

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

В. о. завідувач кафедри економіки і права

Юлія ЛЕВЧЕНКО

«05» вересня 2025 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Киричок Данило Ігоревич

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **Оцінка та підвищення результативності діяльності підприємства**

керівник роботи: Левченко Юлія Григорівна, доцент, кандидат економічних наук

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

затверджені наказом вищого навчального закладу від «05» вересня 2025 року № 643-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 05.12.2025 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. Теоретико-методичні засади оцінки результативності діяльності підприємства. 1.1 Сутність та зміст результативності діяльності підприємства. 1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства. 1.3. Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства. 2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства. 2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства. 2.3. Аналіз витрат, фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства. Оцінка та аналіз результативності діяльності підприємства. 3.1. Оцінка фінансових показника результативності діяльності підприємства. 3.2 Розрахунок та оцінка показника EVA. 3.3. SWOT аналіз діяльності підприємства. Шляхи та напрями підвищення результативності діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. 4.1. Напрями підвищення результативності діяльності підприємства. 4.2. Економічну обґрунтування крафтового пивоваріння. 4.3. Економічне обґрунтування оновлення та розширення основних засобів підприємства. 5. Висновки і пропозиції

5. Перелік графічного матеріалу рисунок, таблиці

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 08 вересня 2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	01.10.2025 р.	виконано
2	Написання розділу 1	17.10.2025 р.	виконано
3	Робота над розділом 2, 3	12.11.2025 р.	виконано
4	Підготовка розділу 4	20.11.2025 р.	виконано
5	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, презентації. Погодження з керівником кваліфікаційної роботи	до 02.12.2025 р.	виконано
6	Попередній захист кваліфікаційної роботи	01-02.11.2025 р.	виконано
7	Проходження перевірки на антиплагіат	до 05.12.2025 р.	виконано
8	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	до 05.12.2025 р.	виконано
9	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	до 10.12.2025 р.	виконано
10	Захист кваліфікаційної роботи	16-18.12.2025р.	виконано

Здобувач

(підпис)

Киричок Д. І.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

Левченко Ю. Г

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота магістра виконана на тему: «Оцінка та підвищення результативності діяльності підприємства на ПрАТ «Оболонь»», Киричок Д. І. Київ. НУХТ 2025.

У роботі вирішено науково-практичне завдання, щодо вдосконалення підходів до підвищення результативності підприємства. Розкрито сутність поняття «результативність» та його відмінність від ефективності та продуктивності. Проведено комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ Оболонь протягом 2022-2024 років. Для діагностики стану підприємства застосовано методи фінансового аналізу, порівняльного, абстрактного, розрахунок економічної доданої вартості, розрахунок різноманітних показників результативності діяльності підприємства та стратегічний аналіз SWOT. Обґрунтовані шляхи зростання результативності для підприємства. Розроблено та економічно обґрунтовано два інвестиційних проекти.

Кваліфікаційна робота викладена на 151 сторінках комп'ютерного тексту. Складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Ключові слова: підприємство, аналіз, оцінка, результативність, ефективність, підвищення.

ABSTRACT

Final Qualification Paper on the topic: "Assessment and improvement of the performance of PJSC Obolon," D. I. Kyrychok. Kyiv. NUHT 2025.

The thesis solves a scientific and practical problem regarding the improvement of approaches to increasing the effectiveness of the enterprise. The essence of the concept of "effectiveness" and its difference from efficiency and productivity are revealed. A comprehensive analysis of the financial and economic activities of PJSC Obolon during 2022-2024 was carried out. To diagnose the state of the enterprise, methods of financial analysis, comparative and abstract analysis, calculation of economic value added, calculation of various indicators of enterprise performance, and SWOT strategic analysis were used. Ways to increase the enterprise's performance are substantiated. Two investment projects have been developed and economically justified.

The qualification paper is presented on 151 pages of computer text. It consists of an introduction, four chapters, conclusions, a list of references, and appendices.

Key words: enterprise, analysis, assessment, performance, efficiency, improvement.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність та зміст результативності діяльності підприємства	6
1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства	15
1.3. Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства	26
Висновок до розділу 1	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	38
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства	38
2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства	40
2.3. Аналіз витрат, фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства	79
Висновок до розділу 2	89
РОЗДІЛ 3. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ ОБОЛОНЬ	92
3.1. Оцінка фінансових показників результативності діяльності підприємства	92
3.2. Розрахунок і оцінка показника EVA.....	96
3.3. SWOT аналіз діяльності підприємства	75
Висновок до розділу 3	84
РОЗДІЛ 4. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ ОБОЛОНЬ	86
4.1. Напрями підвищення результативності діяльності підприємства.....	86
4.2. Економічне обґрунтування крафтового пивоваріння	95
4.3. Економічне обґрунтування оновлення та розширення основних засобів підприємства	107
Висновок до розділу 4	118
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	120
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	126
ДОДАТКИ	134

ВСТУП

Актуальність теми. Проблема оцінки та підвищення результативності діяльності підприємства набуває майже стратегічного значення в умовах сучасної економіки, що характеризується високою динамікою, турбулентністю ринкового середовища та посиленням конкурентної боротьби на ринку. На практиці ми можемо спостерігати, що існує величезна кількість різноманітних підходів до оцінки результативності та її підвищення, оскільки різні суб'єкти господарювання застосовують неоднакові критерії для вимірювання своїх успіхів і відповідно шукають різні напрями для оцінки та зростання результативності. Також для кожного підприємства життєво важливо володіти ефективною методологією, не лише для констатації отриманих фактично досягнень, але й для системного пошуку та обґрунтування оптимального шляху для подальшого зростання результативності. Нажаль, на сьогоднішній день, значна кількість підприємств зазнає значних методологічних труднощів у послідовній оцінці своїх ключових показників, що ускладнює прийняття правильних і своєчасних рішень, що нівелює їхню здатність до оперативної реакції на зміни в ринку.

Аналіз наукових джерел засвідчує, що питання щодо результативності досі є предметом глибоких дискусій та теоретичних досліджень. Зокрема великий внесок у розвиток цієї проблематики зробили наступні провідні економісти сучасності, як Е. Долан, П. Друкер, Д. Хан, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі, В. В. Ковальов, В. Я. Нусінов та багато інших. Водночас більшість наукових і теоретичних досліджень переважно зосереджуються на вивченні теоретичних аспектах і методах вимірювання вже отриманих результатів, тоді як проблематика систематизації та обґрунтування практично орієнтованих шляхів і механізмів цілеспрямованого зростання результативності діяльності підприємств, як правило залишається недостатньо розкритою. Зокрема це створює нішу, яка майже не досліджується і яка вимагає додаткового вивчення та розробки адаптивного інструментарію, що підтверджує актуальність та науково-практичну значущість обраної теми для цієї дипломної роботи.

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 заходи, 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.

Методи дослідження. Під час виконання кваліфікаційної роботи використовувалися наступні методи дослідження: *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 четвертому розділі.

Теоретична та методологічна база досліджень. Під час написання кваліфікаційної роботи були використані періодична економічна література, наукові статті, підручники, посібники, монографії, інтернет джерела.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, чотирьох розділів, висновків, використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи викладено на 151 сторінках, з яких 125 сторінки основного тексту, в тому числі 33 таблиць, 10 рисунків, 10 формул. Список використаних джерел нараховує 80 найменувань викладених на 8 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та зміст результативності діяльності підприємства

Поняття результативності діяльності протягом багатьох років не є конкретизованим і багато науковців трактують це поняття з різним сенсом. Десь вони трактуються з мінімальними змінами, а десь ці поняття майже повністю протилежні, тому для початку ми розглянемо поняття результативності, також порівняємо її з ефективністю і продуктивністю, які дуже часто ототожнюють з результативністю.

Згідно міжнародних стандартів, а саме ISO 9000:2015-11, поняття результативність означає ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів. Таке визначення має на увазі, 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].

Зазначимо, що результативність є ключовою комплексною характеристикою, про яку доцільно говорити лише після факту завершення певної діяльності, оскільки вона відображає ступінь реалізації попередньо визначених запланованих результатів і цілей підприємства. Результативність виступає мірилом успішності функціонування суб'єкта господарювання. Вона не лише констатує факт отримання кінцевого результату, але й інтегрально відображає здатність підприємства ефективно використовувати наявні ресурси, а також його гнучкість та адаптивність до зовнішніх змін, включаючи впровадження інновацій. Таким чином, результативність є підсумковою оцінкою досягнень, що вказує наскільки успішно виконано поставлене завдання.

Результативність діяльності підприємства має багатоаспектовий вимір і може оцінюватися через систему фінансових і нефінансових показників. Зокрема до традиційних фінансових показників, відносять прибутковість, рентабельність і дохідність. І в той же час, сучасний підхід вимагає обов'язкового врахування нефінансових показників, таких як якість продукції, рівень задоволеності клієнтів та соціальна відповідальність бізнесу.

Результативність являє собою узагальнюючу характеристику одержаних позитивних ефектів, які повинні відповідати свідомо й заздалегідь визначеним цілям і завданням. Ця характеристика ґрунтується на продуктивному використанні економічних ресурсів та повній реалізації наявного потенціалу розвитку підприємства. До розширеного складу основних критеріїв результативності можуть бути включені не лише прибутковість, але й такі важливі аспекти, як економічність, продуктивність, інноваційність, якість трудового життя, ринкова позиція та навіть екологічність. У широкому сенсі, результативність трактується як здатність підприємства досягти встановлених цілей та гарантувати, що всі управлінські рішення й дії відповідають критеріям, які встановлюються зовнішнім середовищем. Таким чином, питання підвищення результативності є визначальною проблемною в умовах формування ринкових відносин, успішне вирішення якої забезпечує передумови для подальшого розвитку підприємства, зростання економіки країни або регіону [3].

У науковій літературі відсутнє єдине загальноприйняте трактування результативності, що підтверджує різноманітність варіантів цього поняття. Наприклад Е. Долан акцентує свою вагу на економії ресурсів, визначаючи результативність як досягнення поставлених цілей з мінімальними витратами та помилками. Коли П. Друкер пропонує більш функціональний підхід, розглядаючи результативність як наслідок створення необхідних і доречних речей. Ряд інших науковців, а саме Д. Хан, М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі, розглядають результативність через призму зовнішньої ефективності. Вони визначають її як здатність підприємства правильно

обирати стратегічні напрямки, що дозволяє оцінювати досягнення не лише з погляду економічності, але й через характеристику взаємовідносин між зовнішнім середовищем підприємства. У свою ж чергу В. В. Ковальов пропонує комплексний фінансово-ринковий критерій, зазначаючи що результативність, це величина яка інтегрально відображає прибутковість, динамічність виконання цілей, ефективність використання економічного потенціалу та позицію підприємства на ринку цінних паперів [4].

Зазначимо, що в науковому середовищі досі існують погляди, згідно з якими ефективність та результативність є тотожними поняттями. В. Я. Нусінов обґрунтовує схожість цих понять, спираючись на етимологічні дані. Він характеризує їх як результат діяльності або ефект, отриманий підприємством чи окремою особою на одиницю використаних або застосованих ресурсів. Aswathappa K. Тракує, що результативність, а саме організаційна результативність, це концепція, що відображає успішність організації у досягненні своїх стратегічних цілей, задоволенні потреб стейкхолдерів, тобто власників підприємства, його клієнтів чи навіть співробітників та здатності до довгострокового виживання та зростання. Проте, наше дослідження ґрунтується на іншому підході, а саме ми дотримуємось точки зору, що ефективність і результативність є різними за своїм економічним значенням показниками, що вимагає їх чіткого розмежування для коректного аналізу результативності діяльності підприємства [5, 6].

Виходячи з вище наведених визначень, можна прийти до висновку, що результативність – це абсолютно окремий показник, який відрізняється від всіх інших понять, як в теоретичному так і в практичному плані. А саме, що результативність – це відповідність досягнутих результатів запланованим цілям, що ставить підприємство перед початком своєї діяльності.

Ефективність і продуктивність, на нашу думку, є як складовими поняття результативності, тому що перед здійсненням діяльності, підприємство створює певний план, в якому вже закріплює певні показники ефективності і продуктивності. І вже тоді, коли підприємство аналізує результативність своєї

діяльності, ми починаємо аналізувати і інші показники, але в ролі складових результативності. І саме тому ми вважаємо, що потрібно також дослідити теоретичну частину понять ефективності і продуктивності, щоб в повній мірі, зрозуміти поняття результативність.

Деякі вчені, вважають, що ефективність є найбільш важливим показником результативності і одною з головних прихильниць такої думки, є М. В. Вичосина, яка стверджує, що ефективність є однією з головних показників і характеристик результативності [5].

Згідно міжнародного стандарту ISO 9000:2015-11, ефективність характеризується як співвідношення між досягнутим результатом та використаними ресурсами підприємства. Таке трактування дає змогу використовувати ефективність як один з ключових параметрів при оцінці діяльності підприємства. Аналіз ефективності дозволяє досить ґрунтовно і зрозуміло пояснити, наскільки раціонально були використані наявні ресурси на підприємстві, а саме фінансові, матеріальні і трудові [7].

Науковці Габор В. С. та Федуняк І. О. вважають, що ефективність являє собою певну економічну категорію, яка відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами підприємства. Тобто на відміну від результативності, де думки з приводу цього поняття досі розходяться, то ефективність це вже стале поняття, яке має чітке поняття і розуміння природи цього показника [8].

Розглядаючи поняття ефективність, потрібно звернутись до економічної енциклопедії Мочерного С., де ефективність визначається як здатність приносити ефект та результативність процесу, проекту, що кількісно вимірюється як відношення отриманого ефекту, або результату діяльності на загальні витрати, які були потрібні для забезпечення цього результату. Таким чином, ця авторитетна позиція повністю підтверджує основне трактування ефективності, а саме що ефективність це співвідношення між кінцевим результатом діяльності підприємства та обсягом використаних ресурсів підприємства для цього результату [9].

Ефективність як показник аналізу результативності, також існує різна. Вона класифікується за різними вимірами, зокрема розрізняють ефективність економічну, технологічну, фінансову, виробничу. Виробнича, або технологічна ефективність оцінюється зокрема в фізичному вираженні показників, а саме відображаючи співвідношення між обсягом випущеного товару чи продукції за кількістю витрачених ресурсів підприємства, наприклад сировини, чи робочого часу персоналу або машини. В той же час ефективність фінансова, або економічна, визначається через співвідношення саме отриманих грошей або інших фінансових ресурсів до обсягу витрачених коштів або інших фінансових ресурсів, показуючи саме фінансову доцільність діяльності підприємства під час своєї роботи [10, 11].

Економічна ефективність ототожнюється з результативністю економічної системи, яка кількісно виражається як співвідношення корисних кінцевих результатів її функціонування до обсягу витрачених ресурсів. Фактично, вона відображає бажання досягти найбільших результатів за найменших витрат живої чи уречевленої праці, що є конкретною формою реалізації закону економії часу. В той же час виробнича ефективність являє собою ступінь віддачі саме виробництва, який сфокусований на технічних аспектах, таких як продуктивність та інтенсивність використання машин, обладнання або апаратів на підприємстві [10, 11].

Отже, ефективність ми пропонуємо розуміти, як складову результативності, а саме співвідношення результатів до витрат, які були використані щоб досягти результату. Також потрібно дослідити поняття продуктивність та зокрема чим саме вона відрізняється від результативності та ефективності.

Продуктивність є кількісною характеристикою результатів діяльності підприємства, яка відображає обсяг виробленої продукції або наданих послуг у розрахунку на одиницю витрат ресурсів, зокрема праці, матеріалів чи капіталу. Незважаючи на широке трактування, більшість науковців у практичних розрахунках дуже часто акцентують увагу саме на

продуктивності праці, хоча її виділення як окремої категорії не завжди декларується в звітах підприємства. Зокрема Г. Т. Завіновська визначає продуктивність як ефективність використання всіх ключових ресурсів, а саме праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації та інших, в процесі виробництва чи надання послуг. Вона підкреслює, що цей показник відбиває взаємозв'язок між кількістю і якістю вироблених товарів або послуг та ресурсами витраченими на їх створення. Таким самим чином Д. С. Сінк описує продуктивність як відношення продукції, виробленої певною системою за конкретний період часу, до кількості ресурсів які використалися або були спожиті на її створення за той самий період. Якщо ж порівнювати продуктивність з ефективністю, то на відміну від ефективності, яка оцінює саме якість використання всіх ресурсів, включаючи фінансові чи виробничі, для досягнення результату та результативності, яка лише констатує факт досягнення мети, саме продуктивність є показником інтенсивності та обсягу випуску, показуючи, як швидко і в якій кількості підприємство здатне виготовляти або створювати свою продукцію чи товари [12].

Зазначимо, що всі ці показники не завжди абсолютно пов'язані між собою, так як висока ефективність не завжди може означати високу результативність. Хоча для будь-якого підприємства було ідеально, якби цілі були досягнуті з мінімальними витратами, тобто пряме співвідношення результативності і ефективності і як на додаток продуктивності.

Показники ефективності і продуктивності є досить схожими за своєю суттю, але мають ключові відмінності. Якщо їх порівнювати, то продуктивність, як правило зосереджується на кількісному вимірі виконаної роботи або отриманого результату, тобто співвідношення обсягу до одиниці певного ресурсу. В той же час, як ефективність фокусується на якості отриманого результату та оптимальному використанню всіх наявних ресурсів на підприємстві, тобто співвідношення результату до витрат. Зважаючи на цю близькість та взаємодоповнюваність, обидва ці показники доцільно використовувати при

комплексному аналізі та оцінці результативності діяльності підприємства, оскільки вони є її важливими та взаємопов'язаними складовими.

Аналізуючи різноманітні джерела про сутність результативності, виявлено, що відсутня класифікація результативності. Використовуючи методику BSC, пропонуємо класифікацію результативності за функціональними напрямками, а саме економічну або фінансову результативність, операційну або виробничу, соціальну результативність, стратегічну та інноваційну результативність. Зауважимо, що для отримання повної та об'єктивної оцінки діяльності підприємства, сучасна економічна наука відходить від аналізу виключно фінансових показників. Зокрема застосовується багатоаспектовий підхід, який оцінює результативність через призму ключових функціональних напрямів або перспектив [13, 14].

Економічна або фінансова результативність – це основна складова, яка відображає кінцеві фінансові наслідки всіх рішень та операцій підприємства. Вона є основним і ключовим індикатором для власників підприємства, його інвесторів та кредиторів, оскільки демонструє прибутковість і стійкість бізнесу. Зокрема цю категорію як правило і вважають єдиною при аналізі результативності і основною, так як вона дає змогу проаналізувати більшість потрібних показників підприємства для подальших рішень. Зокрема прибуток, це абсолютний показник, що є різницею між загальним доходами та загальними витратами підприємства. Він є основною метою для будь-якого підприємства та основним джерелом для будь-яких інвестицій, розвитку та подальшого існування підприємства. Рентабельність, на відміну від прибутку, це відносний показник ефективності. Він вимірює, скільки прибутку приносить кожна вкладена гривня, в капітал, активи. Це також є ключовим показником та індикатором того, наскільки ефективно і результативно підприємство використовує свої ресурси для генерації прибутку. Ліквідність характеризує здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі погашати свої короткострокові зобов'язання. Висока ліквідність в свою чергу, свідчить про низький ризик неплатоспроможності та фінансову стабільність, тоді як

низька може сигналізувати про серйозні проблеми на підприємстві з управлінням грошовими потоками, навіть, якщо підприємство формально та дивлячись на показники, є прибутковим.

