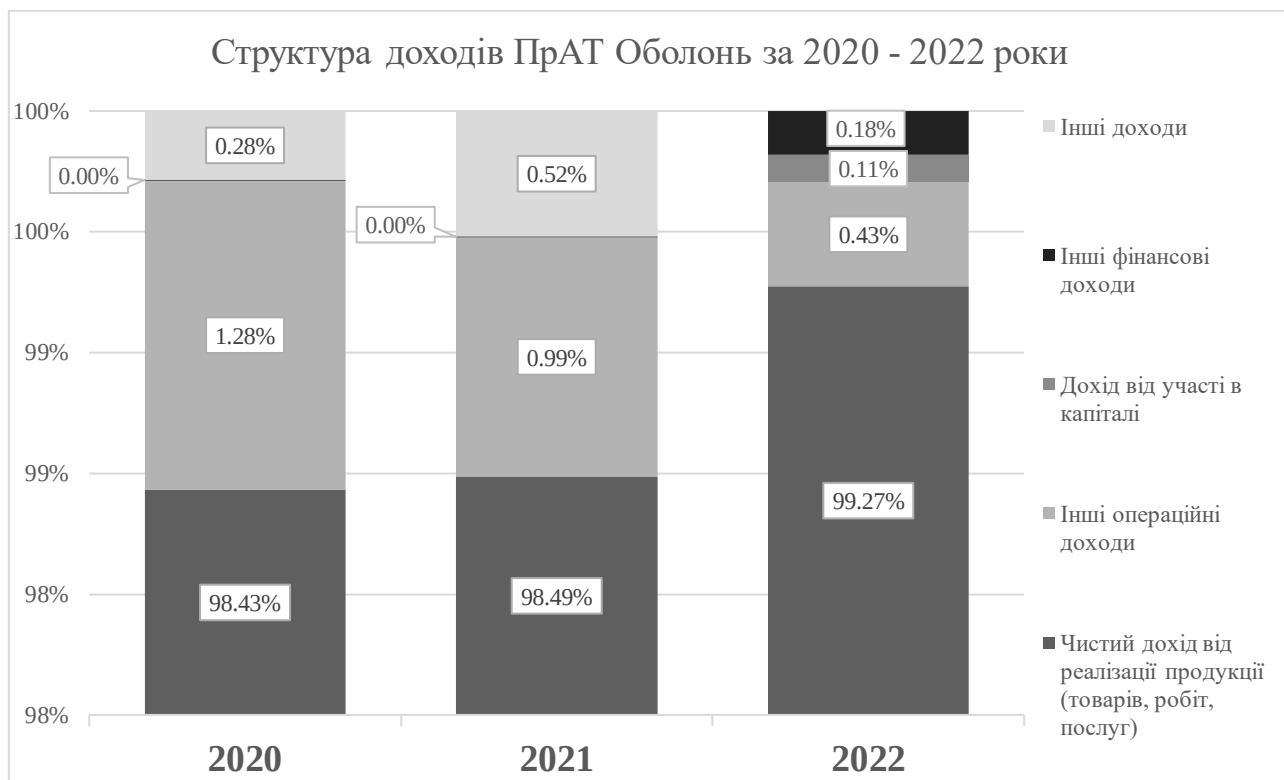


Рис. 2.4 Структура доходів підприємства за 2020-2022 рр

Джерело: складено за даними Ф.2 підприємства ПрАТ Оболонь

Аналізуючи динаміку структури, в період з 2020 по 2021 роки, вона не зазнала значних змін. Важливо також відмітити, що чистий дохід від реалізації, збільшився на 0,05% та інші операційні доходи, зменшилися на 0,29%. Також треба зауважити, що показника дохід від участі в капіталі, немає та в результаті його частка в структурі дорівнює 0, а показник інші фінансові доходи навпаки в цей період майже не зазнавав змін в структурі.

З 2021 по 2022 роки відбулися зміни в структурі. Зокрема, частка чистого доходу від реалізації зросла на 1,01% та інші операційні доходи зросли на 0,44%. Також була ліквідована частка показника дохід від участі в капіталі та був ліквідований показник інші доходи. Потрібно обов'язково виділити достатньо

значне збільшення показнику в структурі, а саме інші фінансові доходи із збільшенням на 64,53% в частці структури.

Таблиця 2.9

Динаміка прибутку (збитку) ПрАТ Оболонь за 2020-2022 рр

Показники	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Валовий прибуток	1328819	993596	2631441	-335223	1637845	-25,23	164,84
Прибуток від операційної діяльності	494864	19456	1693084	-475408	1673628	-96,07	8602,12
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	113936	-134278	1456414	-248214	1590692	-217,85	-1184,63
Прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток)	76798	-111966	1197966	-188764	1309932	-245,79	-1169,94

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про фінансові результати підприємства [40, 41]

Проаналізуємо динаміку прибутку (збитку) на ПАТ Оболонь з кінця 2020 по кінець 2022 років. Для початку валовий прибуток, який в період з 2020 по 2021 роки, зменшився на 335 223 тис. грн, або на 25,23%, що може свідчити про значне погіршення якості та ефективності діяльності підприємства. Але вже в наступний період з 2021 по 2022 рік, підприємство зазнало значне збільшення цього показника на 1 637 845 тис. грн, або на 164,84%.

Аналізуючи показник прибутку від операційної діяльності, можна зазначити, що він зазнав значних коливань. У період з 2020 по 2021 роки прибуток від операційної діяльності зменшився на 96,07%, або на 475 408 тис. грн. Проте, в наступний період, з 2021 по 2022 роки, цей показник збільшився на 1 673 628 тис. грн, або на 8602,12%, що свідчить про значне покращення діяльності підприємства за цей період.

Показник прибутку від звичайної діяльності до оподаткування з 2020 по 2021 рік зменшився на 248 214 тис. грн, або на 217,85%, що майже вдвічі. Іншими

словами, підприємство зазнало збитків від операційної звичайної діяльності. У наступний період, з початком війни, ситуація змінилася, і на підприємстві замість збитків виникла прибуткова діяльність. Показник прибутку від звичайної діяльності до оподаткування становив 1 456 414 тис. грн. Це означає, що порівняно з кінцем 2021 року цей показник збільшився на 1 590 692 тис. грн.

Показник прибутку від звичайної діяльності з 2020 по 2021 рік зменшився на 188 764 тис. грн, або на 245,79%. Іншими словами, він зменшився в 2,5 рази порівняно з початком 2020 року. Проте на кінець 2022 року підприємство отримало значний прибуток від звичайної діяльності, який становив 1 197 966 тис. грн. Це означає, що цей показник збільшився на 1 309 932 тис. грн порівняно з минулим роком.

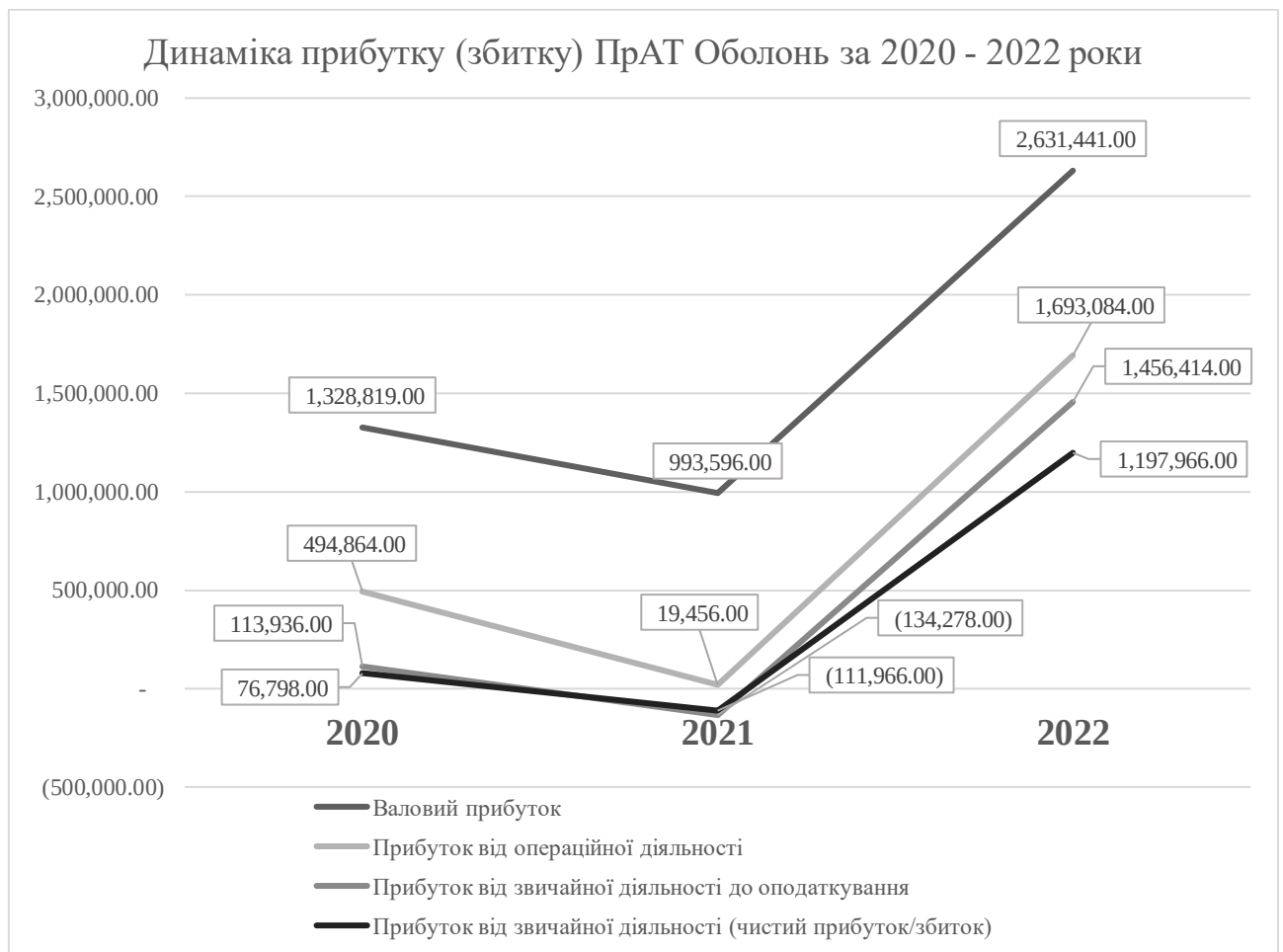


Рис. 2.5. Динаміка прибутку підприємства за 2020-2022 рр

Джерело : складено автором за даними Ф.2 підприємства ПрАТ Оболонь

Також як ми бачимо на рис 2.5 Динаміка прибутку підприємства з 2020 – 2022 роки, підприємство має досить гарну тенденцію на зростання показників

прибутковості. Зокрема, досить стрімко зросли показники валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток). Збільшення цих показників може сприяти підвищенню фінансової стійкості, конкурентоспроможності, привабливості інвесторів та акціонерів, загальному розвитку та стабільності підприємства та зростання показників результативності діяльності підприємства.

Таблиця 2.10

Динаміка руху грошових коштів ПрАТ Оболонь за 2020-2022 рр.