Операційна або виробнича результативність оцінює ефективність та якість основних бізнес-процесів підприємства, саме тих, що безпосередньо створює продукт або послугу для клієнтів підприємства або бізнесу. Це діяльність всередині підприємства, від якої залежить і вартість товарів (послуг) та загальна цінність пропозиції від підприємства. Основними показниками є обсяги виробництва, або надання послуг, зокрема, кількісний показник, що характеризує масштаб діяльності підприємства. Аналіз цього показника та його динаміки дозволяє оцінити темпи зростання та здатність задовольняти наявний попит та результат діяльності підприємства. Якість, яка є одним із найважливіших показників конкурентоспроможності, в основному, вимірюється через показники відсотка браку, кількості повернень або скарг клієнтів, а також через відповідність стандартам підприємства і загалом міжнародним. Висока якість, в теорії, має знижувати витрати та підвищувати лояльність клієнтів і соціальну складові підприємства. Також ми вважаємо, що показником виробничої результативності, є швидкість виконання замовлень, цей показник вимірює час від моменту отримання замовлень до моменту його доставки клієнту. У сучасному економічному середовищі це є ключовою перевагою, особливо в сферах логістики, електронної комерції чи послуг.

Соціальна результативність відображає вплив діяльності підприємства на своїх стейкхолдерів, зокрема персонал та на суспільство з клієнтами цього підприємства. Вона означає, що довгостроковий успіх можливий з якісно залученим колективом та позитивним суспільним іміджем підприємства. Зокрема з основних показників, які ми виділяємо, це задоволеність персоналу, бо як правило, це є ключовий актив підприємства. Вимірюється цей показник через показники плинності кадрів, прогулів, або відсутності на робочому місці та через прямі анонімні опитування персоналу. Висока ж задоволеність прямо відповідає та взаємодіє з високою продуктивністю або кращим сервісом

підприємства. Корпоративна соціальна відповідальність – це добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства, що виходить за рамки сплати податків підприємства. Це може включати екологічні ініціативи, тобто зниження викидів, підтримку місцевих громад, етичне ведення бізнесу та прозорість у звітності перед країною. Розвиток кадрів або інвестиції в людський капітал оцінюється через бюджет на навчання, кількість годин різноманітних тренінгів на одного співробітника та наявність програм кадрового резерву. Це свідчить про те, чи створює підприємство базу для свого майбутнього розвитку.

Стратегічна чи інноваційна результативність оцінює здатність підприємства адаптуватися, розвиватися та зберігати конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі. Одним із основним показників, це є здатність до змін або організаційна гнучкість, вона характеризує наскільки швидко підприємства та з якими витратами може реагувати на зовнішні виклики, а саме зміну ринку, нові технології, економічні кризи. Це є критично важливими для виживання будь-якого підприємства в нестабільному середовищі, зокрема, в Україні на даний момент часу. Частка ринку, це є стратегічним показником, що відображає загальну конкурентну позицію підприємства відносно його конкурентів. Зростання цього показника свідчить про те, що підприємство розвивається швидше за галузь із загалом випереджає своїх прямих конкурентів. Впровадження нових технологій або інноваційність демонструє чи здатне підприємство оновлюватись і створювати нові джерела доходу.

У результаті дослідження сутності і змісту результативності, ми дійшли висновку, що поняття результативності є значно ширшим і не обмежується лише показниками ефективності та продуктивності. Воно може містити цілий спектр ключових аспектів діяльності підприємства. Зокрема, досягнення цілей, тобто ступінь виконання запланованих стратегічних і тактичних завдань підприємства. Якість, тобто відповідність продукції чи послуг встановленим стандартам та очікуванням споживачів. Інновації, тобто здатність підприємства до впровадження нових технологій, продуктів та нових

управлінських підходів. Фінансова стабільність, тобто рівень фінансової стійкості та платоспроможності. Соціальна відповідальність, тобто внесок підприємства у розвиток суспільства та екологічну безпеку країни. Управлінська ефективність, а саме якісь прийняття управлінських рішень та організації бізнес процесів.

Отже, результативність є дуже багатокomпонентною категорією, що охоплює найрізноманітніші аспекти функціонування підприємства. Це тільки підкреслює особливу важливість комплексної оцінки всіх цих складових, оскільки лише такий підхід дозволяє отримати повне та об'єктивне бачення того, наскільки успішно підприємство досягає своїх цілей та ефективно використовує всі наявні ресурси підприємства. Застосування такого комплексного підходу сприяє вдосконаленню системи управління, підвищенню конкурентоспроможності та зокрема загальному зростанню результативності діяльності підприємства.

1.2. Шляхи зростання результативності діяльності підприємства

Аналіз сутності і змісту результативності дає підстави стверджувати, що зростання результативності є синонімом підвищенню якісних і кількісних показників діяльності підприємства. На нашу думку, існує велика кількість варіантів досягнення цієї мети, проте основними і найбільш ефективними шляхами є цілеспрямоване підвищення складових результативності, а саме ефективності і продуктивності діяльності підприємства. Подібний підхід підтверджується позицією більшості науковців, які фокусують свою увагу саме на покращенні ефективності, відзначаючи, що результативність автоматично отримує майже рівноцінне зростання, в наслідок подібних покращень. З огляду на це, подальший аналіз в цьому пункті, буде присвячений розгляду шляхів зростання результативності діяльності підприємства через покращення та зростання її економічної (фінансової) та виробничої результативності. Крім того, розглянемо напрями зростання

ефективності і продуктивності. Для початку ми окреслимо загальні і найбільш дієві варіанти для зростання результативності.

На сьогоднішній день, науковці виділяють три основні напрями підвищення результативності, зокрема, ефективності на підприємстві, це організаційний, технологічний та ресурсний напрямки. Для початку розглянемо організаційний напрямок – системи управління.

Необхідно визначити місію, візію та основні стратегічні цілі підприємства. Це включає в себе визначення пріоритетних напрямків зростання та розробку детального плану дій для досягнення поставлених цілей підприємства. Також наявність подібного чіткого плану і стратегії, є основою для ефективного розподілу ресурсів на підприємстві, так як це дає можливість правильно розподілити ресурси підприємства в часовому вимірі. Вдосконалення системи управління, зокрема створення ефективної системи мотивації та стимулювання. Розробка прозорої системи матеріального і нематеріального стимулювання, безпосередньо пов'язана з досягненням ключових показників результативності на підприємстві. Основна мета, це підвищення мотивації працівників і загалом колективу, до більш кращих результатів діяльності та загальної продуктивності. Також це допомагає формувати сприятливий мікроклімат в колективі на підприємстві, заохочуючи ініціативу від працівників та розвиток творчості персоналу. Оптимізація організаційної структури та процесів. Цей напрямок окремо передбачає чітке розмежування повноважень і відповідальності між структурними підрозділами, усунення дублювання функцій, точне визначення функціональних обов'язків працівників та спрощення всіх можливих бюрократичних процедур. Також потрібно виділити впровадження сучасних методів менеджменту, а саме використання новітніх інструментів управління персоналом, виробництвом, маркетингом та продажами. Це може включати запрошення зовнішніх консультантів для розробки та впровадження інноваційних методів роботи, а також проведення цільового навчання персоналу новим управлінським підходам, що дозволить забезпечити

підвищення кваліфікації персоналу підприємства та допоможе розвинути загальну організаційну гнучкість [15, 16, 17].

Наступним заходом для підвищення результативності є цілеспрямований розвиток людського капіталу підприємства. Тобто підвищення кваліфікації персоналу, зокрема подібний захід передбачає проведення регулярних навчальних програм і тренінгів для працівників підприємства, з метою систематичного підвищення їхньої кваліфікації та професійних навичок. Необхідно використовувати сучасні методи навчання, такі як онлайн курси, вебінари та ділові ігри. Також варто заохочувати працівників до самоосвіти та безперервного професійного розвитку. Також важливим варіантом подібних заходів є застосування практики ротації кадрів, такий спосіб дозволяє працівниками набути нового досвіду та багатофункціональних навичок у різних підрозділах. Це дозволить їм підвищити їхню мобільність, адаптивність до змін, стресостійкість та розширить їх загальне розуміння всіх інших бізнес процесів на підприємстві. Також одним із варіантів, є залучення персоналу до управління підприємства. Залучення працівників до подібних процесів прийняття управлінських рішень є ефективним інструментом підвищення їхньої мотивації та відповідальності за кінцеві результати діяльності підприємства. Такий підхід може стимулювати ініціативу та почуття причетності до спільного успіху [15, 16].

Наступним важливим напрямком підвищення результативності є оптимізація бізнес-процесів, що охоплює технологічні та організаційні зміни. Зокрема це автоматизація рутинних завдань, це передбачає використання новітнього програмного забезпечення для автоматизації таких повторюваних операцій, як ведення обліку, складанні звітів чи обробка замовлень. Основна мета, це звільнити час висококваліфікованих працівників для виконання більш творчої, аналітичної та продуктивної роботи. Альтернативно, подібна реорганізація процесів, може передбачати делегування цих стандартизованих завдань іншим або новим співробітникам, що дозволить більш досвідченому працівнику зосередитись на складних та комплексних питаннях підприємства,

а новому працівнику дозволить набратися досвіду у виконанні відносно простих завданнях. Також в оптимізації бізнес процесів, можна впровадити різноманітні системи, наприклад, CRM або ERP. Інтеграцій подібних сучасних систем управління, як систем для управління взаємовідносин з клієнтами та управління ресурсами підприємства, дозволить централізувати дані, покращити координацію між відділами, підвищити загальну ефективність роботи та як наслідок, дозволить приймати більш обґрунтовані управлінські рішення. Також потрібно згадати про реінжиниринг бізнес-процесів. Цей підхід полягає в тому, що потрібно фундаментально переглянути та вдосконалити існуючі бізнес процеси з метою їх можливою радикальною оптимізацією та підвищенням ефективності. На практиці це часто включає усунення дублюючих функцій, скорочення бюрократичних процедур та глибоку інтеграцію автоматизації, що призводить до суттєвого прискорення операцій та зниження витрат на підприємстві [15, 16, 18].

Наступним важливим напрямком підвищення результативності є зниження собівартості та оптимізація витрат, оскільки це напряму впливає на прибутковість та ефективність підприємства. Цей напрям включає аналіз та оптимізацію структури витрат, тобто проведення регулярного аналізу витрат підприємства з метою виявлення резервів економії для підприємства. На основі отриманих даних відбувається розробка та впровадження конкретних заходів щодо зниження, в першу чергу не виробничих або надлишкових витрат. Також впровадження заходів з економії ресурсів на підприємстві, зокрема подібний захід фокусується на раціональному використанні електроенергії, води, сировини та інших потрібних ресурсів, задіяних у виробничому процесі. Це може бути досягнуто через впровадження енергоефективного обладнання та сучасних екологічних технологій. Потрібно згадати, про оптимізацію закупівельної діяльності, що передбачає активний пошук більш дешевих або альтернативних постачальників сировини для підприємства, або для подальшого продажу. Можливість переходу на більш дешеві аналоги замінники, де це технологічно виправдано і не погіршує якість

кінцевого продукту, також можливо використання відновлених чи вживаних компонентів і матеріалів [15, 16].

Наступний напрям підвищення результативності, це створення корпоративної культури на підприємстві, а саме організаційного розвитку та стратегічне управління. Необхідно сформувати та підтримувати корпоративну культуру на підприємстві, яка активно сприяє інноваціям, ефективній командній роботі та високому рівню персональної відповідальності. Така культура, призведе до підвищення мотивації та продуктивності праці персоналу та зможе суттєво покращити імідж та репутацію компанії серед партнерів та конкурентів. Підвищення прозорості та підзвітності, а саме забезпечення відкритості та підзвітності в операційній і управлінській діяльності підприємства. Подібний крок є одним з ключових для збільшення рівня довіри з боку працівників, клієнтів та потенційних інвесторів, що допомагає також підвищити загальну стабільність бізнесу. Також можемо запропонувати впровадити системи управління ризиками, як один із можливих варіантів, можна запропонувати розробку та впровадження комплексної системи ризик-менеджменту. Це дозволить підприємству своєчасно ідентифікувати загрози та мінімізувати потенційні ризики й фінансові витрати, в критичні моменти для підприємства. І в кінці, це звісно залучення основних зацікавлених сторін, зокрема інвесторів до процесу прийняття важливих управлінських рішень. Подібний підхід сприяє зростанню їхньою прямої зацікавленості в довгостроковому успіху підприємства та його загальній результативності [15, 16, 19].

Щодо технологічного напрямку, то він передбачає впровадження та оновлення технологічної бази підприємства. Зокрема це встановлення нового обладнання та програмного забезпечення на підприємстві. Такий захід може включати закупівлю і впровадження сучасного обладнання та встановлення нового спеціалізованого програмного забезпечення для виробничих потужностей. Основною метою є підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції та послуг, а також зниження витрат на їх

реалізацію. Також в технологічному напрямку важливо використовувати високотехнологічні рішення. Зокрема в 2025 році, це пряма інтеграція штучного інтелекту в роботу підприємства, або машинного навчання та інших новітніх технологій, які наразі набирають обороти на ринку. Подібні інструменти демонструють високу ефективність у багатьох сферах та є ключовими для оптимізації процесів і прийняття рішень на підприємстві. Також обов'язково потрібно згадати про автоматизацію виробництва, а саме автоматизацію рутинних або небезпечних операцій на виробництві. Цього можливо досягти за допомогою роботизованих комплексів та інших автоматизованих систем, що призведе не лише до підвищення продуктивності чи зниження витрат на підприємстві, а й до покращення загальних умов праці для працівників, що вже в свою чергу позитивно відобразиться на соціальному іміджі підприємства на ринку та на його конкурентоспроможності.

Впровадження новітніх технологій у сферах маркетингу і продажів підприємства, зокрема це використання та інтеграція нових каналів маркетингу, таких як новітні соціальні мережі, цифрові платформи, інструменти таргетованої онлайн реклами та повноцінний розвиток електронної комерції. Також важливо згадати за впровадження сучасних методів роботи з клієнтами, а саме використання нових методів управління взаємовідносинами, зокрема шляхом імплементації CRM систем та застосування технологій персоналізації пропозицій. Також важливо згадати про поєднання ІІІ технологій з процесами роботи з клієнтами. Наприклад, використання штучного інтелекту для створення розумних ІІІ помічників або систем, що автоматично приймають та обробляють замовлення. Це в свою чергу дозволить автоматизувати процес взаємодії на більш досконалому рівні, знижуючи операційні витрати і підвищуючи рівень задоволеності клієнтів, за рахунок більш швидких відповідей на їхні запити [15, 16].

Також важливо згадувати за модернізацію виробництва, а саме систематичне оновлення основних засобів на підприємстві. Ключовим заходом у цьому напрямку є заміна фізично старого та морально зношеного обладнання на більше нове, а саме більше технологічне та ефективне для

підприємства. Очікується, що такий крок безпосередньо призведе до підвищення продуктивності праці, зниження операційних витрат, а саме на постійні ремонти на енергоспоживання та покращення стабільності якості кінцевої продукції підприємства.

Щодо впровадження технологічних інновацій та енергоефективність, то впровадження таких технологій дозволить підвищити продуктивність, знизити витрати на підприємстві та в цілому, покращити якість кінцевої продукції підприємства. Одним важливим напрямком підвищення результативності є підвищення енергоефективності саме в технічному плані. Це вимагає впровадження конкретних заходів, таких як використання сучасного енергозберігаючого обладнання та технологій на підприємстві. Крім того, це включає оптимізацію самого технічного процесу, наприклад, через налаштування паралельного виконання декількох операцій під час виготовлення продукції, що дозволить скоротити загальний виробничий цикл та споживання енергії на одиницю виробу [15, 16].

Далі розглянемо розширення асортименту продукції та послуг, що є одним із дієвих та стратегічно важливих варіантів підвищення результативності діяльності підприємства. Зокрема випуск нових продуктів та послуг, що передбачає розробку та виведення на ринок нових пропозицій, які відповідають актуальним потребам ринку та мають чіткі конкурентні переваги над аналогами інших підприємств. Зокрема така диверсифікація асортименту призведе до збільшення обсягів продажів, залучення нових сегментів клієнтів та як наслідок підвищення прибутку на підприємстві. В цілому, цей захід є прямим шляхом до покращення та зростання загальної результативності діяльності підприємства.

Ще одним напрямом покращення результативності підприємства є вихід на нові ринки, що передбачає освоєння нових географічних регіонів, включаючи міжнародні ринки або нових сегментів споживачів. Зокрема, такий крок призведе до збільшення обсягів продажів, залучення нових клієнтських баз та диверсифікації бізнесу, що знижує залежність від одного ринку. В

цілому, успішна подібна експансія ринку, є досить дієвим інструментом для покращення результативності діяльності підприємства.

Розвиток дилерської мережі передбачає створення або розширення дилерської мережі для збуту продукції та послуг. Це розглядається як відносно простий але ефективний інструмент для підвищення результативності, так як він спрощує для підприємства вихід на нові географічні ринки або дозволить охопити специфічні цільові групи споживачів, або їх сегменти. Як наслідок, подібний крок зможе призвести до збільшення обсягів продажів та розширення загального охоплення ринків для підприємства і звісно збільшити результативність його діяльності [15, 16].

Використання сучасних інформаційних та виробничих технологій, зокрема, залучення для аналізу великих даних Big Data. Цей напрям передбачає збір та аналіз великих масивів даних для отримання цінних знань про ринок, поведінку клієнтів та стратегії конкурентів. В свою чергу, це допомагає підприємству приймати більш ґрунтовні та ефективні управлінські рішення. Також важливо згадати про впровадження інтернет послуг, а саме про загальне використання та підключення обладнання до мережі інтернет, зокрема, ця концепція має назву Internet of Things. Це дозволить збирати велику кількість статистики та іншої оперативної інформації про роботу та стан обладнання в режимі реального часу. Подібні дані допомагають підприємству оптимізувати виробничі процеси та вчасно виявляти проблеми, наприклад, прогнозувати збої в обладнанні та оперативно їх ліквідувати. Це дозволяє уникати простоїв та ситуацій, коли страждає виробничий цикл та загальна результативність діяльності підприємства. Також як один із варіантів, використання 3D друку або адаптивних технологій для швидкого створення прототипів, виробництва специфічних деталей або, навіть, готових продуктів. Ця технологія може призвести до зниження витрат на розробку та дрібносерійне виробництво, скорочення часу на виготовлення продукції та підвищення гнучкості всього виробничого процесу [15, 16, 20, 21].

І останній, це ресурсний напрямок, який в основному ґрунтується на інвестиціях. Для початку ми розглянемо кредитування, або отримання кредитів в банках та інших фінансових установах для фінансування інвестиційних проектів на підприємстві, або в цілому, для покращення його діяльності або її розширення.

Досліджуючи шляхи для підвищення результативності, також важливо згадати про оптимізацію фінансових потоків та залучення капіталу. Зокрема використання лізингу, цей інструмент передбачає оренду обладнання та інших активів замість їх прямої купівлі. Це дозволить підприємству заощадити обігові кошти на початковому етапі та отримати швидкий доступ до нових, сучасних технологій без значних капітальних вкладень. Далі це емісія акція, тобто залучення капіталу. Випуск та розміщення акцій на фондовому ринку є ефективно результативним варіантом для залучення фінансування. Цей механізм дозволяє підприємству отримати значні кошти для розвитку бізнесу, наприклад, для модернізації чи експансії та покращити загальне фінансове становище і структуру капіталу. Залучення грантів є ще однією можливістю для підвищення ресурсної результативності. Зокрема, це отримання подібних грантів від уряду, міжнародних фондів або інших організацій для фінансування, які як правило є інноваційно або соціально значущими проектами. Однак потрібно зауважити, що подібні фінансування видаються під конкретні, або чітко визначені цілі та піддається суворому контролю і звітності зі сторони грантодавця. Тому перед подібними грантами, потрібно щоб в підприємства стояла конкретна, вимірювана мета, яка має гарантувати її чітке виконання [15, 16].

Раціональне використання ресурсів на підприємстві, а саме ключовим напрямом є досягнення оптимального рівня запасів сировини, готової продукції та інших необхідних ресурсів. Це дозволяє уникнути заморожування обігових коштів підприємства та мінімізувати витрати на зберігання та водночас забезпечити безперебійність виробничого процесу. Також треба згадати про ефективне використання матеріальних ресурсів, цей захід

передбачає впровадження політики економії матеріальних ресурсів на підприємстві. Це включає не лише ощадливе споживання, але й повторне використання або глибоку переробку відходів виробництва. Варто зазначити, що в деяких випадках подібний підхід може не лише підвищити ефективність і результативність, але й сформувати окрему ланку бізнесу, диверсифікуючи діяльність підприємства. Наступний напрям, це економія води та енергії, цей напрям вимагає від підприємства впровадження заходів щодо раціонального споживання енергоресурсів, зокрема через використання енергоефективного обладнання та сучасних технологій, що безпосередньо веде до зменшення комунальних та виробничих витрат. Як один із допоміжних варіантів, можна розглянути проведення регулярних інструктажів для працівників щодо необхідності економії. Проте важливо, щоб подібні заходи були нормованими та коректно інтегрованими, оскільки надмірний тиск може викликати дискомфорт у працівників і призведе до демотивації колективу. Потрібно також згадати про впровадження заходів щодо зниження шкоди довкілля, таких як використання екологічно чистих технологій та належна утилізація промислових відходів, є не лише вимогою законодавства, але й факторами покращення репутації підприємства, що опосередковано впливає на загальну результативність підприємства та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства [15, 16, 22].

Ще одним з напрямків підвищення результативності підприємства є активна співпраця з іншими підприємцями та бізнесами. Зокрема, це формування альянсів та укладення партнерських угод з іншими компаніями, що дозволяє спільно реалізовувати масштабні проекти, здійснювати обмін ресурсами та технологіями, а також отримувати спрощений доступ до нових ринків. Також важливою складовою є участь у спільних проектах не лише з бізнес-партнерами, але й з науковими установами та державними органами. Це надасть підприємству можливість отримати доступ до новітніх технологій, унікальних знань та додаткових ресурсів для підприємства, в тому числі фінансових. Подібні кооперації є особливо дієвими для виходу на міжнародні ринки. Оскільки

самостійна експансія часто є складною та ресурсовитратною, організація спільних логістичних рішень або партнерство з підприємствами, які вже мають релевантний досвід роботи на цих ринках, дозволяє значно знизити ризики та початкові витрати для підприємства [15, 16].

Одним із напрямів покращення результативності, потрібно виділити розробку та впровадження комплексної стратегії, спрямованої на ефективне залучення, безперервний розвиток та довгострокове утримання талановитих працівників. Такий підхід здатен підвищити продуктивність праці, покращити якість продукції та послуг підприємства, а також знизити ризики втрати ключових фахівців. Важливим аспектом також є управління ланцюгом поставок. Оптимізація цього напрямку безпосередньо сприяє підвищенню операційної ефективності та зниженню витрат на підприємстві. Зокрема, впровадження сучасної системи управління запасами дозволяє оптимізувати їхній рівень та знизити пов'язані витрати на виробництво і логістику. І останнім, але не менш важливим, є управління проектами. А саме впровадження формалізованої системи управління проектами забезпечує ефективне планування, чітке виконання та прозорий контроль проектної діяльності. Це дозволяє основним і найбільш кваліфікованим кадрам зосередитись на їхній основній профільній діяльності, не відволікаючись на адміністративні завдання з виконання проектів на підприємстві [15, 16].

Наприкінці потрібно відзначити, що не існує загалом універсального способу для зростання результативності діяльності підприємства. Найкращий шлях для її підвищення, завжди залежить від конкретної ситуації, в якій знаходиться підприємство. Тому дуже важливо провести ретельний аналіз його діяльності, оцінити та визначити ключові фактори, які найбільше впливають на результативність в теперішній для підприємства ситуації. Зокрема існують величезна кількість методик для такого аналізу. І саме тому, далі ми розглянемо методи для оцінювання результативності діяльності підприємства, які ми плануємо використати в аналізі результативності нашого об'єкту дослідження.

1.3. Методичні підходи до оцінювання результативності діяльності підприємства

Дослідивши економічну сутність та зміст результативності та різноманітні шляхи до її підвищення, нам потрібно визначити основні методи до її оцінки. Тому далі ми розглянемо методичні підходи до оцінювання результативності на підприємстві.

Зазначимо, що основні методи оцінювання результативності, які ми будемо розглядати та використовувати, будуть саме з фінансової частини оцінки BSC. Так як більшість підприємств проводять подібні оцінки виключно в цій категорії.

Передусім, ми розглянемо показники для чистого фінансового аналізу. Даний підхід ґрунтується на застосуванні фінансових показників для оцінки результативності діяльності підприємства. Зазвичай цей метод вважається основним та найбільш поширеним у практиці підприємств. Для початку розглянемо показники рентабельності [23].

Показник рентабельності активів, показує ефективність управління сукупними активами підприємства. Він розраховується як відношення чистого прибутку, або прибутку від звичайної діяльності до середньорічної вартості усіх активів. Таким чином цей коефіцієнт відображає, який саме обсяг прибутку генерує кожна вкладена гривня в підприємство [24].

$$\text{Рентабельність активів} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{(\text{Активи}_1 + \text{Активи}_2) / 2} \right) * 100\% \quad (1.1)$$

Зокрема, для обчислення цього показника використовується чистий прибуток або прибуток до оподаткування (рядок 2290 звіту про фінансові результати, або звіту про сукупний дохід), а також активи на початок та кінець звітного періоду (рядок 1300 балансу підприємства) [24].

Рентабельність власного капіталу є ключовим фінансовим коефіцієнтом, який характеризує ефективність використання капіталу, інвестованого безпосередньо власниками. Цей показник демонструє віддачу, у вигляді

прибутку, генерує вкладений власний капітал. Від розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу підприємства. Фактично він показує рівень прибутковості для акціонерів на капітал, вкладений ними в підприємство, що дозволяє робити висновки про доцільність та привабливість таких інвестицій [25].

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{(\text{Влсн. капітал1} + \text{Влсн. капітал2})/2} \right) * 100\% \quad (1.2)$$

У для обрахунку цього показника 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) [25].

Рентабельність продажів є одним із найважливіших показників для оцінки ефективності та результативності діяльності підприємства. Цей показник вказує, яку суму операційного прибутку або прибутку до сплати податків, отримує підприємство з кожної проданої продукції підприємства, або показника виручки. Він також демонструє скільки коштів залишається після покриття собівартості реалізованої продукції. Зазвичай цей показник використовується переважно для аналізу та оцінки операційної діяльності підприємства і майже не застосовується для характеристики загальної фінансової діяльності підприємства [26].

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

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 [26].

Далі в фінансовому аналізі ми розглянемо показники ліквідності, серед яких ключовими є коефіцієнт поточної ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Загалом ліквідність відображає здатність підприємства швидко перетворити свої активи на готівку для покриття зобов'язань без значних втрат їхньої ринкової вартості або з мінімальними витратами на конвенцію. Традиційно, грошові кошти вважаються найбільш ліквідними активами, якими володіє підприємство [27].

Для початку розглянемо коефіцієнт абсолютної ліквідності або швидкої ліквідності. Цей показник характеризує, яка частка короткострокових фінансових зобов'язань підприємства може бути негайно погашена за рахунок найбільш ліквідних активів. До таких активів належать статті балансу, грошові кошти та їх еквіваленти. Таким чином, цей коефіцієнт свідчить про здатність підприємство миттєво сплатити свою короткострокову кредиторську заборгованість. У науковій літературі оптимальне, або нормативне значення цього показник, встановлюється в діапазоні від 0,2 до 0,25 [28].

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

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 [28].

Другим показником ліквідності, є коефіцієнт поточної ліквідності або коефіцієнт покриття. Цей показник обчислюється як співвідношення загального обсягу оборотних коштів підприємства до його короткострокових зобов'язань. Нормативне значення цього показника, як правило становить від 1 до 3, проте бажане, або більш оптимальне значення становить від 2 до 3. Якщо отриманий показник є меншим за рекомендовані діапазони, це може свідчити про проблемний стан платоспроможності підприємства та відповідно, негативно позначиться на його результативності. Це пояснюється

недостатнім обсягом оборотних активів на підприємстві, необхідних для своєчасного погашення поточних короткострокових зобов'язань [29, 30].

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

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, що аналізується зокрема через показники коефіцієнту автономії та фінансової залежності, є дуже важливою складовою загальної результативності підприємства. Досить часто фінансова стабільність визначається як ключовий фактор довгострокового успіху підприємства на ринку. Саме завдяки стабільності у фінансових показника, підприємство, може мати змогу розраховувати на довгострокову перспективу та успішну діяльність в конкретному середовищу.

Для початку розглянемо коефіцієнт автономії. Цей показник вказує, яку частку загальних вкладень в підприємстві становить власний капітал. Він визначає, наскільки підприємство є фінансово незалежним від зовнішніх джерел фінансування, тобто кредиторів підприємства. Нормативне значення цього показника повинно перевищувати 0,5. Наприклад при значенні коефіцієнта автономії 0,6, це означає що 60% активів компанії фінансується за рахунок власного капіталу. Такий високий рівень показника, свідчить про меншу залежність компанії від зовнішнього фінансування і вищий рівень фінансової стійкості. І навпаки, низький коефіцієнт, наприклад 0,3, показує що лише 30% активів підприємства фінансується за рахунок власного капіталу, а решта 70%, за рахунок зовнішніх боргів. Це може створювати значні ризики у випадку виникнення будь-який фінансових труднощів на підприємстві [31].

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

Цей показник розраховується як співвідношення власного капіталу до підсумку всього балансу. Власний капітал позначений рядком 1495, а підсумок балансу – рядком 1900 [31].

Коефіцієнт фінансової залежності або коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, відображає ступінь залежності підприємства від залучених коштів, зокрема кредитів і позик, порівняно з її власним капіталом. Він розраховується як співвідношення загального обсягу зобов'язань, усіх пасивів окрім власного капіталу, до власного капіталу підприємства. Високе значення цього коефіцієнта свідчить про значну частку боргового фінансування у структурі капіталу, що в цілому підвищує фінансовий ризик підприємства. Оптимальне значення цього показника, становить в діапазоні між 1,67 та 2,5 [32].

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

Цей показник розраховується як співвідношення всіх пасивів до власного капіталу, що відображено в рядку 1495 балансу підприємства [32].

І останні, але не менше важливі показники, це ефективність використання активів, а саме оборотність активів та оборотність запасів діяльності підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів, є показником, що розраховується як співвідношення обороту компанії до середньорічної вартості її сукупних активів. Цей коефіцієнт відображає ефективність використання усіх ресурсів, яку були залучені для організації виробництва та комерційної діяльності на підприємстві. Формула для його розрахунку, це обсяг продажів, або чистий дохід чи виручка, поділений на середньорічну вартість сукупних активів підприємства [33].

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

Розраховується діленням чистого доходу, це рядок 2000, на середньорічну вартість загальних активів, це сумарний рядок за два роки, поділений на 2, рядка 1300 [33].

Далі ми розглянемо показник коефіцієнта оборотності запасів, цей показник є індикатором, що вимірює швидкість та частоту, з якою запаси компанії проходять певний цикл, протягом певного року, тобто конвертуються. Цей показник служить для

оцінки ефективності управління запасами, оскільки він демонструє, наскільки швидко підприємство має можливість перетворити, або конвертувати свої запаси на доходи від реалізації. Розрахунок цього показник здійснюється за наступною формулою [34, 35].

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

Розраховується діленням собівартість реалізованої продукції, це рядок 2050, на середньорічні запаси, це середньоарифметичне значення рядку 1100 запасів [34, 35].

Далі для оцінки результативності діяльності підприємства пропонуємо застосувати методику EVA, або Economic Value Added, або додана економічна вартість. Ця система характеризує визначення обсягу вартості, яку підприємство створило, або навпаки зруйнувало протягом певного звітного періоду. Теоретично, сума майбутніх дисконтованих значень EVA, повинна дорівнювати ринковій вартості підприємства. Розрахунок цього показник здійснюється шляхом віднімання загальних витрат на весь задіяний капітал, як власний так і позиковий, від чистого операційного прибутку після сплати податків.

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

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. Щодо витрат на капітал, то вона розраховується як добуток всього інвестовано капіталу на середньозважену вартість цього капіталу. Показник WACC, в свою чергу показує скільки в середньому коштує підприємству залучення капіталу від всіх інших джерел, наприклад акціонерів чи кредиторів [36].

Основна перевага використання EVA, полягає в тому, що вона враховує вартість не лише позикового, але й власного капіталу, що часто ігнорується традиційними показниками прибутковості. Основна сутність EVA, полягає в тому, що якщо показник становить більше нуля, то підприємство заробило більше, ніж складає вартість усього капіталу задіяного в підприємстві, зокрема це також є очікування інвесторів та прямим показником результативності діяльності підприємства, тобто підприємство створює економічну вартість. Якщо ж показник

менше нуля, то підприємство заробило менше, ніж вимагають інвестори за наданий капітал. Незважаючи на те, що чистий прибуток може бути позитивним, підприємство фактично руйнує вартість, оскільки не покриває альтернативні витрати своїх інвесторів. Таким чином даний показник, є більш повним і чесним показником результативності, оскільки він змушує менеджмент підприємства думати не лише про отримання прибутку, але й про ефективність використання капіталу для досягнення цього прибутку.

Розглянемо ще один із важливих методів оцінювання результативності, а саме SWOT аналіз підприємства. Цей аналіз є інструментом стратегічного планування і дозволяє оцінити внутрішні сильні та слабкі сторони, а також можливі зовнішні можливості та загрози. Він широко використовується для оцінки конкурентних позицій підприємства. Головна мета цього аналізу, це виявити ключові внутрішні і зовнішні фактори, які можуть позитивно чи негативно впливати на досягнення стратегічних цілей підприємства і зокрема досить сильно позначатися на його результативності [37, 38, 39].

Фактично SWOT аналіз виступає як діагностичний міст між кількісними показниками, як рентабельність чи ліквідність та стратегічним контекстом діяльності підприємства. Він дозволяє пояснити причини досягнутих результатів підприємства, наприклад, чи були високі фінансові показники наслідком використання унікальних сильних сторін для реалізації ринкових можливостей. Чи навпаки, низька результативність є наслідком впливу зовнішніх загроз, які посилили слабкі сторони підприємства. Таким чином, цей аналіз дозволяє не лише оцінити факт досягнення чи недосягнення цілей, але й визначити стійкість цих результатів та обґрунтованість стратегії, що до них призвела. Він переводить оцінки з суто ретроспективного, тобто погляду в минуле, у прогностичний, тобто оцінка майбутнього потенціалу.

Зазначена методологія бере свій початок у 1960 роках, будучи розробленою в рамках дослідницького проекту, що проводився в Стенфордському дослідницькому інституті. Розробниками цього методу вважаються професор Альберт Хамфрі та його колеги. Вони перебували в

пошуках інструментарію, який дозволив систематично оцінювати власні бізнес стратегії або стратегії інших підприємств [37, 38].

Загалом процес проведення аналізу кількох послідовних етапів, збір даних, їх аналіз, формування стратегії, а також її впровадження та подальший моніторинг, зокрема, оцінка результативності підприємства. Збір даних, передбачає акумуляцію інформації щодо внутрішніх та зовнішніх факторів. Внутрішні фактори охоплюють фінансові показники, організаційну структуру, наявні ресурси та рівень кваліфікації персоналу. До зовнішніх факторів, відносять ринкові тенденції, конкурентне середовище, законодавчі зміни і загальну економічну ситуацію. Аналіз даних це етап, де зібрана інформація систематизується та розподіляється на чотири вищезгадані категорії, а саме сильні сторони, слабкі сторони, можливості та загрози, тобто формується матриця аналізу. Далі формується стратегія, а саме на основі виявлених факторів та їхнього поєднання, розробляються відповідні стратегічні плани та ініціативи. Далі впровадження та моніторинг, цей завершальний етап включає в себе практичну реалізацію, тобто впровадження розроблених стратегій, постійний моніторинг та контроль за їхньою ефективністю та своєчасністю [40, 41].



Рис. 1.1. Приклад виконання та вигляду SWOT аналізу.

Джерело: [41].

Далі було досліджено окремі розділи аналізу. Сильні сторони, вони представляють внутрішні позитивні атрибути та компетенції, які підприємство може контролювати та використовувати. Наприклад є висока репутація на ринку, або гудвіл, наявність унікальних технологій, стабільна фінансова позиція або широка та лояльна клієнтська база. Слабкі сторони, це внутрішні недоліки або обмеження, які підприємство має виправити або мінімізувати їх негативний вплив. До них можуть належати висока плинність кадрів, обмежені фінансові ресурси для розвитку, а також низька інноваційна та інвестиційна активність. Можливості представляють сприятливі зовнішні фактори та тенденції, які підприємство може використовувати для досягнення своїх стратегічних цілей. Прикладами є загальне зростання ринку, поява нових ринкових сегментів, доступ до новітніх технологічних інновацій або різка зміна в уподобаннях споживачів на користь продукції компанії. Загрози, це як правило зовнішні фактори, які не контролюються підприємством і можуть негативно вплинути на його діяльність та результативність. До них відносять форс-мажорні обставини, наприклад війни або стихійні лиха, макроекономічну кризу в країні або посилення конкуренції на ринку [37, 39, 41].

Основна практична цінність аналізу, що він надає підприємству можливість не лише зрозуміти їхню поточну ситуацію, але й обґрунтовано планувати майбутні стратегії. Зокрема він дозволяє, ідентифікувати на капіталізувати, тобто використовувати свої сильні сторони в конкурентній боротьбі. Визначити внутрішні слабкі місця та розробити конкретний план щодо їх усунення або нейтралізації. Ідентифікувати зовнішні можливості для зростання та впровадження інновацій. Вчасно реагувати на зовнішні загрози та мінімізувати їхній негативний вплив на діяльність підприємства. Результати аналізу можуть бути ефективно використані в різних сферах управління. Наприклад, в маркетингових стратегіях допомагає визначити цільові ринки та розробити релевантні маркетингові компанії. В управлінні проектами, для оцінки можливих ризиків та оптимального планування ресурсів. У сфері бізнес

розвитку для появи нових ніш та можливостей для зростання та розширення діяльності підприємства [37, 38, 39].

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: [41].

Зокрема, нами були проаналізовані ключові переваги та недоліки цього методу. До його основних і головних переваг відносять простоту та універсальність у застосуванні на підприємствах будь-якого масштабу, тобто від малих до великих. Він забезпечує комплексний підхід до оцінки поточної ситуації, що дає змогу оперативно реагувати як на внутрішні зміни на підприємстві, так і на зміни в зовнішньому середовищі. Окрім того, аналіз сприяє розвитку стратегічного мислення, оскільки він дозволяє не лише оцінювати, але й прогнозувати потенційні зміни в внутрішньому та зовнішньому оточенні. Цей метод допомагає ідентифікувати нові можливості для реалізації продукції, перспективи розвитку підприємства, при чому як на існуючому ринку, так і на нових зовнішніх ринках, включно з виходом на міжнародні ринки. Однією з ключових переваг є те, що в процесі аналізу підприємство може виявити неочевидні, тобто приховані можливості, які раніше не бралися до уваги [37, 38, 39].