Показники	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Темп зростання, %	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	2021/2020	2022/2021
Надходження	7734715		9723024		11647631		25,71	19,79
операційна діяльність	7525865	97,30	8319837	85,57	11184630	96,02	10,55	34,43
інвестиційна діяльність	57731	0,75	7231	0,07	19790	0,17	-87,47	173,68
фінансова діяльність	151119	1,95	1395956	14,36	443211	3,81	823,75	-68,25
Видатки	9295194		11445140		13788600		23,13	20,48
операційна діяльність	8691033	93,50	9704294	84,79	12242511	88,79	11,66	26,16
інвестиційна діяльність	112110	1,21	184822	1,61	101134	0,73	64,86	-45,28
фінансова діяльність	492051	5,29	1556024	13,60	1444955	10,48	216,23	-7,14
Чистий грошовий потік	783220		681605		2293110		-12,97	236,43
операційна діяльність	387909	49,53	343946	50,46	1210022	52,77	-11,33	251,81
інвестиційна діяльність	54379	6,94	177591	26,05	81344	3,55	226,58	-54,20
фінансова діяльність	340932	43,53	160068	23,48	1001744	43,68	-53,05	525,82

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про руху грошових коштів підприємства [40, 41]

Проаналізувавши структуру та динаміку руху грошових коштів у ПАТ "Оболонь", ми охарактеризували, що надходження, у 2022 році склали 11 647 631 тис. грн. За структурою, перше місце за надходженням займала операційна

діяльність, становлячи 96,02% частки. Інвестиційна діяльність та фінансова діяльність складала 0,17% та 3,81% відповідно. Щодо динаміки, загальні надходження в період з 2020 по 2021 рік зросли на 25,71%, а в наступному періоді з 2021 по 2022 рік збільшилися на 19,79%. Операційна діяльність збільшилася на 10,55% в період з 2020 по 2021 рік і ще на 34,43% в наступному періоді. Інвестиційна діяльність зменшилася на 87,47% в період з 2020 по 2021 рік і збільшилася на 173,68% в наступному періоді. Надходження від фінансової діяльності зросли на 823,75% в період з 2020 по 2021 рік і зменшилися на 68,25% в наступному періоді з 2021 по 2022.

Проаналізувавши структуру та динаміку видатків у ПАТ "Оболонь", ми дійшли висновків, що на кінець 2022 року видатки загалом склали 13 788 600 тис. грн. Основну частку з них займали видатки від операційної діяльності - 88,79%, видатки по інвестиційній діяльності становили 0,73%, а видатки по фінансовій діяльності - 10,48%. Щодо динаміки, загальні видатки мали тенденцію до збільшення. У період з 2020 по 2021 рік вони зросли на 23,13%, а в наступний період з 2021 по 2022 рік збільшилися на 20,48%. Видатки по операційній діяльності збільшилися на 11,66% в період з 2020 по 2021 рік і на 26,16% в період з 2021 по 2022 рік. Інвестиційна діяльність збільшилась на 64,86% в період з 2020 по 2021 рік і зменшилась на 45,28% в період з 2021 по 2022 рік. Видатки по фінансовій діяльності збільшилися на 216,23% в період з 2020 по 2021 рік і зменшилися на 7,14% в наступному періоді.

Проаналізувавши чистий грошовий потік у ПАТ "Оболонь", на кінець 2022 року чистий грошовий потік склав 2 293 110 тис. грн. У своїй структурі він розподілявся так: операційна діяльність - 52,77%, інвестиційна діяльність - 3,55%, а фінансова діяльність - 43,68%. Щодо динаміки, загальний чистий грошовий потік в період з 2020 по 2021 рік зменшився на 12,97%, але в наступному періоді з 2021 по 2022 рік значно збільшився на 236,43%. Операційна діяльність в період з 2020 по 2021 рік зменшилась на 11,33%, але в наступному періоді зросла на 251,81%. Інвестиційна діяльність збільшилась на 226,58% в період з 2020 по 2021 рік, але в наступному періоді зменшилась на 54,2%.

Фінансова діяльність зменшилась на 53,05% в період з 2020 по 2021 рік, але в наступному періоді збільшилась на 525,82%.

2.4. Оцінка та аналіз результативності діяльності підприємства

Насамкінець проведемо оцінку та аналіз результативності діяльності підприємства, а саме проведемо такі розрахунки, як рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, коефіцієнт абсолютної ліквідності, поточної ліквідності, коефіцієнта автономії та фінансової залежності, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності запасів. Також розглянемо та розрахуємо EVA та проведемо SWOT аналіз підприємства Оболонь.

Таблиця 2.11

Показники рентабельності 2021 та 2022 рік

Показник	2021	2022	Абсолютне відхилення
Рентабельність активів (чистий прибуток)	-0,02	0,27	0,29
Рентабельність власного капіталу	-0,05	0,43	0,48
Рентабельність продажів	-0,02	0,14	0,16

Джерело: побудовано автором на основі звіту про рух грошових коштів підприємства [40, 41].

Аналізуючи рентабельність активів для чистого прибутку, ми дійшли висновку, що підприємство в 2022 році мало рентабельність активів 26,6%, що в цілому для ринку є досить гарним показником. Тобто кожні 0,27 прибутку припадає на 1 гривню активів підприємства. Також зважаючи на збитки підприємства в 2021 році, ми зробили висновок, що показник рентабельності активів за чистим прибутком буде мати від'ємне значення, тобто на кожну гривню активів підприємство буде мати 0,02 збитку. В цілому виділяючи тенденцію для цього показника, ми підсумували, що аналізуючи цей період, підприємство має позитивну тенденцію на покращення його діяльності.

Рентабельність власного капіталу станом на 2022 рік становив 43,4%, що в цілому є досить високим показником по галузі. Такий високий показник може свідчити про ефективне управління активами та здатність підприємства вдало

генерувати прибуток зі свого власного капіталу. Але потрібно зауважити, що цей показник в минулому році був від'ємний, через збиток на підприємстві, тому потрібно розглядати на аналізувати його в динаміці в подальшому. В подальшому, бо після 24 лютого, в Україні почалася війна і порівнювати цей показник в динаміці з минулими роками, особливо із 2020 не є досить доцільним, тому краще дочекатися вже звітності за 2023 рік, та тоді вже його остаточно порівнювати для більш коректної оцінки рентабельності власного капіталу.

Показник рентабельність продажів станом на 2022 рік становив 0,14%. Тобто підприємство отримує 0,14 грн операційного прибутку з кожної гривні проданої їм продукції. Нажаль порівняти його із минулим роком немає змоги, так як в підприємства був збиток, але й порівнювати його із значення 2020 також немає особливо сенсу, через початок війни в Україні і зміни глобальної економічної ситуації.

Таблиця 2.12

Показники ліквідності, автономії та фінансової залежності

Показник	Оптимальне значення	2021	2022	Відхилення	
				Абсолютні	Відносні, %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,01	0,11	0,10	1396,59
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-3/2-3	0,72	1,57	0,85	119,10
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,40	0,60	0,19	48,10
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	2,474	1,6703	-0,80	-32,48

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про рух грошових коштів підприємства [40, 41].

Аналізуючи коефіцієнт абсолютної ліквідності ми дійшли висновку, що цей показник в 2021 році становив 0,01, що є досить поганим показником відносно оптимальних значень, але вже в 2022 році цей показник становив 0,11. Тобто навіть якщо показник не досягнув відмітки в 0,2, тобто оптимального значення, ми побачили досить гарну тенденцію на його збільшення, зокрема цей показник збільшився на 0,1 в 2022 році. Таке суттєве підвищення сталося за рахунок збільшення показника грошових коштів та їх еквівалентів, тобто

підприємство підвищило свою спроможність негайно сплатити свою короткострокову кредиторську заборгованість.

Показник коефіцієнт поточної ліквідності в 2021 році становив 0,72, тобто він не входив до оптимального значення, але вже в 2022 році цей показник дорівнював 1,57, тобто він увійшов до оптимального нормативного значення. Що є досить гарною тенденцією, так як підприємство буквально за один рік збільшило цей показник в двічі. Таке різке підвищення сталося за рахунок різкого збільшення оборотних активів на підприємстві, що дало змогу погасити ними його короткострокові зобов'язання.

Показник автономії у 2021 році сягнув 0,4, тобто не досягнув нормативного значення в 0,5. Але вже в 2022 році він збільшився на 48%, тобто він перетнув межу нормативного значення. Це може свідчити про значне покращення автономії підприємства відносно інших джерел фінансування, тобто зовнішніх.

Коефіцієнт фінансової залежності в 2021 році сягнув 2,474, тобто в 2021 році він був в межах оптимального значення, але в 2022 році він становив 1,6703, тобто зменшився на 32%. Що є досить гарним показником та тенденцією, так як цей показник показує ступінь залежності підприємства від запозичених або ж залучених коштів, тобто умовних кредитів, порівняно із власним капіталом.

Таблиця 2.13

Показники оборотності підприємства Оболонь за 2021 та 2022 рр.

Показник	2021	2022	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні
Коефіцієнт оборотності активів	1,097	1,580	0,483	44,05
Коефіцієнт оборотності запасів	5,39	6,38	0,985	18,26

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про рух грошових коштів підприємства [40, 41]

Аналізуючи ці два показника, коефіцієнт оборотності активів станом на 2021 рік становив 1,097 та вже в 2022 році він збільшився на 44,05%. Що є гарним показником та тенденцією, оскільки цей показник показує що підприємство отримало дохід в розмірі 109,7% від вартості її активів, що є досить гарним

показником. В 2022 році він знову зріс, що показує що підприємство за цей період стало більш результативним в плані продаж.

Коефіцієнт оборотності запасів в 2021 році становив 5,39, але вже в 2022 році він збільшився на 18%, або ж становив 6,38. Це показує що підприємство за цей період зменшило цей інтервал між циклами повного використання та поновлення запасів. Тобто в 2021 році підприємство повністю витратило і поновлювало свої запаси повних 5 разів, але вже в 2022 році вона змогла зробити це вже 6 разів, що також показує наскільки підприємство стало більш результативним.

Таблиця 2.14

Розрахунок показника EVA

Показник	2021	2022	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
EVA	-620452,52	673681,79	1294134,31	-208,58
NORAT (чистий операційний прибуток)	-111966	1197966	1309932	-1169,94
ІС (інвестований капітал)	5352247	5615058	262811	4,91
Власний капітал	2163641	3361607	1197966	55,37
Довгострокові зобов'язання	1107186	981844	-125342	-11,32
WACC	0,095	0,09337	-0,00016	-1,72
Total Debt	3188606	2253451	-935155	-29,33
Total Capital	5352247	5615058	262811	4,91
Cost of equity - вартість власного капіталу - припущення	9%	9%	-	0
Вартість боргу (cost of Debt)	12%	12%	-	0
Tax Rate (ставка податку на прибуток)	18%	18%	-	0

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про рух грошових коштів підприємства [40, 41].

Для аналізу цього показника, потрібно розрахувати кожен показник окремо і розпочнемо ми з NORAT, або ж чистий операційний прибуток. Цей показник в нас вказано прямо в звіту з фінансових результатів, а саме під рядком 2350. Цей показник становив станом на 2022 рік 1 197 966 тис. грн та станом на

2021 року він становив від'ємне значення, а саме – 111 966 тис. грн, тобто підприємство мало збиток.

ІС, або інвестований капітал. Цей показник прямо не вказується в балансі, але ми зробили висновок, що цей показник це інвестований капітал, тобто загальна сума капіталу, яка була інвестована в компанію. Тобто в цей показник закладається з даних балансу про весь його власний капітал та його отримані кредити та зобов'язання. Тобто виходячи із вище сказаного, був зроблений висновок, що цей показник становить суму трьох розділів, а саме власний капітал, довгострокові зобов'язання і забезпечення та поточні зобов'язання і забезпечення. Підводячи підсумки цей показник становив 5 615 058 тис. грн станом на 2022 рік та 5 352 247 тис. грн станом на 2021 рік діяльності підприємства.

WACC, або ж зважена середня вартість капіталу. Для розрахунку цього показника, нам потрібно розрахувати та окреслити декілька показників. Показники Total Debt та Total Capital, були розраховані наступним чином. Total Debt це сума всіх боргів підприємства, тобто сума другого і третього розділу пасиву балансу, тобто 2 253 451 тис. грн станом на 2022 рік та 3 188 606 тис. грн станом на 2021 рік. Показник Total Capital, це сума всього капіталу підприємства, тобто 5 615 058 тис. грн станом на 2022 рік та 5 352 247 тис. грн станом на 2021 рік.

Переходячи до наступних показників, зокрема вартість боргу (cost of Debt), ми охарактеризувати його як середній показник, який надали на підприємстві для їх кредитів, він також був вказаний в примітках до балансу підприємства та становив 12%. Показник Tax Rate, або ж ставка на прибуток, була встановлена нами завдяки відкритим джерелам, та становила станом на 2021 та 2022 рік 18% [42].