Водночас були виявлені основні недоліки такого підходу. Суб'єктивізм оцінки, а саме, що підхід може бути суб'єктивним, оскільки результати залежать від залучених осіб. Як правило, таку оцінку здійснюють працівники, які вже працюють на підприємстві та мають безпосереднє відношення до нього, що може

впливати на неупередженість висновків. Також цей метод не завжди враховує абсолютно всі аспекти зовнішнього середовища. Під час аналізу можуть бути допущені деякі помилки, наприклад не враховані правові чинники, або аналітики можуть не мати доступу до всієї вичерпної інформації про зовнішнє чи внутрішнє середовище. Також суттєвим недоліком є те, що аналіз досить сильно залежить від якісної інформації, тобто результати безпосередньо залежать від точності та повноти зібраних даних. Недостовірні дані можуть призвести до неправильних висновків про підприємство. В такому випадку, рішення які були прийняті на основі хибного аналізу не матимуть ніякого сенсу чи результату, а навіть навпаки, можуть нанести значну шкоду підприємству та його результативності. Та останній недолік, це потреба в постійному оновленні, тобто аналіз потребує постійного оновлення та перегляду. Зважаючи на динамічність ринку, вже через пів року він може стати недійсним через зміну зовнішнього середовища. Тому досить важливо проводити його з певною регулярністю, щоб цілісно розуміти всю ситуацію із підприємством, його внутрішнім та зовнішнім середовищем [37, 38, 39].

Висновок до розділу 1

В першому розділі нами було досліджено сутність та зміст результативності діяльності підприємства. Було проаналізовано різноманітні точки зору науковців, щодо трактування поняття результативність та визначено його сутнісну відмінність від ефективності та продуктивності. Встановлено, що під результативністю ми розуміємо комплексну категорію, що відображає ступінь досягнення запланованих цілей, тобто те що ми робимо. Аргументовано, що ефективність є її складовою, яка характеризує співвідношення результатів до витрат, а продуктивність – це кількісний вимір випуску на одиницю ресурсу.

З'ясовано, що результативність є багатокomпонентною і включає низку інших важливих показників, таких як досягнення цілей, якість, інновації, фінансова стабільність, соціальна відповідальність та управлінська ефективність.

Окреслено шляхи зростання результативності діяльності підприємства, які класифіковано за основними трьома напрямками. Організаційний – вдосконалення системи управління, чітке визначення стратегії, оптимізація бізнес-процесів, включно з реінжинингом, створення ефективної системи мотивації, розвиток корпоративної культури та управління ризиками. Технологічний – впровадження нових технологій, автоматизація та модернізація виробництва, розширення асортименту продукції та модернізація маркетингових каналів. Ресурсно-фінансовий – раціоналізація використання ресурсів, а саме оптимізація запасів, енергоефективність, залучення фінансування, а саме лізинг, емісія акція, гранти, управління людським капіталом, оптимізація поставок та розвиток партнерських відносин.

Охарактеризовано ключові методологічні підходи до оцінювання результативності. Розглянуто фінансовий підхід, аналіз показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та оборотності, методику EVA для оцінки створеної вартості та SWOT аналіз, як інструмент стратегічної діагностики.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

Об'єктом дослідження в даній кваліфікаційній роботі виступає ПрАТ Оболонь, яке є одним з найбільших та найвідоміших підприємства в своїй галузі, а саме виробництва напоїв в Україні. Незважаючи на те, що підприємство має розгалужену мережу філій в інших країнах та регіонах, в даній роботі буде зосереджено саме на виробничих потужностях, що знаходяться в місті Київ. Підприємство зокрема спеціалізується на виробництві диверсифікованої продукції, асортимент якої охоплює спектр напоїв, від алкогольних, по типу пива чи сидру, до безалкогольних, таких як різноманітні соки та звичайна мінеральна вода.

Підприємство має організаційно-правову форму Приватного акціонерного товариства, тобто ПрАТ. Основна штаб квартира компанії, знаходиться в місті Київ. Відповідно до інформації в відкритих джерелах, ключовими особами в управлінні підприємства є Олександр Слободян, тобто президент компанії, Сергій Блощаневич, голова акціонерів, а також директор з персоналу та побуту та Ігор Булах, який являється на підприємстві ПрАТ Оболонь, генеральним директором [42].

Підприємство активно просуває свою продукцію на світових ринках. Географія експорту охоплює 53 країни світу. Серед найбільш важливих міжнародних напрямків, можна виділити Великобританію, Бельгію, Німеччину, Польщу, Словенію, Францію та низку країн Африки. Окремо варто зазначити, що підприємство також здійснює експорт до Китаю, зокрема унікальної продукції, отриманої в результаті переробки ПЕТ-пляшок, що дозволяє підприємству отримувати додатковий прибуток [42].

Серед основних видів торгових марок продукції підприємства, які виробляє та реалізує підприємство, можна виділити такі найбільш відомі, як пиво

«Оболонь», «Зіберт», «Жигулівське», слабоалкогольні напої «Водка Лайм» та «Бренді кола», безалкогольні напої «Живчик» та «Ситро», а також мінеральну воду «Оболонська» та багато інших, але вже менш відомих найменувань продукції підприємства [43].

Дане підприємство було засновано в 1980 році, під початковою назвою Київський пивзавод №3, будівництво якого було приурочене до проведення 22 Олімпійських ігор. Вже в 1982 році, було розпочато випуск першої продукції, якою на той час була просто мінеральна вода. Ключовий етап реорганізації відбувся в 1986 році, коли на базі цього пивзаводу було створено пивобезалкогольне об'єднання «Оболонь», до якого також увійшли київський, як головне підприємство та фахівський пивзаводи. В 1993 році підприємство пройшло процес приватизації та отримало статус ПрАТ, тобто приватного акціонерного товариства. Наступною важливою віхою став 1999 рік, коли на ринок було виведено новий продукт, який швидко завоював лідерські позиції на ринку безалкогольних соковмісних напоїв, а саме «Живчик». В цілому в історії підприємства, відбувалася досить велика кількість значущих подій, але вищезгадані моменти є основними на початковому етапі її становлення як одного з провідних підприємств харчової промисловості в Україні [44].

Підприємство дотримується політики постійного вдосконалення, що виражається в регулярному оновленні своїх основних засобів та твердому прагненні до підвищення якості продукції. Варто зазначити, що це підприємство є одним із визнаних лідерів в своїй галузі, утримуючи провідні позиції не лише на Українському ринку, але й на Європейських ринках.

Крім цього варто зауважити, що стандарти якості на підприємстві, були встановлені на досить високому рівні та ретельно дотримуються на всіх етапах виробництва. Для забезпечення цього, на підприємстві була запроваджена та діє інтегрована систему управління, яка покликана забезпечувати комплексну відповідальність компанії перед її ключовими стейкхолдерами, персоналом, споживачами, суспільством та державою. Як частина цього контролю, спеціалісти заводської лабораторії здійснюють постійний моніторинг, проводячи

регулярні бактеріологічні дослідження води, як на головному підприємстві, так і на його філіях по всій країні [42].

2.2. Аналіз ефективності господарської діяльності підприємства

Для детально розуміння господарської діяльності підприємства ПрАТ Оболонь, був проведений детальний аналіз його звітності та діяльності. Основна інформація про підприємство, була отримана з балансу, фінансової звітності та інших компонентів аудиторських звітів за 2022, 2023 та 2024 роки. Окремо надана основна інформація про баланс і фінансова звітність в додатках. А, Б, В, Д та Є [45, 46, 47].

В даному підрозділі буде проведений аналіз ефективності господарської діяльності підприємства з 2022 по 2024 роки діяльності підприємства, зокрема динаміка обсягу та складу активів та їх структура, структура капіталу та його динаміка, динаміка структури основних засобів підприємства, показники технічного стану основних засобів, показники ефективності використання основних засобів, динаміка структури оборотних засобів та показники ефективності використання оборотних коштів.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягу та складу активів ПрАТ Оболонь за 2022-2024 рр

Показники, тис. грн	Роки			Абсолютні відхилення		Відносні відхилення	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	2467	1934	44062	-533	42128	-21,61	2178,28
первісна вартість	41192	41192	85074	0	43882	0,00	106,53
накопичена амортизація	-38725	-39258	-41012	-533	-1754	1,38	4,47
Незавершені капітальні інвестиції	85202	48865	256969	-36337	208104	-42,65	425,88
Основні засоби:	3464064	4525000	4808711	1060936	283711	30,63	6,27
первісна вартість	10591555	11956205	12530785	1364650	574580	12,88	4,81
знос	-7127491	-7431205	-7722074	-303714	-290869	4,26	3,91
інші фінансові інвестиції	68793	69482	69482	689	0	1,00	0,00
Інші необоротні активи	14	14	14	0	0	0,00	0,00
Усього за розділом I	3620540	4645295	5179238	1024755	533943	28,30	11,49
II. Оборотні активи							
Запаси	982646	1537020	1688266	554374	151246	56,42	9,84
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	650854	947078	1154958	296224	207880	45,51	21,95
за виданими авансами	149829	152450	400094	2621	247644	1,75	162,44
з бюджетом	49584	30573	55476	-19011	24903	-38,34	81,45
у тому числі з податку на прибуток	17362	17572	17147	210	-425	1,21	-2,42
Інша поточна дебіторська заборгованість	138747	474679	891034	335932	416355	242,12	87,71
Грошові кошти та їх еквіваленти:	5496	5172	11082	-324	5910	-5,90	114,27
Інші оборотні активи	1994518	3164544	4218057	1170026	1053513	58,66	33,29
Усього за розділом II	5615058	7809839	9397295	2194781	1587456	39,09	20,33
ВСЬОГО АКТИВИ	982646	1537020	1688266	554374	151246	56,42	9,84

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Аналізуючи динаміку обсягу та складу активів ПрАТ Оболонь, нами було виявлено, що активи підприємства за цей період значно вирости, зокрема необоротні активи, в 2022 становили 3 620 540 тис. грн, тоді як вже в 2023 році, вони становили 4 645 295 тис. грн та в 2024 році вони знову збільшились та становили 5 179 238 тис. грн. Тобто абсолютні відхилення становили в 2023 році, 1 024 755 та в 2024 році, 533 943 тис. грн. Тобто загалом необоротні активи збільшились на 28% в 2023 та на 11,5% в 2024 році. Такі значні і стабільні збільшення, можуть свідчити про розширення або модернізацію підприємства.

Нематеріальні активи в 2022 році вони становили 2 467 тис. грн та в 2023 році вони зменшились та становили 1 934 тис. грн. Але вже в 2024 році, нематеріальні активи становили 44 062 тис. грн, збільшились майже у 23 рази, що є аномально для такого великого підприємства. Наше основне припущення, що підприємство або зареєструвало офіційно свій торговий знак в інших країнах, або були куплені якісь цінні нематеріальні активи для підприємства, протягом 2024 року.

Незавершені капітальні інвестиції становили в 2022 році 85 202 тис. грн та вже в 2023 році зменшилися до 48 864 тис. грн, що може свідчити що підприємство ввело нові основні засоби. Але вже в 2024 році цей показник становив 256 969 тис. грн, тобто він збільшився майже в 4 рази, що може свідчити про великі плани підприємства на розширення, або подальшу модернізацію своїх основних засобів. Зокрема, це не можуть бути ремонтні роботи внаслідок війни, так як нами не було знайдено якоїсь інформації, про пряме влучання в підприємство чи його інфраструктуру.

Основні засоби підприємства в 2022 році становили 3 464 064 тис. грн, в 2023 році значно збільшились і становили 4 525 000 тис. грн та в 2024 році зберіглася тенденція до збільшення та основні засоби становили 4 808 711 тис. грн. це означає, що підприємство активно розвивається та модернізується.

Фінансові інвестиції в 2022 році становили 68 793 тис. грн та в 2023 та 2024 роках вони становили 69 482 тис. грн. Тобто як ми можемо бачити, що в підприємства звісно присутні інші фінансові інвестиції, але активного залучення коштів в цей напрямок, ми не можемо констатувати. Також варто звернути увагу, що на балансу підприємства, також присутні інші необоротні активи, які становлять 14 тис. грн і які не змінюються протягом всього досліджуємо періоду.

Щодо оборотних активів, то загалом вони також мають активну і позитивну тенденцію на збільшення, так в 2022 році вони становили 1 994 518 тис. грн та вже в 2023 році вони становили 3 164 544 тис. грн. Та вже в 2024 році, вони ще збільшились на 1 053 513 тис. грн та становили 4 218 057 тис. грн. Тобто протягом цього періоду, оборотні кошти активно збільшувались, зокрема на 58,6% та 33% в 2024 році. Це може свідчити про збільшувані продажі підприємства і активне використання активів підприємства для реалізації доходу для підприємства.

Якщо аналізувати більш детально, то запаси на підприємстві становили в 2022 році, 982 646 тис. грн. та в 2023 році вже становили 1 537 020 тис. грн, тобто вони збільшились на 56% відносно минулого року. Таке різне збільшення може свідчити про активне залучення та створення резервів для підприємства на випадок, негативних ситуацій пов'язаних із війною. Але як ми можемо далі побачити, що вже в 2024 році, вони збільшились всього на 10% і становили 1 688 266 тис. грн, тобто підприємство виготовило достатню кількість запасів готової продукції чи сировини, на випадок непередбачуваних ситуацій для підприємства.

Аналізуючи дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги, ми можемо побачити, що цей показник становив 650 854 тис. грн та в 2023 році він збільшився на 45,5% та становив 947 078 тис. грн та після цього в 2024 році, він знову збільшився та становив 1 154 958 тис. грн. Таке поступове і велике збільшення дебіторської заборгованості, є наслідком негативного впливу війни, зокрема що продавці продукції, не мають можливості виплатити всі кошти за реалізований товар з різноманітних причин. Далі ми детальніше проаналізуємо показники оборотних активів та зможемо дізнатися, як саме підприємство планує чи реагує на такі негативні наслідки.

Далі ми проаналізуємо дебіторську заборгованість за певними розрахунками, а саме за виданими авансами та з бюджетом. Щодо виданими авансами, то в 2022 році цей показник становив 149 829 тис. грн, в 2023 році він становив 152 450 тис. грн та вже в 2024 році цей показник зазнав значних змін та становив 400 094 тис. грн, тобто він збільшився на 248 644 тис. грн, або на 162%. Таке різке збільшення, може свідчити, що підприємство активно видає аванси. Щодо розрахунків з бюджетом, то цей показник становив 49 584 тис. грн в 2022 році, в 2023 році

становив вже 30 573 тис. грн, тобто він зменшився на 38%, але в 2024 році він виріс на 81% та становив вже 55 476 тис. грн.

Щодо показника інші поточна дебіторська заборгованість, то цей показник не зазнавав значних змін, протягом всього проаналізованого періоду та в 2022 році становив 17 362 тис. грн, в 2023 році він становив 17 572 тис. грн та в 2024 році він становив 17 147 тис. грн.

Показник грошові кошти на їх еквіваленти в 2022 році становив 138 747 тис. грн, що в цілому є досить великою сумою для підприємства, але вже в 2023 році він становив 474 679 тис. грн, тобто збільшився майже в 3,5 рази. Та вже в 2024 році становив 891 034 тис. грн. збільшився на 87%. Таке значне збільшення цього показника, може свідчити про створення фінансової подушки підприємства, або накопичення коштів для подальшого інвестування в підприємство.

Та останній показник, це інші оборотні активи, який в 2022 році становив 5 496 та в 2023 році становив 5 172 тис. грн. та в 2024 році він становив 11 082, тобто він збільшився на 114%, що звісно є гарною тенденцією.

Таблиця 2.2

Динаміка структури активів ПрАТ Оболонь за 2022-2024 рр

Показники	Роки						Абсолютні відхилення	
	2022		2023		2024		2023 до 2022	2024 до 2023
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
1. Необоротні активи, всього	3620540	64,48	4645295	59,48	5179238	55,11	-5,00	-4,37
1.1. Нематеріальні активи	2467	0,04	1934	0,02	44062	0,47	-0,02	0,44
1.2. Незавершені капітальні інвестиції	85202	1,52	48865	0,63	256969	2,73	-0,89	2,11
1.3. Основні засоби	3464064	61,69	4525000	57,94	4808711	51,17	-3,75	-6,77
1.4. Інші фінансові інвестиції	68793	1,23	69482	0,89	69482	0,74	-0,34	-0,15
1.5. Інші необоротні активи	14	0,00	14	0,00	14	0,00	0,00	0,00
2. Оборотні активи, всього	1994518	35,52	3164544	40,52	4218057	44,89	5,00	4,37

продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.1. Сума запасів	982646	17,50	1537020	19,68	1688266	17,97	2,18	-1,72
2.3. Сума дебіторської заборгованості	867629	15,45	1147673	14,70	1627675	17,32	-0,76	2,63
2.5. Сума грошових коштів	138747	2,47	474679	6,08	891034	9,48	3,61	3,40
2.6. Сума інших оборотних активів	5496	0,10	5172	0,07	11082	0,12	-0,03	0,05
3. ВСЬОГО АКТИВІВ	5615058	100,00	7809839	100,00	9397295	100,00	0	0

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Аналізуючи структуру активів ПрАТ Оболонь, для початку ми розглянемо загальну кількість активів. Зокрема в 2022 році, активи становили на підприємстві, 5 615 058 тис. грн, коли вже в 2023 році, вони становили 7 809 839 тис. грн, тобто вони збільшились майже на 40%. І в 2024 році, вони становили 9 397 295 тис. грн, тобто збільшились на 20%. Можемо констатувати, що на підприємстві активно збільшуються активи протягом цього періоду.

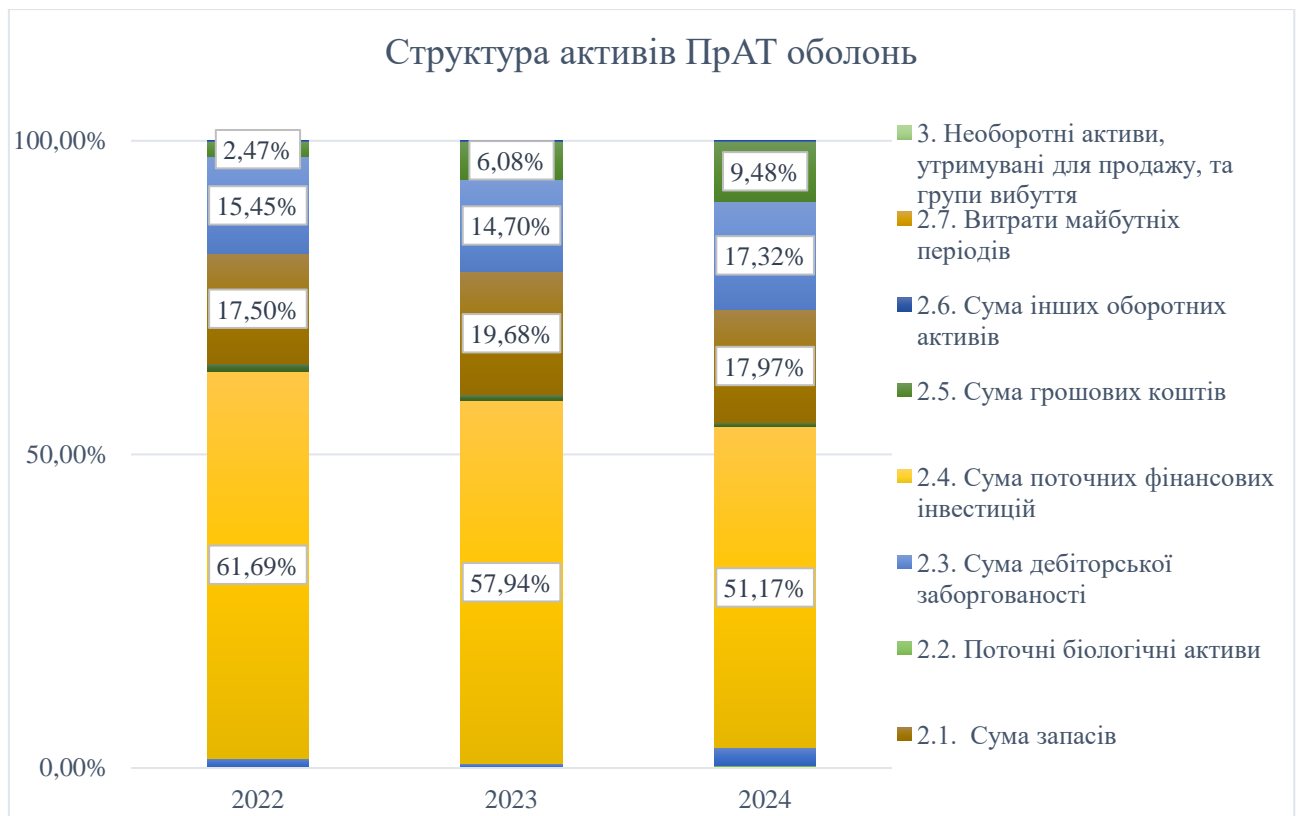


Рис. 2.1. Структура активів підприємства за 2022-2024 роки.

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

Аналізуючи більш детально складові активів підприємства ПрАТ Оболонь, спостерігаємо, що протягом цього періоду в структурі активів, відбуваються активні зміни, тому ми проаналізуємо найбільш основні показники.

Загально необоротні активи, протягом цього періоду залишаються найбільшою часткою в активах підприємства, зокрема в 2022 році вони становили 64,48%, в 2023 році становили 59,48% та в 2024 році – 55,11%. Тобто ми можемо побачити, що підприємство поступово зменшує кількість необоротних активів, на користь оборотних. Кількість необоротних активів протягом цього періоду зменшились на 9,37%. Але для точного аналізу і висновку, потрібно проаналізувати більше детально, щоб дізнатися, за рахунок чого відбулося таке зменшення необоротних активів.

Загально можна виділити, що основними показниками в необоротних активах є, основні засоби та незавершені капітальні інвестиції. Зокрема основні засоби в 2022 році становили, 61,69%, в 2023 році 57,94% та в 2024 році – 51,17%. Основною причиною зниження цього показника, є основні засоби і саме тому, після аналізу структури, ми проаналізуємо детально основні засоби та оборотні, щоб дізнатися за рахунок чого, відбулися такі зменшення. Хоча в натуральних величинах, цей показник не зменшується, а збільшується. А такі зміни в структурі в свою чергу, відбуваються за рахунок значного збільшення оборотних активів. Другим по величині, є незавершені капітальні інвестиції. Вони в 2022 році становили 1,52%, в 2023 році становили 0,63% та в 2024 році – 2,73, що є рекордним за цей період. Інші показники, протягом цього періоду, становлять дуже малі частки в структурі та не призводять до якихось загальних змін в структурі, тому детально описувати їх зміни не доцільно.

Оборотні активи, протягом цього періоду, активно збільшувалися в структурі активів, зокрема в 2022 році вони становили 35,52%, в 2023 році становили 40,52%, в 2024 році – 44,89%. Враховуючи таку активну тенденцію, можемо стверджувати, що протягом наступним років, оборотні активи можуть перевершити необоротні активи підприємства. Аналізуючи показники оборотних активів, можемо виділити три основних, а саме запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти

підприємства. Отже запаси в 2022 році становлять 17,5%, в 2023 році вони збільшились до 19,68%, але в 2024 році, знову становили 17,97%, точно основні зміни в структурі відбулися не через них. Дебіторська заборгованість в 2022 році становили 15,45%, в 2023 році – 14,7% та в 2024 році, вони збільшились до 17,32%. Тобто можемо стверджувати, що цей показник, є однією з причин для подібного збільшення. І останнім показником, є грошові кошти та їх еквіваленти і він в 2022 році становив 2,47%, в 2023 році він збільшився до 6,08% та в 2024 році, він досягнув свого піку та становив 9,48%. Тобто цей показник, ми можемо вважати основною причиною в таких кардинальних змінах в структурі за даний період. І щодо останнього показника, це інші оборотні активи, які протягом цього періоду не становили більше 0,12% в 2024 році. Тобто цей показник майже не впливає на загальну структуру активів підприємства протягом цього періоду.

Таблиця 2.3

Динаміка структури оборотних активів на ПрАТ Оболонь за 2022 - 2024 роки

Показники	Значення показника						Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2022		2023		2024		тис. грн			
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Запаси										
Запаси	982 646	49,11	1 537 020	48,57	1 688 266	40,02	554 374	151 246	56,42	9,84
Тара	208 010	10,39	53 865	1,70	44 856	1,06	-154 145	-9 009	-74,10	-16,73
Сировина та матеріали	562 177	28,09	1 188 065	37,54	1 300 910	30,84	625 888	112 845	111,33	9,50
Готова продукція	111 113	5,55	137 343	4,34	169 026	4,01	26 230	31 683	23,61	23,07
Незавершене виробництво	62 906	3,14	97 290	3,07	86 739	2,06	34 384	-10 551	54,66	-10,84
Запасні частини	38 440	1,92	60 457	1,91	86 735	2,06	22 017	26 278	57,28	43,47
Торговельна та інша дебіторська заборгованість										
Торговельна та інша дебіторська заборгованість	668 216	33,39	964 650	30,48	1 172 105	27,79	296 434	207 455	44,36	21,51
Торговельна дебіторська заборгованість	650 854	32,53	947 078	29,93	1 154 958	27,38	296 224	207 880	45,51	21,95
Інша дебіторська заборгованість	17 362	0,87	17 572	0,56	17 147	0,41	210	-425	1,21	-2,42
Передоплати та інші оборотні активи										
Передоплати та інші оборотні активи	211 457	10,57	188 195	5,95	466 652	11,06	-23 262	278 457	-11,00	147,96
Передоплати постачальникам	153 103	7,65	155 719	4,92	406 718	9,64	2 616	250 999	1,71	161,19
Передоплачений акцизний збір	25 337	1,27	31 560	1,00	44 161	1,05	6 223	12 601	24,56	39,93
ПДВ до відшкодування	24 247	1,21	-987	-0,03	11 315	0,27	-25 234	12 302	-104,07	-1246,40
Резерв під безнадійні передоплати та інші оборотні активи	3 274	0,16	-3 269	-0,10	-6 624	-0,16	-6 543	-3 355	-199,85	102,63
Інші оборотні активи	5 496	0,27	5 172	0,16	11 082	0,26	-324	5 910	-5,90	114,27
Гроші та їх еквіваленти										
Гроші та їх еквіваленти	138 747	6,93	474 679	15,00	891 034	21,12	335 932	416 355	242,12	87,71
Грошові кошти в банках та касі	138 747	6,93	474 679	15,00	859 815	20,38	335 932	385 136	242,12	81,14
Короткострокові депозити	0	0,00	0	0,00	31 219	0,74	0	31 219	0,00	0,00
Усього	2 001 066	100,00	3 164 544	100,00	4 218 057	100,00	1 163 478	1 053 513	58,14	33,29

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Далі ми проаналізуємо динаміку та структуру оборотних активів підприємства. Зокрема ми проаналізуємо та деталізуємо запаси, торговельна та інша дебіторська заборгованість, передоплати та інші оборотні активи та гроші та їх еквіваленти.

Для початку розглянемо запаси. Ця складова оборотних активів складається з тари, сировини та матеріалів, готової продукції, незавершеного виробництва та запасних частин. Тара становить 208 010 тис. грн в 2022 році, в 2023 році вже становить 53 865 тис. грн та вже в 2024 році становить 44 856 тис. грн, тобто ми можемо прослідкувати тенденцію на зменшення цього показника запасів. Зокрема разом із цим активно зменшується його величина в структурі підприємства. Так в 2022 році він становив 10,39%, коли вже в 2024 році він становив 1,06%.

Далі, це сировина та матеріали, які в 2022 році становили 562 177 тис. грн та займали 28,09% в структурі підприємства. В 2023 році вони вже становили 1 188 065 тис. грн, тобто збільшились на 111%, що є досить значним збільшенням, для подібного роду показників, що може свідчити про активну закупівлю сировини підприємства, що в свою чергу може свідчити, або про збільшення кількості замовлень на продукцію підприємство або про забезпечення сировиною підприємство, на випадок непередбачуваних ситуацій. Та в 2024 році, він вже становив 1 300 910 тис. грн. Тобто ми можемо побачити, що цей показник активно має тенденцію на збільшення, а щодо структури підприємства, то цей показник займає перше місце серед всіх показників запасів та якщо ми розглянемо на інші показники, то в цілому він займає перше місце в усій структурі оборотних активів із 30,84%.

Готова продукція становила в 2022 році 111 113 тис. грн що займало 5,55% в структурі оборотних активів. В 2023 році та 2024 році, цей показник поступово зменшувався, що може свідчити, про зменшення важливості цього показника в структурі. Так як в 2023 році цей показник вже становив 137 343 тис. грн та в 2024 році він знову збільшився та становив 169 026 тис. грн. Тобто ми можемо

побачити, що підприємство активно виготовляє готову продукцію і збільшує її запаси на підприємстві.

Незавершене виробництво в 2022 році становило 62 906 тис. грн, в 2023 році – 97 290 тис. грн, тобто збільшилось на майже 55%, в 2024 році воно становило 86 739 тис. грн, тобто зменшилось на 11%. Щодо структури то в 2024 році цей показник становив 2%, коли в 2022 та в 2023 році, цей показник становив 3%, тобто важливість показника, зменшилась на 1%.

Та останній показник в запасах, це запасні частини, які в 2022 році становили 38 440 тис. грн, в 2023 році – 60 457 тис. грн та в 2024 році – 86 735 тис. грн. спостерігаємо пряму тенденцію на збільшення цього показника на 57% та 43% в 2023 та 2024 роках. Збільшення цього показника може свідчити, про активну закупівлю запасних запчастин для виробництва підприємства, це може слугувати підготовкою до екстреною заміни великого кількості запчастин на підприємстві в разі їх непрацездатності. Зокрема така підготовка, може бути в якості наслідок війни в Україні та підняття готовності до майбутніх обстрілів, так як Оболонь є одним із провідних підприємств в харчовій галузі в Україні. Щодо її частки в структурі, то цей показник загалом не зазнав великих змін та становив приблизно 2% протягом всього проаналізованого періоду.

Щодо торгівельної та іншої дебіторської заборгованості. То вона складається з двох показників, а саме торговельна дебіторська заборгованість та інша дебіторська заборгованість. Ми можемо побачити, що перший показник в 2022 році становив 650 854 тис. грн та займає 32% в структурі. Коли в 2023 році він вже становив 947 078 тис. грн та в 2024 році – 1 154 958 тис. грн спостерігається негативна тенденція збільшення дебіторської заборгованості. Це може відбуватися як наслідок, продовження військових дій на території України. Щодо частки в структурі, то у всі роки вона мала тенденцію на зменшення.

Щодо іншої дебіторської заборгованості, то вона майже на зазнала змін протягом цього періоду. Зокрема в 2022 році становила 17 362 тис. грн та в 2024 році – 17 147 тис. грн. Щодо структури то її частка зменшилась з 0,87% в 2022 році до 0,41% в 2024 році.

Передоплати постачальникам в 2022 році становили 153 103 тис. грн та мали частку в структурі 7,65%. В 2023 році цей показник становив 155 719 тис. грн та його частка при не зміні натуральній величині показника, зменшилась до 4,92%. Та в 2024 році, показник становив 406 718 тис. грн, що може свідчити що підприємство зробило велике кількість замовлень на сировину для підприємства. Щодо структури, то частка також зросла, а саме до 9,64%.

Передплачений акцизний збір становив в 2022 році 25 337 тис. грн, в 2023 році він становив 31 560 тис. грн та в 2024 році він становив 44 161 тис. грн. Показник має тенденцію на збільшення протягом цього періоду, що є наслідком активно збільшення кількості реалізованої продукції підприємства. Щодо частки в структурі, то цей показник становить приблизно 1% в загальній структурі.

Показник ПДВ до відшкодування в 2022 році становить 24 247 тис. грн, в 2023 він становив від'ємне значення 987 тис. грн та в 2024 році він вже становив 11 315 тис. грн. Щодо структури, то частка цього показника в 2024 році становила 0,27%. Щодо від'ємного значення, то це скоріш за все борг перед державою, через перерахування, які були зазначені в фінансовій звітності за 2024 рік. Тобто податки були оплачені по перших розрахунках, а потім відбулися перерахування чи дорахування прибутку і виник цей борг.

Резерв під безнадійні передоплати та інші оборотні активи. Цей показник протягом всього періоду, становить дуже малу частку в структурі підприємства. Також цей показник протягом 2023 та 2024 року, становив від'ємне значення, що може свідчити про списання цього резерву через невиконані зобов'язання партнерів підприємства.

Та інші оборотні активи, які протягом досліджуваного періоду, становили трохи менше ніж 0,3% частки в структурі. Щодо натуральних значень, то в 2022 році вони становили 5 496 тис. грн, в 2023 вони не змінилися майже, а вже в 2024 році вони збільшились до 11 082 тис. грн.

Далі ми розглянемо грошові кошти та їх еквіваленти. Цей показник, а саме грошові кошти в банках та касі, в 2022 році становить 138 747 тис. грн та займає 6,93% в структурі підприємства. В 2023 році цей показник значно збільшився, в

наслідок великих незапланованих прибутків, або в якості резерву для підприємства. Цей показник становив 474 679 тис. грн та збільшився на 242% та займає 15% в структурі оборотних активів. Та в 2024 році він становив рекордні 859 815 тис. грн, що в свою чергу становить 20% частки в структурі оборотних активів. Щодо короткострокових депозитів, то протягом 2022 та 2023 роках, цей показник становив нуль та в 2024 році підприємство взяло депозитів на суму 31 219 тис. грн, що в свою чергу становило 0,74% частки в структурі оборотних коштів.

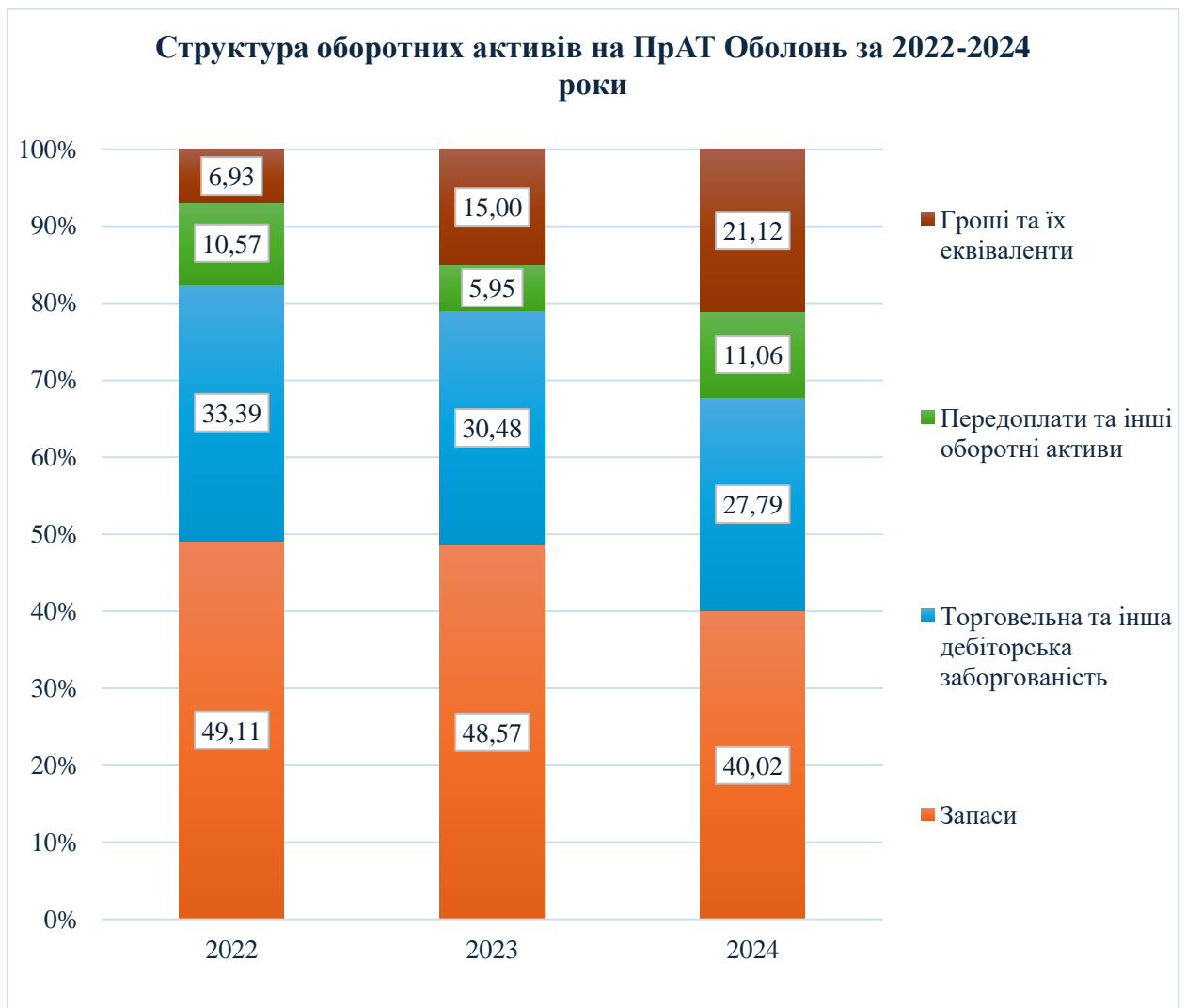


Рис. 2.2. Структура оборотних коштів підприємства за 2022-2024 роки

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

Аналізуючи більш загально структуру оборотних коштів, ми можемо побачити, що основну частку займають запаси протягом всіх трьох періодів, зокрема в 2022 році вони займають 49,11%, в 2023 році вже 48,57% та в 2024 році

їх частка значно зменшилась та становила 40,02%. Наступним по величині показником є торговельна та інша дебіторська заборгованість. Зокрема в 2022 році вона становила 33,39%, в 2023 році і в 2024 році, частка цього показника зменшувалась поступово і в результаті, в 2023 році вона становила 30,48% та в 2024 вона становила 27,79%. Далі ми розглянемо показник передоплати та інших оборотних активів. Цей показник в 2022 році становив 10,57% та займав третю позицію по величині частки в загальній структурі оборотних активів. В 2023 році цей показник вже значно зменшився та став найменшим по величині показником із 5,95%. Та хоча в 2024 році цей показник і збільшився до 11,06%, але він все одно був найменшим. Та щодо грошових коштів та їх еквівалентів, то вони в 2022 році становили 6,93%, що було найменшим в структурі на той рік, але в 2023 році все змінилося. В 2023 році цей показник становив 15% та випередив показник передоплати. В 2024 році цей показник збільшився до 21,12% та значно перевершив показник передоплати та наблизився до показника торговельної та іншої дебіторської заборгованості.

І наприкінці аналізу, потрібно проаналізувати оборотні кошти в цілому. Так в 2022 році цей показник становив 2 001 066 тис. грн та в 2023 році цей показник збільшився майже на 58% та становив 3 164 544 тис. грн. Та в 2024 році цей показник знову збільшився, на трохи більше за 33% та становив 4 218 057 тис. грн.