Показник Cost of Equity нажалі нам не вдалося дізнатися на підприємстві, або розрахувати його самостійно та нажалі в Україні даний показник не є настільки популярним, тому для розрахунків цього показника, ми встановили його на рівні 9%, що є середнім для цієї галузі, а саме алкогольного ринку [43].

$$WACC = Wd * Cd * (1 - T) + We * Ce \quad (2.1)$$

Обчислення показник WACC будуть проводитися наступним чином.

$$WACC = (3\,361\,607 / 5\,615\,058 * 0,09) + (2\,253\,451 / 5\,615\,058 * 0,12 * (1 - 0,18)) =$$

$$= (0,599 * 0,09) + (0,401 * 0,12 * 0,82) = 0,05391 + 0,03946 = 0,09337$$

Переходячи до розрахунку показника EVA. Тобто: $EVA = NOPAT - (Capital\ Invested * WACC)$. Або $1\,197\,966 - (5\,615\,058 * 0,09337) = 639\,997,69$

Підсумовуючи результати дослідження, був зроблений зробити висновок, що підприємство досить успішно проводить свою діяльність, тобто результативно. Такий позитивний показник свідчить, що підприємство створює додаткову вартість понад вартість залученого капіталу, що означає що підприємство ефективно та результативно використовує свій капітал і приносить додатковий прибуток своїх акціонерам.

Таблиця 2.15

SWOT аналіз підприємство Оболонь

Сильні сторони	Слабкі сторони
- Сильний бренд та високий рівень пізнаваності на ринку. - Широкий асортимент продукції. - Ефективна система дистрибуції. - Конкурентні ціни. - Власні та сучасні виробничі потужності	- Залежність від українського ринку. - Обмежена присутність на міжнародних ринках. - Відносно низькі інвестиції в дослідження та розробку - Вразливість до зростання цін на сировину
Можливості	Загрози
- Зростання популярності напоїв. - Зростання експорту напоїв. - Розвиток онлайн-продажів напоїв. - Партнерства та співпраця - Розширення асортименту продукції	- Зростання цін на сировину та енергоносії. - Зростання акцизів на цукор або на алкогольні напої. - Посилення державного регулювання ринку безалкогольних напоїв. - Війна в Україні - Конкуренція з імпортними брендами

Джерело: Побудовано автором на основі аналізу підприємства

Проводячи SWOT аналіз, потрібно детально проаналізувати кожен його розділ. Для початку проаналізуємо сильні сторони підприємства ПрАТ Оболонь. Перше, що потрібно зазначити, це його сильний бренд та високу пізнаваність на ринку. Зокрема, підприємство Оболонь вже стало не просто підприємством, а сильним і відомим брендом в Україні, і напевно один із найвідоміших. Зокрема, компанія володіє такими відомими брендами, як «Оболонь», «NARUTA»,

«Жигулівське», «Яблуневий Сад», «Живчик» та багато інших. Наступним показником в аналізі, є широкий асортимент продукції, тобто компанія пропонує широкий асортимент високої якості, зокрема широкий асортимент пива та безалкогольних напоїв, що задовольняє різноманітні потреби споживачів та вибір мінеральних вод. На додачу до вище сказано, потрібно також виділити ефективну систему дистрибуції, а саме що Оболонь має одну з найбільших мереж дистрибуції в Україні, що забезпечує широку доступність їхньої продукції. У той же час підприємство має конкурентні ціни на продукції Оболонь, що дозволяють успішно конкурувати із іншими видами подібної продукції. Слід також зазначити і власні та сучасні виробничі можливості, тобто підприємство ПрАТ Оболонь має великі виробничі потужності, що дозволяють ефективно контролювати якість продукції та ефективно її виробляти за короткий термін.

По друге, потрібно проаналізувати її слабкі сторони, так як їх обов'язково потрібно розуміти при прийнятті стратегічних рішень. Першою слабкою стороною є її сильна залежність, а саме від Українського ринку, що робить її вразливою до економічних та політичних потрясінь в країні, що трапляються досить часто та із-за того, що Україні перебуває в стані війни та активно формуються її політичні погляди та становище. Також можна виділити її досить обмежену присутність на міжнародних ринках, хоча підприємство і активно експортує свою продукції, але підприємство не досягло загальної популярності за кордоном. Також відносно низькі інвестиції в дослідження та розробку, що може обмежувати результативність підприємства та спроможність компанії адаптуватися до змін споживацьких вподобань. Насамкінець останньою слабкістю можна виділити вразливість до зростання цін на сировину, таких як ячмінь, хміль та цукор.

По третє, при аналізі можливостей розвитку підприємства ми дійшли до таких висновків. Першою такою можливістю є потенційне зростання популярності її напоїв, зокрема крафтового пива. Це може стати новою можливістю для ПрАТ "Оболонь" щодо розширення своєї діяльності. Збільшення попиту на здорові напої, такі як напої зі зниженим вмістом цукру та безалкогольне пиво, може відкрити нові

сегменти ринку для компанії. Крім того, значну можливість становить зростання експорту напоїв. Популярність брендів "Оболонь" може збільшитися завдяки загальній підтримці України та зростанню тренду споживання української продукції, що призведе до підвищення попиту на продукцію підприємства. Розвиток онлайн-продажів напоїв є ще однією важливою тенденцією на ринку, що дозволяє продавати продукцію безпосередньо споживачам, обходячи дистриб'юторів. Це відкриває нові можливості для компанії. Також варто відзначити потенціал стратегічних партнерства та співпраці з іншими компаніями. Створення стратегічних альянсів може надати компанії нові технологічні та маркетингові переваги. Потрібно також зазначити, що підприємство має досить великі можливості, щодо розширення асортименту її продукції. Наприкінці компанія може виходити на нові ринки, наприклад, на ринок вина, та почати його продаж як в Україні, так і за кордоном.

Наприкінці ми проаналізували можливі загрози для підприємства. Першою загрозою може бути зростання цін на сировину та енергоносії. Через блокування кордонів та постійні обстріли енергетичної інфраструктури в Україні можуть зрости ціни на сировину та електроенергію. Крім того, глобальна енергетична криза може суттєво вплинути на діяльність підприємства. Другою загрозою є можливі відключення електроенергії через її нестачу в Україні, що може призвести до перебоїв у роботі або навіть тимчасового припинення діяльності підприємства. Третьою загрозою може бути зростання акцизів або цін на сировину, наприклад, цукор. Це призведе до збільшення собівартості продукції, що, в свою чергу, може викликати зростання цін на напої та зменшення попиту на продукцію підприємства. Четвертою загрозою є можливе посилення державного регулювання ринку безалкогольних напоїв у зв'язку з війною в Україні та пов'язаними з нею кризовими явищами серед населення. Особливу увагу слід звернути на війну в Україні, яка є глобальною загрозою для підприємства і може мати будь-які негативні наслідки для його діяльності. Останньою загрозою, яку ми виділили, є конкуренція з імпортними брендами, які можуть з'явитися на ринку після закінчення війни. Імпортні бренди можуть

агресивно увійти на ринок та створити значну конкуренцію для продукції підприємства.

Висновок до розділу 2

В другому розділі кваліфікаційної роботи, ми провели аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. В першому підрозділі ми визначити, що це підприємство є одним із провідних в Україні в алкогольному секторі та визначили, що підприємство займається також експортною діяльністю.

В другому підрозділі ми провели аналіз ефективності господарської діяльності підприємства, в ході якого ми досліджували динаміку та обсяг складу активів підприємства, та встановили, що підприємство в необоротних активах зменшилось на 6,26%, а оборотні активи збільшились на майже 5%. В структурі активів підприємства, основну частку займають основні засоби із значенням 61,6%. Далі нами було досліджено динаміка та структура капіталу, та ми встановили, що основними змінами були збільшення показника нерозподілений прибуток підприємства, який збільшився в 11 разів відносно минулого року, що також вплинуло і на структура капіталу.

В третьому підрозділі нами був проведений аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства. В ході дослідження витрат підприємства, було встановлено, що основними відхиленнями та змінами в структурі підприємства, були збільшення показника витрат з податку на прибуток в 12 разів та збільшення показника собівартість реалізованої продукції на 22,67%. Значних змін в структурі витрат нами не було виявлено. Далі ми проаналізували зміну обсягів та складу доходів ПрАТ Оболонь. Найбільшими змінами, були визначені чистий дохід реалізації продукції, який збільшився на 46,58% та інші фінансові доходи, які зросли в 92 рази. Але якихось значних зрушень в структурі нами не було виявлено. Також був проаналізований прибуток підприємства. В результаті нами було виявлено, що прибуток підприємства зріс в 11 разів та становив 1 1197 966 тис. грн. Також нами був

проаналізований рух грошових коштів, де було встановлено, що надходження в 2022 році становили 11 647 631 тис. грн, Видатки становили 13 788 600 тис. грн та чистий грошовий потік становив 2 293 110 тис. грн.

В підрозділі 2.4 нами був проведений аналіз та оцінка результативності діяльності підприємства. В результаті нами було встановлено що рентабельність активів в 2022 році становила 0,27, тобто збільшилась на 0,29. Рентабельність власного капіталу становив 0,43, тобто збільшився на 0,48, рентабельність продажів становила 0,14, тобто збільшилась на 0,16. Коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,11, та збільшився в 14 разів відносно минулого року. Коефіцієнт поточної ліквідності становив 1,57, тобто збільшився в 2 рази, та перетнув межу оптимального значення. Коефіцієнт автономії становив 0,6 та коефіцієнт фінансової залежності становив 1,67, тобто обидва цих показники зазнали покращень. Також в результаті дослідження, було виявлено, що показники оборотності також покращились в результаті діяльності підприємства. Також нами був проведений розрахунок показника EVA, який в результаті становив 673 681,79 тис. грн, тобто збільшився майже в 2 рази відносно показника минулого року. Та в результаті аналізу підприємства з використанням SWOT аналізу, ми встановили що його основні сильні та слабкі сторони. Та були встановлені його основні можливості та загрози.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями зростання результативності діяльності підприємства

В цьому розділі ми запропонуємо, розробимо та обґрунтуємо захід, щодо зростання результативності діяльності підприємства Оболонь, але для початку ми наведемо загальні шляхи зростання результативності діяльності підприємства.

Для початку ми запропонували впровадження новітніх технологій у виробництво. Зокрема, рекомендувати створення власного нового інноваційного центру, для оцінки нових інноваційних проектів та, в разі успішної їх реалізації чи гарних прогнозів, вже реалізації їх повноцінно на підприємстві. Також це може бути плідна співпраця з науковими установами та університетами, що дозволить підприємству залучити нове покоління на своє виробництво та отримати свіжий та новий погляд на своє виробництво.

Важливо відзначити, що підприємство може приймати участь в різноманітних інноваційних проектах, наприклад використання ІІІ. Ідея про використання штучного інтелекту в виробництві набирає все більшої популярності, а саме і на підприємствах в Україні. Зокрема, такі нововведення можуть дозволити оптимізувати виробничі процеси. ІІІ може аналізувати великі обсяги даних у реальному часі, що дозволяє оптимізувати його виробничі процеси для здобуття якомога більшої результативності для підприємства. В тому числі це може включати планування виробництва, управління запасами та оптимізацію логістики. Крім того, алгоритми штучного інтелекту можуть ідентифікувати дефекти продукції на ранніх стадіях виробничого процесі, що дозволить зменшити кількість браку і підвищити загальну якість продукції. Штучний інтелект може аналізувати ринкові тенденції та історичні дані продажів для більш точного прогнозування попиту на продукцію. Це дозволяє

виробникам краще планувати обсяги виробництва та мінімізувати ризик надлишкових запасів. Зокрема, на підприємстві Оболонь, можливо використовувати штучний інтелект для контролю якості на підприємстві, тобто для автоматичного виявлення дефектів продукції. Також, для оптимізації логістики, а саме автоматизація управління запасами та планування поставок з використанням алгоритмів ШІ. Та із можливих варіантів використання ШІ, це використовувати його для моніторингу та оптимізації споживання електроенергії, зокрема це може бути досить актуальним під час відключень електроенергії в Україні [45].