Показники ефективності використання оборотних коштів на ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки

Показники	Од. Виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн	8661928	10763029	12784705	2 101 101,00	2 021 676,00	24,26	18,78
Чистий прибуток	тис. грн	1197966	1775997	1248255	578 031,00	-527 742,00	48,25	-29,72
Середньорічна вартість оборотних коштів	тис. грн	1742294,5	2579531	3691300,5	837 236,50	1 111 769,50	48,05	43,10
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Оборотів	4,97	4,17	3,46	-0,80	-0,71	-16,07	-16,99
Тривалість обороту оборотних коштів	Днів	72,41	86,28	103,94	13,87	17,66	19,15	20,47
Рентабельність оборотних коштів	%	0,69	0,69	0,34	0,00	-0,35	0,13	-50,88
Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	грн.	0,2	0,24	0,29	0,00	1,50	-0,13	103,60
Коефіцієнт оборотності запасів	Оборотів	1,59	1,49	1,52	-0,11	0,03	-6,65	2,07
Період одного обороту запасів	Днів	225,78	241,86	236,95	16,07	-4,91	7,12	-2,03
Оборотність дебіторської заборгованості	Оборотів	12,13	10,68	9,21	-1,45	-1,47	-11,96	-13,75
Період погашення дебіторської заборгованості	Днів	29,67	33,70	39,08	4,03	5,37	13,59	15,94
Оборотність готової продукції	Оборотів	17,71	21,66	20,86	3,95	-0,79	22,30	-3,67
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Оборотів	3,14	2,32	1,95	-0,82	-0,37	-26,02	-15,76

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Далі розглянемо декілька показників ефективності використання оборотних коштів на підприємстві ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки.

Аналізуючи коефіцієнт оборотності оборотних коштів, який показує скільки разів на рік, оборотні кошти роблять повний цикл бачимо, що цей показник за 2022 рік зробив 4,97 оборотів, що є добрим значенням, але треба аналізувати в прогресії. В 2023 році він становив 4,17 оборотів та в 2024 році – 3,46. Тобто кількість повних оборотів за рік, поступово зменшується і це є негативною тенденцією,. Щодо наступного показника, то він на пряму поєднаний із попереднім і показує за яку кількість днів, повертаються оборотні кошти. Зокрема в 2022 році цей показник становив 72 дні, коли в 2023 році він збільшився до 86 днів та в 2024 році досягнув свого піку в майже 104 дні.

Далі ми проаналізували показник рентабельність оборотних коштів. Цей показник показує яку кількість коштів, повертає кожна вкладена гривня в оборотні кошти. В 2022 році становив 0,69% та в 2023 році цей показник не змінився і так само становив 0,69%. А вже в 2024 році він зменшився та становив 0,34%, що є негативним значенням для підприємства, це означає що кожна внесена гривня в оборотні кошти, почала приносити майже вдвоє менше прибутку.

Коефіцієнт закріплення показує скільки потрібно коштів підприємству, щоб отримати 1 гривню оборотних коштів. Отже в 2022 році, цей показник становив 0,2, в 2023 році цей показник зріс до 0,24 і в 2024 році, цей показник становив 0,29 грн, тобто на кожну гривню оборотних коштів, підприємству в 2024 році, було потрібно витратити 0,29 грн, що загалом є досить негативною тенденцією.

Далі ми проаналізуємо коефіцієнт оборотності запасів. Цей показник в 2022 році становив 1,59 оборотів, в 2023 році становив 1,49 та в 2024 році він становив 1,52 оборотів. Тобто як ми можемо побачити, цей показник на протязі цього періоду, майже не змінювався, що в цілому є гарною тенденцією, з урахуванням минулих аналізів. Щодо періоду одного обороту запасів, то в 2022 році, цей показник становив 225 днів, в 2023 році він становив 241 день та в 2024

році вже становив 236 днів. Тобто ми можемо зробити висновок, що на підприємстві присутні деякі коливання, але в цілому вони не настільки критичні для підприємства.

Оборотність дебіторської заборгованості у 2022 р. становила 12 оборотів, в 2023 році – 10 оборотів та в 2024 році – 9 оборотів. Як ми можемо побачити, підприємство має тенденцію зменшення кількості оборотів дебіторської заборгованості на рік, що є негативною тенденцією, так як кількість оборотів потрібно навпаки збільшувати. Далі ми розглянемо період погашення дебіторської заборгованості. При аналізі, ми дізналися, що в 2022 році підприємство витрачало 29 днів, для повного погашення дебіторської заборгованості та на жаль підприємство надалі мало тенденцію на збільшення цього періоду. Зокрема в 2023 році, цей показник становив 33 днів та в 2024 році – 39 днів. Така тенденція, є негативною та підприємству слід звернути увагу на цей показник.

Оборотність готової продукції показує скільки повноцінних циклів на рік, підприємство продає готової продукції і потім виготовляє її. Так в 2022 році, цей показник становив 17 днів, в 2023 р. – 21 день та в 2024 році, він знизився та становив 20 днів. В цілому, підприємство після 2023 року на 20% збільшило кількість оборотів готової продукції, що є негативною тенденцією.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу в 2022 році становив 3 обороти на рік, в 2023 році – 2 обороти та в 2024 році знизився та становив 1 повноцінний оборотів на рік.

Проаналізуємо динаміку структури основних засобів. Для початку ми розглянемо та проаналізуємо саме структуру основних засобів.

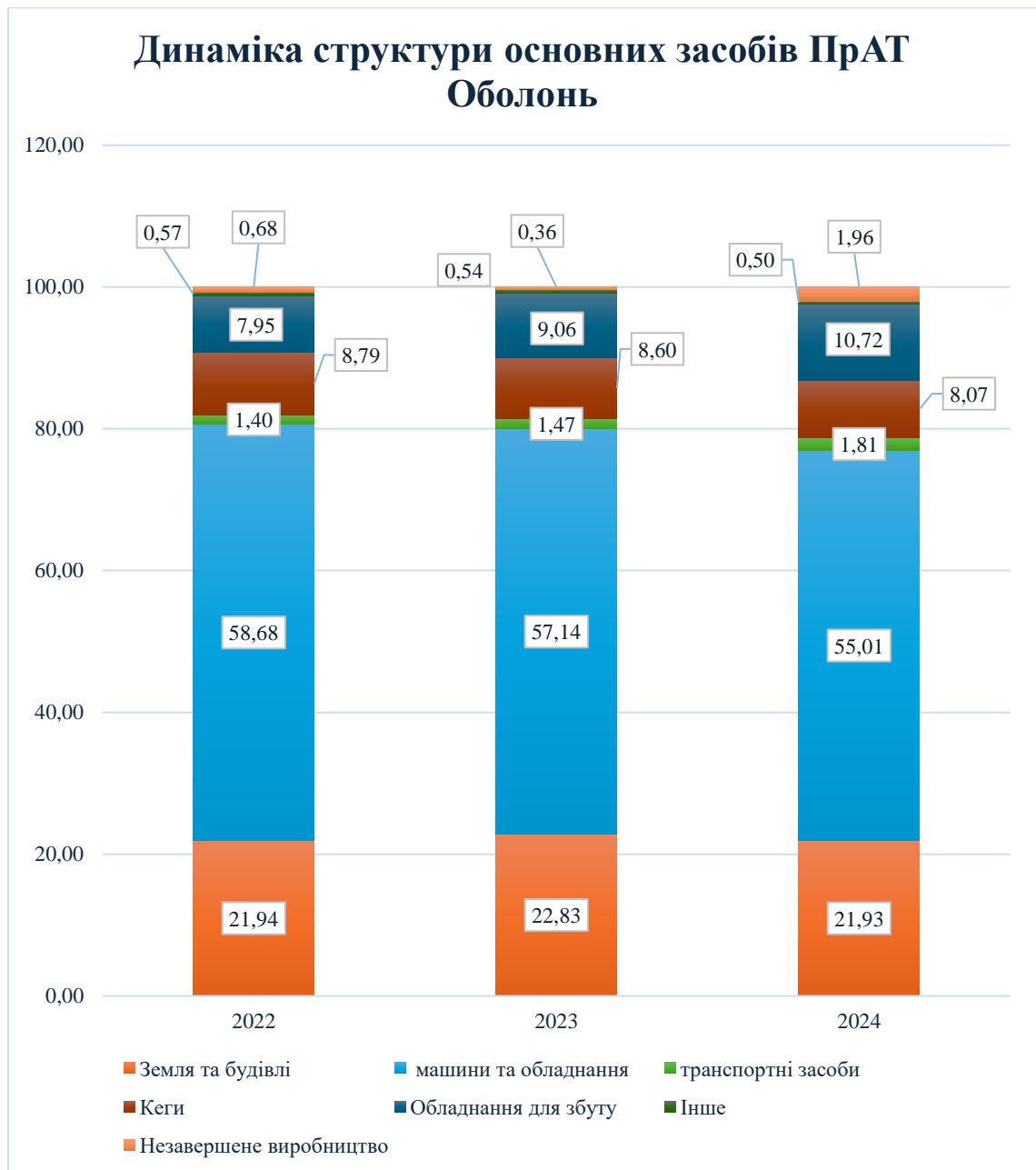


Рис. 2.3. Динаміка структури основних засобів підприємства за 2022-2024 роки
Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Якщо аналізувати загальну структуру, то в 2022 році, Земля та будівлі становили 21,94% частки в загальній структурі. В 2023 та в 2024 році, частка була приблизно на тому ж рівні, без особливих коливань. Щодо машин та обладнання, то тут частка в загальній структурі, протягом аналізованого періоду, поступово зменшувалась. В 2022 році цей показник становив 58,68% частки в загальній структурі основних засобів, а в 2023 р. вона зменшилася до 57,14%, а в 2024 році до 55,01%. Тобто даний показник має певну тенденцію на зменшення частки в структурі основних засобів.

Транспортні засоби в 2022 році становили 1,4% в структурі, в 2023 році вони майже не змінилися та становили 1,47%, у 2024 році, вони збільшилися до 1,81% частки в загальній структурі. Тобто частка в загальній структурі має тенденцію до збільшення, хоча й не значну.

Щодо кегів, то згідно звітності 2022 року, цей показник ще не аналізували детально, хоча вже в 2023 році, вони почали його окремо окреслювати та зокрема вказали дані за 2022 та 2023 роки. Отже в 2022 році, частка становила 8,79%, в 2023 р становила майже те саме значення, а саме 8,6%, в 2024 році – 8,07, тобто ми бачимо поступову тенденцію до зменшення.

Обладнання для збуту в 2022 році становило 7,95% частки в структурі, в 2023 збільшилася до 9,06% та в 2024 до 10,72% в загальній структурі. Тобто можемо зробити висновок, що підприємство поступово збільшує в основних засобах, обладнання для збуту. Щодо показника інше, то він майже не змінювався протягом всього досліджуваного періоду. В 2022 році він становив 0,57%, в 2023 вже 0,54%, в 2024 році – 0,5%.

Незавершене виробництво, тут вже ми зафіксували певні зміни і коливання. В 2022 році цей показник становив 0,68% частки в структурі, у 2023 році зменшився майже на 45% та становив 0,36% частки в структурі, в 2024 році, цей показник збільшився до 1,96% в загальній структурі, що може свідчити, про впровадження нового виробництва на підприємстві.

Таблиця 2.5

Динаміка структури основних засобів підприємства ПрАТ Оболонь за 2022-2024

Найменування основних засобів	Значення показника, на кінець періоду						Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %		Відхилення по структурі ОЗ	
	2022		2023		2024		тис. грн		2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага%	2023 до 2022	2024 до 2023				
Земля та будівлі	2566512,00	21,94	2739605,00	22,83	2802758,00	21,93	173093,00	63153,00	6,74	2,31	0,89	-0,90
Машини та обладнання	6864935,00	58,68	6856475,00	57,14	7031239,00	55,01	-8460,00	174764,00	-0,12	2,55	-1,54	-2,13
Транспортні засоби	163460,00	1,40	176532,00	1,47	231010,00	1,81	13072,00	54478,00	8,00	30,86	0,07	0,34
Кегі	1027852,00	8,79	1031532,00	8,60	1031614,00	8,07	3680,00	82,00	0,36	0,01	-0,19	-0,53
Обладнання для збуту	929911,00	7,95	1087149,00	9,06	1369897,00	10,72	157238,00	282748,00	16,91	26,01	1,11	1,66
Інше	66737,00	0,57	64912,00	0,54	64267,00	0,50	-1825,00	-645,00	-2,73	-0,99	-0,03	-0,04
Незавершене виробництво	79589,00	0,68	42933,00	0,36	250334,00	1,96	-36656,00	207401,00	-46,06	483,08	-0,32	1,60
Усього	11698996,00	100,00	11999138,00	100	12781119,00	100	300142,00	781981,00	2,57	6,52	-	-

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Отже тепер пропонуємо проаналізувати основні засоби більше детально. Для початку розглянемо земля та будівлі, цей показник в 2022 році становив 2 566 512 тис. грн та в 2023 році він збільшився на 173 093 тис. грн та становив 2 739 605 тис. грн. В 2024 році цей показник знову збільшився та становив 2 802 758. Тобто як ми можемо побачити, підприємство активно протягом всіх трьох років, заковує чи модернізує землю та будівлі.

Щодо машин та обладнання, то цей показник в 2022 році становив 6 864 935 тис. грн, коли в 2023 році він майже не змінився та становив 6 856 475 тис. грн. Але вже в 2024 році він зріс на 2,5% та становив 7 031 239 тис. грн, що показує що в 2024 році підприємство придбало машин та обладнання та 174 764 тис. грн.

Щодо показника транспортні засоби, то в 2022 році він становив 163 460 тис. грн та в 2023 році він зріс до 176 532 тис. грн та в 2024 році він зріс на майже 31% та становив 231 010 тис. грн. Це може вказувати на значні інвестиції в транспортні засоби для підприємства.

Щодо кег, то цей показник майже не змінився протягом всіх трьох років, зокрема він становив 1 027 852 тис. грн в 2022 році та становив в 2024 році 1 031 614 тис. грн, тобто він майже не зазнав змін. Щодо показника інше, то він теж майже не змінився протягом цих трьох років, хоча й має на невеличку тенденцію на зменшення. Зокрема в 2022 році він становив 66 737 тис. грн, коли вже в 2024 році він становив 64 267 тис. грн.

Щодо обладнання для збуту, то цей показник в 2022 році становив 929 911 тис. грн та в 2023 році він збільшився а майже 17% та становив 1 087 149 тис. грн. Але вже в 2024 році, він знову зріс, але вже на 26%, або на 282 748 тис. грн та становив 1 369 897 тис. грн. Таке значне збільшення обладнання для збуту, може свідчити, що підприємство активно розвивається в цьому напрямку і планує активно розвивати напрямок прямого збуту своєї продукції, або ретейлерам або іншим партнерам максимально ефективно.

Та наприкінці ми розглянемо незавершене виробництво, зокрема цей показник становив в 2022 році 79 589 тис. грн та в 2023 році, він зменшився в

майже 2 рази та становив 42 933 тис. грн. Таке різке зменшення, може свідчити про завершення виробництва протягом цього періоду, причому в досить великих масштабах. Але вже в 2024 році, цей показник збільшився на цілих 207 401 тис. грн та становив 250 344 тис. грн, тобто ми можемо зробити висновок, що підприємство активно збільшило роботу над додаванням нового обладнання для виробництва, або проводить масову його модернізацію.

Таблиця 2.6

Показники технічного стану основних засобів ПрАТ Оболонь за 2022-2024

Показник	Нормативне значення	Значення показника			Абсолютне відхилення	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт зносу ОЗ	<0,5	0,673	0,622	0,616	-0,05	-0,01
Коефіцієнт придатності	>0,5	0,327	0,378	0,384	0,05	0,01

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Тепер пропонуємо проаналізувати показники технічного стану основних засобів на підприємстві. Для початку проаналізуємо показники коефіцієнту зносу основних засобів. Він становив в 2022 р 0,673, в 2023 році – 0,622 та в 2024 році – 0,616, тобто ми можемо бачити позитивну динаміку на його зменшення. Так як нормативне значення цього показника становить менше 0,5, ми можемо сказати, що в підприємства станом на 2024 рік, 61,6% основних засобів є зношеними і потребують заміни, тобто підприємству потрібно оновитися на 11,6% своїх основних засобів, або на 815 623, 72 грн, для становлення цього показника хоча нормативного значення.

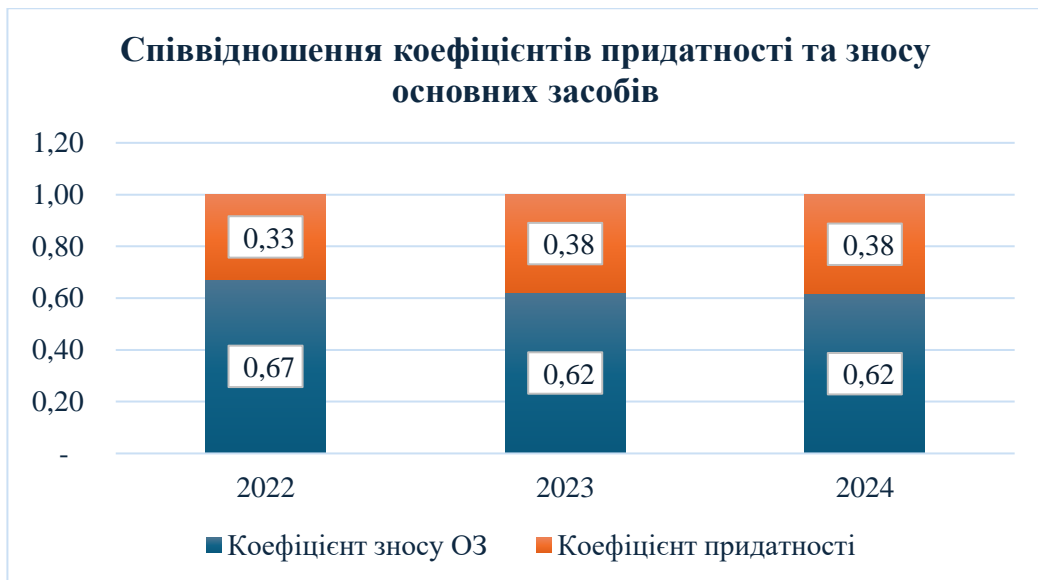


Рис. 2.4. Співвідношення коефіцієнтів придатності та зносу основних засобів

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Щодо другого показника, то він обернений до першого та зокрема ми також можемо прослідкувати тенденцію на його покращення, зокрема в 2022 році цей показник становив 0,327, в 2023 році – 0,378 та в 2024 році – 0,384. Тобто на кінець 2024 року тільки 38,4% основних засобів вважаються придатними для використання та не зношеними.

Таблиця 2.7

Показники ефективності використання основних засобів ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки

Показники	Од. виміру	Значення показника			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
		2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
<i>I</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Чистий Дохід від реалізація	тис. грн	8661928	10763029	12784705	2101101,00	2021676,00	24,26	18,78
Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн	3602670	3994532	4666855	391862,00	672323,50	0,11	0,17
Середньооблікова чисельність ПВП	осіб	2055	2056	2117	1,00	61,00	0,05	2,97
Чистий прибуток	тис. грн	1197966	1775997	1248255	578031,00	-527742,00	48,25	-29,72
Віддача основних засобів	грн/грн	2,40	2,69	2,74	0,29	0,05	12,07	1,67
Місткість основних засобів	грн/грн	0,42	0,37	0,37	-0,04	-0,01	-10,77	-1,64

продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Озброєність праці основними засобами	тис. грн/ос.	1753,12	1942,87	2204,47	189,74	261,60	10,82	13,46
Рентабельність основних засобів	%	33,25	44,46	26,75	11,21	-17,71	X	X

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Віддача основних засобів у 2022 році становила 2,4 грн, тобто кожна вкладена гривня в основні засоби приносить 2,4 грн доходу підприємству. В 2023 році, цей показник зріс на 12% та становив 2,69 грн на кожен вкладену гривню, в 2024 році становив 2,74 грн на кожен вкладену гривню, що є позитивною динамікою.

Місткість основних засобів в 2022 році становила 0,42 грн, тобто на кожен гривню доходу, припадає 0,42 грн основних засобів. В 2023-2024 роках цей показник становив 0,37 грн.

Далі проаналізуємо показник озброєність праці основними засобами, тобто ми покажемо яка кількість основних засобів, припадає на 1 працівника ПрАТ Оболонь. В 2022 році, цей показник становив 1 753,12 тис. грн, тобто на кожного працівника підприємства припадало 1 753 тис. грн основних засобів, що в цілому є досить високим рівнем. В 2023 році, цей показник зріс на 10,8% та становив 1 942,87 тис. грн, в 2024 році, він знову зріс та становив 2 204,47 тис. грн. Тобто в 2024 році, на кожного працівника припадало 2 204,47 тис. грн основних засобів. Також ми можемо відокремити, що на підприємстві прослідковується позитивна тенденція до зростання цього показника, навіть за умови, що в 2024 році, на підприємстві збільшилась середньооблікова кількість працівників.

Та останній, але не менш важливий показник, це рентабельність основних засобів. В 2022 році, він становив 33,25%, у 2023 році зріс до 44,46%, а в 2024 році він зменшився та становив 26,75%. Тобто за результатами аналізу, ми можемо сказати, що в 2024 році, на кожен гривню основних засобів, підприємство отримало 0,26 грн прибутку. В цілому спостерігаємо нестабільну динаміку даного показнику, тому потрібно додатково проаналізувати фінансові результати підприємства, щоб зрозуміти, чому саме при постійному зростанні доходу, на підприємстві зменшились прибутки. Але для початку ми проаналізуємо капітал на підприємстві.

Таблиця 2.8

Динаміка структури капіталу ПрАТ Оболонь за 2022-2024 рр.

Показники	Фактично в тис. грн на:			Абсолютні відхилення		Відносні відхилення	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
1. Власний капітал, всього	3361607	5919023	7167278	2557416	1248255	76,08	21,09
Зареєстрований капітал	65344	65344	65344	0	0	0,00	0,00
Капітал у дооцінках	2091933	1972377	1866827	-119556	-105550	-5,72	-5,35
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1204270	3881302	5235107	2677032	1353805	222,30	34,88
2. Позиковий капітал, всього	2253451	1890816	2230017	-362635	339201	-16,09	17,94
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	981844	465579	433406	-516265	-32173	-52,58	-6,91
Відстрочені податкові зобов'язання	419325	465579	414272	46254	-51307	11,03	-11,02
Довгострокові кредити банків	562519	0	19134	-562519	19134	-100,00	0,00
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	1271607	1425237	1796611	153630	371374	12,08	26,06
Короткострокові кредити банків	218140	224984	244003	6844	19019	3,14	8,45
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	92696	0	0	-92696	0	-100,00	0,00
товари, роботи, послуги	429117	694669	994414	265552	299745	61,88	43,15
розрахунки з бюджетом	168798	144125	216268	-24673	72143	-14,62	50,06
розрахунками зі страхування	3459	4391	6287	932	1896	26,94	43,18
Розрахунками з оплати праці	114679	102744	108487	-11935	5743	-10,41	5,59
за одержаними авансами	147210	139717	104413	-7493	-35304	-5,09	-25,27
Поточні забезпечення	74184	96372	102827	22188	6455	29,91	6,70
Інші поточні зобов'язання	23324	18235	19912	-5089	1677	-21,82	9,20
3. ВСЬОГО КАПІТАЛ	5615058	7809839	9397295	2194781	1587456	39,09	20,33

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Далі ми проаналізуємо динаміку та структуру капіталу на підприємстві ПрАТ Оболонь. Для початку розглянемо капітал всього, а саме в 2022 році він становив 5 615 058 тис. грн, в 2023 році збільшився майже на 40% та становив 7 809 839 тис. грн. В 2024 році зріс на 20% та становив 9 397 295 тис. грн. В загальному ми можемо прослідкувати певну динаміку, яка вказує до зростання капіталу на підприємстві протягом цього періоду, тому ми проаналізуємо більш детально динаміку компонентів капіталу.

Для початку ми розглянемо власний капітал, так в 2022 році він становить 3 361 607 тис. грн, в 2023 році зріс на майже 76% та становив 5 919 023 тис. грн. У 2024 році зріс та становив 7 167 278 тис. грн. Тобто ми можемо прослідкувати тенденцію до зростання власного капіталу, але нам потрібно дізнатися, що саме в власному капіталі зростає.

Зареєстрований капітал в 2022 році становив 65 344 і протягом досліджуваного періоду, цей показник не змінювався. Тобто підприємство не реєструвало нового капіталу на підприємстві.

Щодо капіталу в дооцінках, то цей показник в 2022 році становив 2 091 933 тис. грн, в 2023 році зменшився на 5,72% або на 119 556 тис. грн та становив 1 972 377 тис. грн, в 2024 році становив 1 866 827 тис. грн., отже на підприємстві спостерігається тенденція зниження даного показника.

Наступний і основний показник серед всіх у власному капіталі, це нерозподілений прибуток. Зокрема цей показник в 2022 році становив 1 204 270 тис. грн, в 2023 році зріс майже на 222% та становив 3 884 302 тис. грн, в 2024 році зростає та становить 5 235 107 тис. грн. Загалом таке збільшення є позитивною тенденцією, хоча великі значення цього показника, вказують не тільки на великі прибутку підприємства в цей період, а й про неможливість швидко їх розподілити. Хоча така кількість нерозподіленого прибутку, це досить гарний ресурс для покращення діяльності підприємства або будь-яких інвестицій.

Позиковий капітал в 2022 році становив 2 253 451 тис. грн., в 2023 році він знизився та становив 1 890 816 тис. грн, в 2024 році досяг рівня 2022 року та становив 2 230 017 тис. грн. Тобто цей показник не змінився протягом цього

періоду, хоча й на підприємстві були коливання, які нам потрібно більш детально проаналізувати.

Позиковий капітал складається з довгострокових та поточних (короткострокових) зобов'язань. Для початку ми розглянемо довгострокові зобов'язання. В 2022 році вони становили 981 844 тис. грн, в 2023 році, підприємство виплатило значну частку, трохи більше половини всіх довгострокових зобов'язань та цей показник становив 465 579 тис. грн, в 2024 році зменшився та становив 433 406 тис. грн. Отже, ми спостерігаємо, що підприємство в період 2023 року, активно погасило більшу частку довгострокових зобов'язань, що позитивно вплинуло на його діяльність.

В довгострокові зобов'язання складаються з двох показників, а саме відстрочені податкові зобов'язання, які в цілому протягом всього проаналізованого періоду майже не змінилися. У 2022 році вони становили 419 325 тис. грн, в 2024 році – 414 272 тис. грн. Звісно на підприємстві були деякі коливання, але вони не надто вплинули на діяльність підприємства.

Довгострокові кредити, в 2022 році становили 562 519 тис. грн. Нами було виявлено, що в 2023 році, підприємство повністю погасило абсолютно всі довгострокові зобов'язання. В 2024 році, підприємство оформило нові довгострокові зобов'язання, на суму 19 134 тис. грн. Якщо аналізувати тенденцію загалом, подібні дії підприємства, є позитивними.

Поточні зобов'язання в 2022 році вони становили 1 271 607 тис. грн, в 2023 році вони зросли на 12% та становили 1 425 237 тис. грн. В 2024 році, цей показник зріс майже на 26% та становив 1 796 611 тис. грн. Тобто загалом підприємства протягом цього періоду, збільшувало кількість поточних зобов'язань на підприємстві, але для початку потрібно детально переглянути складові цього показника.

Короткострокові кредити банків, в 2022 році становили 218 140 тис. грн. В 2023 році вони зросли та становили 224 984 тис. грн. В 2024 році вони продовжили тенденції на зріст та становили 244 003 тис. грн. Тобто ми можемо відслідкувати певну тенденцію на збільшення короткострокових кредитів банків, в цілому таке

збільшення не є негативною тенденцією для підприємства, особливо з урахуванням, що підприємство може виплатити всі ці кредити в будь-який момент своєї діяльності.

Щодо поточної кредиторської заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, то після 2022 року, який становив 92 696 тис. грн, був повністю ліквідований та становив 0, протягом всього іншого досліджуваного періоду.

Щодо товар, робіт та послуг та зобов'язання, то по цим категоріям в 2022 році було 429 117 тис. грн. В 2023 році, ці зобов'язання зросли на майже 62% та становили 694 669 тис. грн, в 2024 році вони зросли на 43% та становили 994 414 тис. грн, що є серйозним зростанням та є негативною тенденцією для підприємства.

Розрахунки з бюджетом в 2022 році становили 168 798 тис. грн, в 2023 році він зменшився та становив 144 125 тис. грн. Та в 2024 році він зріс на 50% та становив 216 268 тис. грн. Розрахунки зі страхуванням, цей показник в 2022 році становив 3 459 тис. грн, в 2023 році зріс на 27% та становив 4 391 тис. грн. В 2024 році він збільшився та становив 6 287 тис. грн. Розрахунки з оплати праці, на підприємстві знаходяться на досить стабільному рівні, зокрема в 2022 році вони становили 114 679 тис. грн та в 2024 році він становить 108 487 тис. грн. Тобто коливання не є великими, хоча й потребують уточнення, чому підприємство тримає їх на такому відносно високому рівні.

Одержані аванси, в 2022 році становили 147 210 тис. грн., в 2023 році становив 139 717 тис. грн, тобто відбулося зменшення на 5%, що є незначним коливанням і зменшенням, але вже в 2024 році відбулося зменшення на 25% та становив 104 413 тис. грн, що вже є значним зменшенням показника. Це є позитивною тенденцією, оскільки підприємство в 2024 році, досить значно зменшила заборгованість.

Поточне забезпечення в 2022 році становили 74 184 тис. грн, в 2023 році зріс на майже 30% та становив 96 372 тис. грн. В 2024 році відбулося зростання та показник становив 108 827 тис. грн. Подібні зростання, не є критичними для підприємства, хоча й загальне зростання зобов'язань не можуть бути розглянуті як позитивні тенденції на підприємстві.

Інші поточні зобов'язання в 2022 році становили 23 324 тис. грн та в цілому не зазнають значних коливань. В 2023 році становить 18 235 тис. грн. В 2024 році він становив 19 912 тис. грн. тобто відносно 2022 року, цей показник зменшився на майже 10%.

Таблиця 2.9

Динаміка структури джерел фінансування ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки

Показники	Питома вага у % на:						Абсолютні відхилення	
	2022		2023		2024		2023 до 2022	2024 до 2023
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
1. Власний капітал, всього	3361607	59,87	5919023	75,79	7167278	76,27	15,92	0,48
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	65344	1,16	65344	0,84	65344	0,70	-0,33	-0,14
1.2. Капітал у дооцінках*	2091933	37,26	1972377	25,26	1866827	19,87	-12,00	-5,39
1.6. Нерозподілений прибуток	1204270	21,45	3881302	49,70	5235107	55,71	28,25	6,01
2. Позиковий капітал, всього	2253451	40,13	1890816	24,21	2230017	23,73	-15,92	-0,48
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього	981844	17,49	465579	5,96	433406	4,61	-11,52	-1,35
Відстрочені податкові зобов'язання*	419325	7,47	465579	5,96	414272	4,41	-1,51	-1,55
Довгострокові кредити банків*	562519	10,02	0	0,00	19134	0,20	-10,02	0,20
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення, всього	1271607	22,65	1425237	18,25	1796611	19,12	-4,40	0,87
Короткострокові кредити банків	218140	3,88	224984	2,88	244003	2,60	-1,00	-0,28
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	92696	1,65	0	0,00	0	0,00	-1,65	0,00
товари, роботи, послуги	429117	7,64	694669	8,89	994414	10,58	1,25	1,69
розрахунки з бюджетом	168798	3,01	144125	1,85	216268	2,30	-1,16	0,46
розрахунками зі страхування	3459	0,06	4391	0,06	6287	0,07	-0,01	0,01
Розрахунками з оплати праці	114679	2,04	102744	1,32	108487	1,15	-0,73	-0,16
за одержаними авансами	147210	2,62	139717	1,79	104413	1,11	-0,83	-0,68
Поточні забезпечення	74184	1,32	96372	1,23	102827	1,09	-0,09	-0,14
Інші поточні зобов'язання	23324	0,42	18235	0,23	19912	0,21	-0,18	-0,02
ВСЬОГО ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ	5615058	100,00	7809839	100,00	9397295	100,00	-	-

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Розглянемо структуру джерел фінансування підприємства ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки діяльності. Власний капітал в 2022 році становив 59,87% частки в структурі капіталу, в 2023 році відбулося зростання до 75,79% та в 2024 знизився та становив 76,27%. Тобто власний капітал на підприємстві займає майже $\frac{3}{4}$ всього капіталу.

Щодо позикового капіталу, то в 2022 році він становив 40,13% частки в структурі та в 2023 році зменшився до 24,21%. В 2024 році він становив 23,73%. Тобто він займає $\frac{1}{4}$ частку всього капіталу підприємства, що є позитивним показником для підприємства.

Далі ми проаналізуємо найменші складники найбільших часток капіталу, а саме відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові кредити банків, короткострокові кредити банків, всю поточну кредиторську заборгованість, поточні зобов'язання та інші поточні зобов'язання, а потім порівняємо найбільші частки.

Відстрочені податкові зобов'язань в 2022 році становили 7,47%, в 2023 році – 5,96% та в 2024 році – 4,41%. Тобто частка в структурі цього показника має тенденцію до зменшення.

Довгострокові кредити банків, в зв'язку з ліквідацією в 2023 році та поверненням в 2024 році, мають лише частку 0,2% в структурі. Хоча треба відмітити, що в 2022 році цей показник становив 10,02% частки в структурі власного капіталу. Короткострокові кредити банків, в 2022 році становили 3,88% частки в структурі, але потім цей відсоток знизився та становив 2,6% в 2024 році.

Щодо поточної кредиторської заборгованості, то за довгостроковими зобов'язаннями в 2022 році частка в структурі становила 1,65%, але потім цей показник був погашений. Щодо товарів, робіт та послуг, то в 2022 році цей показник становив 7,64%, в 2023 становив 8,89% та в 2024 році він зріс до 10,58% частки в структурі. Щодо розрахунків з бюджетом, то в 2022 році становив 3,01%, в 2023 вже 1,85% та в 2024 році зріс до 2,3%. Щодо розрахунків з страхуванням, то цей показник майже не змінював свій розмір в структурі і протягом всіх трьох років, становив 0,06/0,07%. Щодо розрахунків з оплати праці, то в цього показника є тенденція на поступове зменшення, зокрема в 2022 році частка становила 2,04%, а в 2024 році вже становила 1,15%. І щодо одержаних авансів, то цей показник також

має тенденцію на зменшення та становив в 2022 році 2,62% та в 2024 році він становив 1,11%.

Поточні зобов'язання становили 1,32% в 2022 році і в 2023 році зменшилися до 1,23%. В 2024 році в результаті подальшого зменшення, становив 1,09%. Інші поточні зобов'язання в 2022 році становили 0,42%, в 2023 році вже 0,23% та в 2024 році зменшилися до 0,21% частки в структурі власного капіталу.

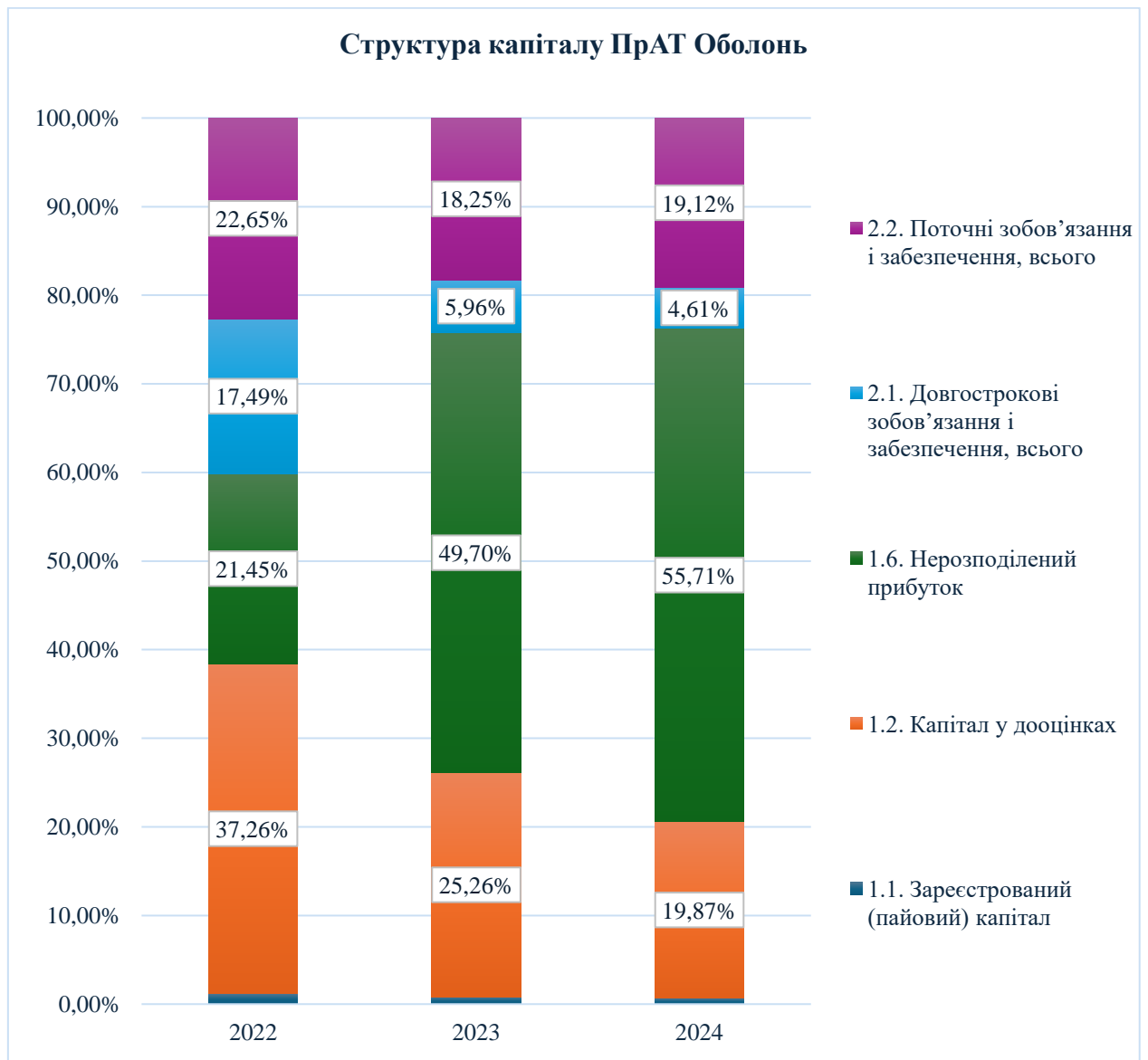


Рис. 2.5 Динаміка структури капіталу підприємства за 2022-2024 роки

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Якщо аналізувати загальну структуру, то для початку проаналізуємо зареєстрований капітал, який в 2022 році становив 1,16% частки в структурі та має тенденцію на зменшення протягом цього періоду, в результаті чого, в 2024 році вже становив 0,7%.