Крім того, можливістю для покращення результативності підприємства може бути підтримка сучасних стартап-проектів з метою їх успішної інтеграції на підприємство, що дозволить глобально покращити та підвищити його результативність на ринку. Одним з варіантів є перегляд основних засобів, їх реконструкція або оновлення за сучасними стандартами, адже щодня з'являються нові можливості для покращення основних засобів. Впровадження сучасних технологій логістики та зберігання продукції дозволить більш ефективно використовувати основні засоби, можливо навіть зменшити їхню собівартість, що сприятиме підвищенню результативності. Також, доцільним є оновлення старих офісних приміщень та обладнання для доступу працівників до нових технологій, що може сприяти покращенню іміджу компанії серед молодого покоління.

Зокрема, як один із найбільш ефективних варіантів, це оптимізація логістичних процесів на підприємстві. Як правило це питання не дуже часто розглядають на підприємствах, можливо було би доречно принаймні провести аналіз логістики підприємства на моменти його вдосконалення.

Також як один із варіантів, щодо загальних шляхів зростання результативності діяльності підприємства Оболонь, це провести розширення асортименту продукції, так як хоча і на підприємстві і так вже існує досить велика кількість продукції та різноманітних брендів, потрібно слідкувати за трендами в цих областях та вчасно оновлювати або додавати нові марки. А саме,

одними із пропозицій є випуск нових видів пива та безалкогольних напоїв, які відповідають сучасним трендам та потребам споживачів. Зокрема, ми хочемо в наступних пунктах запропонувати тему створення нової гілки алкогольних напоїв, а саме крафтового пива, так як наразі це є досить популярним трендом в світі з зокрема він вже добрався до України. Наступні деталі ми додаймо та розберемо вже в наступних підрозділах цього розділу. Також, із можливих удосконалень з цієї теми, це може бути розробка нових упаковок та форматів продукції для вже існуючих, так як для більш старшого покоління продукції Оболоні є вже звичайною та вони як правило є основними покупцями її продукції (алкогольної), то потрібно створювати якісь нові дизайн для більш молодшої аудиторії. Та як із можливих варіантів, це випуск лімітованих серій та ексклюзивних продуктів марок або брендів Оболонь, як можливе тимчасове збільшення попиту на продукції підприємства [46, 47].

Окрім вище згаданих шляхів зростання результативності, ми запропонувати впровадження системи якості ISO. Нажаль нам достовірно не відомо чи є на підприємстві ця система якості, але якщо її нема, то впровадження та підтримка цієї системи управління якістю для забезпечення стабільно високої якості продукції надасть підприємству можливість надати постійний контроль якості на всіх етапах виробництва. Також, це може надати можливість проводити регулярне проведення дегустацій та досліджень ринку для отримання зворотного зв'язку від споживачів її продукції [48].

Розвиток нової маркетингової стратегії підприємства. Проведення ефективних маркетингових кампаній для підвищення пізнаваності бренду та стимулювання попиту на продукцію. Зокрема, одним із можливих таких напрямків, це є зосередження або додавання в рекламну кампанію підприємства нових напрямків, зокрема нових соціальних мереж, так як більшість молодшої аудиторії так і дорослої активно ними користуються. І саме тому, було би досить доцільно реалізовувати там активну рекламну кампанію для залучення нових покупців. Також, це звісно розширення дистриб'юторської мережі для збільшення охоплення ринку та зокрема розвиток онлайн продажів та використання інших цифрових каналів для просування

продукції. Крім того, це ще може бути активна участь у виставках та ярмарках для презентації вже існуючої та нової продукції та пошуку нових партнерів для компанії. Зокрема, всі ці дії буде доцільно використовувати, як і для Українського ринку так і для експортного, при цьому ми би рекомендували більше використовувати їх саме на міжнародному ринку для збільшення експортної частки в доході компанії, щоб підвищити стабільність компанії та випадки нових проблем на території України.

Створення різноманітних програм розвитку персоналу і підвищення кваліфікації працівників. А саме можливо запропонувати створення програм обміну досвідом із іншими компаніями, зокрема міжнародними, щоб спеціалісти з цього підприємства мали змогу побачити на власні очі, як працюють міжнародні компанії та може перейняти якийсь їх досвід. Зокрема, можливо відправляти цей персонал для розуміння, як саме керувати якимись новими станками, щоб коли вони повернуться, вони могли одразу почати на них працювати, після їх встановлення під час їх відсутності.

Ще одним можливим варіантом це може бути вдосконалення системи управління відходами та різноманітні екологічні ініціативи для підприємства. Зокрема впровадження екологічних технологій та методів виробництва, для покращення та використання цього в рекламних кампаніях. Також, це може бути використання енергоефективного обладнання на підприємстві, зокрема це може бути одним із головних таких напрямів із урахування ситуації в Україні, зокрема це допоможе як і підприємству економити кошти на використанні обладнання, так і допоможе енергосистемі країни менше поставляти електроенергії. Та можна ще згадати про ефективну утилізацію відходів відповідно до екологічних норм, або ж їх переробка та повторне використання [49].

Впровадження різноманітних цифрових технологій, а саме це може бути впровадженням різним CRM систем для управління взаємовідносинами з клієнтами. Також це може бути активне використання штучного інтелекту для аналізу даних та оптимізація різноманітних рутинних чи простих бізнес процесів, наприклад аналіз якості продукції або контроль її пакування.

Крім того, це може бути загальне підвищення конкурентоспроможності на ринку, зокрема проведення опитування від клієнтів про товари конкурентів та розуміння які є основними недоліками продукції підприємства. Також тут можна виділити збільшення експорту продукції, зокрема це вивчення нових ринків збуту та вихід на них, тут вже можливостей дуже багато, так як це може бути буквально будь-яка країна світу. Також треба рекомендувати проведення дій з адаптації продукції та маркетингових стратегій до вимог іноземних ринків, так як рекламні кампанії в Україні можуть відрізнятися від аналогічних кампаній в інших країнах світу. Участь у міжнародних виставках та ярмарках, зокрема представлення продукції компанії на різноманітних фестивалях, такі як «Октоберфест», або інші.

Звертаємо також вашу увагу на ефективне управління ресурсами, а саме управління запасами, зокрема розпочати використання методики Just-In-Time або ABC-аналіз для більш ефективного управління запасами і зменшення витрат на виробництво та логістику. Тобто в поєднанні із ШІ, можливо це дозволить досягти досить значних покращень для результативності діяльності підприємства [50, 51].

Необхідно зазначити, що існують не традиційні підходи до підвищення результативності. Серед них ми виділили використання доповненої реальності, або ж AR та віртуальної реальності, або ж VR. Їх можна використовувати для навчання працівників, зокрема використовувати технології віртуальної реальності, для тренувань та симуляцій роботи із виробничими станками чи іншим обладнанням, щоб запобігти нещасним випадкам та покращити заздалегідь їх продуктивність та результативність. Та використання цієї технології може загально допомогти працівникам покращити свої навички без ризику для реального обладнання чи цехів та щоб не зупиняти процес реалізації виробництва під час тренувань нового персоналу. Та можливо ще використовувати технологію AR для технічного обслуговування обладнання, що може дозволити інженерам отримувати інструкції щодо пошкодження майна в реальному часі, що дозволить підвищити їх ефективність і зменшить загальний

час простою. Так як інженерам не буде потреба повністю зупиняти роботу обладнання чи зупиняти виробництво для діагностики систем. Зокрема інженери можуть в AR, або ж доповнена реальність, зможуть там віртуально розібрати обладнання та визначити поломку та вже потім, гарантовано знаючи де що та як зламалося, відремонтувати його як най швидше.

Разом з тим ми запропонувати впровадження на підприємство гейміфікацію її робочих процесів. Зокрема, це дозволить підприємству дати працівникам додаткову мотивацію. Тобто впровадження елементів гри у робочі процеси, наприклад системи балів за виконанні задачі або змагання між командами, може підвищити зацікавленість і продуктивність працівників та як наслідок результативність їх діяльності. Та як нагороду використовувати невеличкий фонд премії для працівників, щоб в них була ще вище мотивація для використання такого впровадження. Та така гейміфікація дозволить використовувати подібні платформи для навчання, де співробітники зможуть заробляти бали або значки за освоєння нових знань та навичок. Також така гейміфікація може дозволити покращити тайм менеджмент на підприємстві, особливо в його офісній частині. Тобто за своєчасне виконання завдань, працівників може отримувати додаткові бали до рейтингу, та в наслідок цього зможе отримувати додаткову премію до своєї зарплатні.

Також запропонували впровадити політику гнучкого робочого часу та віддаленої роботи для професії і спеціалістів, які можуть собі це дозволити. Зокрема гнучкий графік і можливість працювати віддалено можуть підвищити задоволеність роботою та знизити рівень стресу серед співробітників. Звісно потрібно також розуміти, що на виробництві не всі зможуть займатися своєю роботою віддалено, але для тих працівників, хто зможе так працювати, це зможе підвищити їх результативність як наслідок такого впровадження. Та таким чином можливе зменшення витрат на офісне приміщення, зокрема зменшення наприклад витрат на світло для підприємства або ще якісь витрати, які напряду зв'язані із перебування персоналу в офісі.

У контексті цього питання, маємо також згадати про біометричні технології на підприємстві. Зокрема, впровадження та використання таких технологій дозволить підвищити контроль доступу до виробничих зон та підвищить їх безпеку. Також це знижує ризик несанкціонованого доступу на підприємство, так як такий доступ може нашкодити результативності підприємства на ринку, зокрема витік якихось нових розробок чи технологій до прямих конкурентів підприємства. А саме завдяки такому впровадженню можливо моніторинг працівників, а саме відстеження часу та продуктивності може покращити управління персоналом. Також сюди можливо також використати, систему із гейміфікація, а саме наприклад введення системи коли працівників довгий час вчасно приходять на роботу, їм нараховуються додаткові бали, або якщо працівників навпаки затримуються на роботі давати додаткові бали до рейтингу і це позитивно вплине на його премію в кінці місяця. Або ж навпаки, якщо працівник уходить з роботи раніше, зменшувати в певній пропорції, її бали та розмір її премії в кінці місяця.

Технологія цифрових двійників, або ж Digital Twins. Ця технологія дозволяє створювати віртуальні копії реальних об'єктів або процесів, що дозволяє симулювати та аналізувати різні сценарії, знаходити оптимальні рішення без ризику для реального виробництва. Наприклад можливо створити віртуальну модель виробництва, та методом експериментуванням дізнатися найбільш результативний варіант роботи цеха без шкоди для цього та почати його використовувати на підприємстві для найбільшої результативності.

Наприкінці, хочемо запропонувати перехід на циркулярну економіку на підприємстві. Тобто розпочати реалізацію практик вторинного використання та переробки матеріалів, може знизити витрати на сировину та покращити економічний імідж підприємства серед більш молодого покоління. Наприклад почати використовувати вторинне перероблення пляшок своєї ж продукції, як акцію де люди які придбати продукції підприємства Оболонь, приносять пляшки а підприємство виплачує символічну суму за них. В результаті підприємство отримає сировину для повторного використання, а люди будуть самостійно

утилізувати подібне сміття та загалом це може сильно покращити імідж підприємства, як і в Україні так і в країнах світу, особливо в Європі, що вже в свою чергу може значно підвищити результативність підприємство на цьому ринку.

3.2. Економічне обґрунтування крафтового пивоваріння

Проаналізувавши можливості для зростання результативності, ми обрали основний шлях для зростання результативності. Ми запропонуємо розпочати розвиток крафтового пивоваріння для підприємства ПрАТ Оболонь, так як на нашу думку це є досить гарним трендом, яких може допомогти підприємству збільшити його прибутки та дохід, та збільшити пізнаваність підприємства, відносно цілей та стратегії компанії на майбутній період та звісно підвищити його результативність.

Крафтове пиво – це пиво виготовлене пивоваром вручну, так як сьогодні більшість пивоварень, як і Оболонь виготовляють пиво за допомогою виробництва, заводу, машин, то стало досить популярне такий вид пива. В цілому таке пиво виготовляють малі підприємці та пивовари, адже в цілому створення пива це складна та тяжка праця. Зокрема, маленький масштаб крафтових броварень дозволяє не втрачати зв'язку з людьми, які п'ють такі напої [52].

Пропонуємо підприємству створити окрему лінію, яка буде виготовляти у відносно не великих масштабах, таке крафтове пиво. Основною ідеєю, є створення такого окремого підрозділу або навіть виробництва, дивлячись від наявного місця на основному заводі ПрАТ Оболонь. Де будуть залучені окремі спеціалісти крафтових пивоварень, що дозволить експериментувати із новими сортами пива та інгредієнтами. Зокрема, як одним із можливих варіантів, це може бути поставляння цього пива в невеликих масштабах та не під брендом Оболонь для початку, бо більшість тоді буде уявляти що це є не крафтове пиво, а звичайне з заводу, що може погасити попит на продукції в самому початку. Перед цим пропонується провести опитування серед клієнтів Оболоні з приводу такого виду пива та чи будуть вони купувати його.

Також для вирішення основного питання індивідуальності виробництва такого виду продукції, пропонується залучити технологів та спеціалістів із подібних приватних підприємств та надати їм майже повну автономію в смаках та виробництву, або ж технологічному процесі.

Але потрібно відмітити, що таке крафтове пиво, в плані собівартості та ціни, буде дорожче за звичайне виробниче, але по нашим прогнозам ці вкладання будуть мати сенс, тому пропонуємо перейти до економічного обґрунтування такого проекту.

Основними цілями та результатами проекту, будуть впровадження нового виду продукції та зростання результативності діяльності підприємства Оболоні, зокрема на алкогольно-пивному ринку. Також із можливих цілей, що буде переслідувати підприємство це збільшення виробничої потужності та підвищення якості та конкурентоспроможності підприємства.

Основними параметрами проекту, є дослідження сучасних технологій виробництва пива та зокрема крафтового пива, як одну із можливостей вдосконалення основних видів продукції. Вибір та аналіз основних сортів які будуть користуватися попитом в клієнтів. Крім того це закупівля та транспортування закупленого обладнання на сам завод, або в якесь інше приміщення (залежно від ситуації). Випуск першої продукції та пробний запуск в маленьких магазинах під іншим брендом. Залучення спеціалістів із приватного сектору для розуміння ринку та передачу досвіду іншим своїм працівниками. Збір та аналіз статистики та іншої вихідної інформації про тестові показники продажів та коментарів клієнтів. Розгортання виробництва на повноцінній основі, але все одно в невеликих масштабах для контролю якості продукції.

Загальна тривалість проекту від початку до перших повноцінних продажів по плану, має тривати 6 років.

Зокрема, ми будемо планувати бюджет такого проекту із урахуванням можливостей підприємства. Проект передбачає придбання земельної ділянки для повноцінного розгортання виробництва. Та більшість процесів, зокрема, аналіз ринку та технологій, залучення спеціалістів та будівництва такого нового цеху, будуть відбуватися паралельно, якщо не одночасно. Також ми плануємо активно

залучати вже наявних спеціалістів на підприємстві, для розгортання та початку роботи підприємства. Крім того, обов'язково потрібно відмітити, що навіть, якщо сама основна ідея цього проекту не буде вдалою, майже всі основні засоби можна буде спрямувати на просте розширення основних виробничих можливостей підприємства та використовувати їх як звичайне виробництво.

Отже, ми провели аналіз інвестицій. Знайшли варіант одиниці виробництва та використовуючи розрахунки, дійшли висновку, що підприємству потрібно на активну територію використання приблизно 1 гектар землі, зокрема, планується за 1,5 року побудувати завод та інші основні засоби на території в 18 500 м кв. Та закупити основні засоби в кількості 50 штук, що забезпечить літраж в виготовленні пива в кількості 450 000 літрів на 1 місяць.

Таблиця 3.1

Закупівля основних засобів для проекту

Придбання землі 1 гектару	24 044 тис. грн
Юридичне оформлення при придбанні	2 404 тис. грн
Побудова ангара, складів та облаштування території	154 000 тис. грн
Закупівля основного обладнання	72 875 тис. грн (1475,5 за 1 штуку)
Інші витрати на логістику та транспортування	5000 тис. грн
Інші витрати на закупівлю допоміжних основних засобів	5000 тис. грн
Проведення досліджень та аналіз ринку	3000 тис. грн
Інші витрати (сертифікація, персонал)	2000 тис. грн
Загальний бюджет для реалізації проекту	268 323 тис. грн

Джерело: Розраховано автором на основі відкритих інтернет джерел

З приводу отримання коштів для реалізації проекту, пропонується два основних варіанта. Перший, той якого ми будемо притримуватися, це отримання 120 000 тис. грн з показнику грошові кошти на їх еквіваленти та завдяки успішній управлінській політиці – це зменшення дебіторської заборгованості на всю іншу суму, а саме на 148 323 тис. грн. Та другий варіант у випадку, якщо не вдасться

отримати дебіторську заборгованість, то випуск акцій на суму 148 323 тис. грн для внутрішніх інвесторів.

З приводу доходів від реалізації проекту, то ми плануємо, що при завершенні виробництва та успішного початку проекту, крім, збільшення основних засобів підприємства, планується, що даний проект збільшить дохід реалізації продукції підприємства на 8%. Але, нажаль, підприємство не надає інформацію по кількості виробленої продукції, тому ми будемо відштовхуватися від доходу від реалізації подібної продукції, а саме пива. Тобто, виходячи із аналізу другого розділу та звітності підприємства, нам відомо, що дохід від реалізації пива на кінець 2022 року становив 4 482 216 тис. грн. Тобто даний показник буде дорівнювати $4\,482\,216 * 0,08\% = 358\,577,28$ тис. грн валового доходу.

Тобто, дохід на рік після успішного запуску цього проекту очікується розміром 358 577,28 тис. грн, або ж 4 840 793,28 загальною доходу від реалізованого пива на підприємстві.

Щодо собівартості цієї реалізованої продукції, то ми проаналізувавши звітність підприємства, ми зробили висновок, що підприємство на реалізацію собівартості всієї своєї продукції витратило 4 120 540 тис. грн, тоді як дохід від пива від загальної суми загальною склав 51,75%, ми припустили, що в загальній собівартості пиво має таку ж пропорцію, тобто при $4\,120\,540 * 51,75\% = 2\,132\,379,45$ тис. грн було витрачено на виготовлення всього пива. Припустимо, що підвищення доходу підприємства на 8%, збільшить собівартість пива, також на 8%, $2\,132\,379,45 * 8\% = 2\,302\,969,806$ тис. грн, або ж собівартість нововведеної продукції на кінець періоду виконання проекту та повноцінного впровадження буде дорівнювати 170 590,356 тис. грн. Тобто збільшення валового прибутку на підприємстві після успішної реалізації проекту в кінці 6 року, або ж на початку 7 року роботи, дорівнює $358\,577,28 - 170\,590,356 = 187\,986,924$ тис. грн, що в цілому досить гарний результат для такого невеликого проекту і при загальному бюджеті для реалізації в 268 323 тис. грн.

З'ясуємо основні цикли даного проекту, щоб зрозуміти як саме буде проводитися робота на цим проектом та скільки він буде тривати. Це дозволить отримати та зрозуміти коли саме він буде введений в експлуатацію.

1. Вибір проекту (0,5 року)

Тут можливо виділити, обґрунтування доцільності проекту, аналіз ринку та конкурентів на ринку крафтового пива, визначення цілей та завдань проекту, розробка техніко-економічного обґрунтування, зокрема креслень та інших схожий речей. Також розробка технічного завдання та вибір можливих постачальників, підрядників та консультантів.

2. Планування (0,5 рік)

Тут потрібно згадати, розробку детального проекту, складання кошторису на цей проект, зокрема на закупівлю обладнання, пошук та наймання спеціалістів із приватного сектору. Розробка календарного плану та бюджету на проект, отримання можливих дозволів та укладення договорів з підрядниками та постачальниками.

3. Реалізація та контроль (4 роки)

Зокрема, сюди може входити будівництво та монтаж всіх основних засобів, побудова основних приміщень, або організація старих наявних та встановлення іншого обладнання. Перші можливі тести, та в цілому, тестова проба випуску крафтового пива. Впровадження основних засобів в експлуатацію, збір та аналіз даних. Моніторинг та контроль роботи системи.

4. Завершення (1 року)

Передбачається оцінка фінальних результатів проекту, підготовка до повного запуску, та в цілому, повноцінний початок виробництва крафтового пива. Також сюди входить оцінка доцільності реалізації цього проекту і в разі його не ефективності, його переоснащення на основні виробничі можливості та проекти, або продаж як готового бізнесу.

Тепер після наведення всіх основних параметрів пропонуємо провести обґрунтування та оцінку запропонованого проекту. Для оцінки ми будемо

використовувати комплексний інвестиційний підхід із використання таких показників, як NPV, PI, IRR, PP, DP [53, 54, 55].

Ми обрали ставку дисконтування 14,5%, враховуючи облікову ставку НБУ станом з 15.03.2024 [56].

Для початку ми побудували в екселі таблицю із витратами, та грошовими надходженням на 6 років та розділили їх. Зокрема витрати були присутні перші 4 роки, тобто в сумі 268 323 тис. грн згідно плану проекту. А грошові надходження, за перший рік були відсутні та лише потім вони почали з'являтися та на 6 рік, коли встановлення та основна робота була закінчена доходи становили 358 577,28 тис. грн згідно плану проекту, тобто при успішній діяльності, або ж в сумі за 6 років 986 087,52 тис. грн.

Таблиця 3.2

Розрахунок грошових потоків інвестиційного проекту

Рік існування проекту	Витрати, тис. грн.	Грошові надходження, тис. грн.	Грошовий потік	Дисконтований грошовий потік
1	107329,20	-	-107329,20	-93737,29
2	80496,90	35857,73	-44639,17	-34049,06
3	53664,60	107573,18	53908,58	35912,15
4	26832,30	197217,50	170385,20	99131,10
5	-	286861,82	286861,82	145762,34
6	-	358577,28	358577,28	159129,19
Разом	268323,00	986087,52	717764,52	312148,43

Джерело: розраховано автором на основі даних по інвестиційному проекту

Далі нам потрібно з'ясувати чи буде такий проект інвестиційно успішний, тому ми проаналізуємо ці дані за допомогою трьох показників, а саме NPV, PI, IRR. Показник чистого приведенного прибутку за модифікованою методикою, або ж NPV дорівнює 312 148,43 тис. грн, це може свідчити про досить ефективний проект та обіцяти досить високий приріст капіталу. Показник PI дорівнює 2,51 грн, тобто на кожен вкладену гривню ми отримаємо віддачу в розмірі 2,51 грн доходу. Або ж приведена сума грошових потоків на 151%, перевищує величину

початкового вкладеного капіталу. Показник IRR дорівнює 61,83%, тобто цей проект має досить низький рівень ризику та характеризує максимально прийнятний відносний рівень витрат, які можуть бути здійснені при реалізації дисконтної ставки, перевищення якої робить проект збитковим.

Проаналізуємо ще 2 показники, а саме це терміни окупності PP та DPP. Для того щоб розрахувати звичайний термін окупності, нам потрібно дізнатися кумулятивний грошовий потік по роках.

Тобто за 1 рік він буде дорівнювати $= -107\,329,20$ тис. грн,

за 2 рік $= -107\,329,2 - 44\,639,17 = -151\,968,37$ тис. грн,

за 3 рік $= -151\,968,37 + 53\,908,58 = -98\,059,79$ тис. грн

за 4 рік $= -98\,059,79 + 170\,385,2 = 72\,325,41$ тис. грн

На основі цього, можна побачити, що кумулятивний грошовий потік стає позитивним під час четвертого року, тобто цей проект окупиться між третім і четвертим роком. Тепер пропонуємо дізнатися точну кількість. Для цього потрібно поділити решту 98 059,79 тис. грн на грошовий потік четвертого року на 170 385,2 тис. грн, це буде дорівнювати 0,5755. Тобто для того щоб окупити проект потрібно 3,6 років.

Далі розрахуємо майже аналогічний показник, а саме дисконтований термін окупності, а або DPP.

Тобто за 1 рік він буде дорівнювати $= -93\,737,29$ тис. грн

За 2 рік $= -93\,737,29 - 34\,049,06 = -127\,786,35$ тис. грн

За 3 рік $= -127\,786,35 + 35\,912,15 = -91\,874,2$ тис. грн

За 4 рік $= -91\,874,2 + 99\,131,1 = 7\,256,9$ тис. грн

Як свідчать результати, при дисконтованому грошовому потоці початкові інвестиції окупляться в періоді з 3 по 4 рік роботи. Тепер пропонуємо дізнатися точно. Для цього потрібно поділити решту 91 874,2 на дисконтований грошовий потік 4 року, 99 131,1, це буде дорівнювати 0,92, тобто щоб окупити повністю проект буде потрібно рівно 4 роки.

Підводячи підсумки, даний проект при заданих умовах і при відсутності непередбачуваних обставин, має всі успіхи на реалізацію тому пропонуємо

розглянути цей проект та його вплив на фінансовий стан підприємства та на його результативність.

3.3. Вплив запропонованого заходу на результативність діяльності підприємства

Для початку ми проаналізуємо як в цілому змінилися показники на підприємстві після успішного введення проекту, а потім розглянемо їх в розрізі із нашою оцінкою результативності діяльності підприємства.

Таблиця 3.3

Оцінка введення запропонованого інвестиційного проекту

Показник	До впровадження	Після впровадження	Відхилення	
			Абсолютні	відносні
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8661928	9020505,28	358577,28	4,14
Собівартість реалізованої продукції	6030487	6201077,36	170590,36	2,83
Адміністративні витрати	376851	376851	-	-
Витрати на збут	542663	542663	-	-
Інші операційні витрати	56526	56526	-	-
Фінансові витрати	122418	122418	-	-
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-
Інші витрати	139923	139923	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток*	258448	291807,17	33359,17	12,91
Інші операційні доходи	37683	37683	-	-
Дохід від участі в капіталі	9718	9718	-	-
Інші фінансові доходи	15953	15953	-	-
Інші доходи	-	-	-	-
Валовий прибуток	2631441	2819427,92	187986,92	7,14
Прибуток від операційної діяльності	1693084	1881070,92	187986,92	11,10
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1456414	1644400,92	187986,92	12,91
Прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток)	1197966	1352593,76	154627,76	12,91

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та розробці інвестиційного проекту

Отже, пропонуємо проаналізувати зміни, які можуть відбутися коли проект почне працювати після закінчення строків його реалізації, тобто після 6

року. Треба відмітити, що це буде можливо тільки якщо проект стане успішним, в іншому випадку можна інтегрувати цей цех в загальну систему виробництва та випускати на ньому іншу продукцію підприємства. Також, як ще один із можливих варіантів це продати цей цех як повністю готове підприємство для реалізації крафтового пива.

З таблиці 3.3 і проведених нами розрахунків, у попередньому розділі ми впевнилися, що даний проект буде успішний і зможе генерувати додатковий дохід підприємству в розмірі 358 577,28 тис. грн, при собівартості 170 590,356 тис. грн. Тепер пропонуємо розглянути зміни в звіті про фінансові результати після такого введення. Зокрема, збільшився показник чистого доходу від реалізації продукції на загальну суму доходу 358 577,27 тис. грн, та стане 9 020 505,28 тис. грн, тобто він збільшиться на 4,13%, що є досить гарне збільшення чистого доходу, бо в майбутньому приріст може буде ще більше і в цілому для такого підприємства, як Оболонь це є досить таки гарним показником. Крім того показник собівартості реалізованої продукції збільшиться на 2,83%. Показник валовий прибуток збільшиться на 7,14%, та показник прибуток від звичайно діяльності до оподаткування також збільшиться на 11,10%. Потрібно зауважити, що в зв'язку із збільшення доходу збільшаться витрати з податку на прибуток, а саме зростуть на 12,9%, або на 33 359,17 тис. грн. Збільшиться показник прибуток від звичайної діяльності на 12,91%. Тобто загальний результат нововведення цього проекту, буде проявлятися в збільшенні чистого прибутку на 12,91%, або на 154 627,76 тис. грн за умови, що проект набуде дійсності та буде успішно реалізований.

Наприкінці пропонуємо розглянути основний вплив на показники оцінки результативності діяльності підприємства. Зокрема, ми проаналізуємо наступні показники, а саме рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності запасів та показник EVA після введення проекту.

Оцінка впливу на показники рентабельності інвестиційного проекту

Показник	До введення	Після введення	Абсолютні відхилення
Рентабельність активів (чистий прибуток)	0,27	0,30	0,03
Рентабельність власного капіталу	0,43	0,49	0,06
Рентабельність продажів	0,14	0,15	0,01

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та розробці інвестиційного проекту

Проаналізувавши ми побачили, що більшість показників збільшилися в результаті введення інвестиційного проекту. Зокрема, показник рентабельність активів за чистим прибутком після введення проекту відносно показників 2022 року збільшилась на майже 0,03. Що в цілому є гарним і стабільним збільшенням, та зокрема означає, що підприємство стало отримувати більше прибутку на кожну одиницю активів відносно показника до введення проекту. Це може бути результатом підвищення прибутковості, та зокрема, результативності діяльності підприємства. Показник рентабельність власного капіталу відносно 2022 року збільшились на 0,06, що також свідчить про доцільну і досить успішну реалізацію проекту та означає що інвестори, тобто власники капіталу підприємства отримують більший дохід від своїх інвестицій. Зокрема, це є результатом підвищення прибутковості, і як наслідок, результативності підприємства. Таке зростання є позитивним сигналом для інвесторів і акціонерів, оскільки демонструє збільшення вартості їх інвестицій. Та останній показник, це показник рентабельності продажів. Цей показник в 2022 році становив 0,14 та після введення інвестиційного проекту, він становив 0,15, тобто він збільшився на 0,01. Зростання цього показника означає, що підприємство стало ефективніше генерувати прибуток з кожної одиниці проданої продукції або послуг компанії. Це є результатом збільшення доходів підприємства та як наслідок підвищення результативності підприємства.

Далі ми розглянемо як зміняться показники ліквідності, а саме показники абсолютної ліквідності та поточної ліквідності. Та розглянемо чи змінилися показники автономії та фінансової залежності.

Таблиця 3.5

Оцінка впливу на показники ліквідності, автономії та фінансової залежності інвестиційного проекту

Показник	Оптимальне значення	До введення	Після введення	Відхилення	
				Абсолютні	Відносні, %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,11	0,01	- 0,09	- 86,49
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-3/2-3	1,57	1,36	- 0,21	- 13,45
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,60	0,60	-	-
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	1,67	1,67	-	-

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та розробці інвестиційного проекту

Тепер пропонуємо розглянути показник коефіцієнт абсолютної ліквідності. Цей показник в періоді до введення проекту, становив 0,11, але нажаль, після його введення він знизився майже на 87%. Це сталося через те, що для фінансування проекту, ми використали грошові кошти та їх еквіваленти, в сумі 120 000 тис. грн, ми це зробили щоб не збільшувати заборгованості підприємства. Але як ми писали вище, можливий також варіант по випуску акцій, який невілірує зміни в цьому показнику, але ми би хотіли настояти на першому варіанті, так як такий високий показник грошових коштів та їх еквівалентів, означає, що на підприємстві не ефективно використовують свої власні фінансові ресурси. Коефіцієнт поточної ліквідності не зазнав суттєвих змін, а саме до введення він становив 1,57, а після введення він знизився на 13,45%, та становив 1,36. Це не є критичним, так як цей показник продовжує бути в нормі відносно нормативно-оптимального значення. Щодо коефіцієнтів автономії та фінансової

залежності, то ці показники після введення проекту ніяк не змінилися, тобто вони і надалі мають досить гарні показники.

Далі розглянемо показники оборотності, а саме коефіцієнти оборотності активів та коефіцієнт оборотності запасів до та після введення проекту

Таблиця 3.6

Оцінка впливу на показники оборотності інвестиційного проекту

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні
Коефіцієнт оборотності активів	1,580	1,645	0,065	4,14
Коефіцієнт оборотності запасів	6,378	6,56	0,180	2,83

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та розробці інвестиційного проекту

Показник коефіцієнт оборотності активів, до введення проекту становив 1,580, після введення він збільшився на 4,14% та становитиме 1,645. Таке збільшення цього показника вказує на те, що збільшилась результативність використання активів підприємства, а саме для генерації виручки. Збільшення цього показника після введення проекту свідчить про те, що підприємство стало краще використовувати свої активи для генерації доходу, це якраз є результатом підвищенням обсягу продажів від запропонованого нами проекту. Та наступний показник, це коефіцієнт оборотності запасів. Цей показник до введення проекту становив 6,378, або ж 6 повних циклів за рік, а вже після введення становив 6,56, тобто він збільшився на 2,83%. Зростання цього коефіцієнта може вказувати на те, що підприємство стало більш результативно використовувати свої запаси, що зокрема може в майбутньому позитивно вплинути на його загальні фінансові результати та покращити його ліквідність, за рахунок нових отриманих коштів підприємства.

Оцінка показника EVA до та після впровадження проекту

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
EVA	673681,79	828309,55	154627,76	22,95
NORAT (чистий операційний прибуток)	1197966,0	1352593,76	154627,76	12,91
ІС (інвестований капітал)	5615058,0	5615058,0	-	-
Власний капітал	3361607,0	3361607,0	-	-
Довгострокові зобов'язання	981844,00	981844,0	-	-
WACC	0,09	0,09	-	-
Total Debt	2253451,0	2253451,0	-	-
Total Capital	5615058,0	5615058,0	-	-
Cost of equity - вартість власного капіталу - припущення	0,09	0,09	-	-
Вартість боргу (cost of Debt)	0,12	0,12	-	-
Tax Rate (ставка податку на прибуток)	0,18	0,18	-	-

Джерело: Розраховано автором на основі даних по інвестиційному проекту

Наприкінці проаналізуємо показник EVA, до та після введення проекту. В основному більшість показників для розрахунку цього показника не зазнали значних змін. Змінилися показники чистого операційного прибутку, а саме він збільшився на 154 627,76 тис. грн, або на 12,91%. Тобто після введення проекту показник EVA зросте на 22,95%, або на 154 627,76 тис. грн. В цілому такі зміни є досить позитивними для підприємства, що тільки підкреслює, що запропонований нами проект є доцільний до реалізації. Та за нашим переконанням, ми побачили, що підприємство після введення проекту, отримає зростання результативності діяльності підприємства.

Висновок до розділу 3

В цьому розділі ми запропонували шляхи зростання результативності діяльності підприємства. Зокрема, в першому підрозділі нами були розглянуті загальні напрями зростання результативності діяльності підприємства. Зокрема, запропонували впровадження новітніх технологій у виробництво, розширення асортименту продукції підприємства, розвиток нової маркетингової стратегії, створення програм розвитку персоналу. Крім того вдосконалення систем управління відходами, впровадження цифрових технологій, проведення опитування від клієнтів про товари конкурентів. Розглянули питання про ефективне управління ресурсами, використання VR та AR технологій, впровадження на підприємство гейміфікацію, впровадження політики гнучкого робочого часу, використання технології цифрових двійників та перехід на циркулярну економіку.

В другому підрозділі, нами було запропоновано захід щодо підвищення результативності діяльності підприємства – проект по розвитку крафтового пивоваріння на підприємстві. Основна ідея полягає в тому, щоб підприємству створити новий цех, який буде виготовляти саме крафтове пиво, можливо, навіть, на початку не під брендом Оболонь, щоб набрати популярність і не ставити ярлики заводського пива. Розрахували основний бюджет проекту, який становив 268 323 тис. грн та запропонували для нього джерела фінансування. Проаналізували та навели прогнозовані прибутки проекту, які становили 184 986,92 тис. грн. Також ми розподілили проект по роках та загалом оцінили цей проект з використанням інвестиційного аналізу. В результаті дослідження, нами було встановлено, що значення NPV буде становити 312 148,43 тис. грн. Показник PI буде дорівнювати 2,51 грн, а показник IRR буде на рівні 61,83%. Також нами було встановлено, що термін окупності проекту буде становити 3,6 років та 4 роки при дисконтованому терміну окупності.

В останньому, третьому, підрозділі нами було проаналізовано вплив запропонованого заходу на результативність діяльності підприємства. Зокрема, навели основні зміни, які будуть на підприємстві після впровадження цього

проекту. Підводячи підсумки, ми встановили, що прибуток підприємства збільшиться на 12,9%. Також нами було проаналізовано зміни показників результативності до та після впровадження проекту. Показники рентабельності збільшились від 0,01 до 0,06 пунктів. Показники ліквідності зазнали зменшення в результаті обраної нами форми фінансування проекту, тому для ліквідації цих зрушень, можливо змінити форму фінансування. Показники автономії та фінансової залежності на зазнали ніяких змін. Показники оборотності, в результаті введення проекту зазнали покращення, а саме оборотності активів збільшився на 0,065 а коефіцієнт оборотності запасів збільшився на 0,180. Щодо показника EVA, то в результаті введення проекту від збільшиться на 22,95, або на 154 627,76 тис. грн, тобто становитиме 828 309,55 тис. грн.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

В першому розділі нами було досліджено теоретичні засади результативності діяльності підприємства. В ньому ми розглянули різноманітні точки зору, різних науковців щодо трактування поняття результативність, та відмінність його від ефективності та продуктивності. Під результативністю ми розуміємо ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів. Встановлено, що ефективність і продуктивність є складовими результативності діяльності підприємства.

З'ясовано, що в поняття результативність входить низка інших показників, таких як виконання цілей, ефективність, продуктивність, якість, інновації, фінансова стабільність, соціальна відповідальність та управлінська ефективність діяльності підприємства.

Аргументовано загальні можливі напрямки щодо шляхів зростання результативності діяльності підприємства. Виділено три основні напрями підвищення результативності діяльності підприємства, а саме організаційний (вдосконалення системи управління, тобто чітке визначення цілей та стратегії розвитку підприємства, ефективна система мотивації та стимулювання працівників, оптимізація структури управління, впровадження сучасних методів менеджменту та багато інших). Технічний, який передбачає впровадження нових технологій, модернізація виробництва, розширення асортименту продукції та послуг, застосування штучного інтелекту, використання Big Data, використання інтернет речей та використання 3D-друку на підприємстві. Ресурсний, який передбачає залучення інвестицій, ефективне використання ресурсів на підприємстві, розвиток партнерських відносин, управління людським капіталом, управління ланцюгами поставок, управління запасами, управління проектами на підприємстві.

Охарактеризовано основні методологічні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства. Окреслено три основні підходи та їх складові, а саме фінансовий, методика оцінки на основі EVA (Economic Value

Added) та SWOT-аналіз. В другому розділі кваліфікаційної роботи, ми провели аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. В першому підрозділі ми визначили, що це підприємство є одним із провідних в Україні в алкогольному секторі та визначили, що підприємство займається також експортною діяльністю.

В другому підрозділі ми провели аналіз ефективності господарської діяльності підприємства, в ході якого ми досліджували динаміку та обсяг складу активів підприємства, та встановили, що підприємство в необоротних активах зменшилось на 6,26%, а оборотні активи збільшились на майже 5%. В структурі активів підприємства, основну частку займають основні засоби із значенням 61,6%. Далі нами було досліджено динаміка та структура капіталу, та ми встановили, що основними змінами були збільшення показника нерозподілений прибуток підприємства, який збільшився в 11 разів відносно минулого року, що також вплинуло і на структура капіталу.

В третьому підрозділі нами був проведений аналіз фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства. В ході дослідження витрат підприємства, було встановлено, що основними відхиленнями та змінами в структурі підприємства, були збільшення показника витрат з податку на прибуток в 12 разів та збільшення показника собівартість реалізованої продукції на 22,67%. Значних змін в структурі витрат нами не було виявлено. Далі ми проаналізували зміну обсягів та складу доходів ПрАТ Оболонь. Найбільшими змінами, були визначені чистий дохід реалізації продукції, який збільшився на 46,58% та інші фінансові доходи, які зросли в 92 рази. Але якихось значних зрушень в структурі нами не було виявлено. Також був проаналізований прибуток підприємства. В результаті нами було виявлено, що прибуток підприємства зріс в 11 разів та становив 1 1197 966 тис. грн. Також нами був проаналізований рух грошових коштів, де було встановлено, що надходження в 2022 році становили 11 647 631 тис. грн, Видатки становили 13 788 600 тис. грн та чистий грошовий потік становив 2 293 110 тис. грн.

В підрозділі 2.4 нами був проведений аналіз та оцінка результативності діяльності підприємства. В результаті нами було встановлено що рентабельність активів в 2022 році становила 0,27, тобто збільшилась на 0,29. Рентабельність власного капіталу становив 0,43, тобто збільшився на 0,48, рентабельність продажів становила 0,14, тобто збільшилась на 0,16. Коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,11, та збільшився в 14 разів відносно минулого року. Коефіцієнт поточної ліквідності становив 1,57, тобто збільшився в 2 рази, та перетнув межу оптимального значення. Коефіцієнт автономії становив 0,6 та коефіцієнт фінансової залежності становив 1,67, тобто обидва цих показники зазнали покращень. Також в результаті дослідження, було виявлено, що показники оборотності також покращились в результаті діяльності підприємства. Також нами був проведений розрахунок показника EVA, який в результаті становив 673 681,79 тис. грн, тобто збільшився майже в 2 рази відносно показника минулого року. Та в результаті аналізу підприємства з використанням SWOT аналізу, ми встановили що його основні сильні та слабкі сторони. Та були встановлені його основні можливості та загрози.

В цьому розділі ми запропонували шляхи зростання результативності діяльності підприємства. Зокрема, в першому підрозділі нами були розглянуті загальні напрями зростання результативності діяльності підприємства. Зокрема, запропонували впровадження новітніх технологій у виробництво, розширення асортименту продукції підприємства, розвиток нової маркетингової стратегії, створення програм розвитку персоналу. Крім того вдосконалення систем управління відходами, впровадження цифрових технологій, проведення опитування від клієнтів про товари конкурентів. Розглянули питання про ефективне управління ресурсами, використання VR та AR технологій, впровадження на підприємство гейміфікацію, впровадження політики гнучкого робочого часу, використання технології цифрових двійників та перехід на циркулярну економіку.

В другому підрозділі, нами було запропоновано захід щодо підвищення результативності діяльності підприємства – проект по розвитку крафтового

пивоваріння на підприємстві. Основна ідея полягає в тому, щоб підприємству створити новий цех, який буде виготовляти саме крафтове пиво, можливо, навіть, на початку не під брендом Оболонь, щоб набрати популярність і не ставити ярлики заводського пива. Розрахували основний бюджет проекту, який становив 268 323 тис. грн та запропонували для нього джерела фінансування. Проаналізували та навели прогнозовані прибутки проекту, які становили 184 986,92 тис. грн. Також ми розподілили проект по роках та загалом оцінили цей проект з використанням інвестиційного аналізу. В результаті дослідження, нами було встановлено, що значення NPV буде становити 312 148,43 тис. грн. Показник PI буде дорівнювати 2,51 грн, а показник IRR буде на рівні 61,83%. Також нами було встановлено, що термін окупності проекту буде становити 3,6 років та 4 роки при дисконтованому терміну окупності.

В останньому, третьому, підрозділі нами було проаналізовано вплив запропонованого заходу на результативність діяльності підприємство. Зокрема, навели основні зміни, які будуть на підприємстві після впровадження цього проекту. Підводячи підсумки, ми встановили, що прибуток підприємства збільшиться на 12,9%. Також нами було проаналізовано зміни показників результативності до та після впровадження проекту. Показники рентабельності збільшились від 0,01 до 0,06 пунктів. Показники ліквідності зазнали зменшення в результаті обраної нами форми фінансування проекту, тому для ліквідації цих зрушень, можливо змінити форму фінансування. Показники автономії та фінансової залежності на зазнали ніяких змін. Показники оборотності, в результаті введення проекту зазнали покращення, а саме оборотності активів збільшився на 0,065 а коефіцієнт оборотності запасів збільшився на 0,180. Щодо показника EVA, то в результаті введення проекту від збільшиться на 22,95, або на 154 627,76 тис. грн, тобто становитиме 828 309,55 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дроге У. Що таке результативність? [Електронний ресурс] / Уте Дроге // www.dqsglobal.com. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.dqsglobal.com/uk-ua/navchajtesya/centr-znan%27-dqs/scho-take-rezul%27tativnist%27>.
2. Козирєва о. В. Результативність [електронний ресурс] / о. В. Козирєва // Фармацевтична енциклопедія. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.pharmencyclopedia.com.ua/article/1060/rezultativnist>.
3. Куліш н. В. Ідентифікація сутності й ролі понять «ефективність» і «результативність» у діяльності підприємства [електронний ресурс] / н. В. Куліш, к. Є. Орлова // державний університет «житомирська політехніка». – 2021. – режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/143.pdf>.
4. Рзаєва т. Г. Аналіз результативності діяльності підприємства: кількісні та якісні аспекти [електронний ресурс] / т. Г. Рзаєва, ю. А. Демчук // хмельницький національний університет. – 2015. – режим доступу до ресурсу: <https://1ll.in/x7qi4>.
5. Рибачук Н. В. Концептуальні аспекти оцінки діяльності підприємства: ефективність та результативність [Електронний ресурс] / Н. В. Рибачук, Т. О. Журко, Ю. І. Ганзієнко // Economy.nauka.com.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3977>.
6. Дроге У. Що таке ефективність? [Електронний ресурс] / Уте Дроге // www.dqsglobal.com. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.dqsglobal.com/uk-ua/navchajtesya/centr-znan%27-dqs/scho-take-efektivnist%27>.
7. Габор В. С. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / В. С. Габор, І. О. Федуняк // <http://www.konferenciaonline.org.ua/>. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.konferenciaonline.org.ua/ua/article/id-1601/>.

8. Економічна енциклопедія / Б. Г. Гаврилишин, С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – Київ: ВЦ «Академія», 2000-2002. – (1, 2, 3 том).
9. Ефективність [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/OhP1q>.
10. Економічна ефективність [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/vkmLV>.
11. Морщенок Т. С. Продуктивність праці: економічна сутність та фактори її підвищення на підприємств [Електронний ресурс] / Т. С. Морщенок, І. Л. Луц // Запорізька державна інженерна академія. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/H95Ta>.
12. § 14.3 Шляхи підвищення та чинники зростання ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Вінницький національний технічний університет. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobni_choyi_diyalnosti/143.htm.
13. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] // Університету митної справи та фінансів. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/30.pdf.
14. Реінжиніринг бізнес-процесів [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/SMbjY>.
15. Корпоративна культура [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/1iMva>.
16. 3D-принтер [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/5sOeZ>.
17. Переробка відходів [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.innk/nIELj>.
18. Денисенко М. П. Заходи підвищення економічної ефективності діяльності прат «чинбар» [Електронний ресурс] / М. П. Денисенко, Н. В. Гринюк // Economy.nayka.com.ua. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/6.pdf.

19. Рентабельність активів [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/ksb6Q>.
20. Рентабельність власного капіталу [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/xKisc>.
21. Рентабельність продажу [Електронний ресурс] // Esonomy.nauka.com.ua. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/t6z5Y>.
22. Ліквідність [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/2J4UP>.
23. Коефіцієнт абсолютної ліквідності [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/YD6BI>.
24. Коефіцієнт поточної ліквідності [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/ltMUF>.
25. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) [Електронний ресурс] / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya>.
26. Коефіцієнт автономії [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/LpfxQ>.
27. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт фінансової залежності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – 2023. – Режим доступу: <https://analizua.com/slovník-ekonomichnikh-terminiv/347-pokaznik-finansovoji-zalezhnosti>.
28. Коефіцієнт обіговості активів [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/5Qd3n>.
29. Коефіцієнт обіговості запасів [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://1l.in/BWlhX>.
30. Оборотність та товарообіг. Аналіз ефективності роботи магазину [Електронний ресурс] // planohero.com. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://planohero.com/uk/blog/inventory-turnover/>.

31. EVA [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/EVA>.
32. SWOT-аналіз [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/SWOT-%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7>.
33. SWOT- і PEST-аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://teletype.in/@smrnk/rkeoQ2Qmr>.
34. Складання стратегічного балансу та сутність SWOT-аналізу [Електронний ресурс] // Букліб – Режим доступу до ресурсу: <https://buklib.net/books/24337/>.
35. Ефективний SWOT-аналіз: що це таке, матриця та найкращі приклади для різних ніш бізнесу [Електронний ресурс] // weblium. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://ua.weblium.com/blog/efektivnij-swot-analiz-zaporuka-uspihu-vashogo-biznesu-najkrashi-prikladi-dlya-riznih-nish-biznesu>.
36. SWOT-аналіз із прикладами [Електронний ресурс] // esputnik. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami>.
37. Оболонь (компанія) [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.in/k/4F8mr>.
38. Продукція [Електронний ресурс] // obolon.ua – Режим доступу до ресурсу: <https://obolon.ua/ua/production>.
39. Історія підприємства [Електронний ресурс] // obolon.ua – Режим доступу до ресурсу: <https://obolon.ua/ua/about/history?page=2>.
40. Звітність за 2022 рік [Електронний ресурс] // obolon.ua – Режим доступу до ресурсу: <https://obolon.ua/files/shareholders/4f6e4b7fdaa2bd691c5af34f328f8ab5.pdf>.
41. Звітність за 2021 рік [Електронний ресурс] // obolon.ua – Режим доступу до ресурсу: <https://obolon.ua/files/shareholders/b07ecc95ef19cfac17cb0f3db946e4a.pdf>.

42. Ставки податку на прибуток – 2022 [Електронний ресурс] // medoc.ua. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://medoc.ua/blog/stavki-podatku-na-pributok-2022>.

43. Cost of Equity and Capital (US) [Електронний ресурс] // pages.stern.nyu.edu. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html.

44. Державний бюджет на 2016 рік: підготовка та відбір державних інвестиційних проектів [Електронний ресурс] // www.me.gov.ua. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cbc60ac5-013e-4807-b1e9-90951ee6582a>.

45. Штучний інтелект для бізнесу: сфери застосування, ризики та перспективи [Електронний ресурс] // strategi.com.ua. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://strategi.com.ua/shtuchnyy-intelekt-dlia-biznesu/>.

46. Папернюк Т. Півний ринок України: тренди 2022 року [Електронний ресурс] / Тетяна Папернюк // ain.business. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://ain.business/2022/02/21/pyvnyj-rynok-ukrayiny-trendy-2022-roku/>.

47. Кобильох, О., & Гірна, О. (2023). Сучасні тренди та перспективи розвитку ринку пива в Україні. Академічні візії, (24). вилучено із <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/672>

48. Що таке стандарт ISO? [Електронний ресурс] // onmedu.edu.ua – Режим доступу до ресурсу: <https://onmedu.edu.ua/shho-take-standart-iso-9001/>.

49. Марущак О. Відключення світла будуть ще довго: експерт назвав найтяжчі місяці для України [Електронний ресурс] / Олександр Марущак // tsn.ua. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://tsn.ua/exclusive/vidklyuchennya-svitla-budut-sche-dovgo-ekspert-nazvav-naytyazhchi-misyaci-dlya-ukrayini-2582790.html>.

50. Якраз вчасно [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу:

https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%AF%D0%BA%D1%80%D0%B0%D0%B7_%D0%B2%D1%87%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE.

51. ABC-аналіз [Електронний ресурс] // Wikipedia. – 2023. – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/ABC-%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7>.

52. Ширма Е. Що таке крафтове пиво? Чим воно відрізняється від звичайного [Електронний ресурс] / Елена Ширма // www.tsypa.beer. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.tsypa.beer/2018/02/16/shho-take-kraftove-pyvo-chym-vono-vidriznyayetsya-vid-zvyhajnogo/>.

53. Боримська К. П. Оцінка ефективності інвестиційних проектів в системі контролінгу бізнес-процесів підприємства: проблеми безпеки бізнесу [Електронний ресурс] / К. П. Боримська // Economy.nauka.com.ua. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3065>.

54. Індекс рентабельності [Електронний ресурс] // Wikipedia – Режим доступу до ресурсу: <https://1ll.ink/DP0CE>.

55. Що таке внутрішня норма прибутковості (IRR)? [Електронний ресурс] // business.diia.gov.ua. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://business.diia.gov.ua/handbook/impact-investment/so-take-vnutrisna-norma-pributkovosti-irr>.

56. Облікова ставка Національного банку [Електронний ресурс] // bank.gov.ua. – 2024. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/archive-rish>.

ДОДАТКИ

Додаток А

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

1

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2022 р.

Підприємство	ПрАТ "Оболонь"	Дата (рік, місяць, число)	2023	02	24
Територія	Київська	за ЄДРПОУ	05391057		
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	8038000000		
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	230		
Середня кількість працівників ¹	2055	за КВЕД	11.05; 11.01; 11.06		
Адреса, телефон	м. Київ, вул. Богатирська, 3				
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку «x» у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					
V					
Форма № 1			Код за ДКУД		
			1801001		

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3 021	2 467
первісна вартість	1001	41 192	41 192
накопичена амортизація	1002	(38 171)	(38 725)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	46 748	85 202
Основні засоби	1010	3 741 276	3 464 064
первісна вартість	1011	10 598 816	10 591 555
знос	1012	(6 857 540)	(7 127 491)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	71 117	68 793
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	3 862 176	3 620 540
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	908 432	982 646
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	429 604	650 854
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	50 548	149 829
з бюджетом	1135	41 736	49 584
у тому числі з податку на прибуток	1136	3 228	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	35 110	17 362
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	15 175	138 747
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	9 466	5 496
Усього за розділом II	1195	1 490 071	1 994 518
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	5 352 247	5 615 058

Примітки на сторінках з 9 по 45 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Капітал та зобов'язання	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	65 344	65 344
Капітал у дооцінках	1405	2 211 552	2 091 993
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(113 255)	1 204 270
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	2 163 641	3 361 607
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	429 348	419 325
Довгострокові кредити банків	1510	677 838	562 519
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	1 107 186	981 844
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	802 113	218 140
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	116 751	92 696
товари, роботи, послуги	1615	798 660	429 117
розрахунками з бюджетом	1620	116 974	168 798
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	82 633
розрахунками зі страхування	1625	3 560	3 459
розрахунками з оплати праці	1630	17 184	114 679
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	168 474	147 210
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 676	-
Поточні забезпечення	1660	32 530	74 184
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	23 298	23 324
Усього за розділом III	1695	2 081 420	1 271 607
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	5 352 247	5 615 058

Керівник

Головний бухгалтер



Булах І.

Бахов І.

Примітка на сторінках 3-9 до 45 в інтегрованій частині цієї фінансової звітності.

Додаток Б

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

3

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2022 рік

Підприємство

ПрАТ "Оболонь"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2023	02	24
05391057		

Форма № 2

Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8 661 928	5 909 426
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6 030 487)	(4 915 830)
Валовий:			
прибуток	2090	2 631 441	993 596
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	37 683	59 536
Адміністративні витрати	2130	(376 851)	(325 424)
Витрати на збут	2150	(542 663)	(674 532)
Інші операційні витрати	2180	(56 526)	(33 720)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	1 693 084	19 456
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	9 718	-
Інші фінансові доходи	2220	15 953	170
Інші доходи	2240	-	31 132
Фінансові витрати	2250	(122 418)	(185 036)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(139 923)	-
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 456 414	
збиток	2295		(134 278)
Дохід (Витрати) з податку на прибуток	2300	(258 448)	22 312
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 197 966	
збиток	2355		(111 966)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 197 966	(111 966)

Примітка на сторінках 8 та 9 по 45 є невід'ємною частинкою цієї фінансової звітності.

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 373 782	3 151 170
Витрати на оплату праці	2505	656 949	563 515
Відрахування на соціальні заходи	2510	144 490	117 661
Амортизація	2515	313 993	339 699
Інші операційні витрати	2520	1 383 799	1 339 843
Разом	2550	5 873 013	5 511 888

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325 127	325 127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325 127	325 127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	3,6846	(0,3444)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3,6846	(0,3444)
Дивіденди на одну просту акцію, грн.	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер



Булах І.

Бахов І.

Додаток В

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

5

Звіт про власний капітал за 2022 рік

Підприємство ПрАТ "Оболонь" Дата (рік, місяць, число) 2023 02 24
(найменування) за ЄДРПОУ 05391057

Форма № 4 Код за ДКУД 1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Випучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок періоду	4000	65 344	2 211 552	-	-	(113 255)	-	-	2 163 641
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок періоду	4095	65 344	2 211 552	-	-	(113 255)	-	-	2 163 641
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	1 197 966	-	-	1 197 966
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	(119 559)	-	-	119 559	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	(119 559)	-	-	1 317 525	-	-	1 197 966
Залишок на кінець періоду	4300	65 344	2 091 993	-	-	1 204 270	-	-	3 361 607

Керівник

Головний бухгалтер



Булах І.

Бахов І.

Додаток Д

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

€

Звіт про власний капітал за 2021 рік

Підприємство	ПрАТ "Оболонь" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2022	02	25
			05391057		
			Форма № 4		Код за ДКУД
					1801005

Стаття	Код рядка	Зареєстро- ваний капітал	Капітал у дооцінках	Додатко- вий капітал	Резер- вний капітал	Нерозпо- ділений прибуток (непокритий збиток)	Неопла- чений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	65 344	2 338 002	-	-	(127 739)	-	-	2 275 607
Коригування:									
Зміна облікової політики	4005	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	4010	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	4090	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	4095	65 344	2 338 002	-	-	(127 739)	-	-	2 275 607
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	-	-	-	-	(111 966)	-	-	(111 966)
Інший сукупний дохід за звітний період	4110	-	-	-	-	-	-	-	-
Розподіл прибутку:									
Виплати власникам (дивіденди)	4200	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу	4205	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до резервного капіталу	4210	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	(126 450)	-	-	126 450	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	(126 450)	-	-	14 484	-	-	(111 966)
Залишок на кінець року	4300	65 344	2 211 552	-	-	(113 255)	-	-	2 163 641

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Бахов І.



Примітки на сторінках 3-9 до 45 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

Додаток Є

ПРАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

7

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2022 рік

Підприємство	ПРАТ "Оболонь" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2023	02	24
			05391057		
		Форма № 3	Код за ДКУД	1801004	

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	11 023 391	8 127 879
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	8 355	10 253
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	126 571	175 074
Надходження від повернення авансів	3020	11	-
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	15 953	170
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	15	2 465
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	10 334	3 996
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(6 933 932)	(5 525 280)
Праці	3105	(465 028)	(505 571)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(116 736)	(129 294)
Зобов'язань з податків і зборів, в т.ч.	3115	(2 267 903)	(1 728 403)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(182 610)	-
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(857 804)	(415 187)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 227 489)	(1 313 216)
Витрачання на оплату авансів	3135	(154 120)	(53 122)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	-	-
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(26 088)	(26 048)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-	-
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	-
Інші витрачання	3190	(10 791)	(8 173)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1 210 022	343 946

Примітки на сторінках 8-9 та 42 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	7 722	7 231
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Інші надходження	3250	12 068	-
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(26)	(218)
необоротних активів	3260	(101 108)	(184 604)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(81 344)	(177 591)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	443 211	1 395 956
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	(1 319 334)	(1 380 500)
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	(125 621)	(175 524)
Інші платежі	3390	-	-
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(1 001 744)	(160 068)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	126 934	6 287
Залишок коштів на початок року	3405	15 175	10 695
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(3 362)	(1 807)
Залишок коштів на кінець року	3415	138 747	15 175

Керівник

Головний бухгалтер



Булах І.

Бахов І.