Капітал в дооцінках в 2022 році становив 37,26% частки в структурі, але протягом цього періоду, також зазнав зменшення в структурі. Зокрема в 2023 році становив 25,26% та вже в 2024 році становив 19,87%.

Найбільшим показником в структурі станом на 2023 та 2024 роки, є нерозподілений прибуток, хоча в 2022 році він становив 21,45% і був лише на третьому місці. Але вже в 2023 році збільшився до 49,7% та в 2024 зріс до більше ніж половин всього капіталу підприємства, а саме 55,71% частки в структурі капіталу і став основним джерелом фінансування підприємства.

Довгострокові зобов'язання загалом зменшились протягом цього періоду, а саме в 2022 році становили 17,49%, але вже в 2023 скоротилися до 5,96% та в 2024 році становили 4,61%. Хоча поточні зобов'язання, не так сильно знизилися, зокрема в 2022 році вони становили 22,65% частки, в 2023 році становили 18,25% та в 2024 році становили цілих 19,12% частки в структурі власного капіталу підприємства.

2.3. Аналіз витрат, фінансових результатів та оцінка фінансового стану підприємства

В цьому пункті, ми розглянемо та проаналізуємо витрати підприємства ПрАТ Оболонь, його фінансові результати та проведемо оцінку його фінансового стану, станом на 2024 рік із динамікою протягом останніх трьох років його діяльності.

Таблиця 2.10

Динаміка складових витрат ПАТ Оболонь за економічними елементами за 2022-2024 рр

Витрати підприємства	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Собівартість реалізованої продукції	6030487	7500990	9800435	1470503	2299445	24,38	30,66
Адміністративні витрати	376851	458709	531853	81858	73144	21,72	15,95
Витрати на збут	542663	670728	956097	128065	285369	23,60	42,55
Інші операційні витрати	56526	54768	101074	-1758	46306	-3,11	84,55

продовження таблиці 2.10

Фінансові витрати	122418	22209	1690	-100209	-20519	-81,86	-92,39
Інші витрати	139923	11209	6506	-128714	-4703	-91,99	-23,74
Витрати (дохід) з податку на прибуток	258448	383307	292323	124859	-90984	48,31	-23,74
Всього витрат	7527316	9101920	11689978	1574604	2588058	20,92	28,43

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Для початку розглянемо витрати загалом. В 2022 році вони становили 7 527 316 тис. грн і в 2023 році становили 9 101 920 тис. грн, тобто зросли на майже 21%. В 2024 році також відбулося зростання, але вже на 28,43% та становили 11 689 978 тис. грн. Таке різке зростання витрат, може свідчити про зростання діяльності підприємства, але для більше детального і поглибленого розуміння, потрібно проаналізувати всі складові витрат.

Собівартість реалізованої продукції в 2022 році становила 6 030 487 тис. грн та в результаті діяльності підприємства, вона зросла в 2023 році на 24% та становила 7 500 990 тис. грн. В 2024 році зросла на 30,66% та становила 9 800 435. Таке активне та різке збільшення цього показника свідчить про активне зростання діяльності підприємства і зокрема збільшення доходу від реалізації продукції, або збільшення цін на собівартість, зокрема ми зможемо відслідкувати динаміку цього показника в наступних аналізах.

Адміністративні витрати підприємства в 2022 році становили 376 851 тис. грн та в 2023 році зросли на 21,72% та становили 458 709 тис. грн. В 2024 році зросли та становили 531 853 тис. грн. Подібне зростання цього показника може свідчити, про збільшення заробітних плат працівникам в адміністративному корпусі, або в цілому про збільшення діяльності підприємства.

Витрати на збут в 2022 році становили 542 663 тис. грн та в 2023 році зросли на 23,6% та становили 670 728 тис. грн. В 2024 році витрати на збут зросли та становили 956 097 тис. грн. Тобто підприємство активно збільшує витрати на збут, що водночас зі збільшення реалізації продукції, однозначно є позитивною тенденцією. Інші операційні витрати в 2022 році становили 56 526 тис. грн та в 2023

році зменшились на 3% та становили 54 768. В 2024 році цей показник зріз майже на 85% та становив 101 074 тис. грн.

Фінансові витрати в 2022 році становили 122 418 тис. грн, але вже в 2023 році значно зменшилися та становили 22 209 тис. грн. В 2024 році, вони знизилися ще на 92% та становили 1 690 тис. грн. Але потрібно зазначити, що це сталося скоріш за все, через те що підприємство ліквідувало майже всі довгострокові зобов'язання, кредити і саме тому фінансові витрати на підприємстві стали такими малими, відносно показників 2022 і минулих років.

Інші витрати в 2022 році становили 139 923 тис. грн і в 2023 році відбулося різке зменшення, а саме на 92% та становили 11 209 тис. грн. Додатково в 2024 році, витрати також зменшились та становили 6 506 тис. грн. Теоретично, причинами такого різкого зменшення, може слугувати та саме причина що і для минулого показника, а саме ліквідування всіх довгострокових зобов'язань.

Витрати з податку на прибуток, в 2022 році становили 258 448 тис. грн, в 2023 році відбулося значне зростання на 48,3% та становили 383 307 тис. грн. В 2024 році становили 292 323 тис. грн. Цей показник показує тенденцію коливання, але все одно залишається на досить високому рівні, що може слугувати тим, що підприємство отримує високі прибутки і успішно сплачує за них податки.

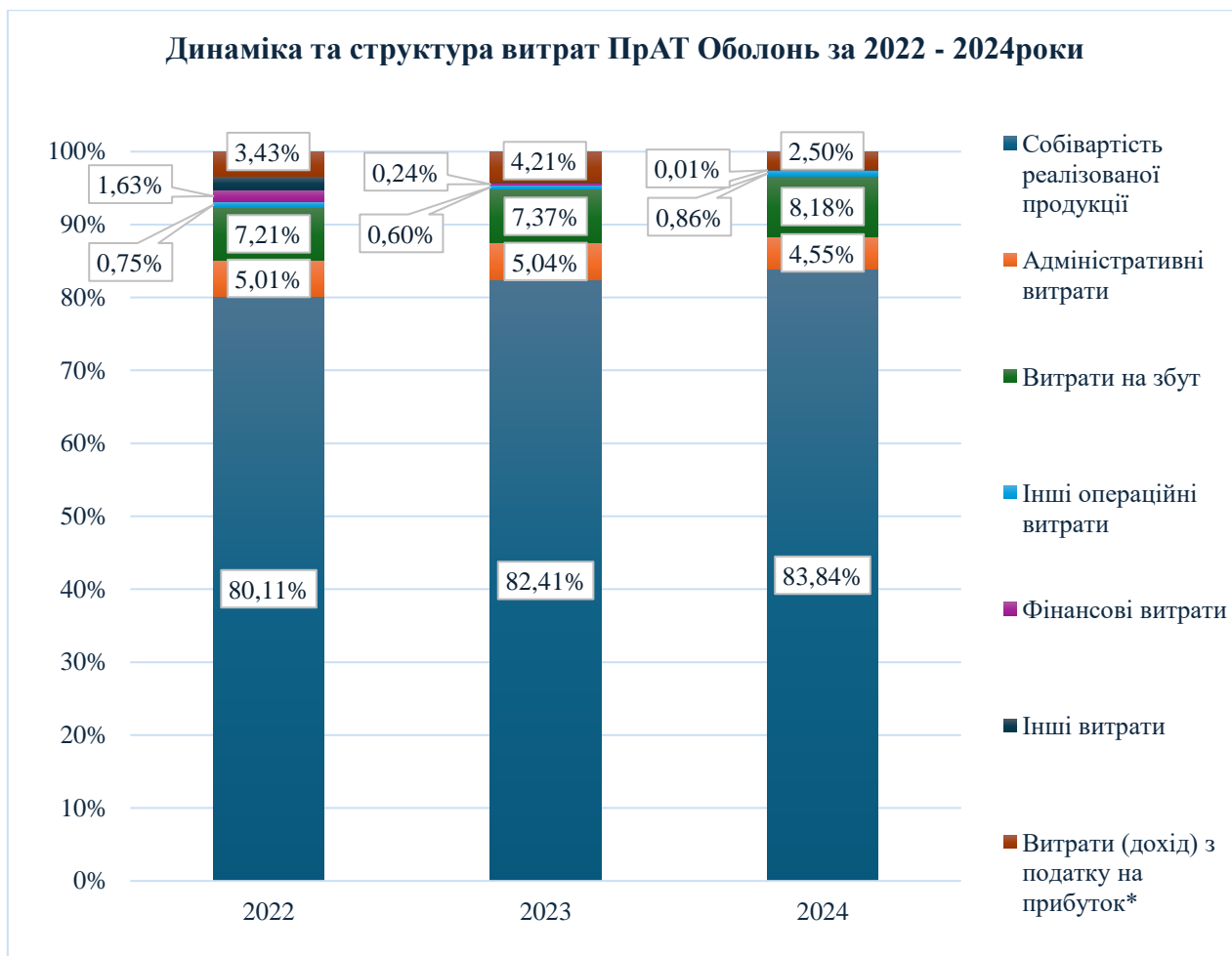


Рис. 2.6 Динаміка структури витрат підприємства за 2022-2024 роки

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Аналізуючи витрати підприємства ПрАТ Оболонь протягом досліджуваного періоду, можна зробити висновок, що загалом структура не сильно змінилася протягом цього періоду.

Найбільшою часткою структури, є собівартість реалізованої продукції, яка в 2022 році становила 80,11% та в 2024 році вона вже становила 83,84%. На другому місці всі 3 роки були витрати на збут, які в 2022 році становили 7,21% та в 2024 вже становили 8,18%. На третьому місці були в 2022 році адміністративні витрати і так і залишилися на цій позиції протягом всіх трьох років, зокрема в 2024 році вони мали 8,18% частки в загальній структурі. Витрати з податку на прибуток в 2022 році становили 3,43% та в 2024 році становили 2,5%. Щодо всіх інших показників, то показники фінансові витрати та інші витрати, в 2024 році мають менше 0,1% частки структури, тоді як інші операційні витрати в 2024 році, збільшили свою частку відносно 2022 року та становили 0,86% частки структури.

Таблиця 2.11

Зміна обсягів та складу доходів ПрАТ Оболонь, тис. грн

Показники	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8661928	10763029	12784705	2101101	2021676	24,26	18,78
Інші операційні доходи	37683	46587	73984	8904	27397	23,63	58,81
Дохід від участі в капіталі	9718	593	-	-9125	-593	-93,9	-100,00
Інші фінансові доходи	15953	45290	79544	29337	34254	183,90	75,63
Доходи, всього	8725282	10855499	12938233	2130217	2082734	24,41	19,19

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Далі ми проаналізуємо зміну обсягів та складу доходів ПрАТ Оболонь за 2022, 2023 та 2024 роки. Для початку розглянемо доходи всього, зокрема в 2022 році цей показник становив 8 725 282 тис. грн. В 2023 році збільшився на 24,4% та становив 10 855 499 тис. грн. В 2024 році знову зріс, зокрема на 19,19% та становив 12 938 233 тис. грн. Тобто ми можемо прослідкувати дуже позитивну тенденцію до зростання цього показника.

Щодо більш деталізованого аналізу, то для початку розглянемо чистий дохід від реалізації продукції, який становив 8 661 928 тис. грн в 2022 році. В 2023 році збільшився на 24,26% та становив 10 763 029 тис. грн. Та вже в 2024 році зріс та становив 12 784 705 тис. грн. Тобто підприємство має досить високий рівень доходу та продажів в цей період.

Інші операційні доходи в 2022 році становили 37 683 тис. грн та в 2023 році зросли та становили 46 587 тис. грн. Крім того в 2024 році, цей показник також зріс та становив 73 984 тис. грн, тобто збільшився на 58,8%.

Дохід від участі в капіталі в 2022 році становив 9 718 тис. грн, але вже в наступному році цей показник зменшився на 94% та становив 593, а в 2024 році

цей показник був ліквідований та становив нуль, тобто підприємство протягом всього 2024 року, не отримувало доходу від участі в капіталі.

Інші фінансові доходи в 2022 році становив 15 953 тис. грн. В 2023 році вже становив 45 290, тобто збільшився майже в 3 рази. Та в 2024 році зріс, але лише на 75% та становив 79 544 тис. грн. Тобто цей показник має тенденції на постійне зростання.

В цілому ми можемо охарактеризувати доходи підприємства, таким чином, що підприємство активно розвивається і в дуже великих масштабах збільшує свої доходи протягом цього періоду і разом із цим, в нього активно ліквідуються зобов'язання та закономірно збільшуються витрати.

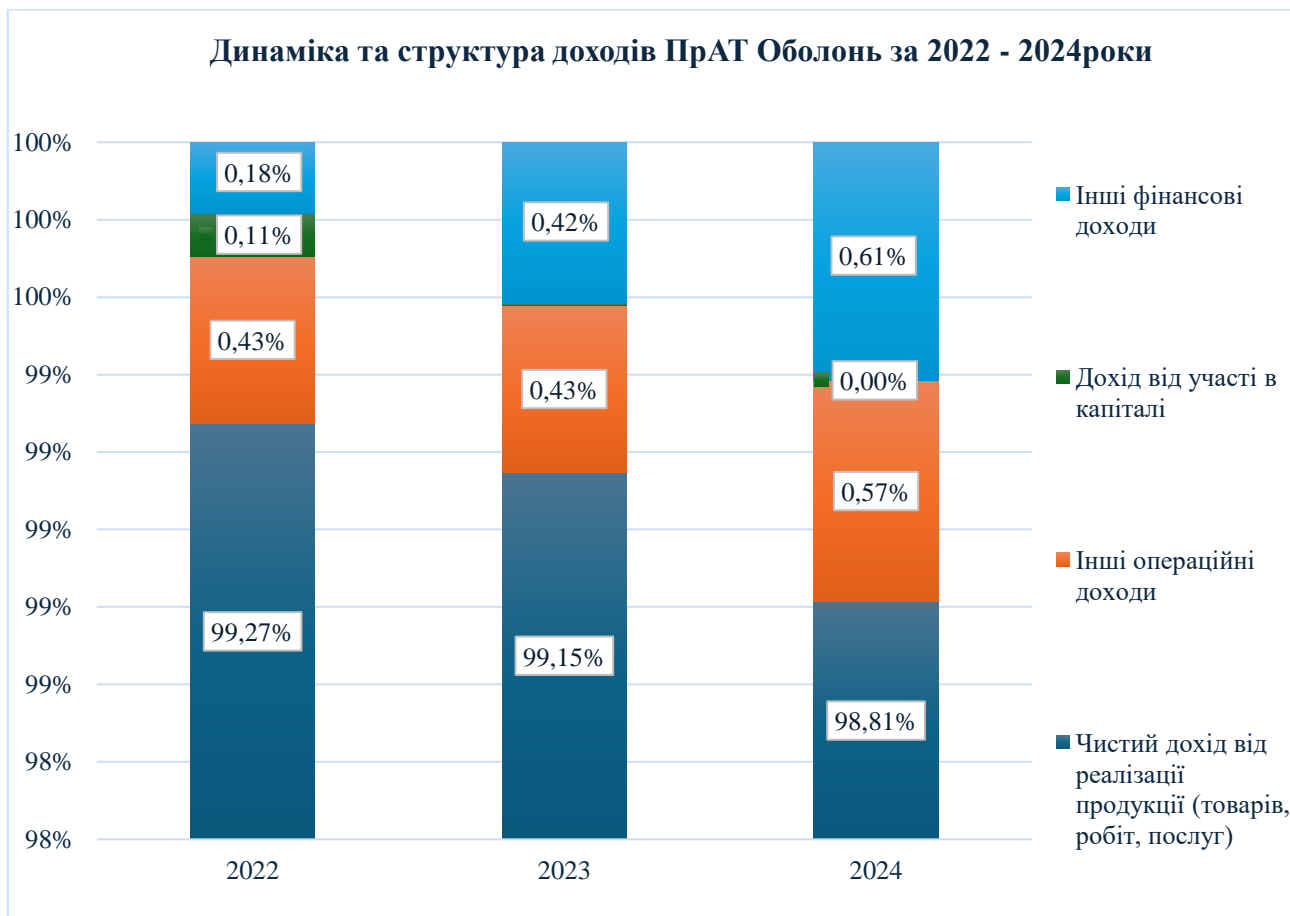


Рис. 2.7. Динаміка структури витрат підприємства за 2022-2024 роки

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Структура доходів підприємства за цей період, відносно стабільна і майже без змін. Зокрема найбільшою частиною доходів підприємства, є чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг. Цей показник має частку в розмірі 99,27% в 2022 році. В 2023 році цей показник становить 99,15% та в 2024 році

зменшився та становив 98,81%. Але не дивлячись на його невеличку динаміку і тенденцію на зменшення, цей показник залишається основною частиною доходів підприємства.

Щодо інших показників доходів підприємства, то можемо виділити наступні, інші операційні доходи, які становили в 2022 році 0,43% структури, в 2023 році також становили 0,43% структури та в 2024 році цей показник трішки збільшився та становив 0,57%. Щодо доходів від участі в капіталі, то в 2022 році становив 0,11%, в 2023 році знизився до менше 0,01% та в 2024 році, займає 0% в структурі, тобто був ліквідований. Інші фінансові доходи, які становили в структурі 0,18% в 2022 році, потім отримали тенденцію на збільшення та в 2023 році становили 0,42%. В 2024 році зросли до 0,61% частки структури доходів підприємства.

Таблиця 2.12

Динаміка прибутку (збитку) ПрАТ Оболонь за 2022-2024 роки

Показники	Фактично в тис. грн. на:			Абсолютне відхилення, (+/-)		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Валовий прибуток	2631441	3262039	2984270	630598	-277769	23,96	-8,52
Прибуток від операційної діяльності	1693084	2124421	1469230	431337	-655191	25,48	-30,84
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1456414	2159304	1540578	702890	-618726	48,26	-28,65
Прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток)	1197966	1775997	1248255	578031	-527742	48,25	-29,72

Джерело: Побудовано автором на основі Балансу підприємства [45, 46, 47].

Аналізуючи прибуток підприємства, для початку потрібно проаналізувати загальний валовий прибуток підприємства. В 2022 році становив 2 631 441 тис. грн. В результаті діяльності підприємства в 2023 році, становив 3 262 039 тис. грн, тобто зріс на 24%. В 2024 році, нажаль цей показник зменшився на 8,5% та становив 2 984 270 тис. грн, що все одно більше за показники 2022 року, але потребує детального аналізу, який ми вже виконали в минулих аналізах і знаємо, що

підприємство активно збільшує свої витрати на збут, в результаті чого і знижується прибуток в 2024 році.

Щодо прибутку від операційної діяльності, то цей показник в 2022 році становив 1 693 084 тис. грн та в 2023 році збільшився до 2 124 421 тис. грн. Але в 2024 році також знизився, як і минулий показник і становив 1 469 230 тис. грн.

Наступний показник, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, який в 2022 році становив 1 456 414 тис. грн та вже в 2023 зріс на 48% та становив 2 159 304 тис. грн. але в 2024 році він знизився на становив 1 540 578 тис. грн.

Та останній показник прибутку, цей чистий прибуток підприємства, який в 2022 році становив 1 197 966 тис. грн., а вже в 2023 році цей показник становив 1 775 997 тис. грн, тобто підприємство за цей 2023 рік сплатило 383 307 тис. грн. Та в 2024 році, підприємство отримало чистого прибутку в розмірі 1 248 255 тис. грн.

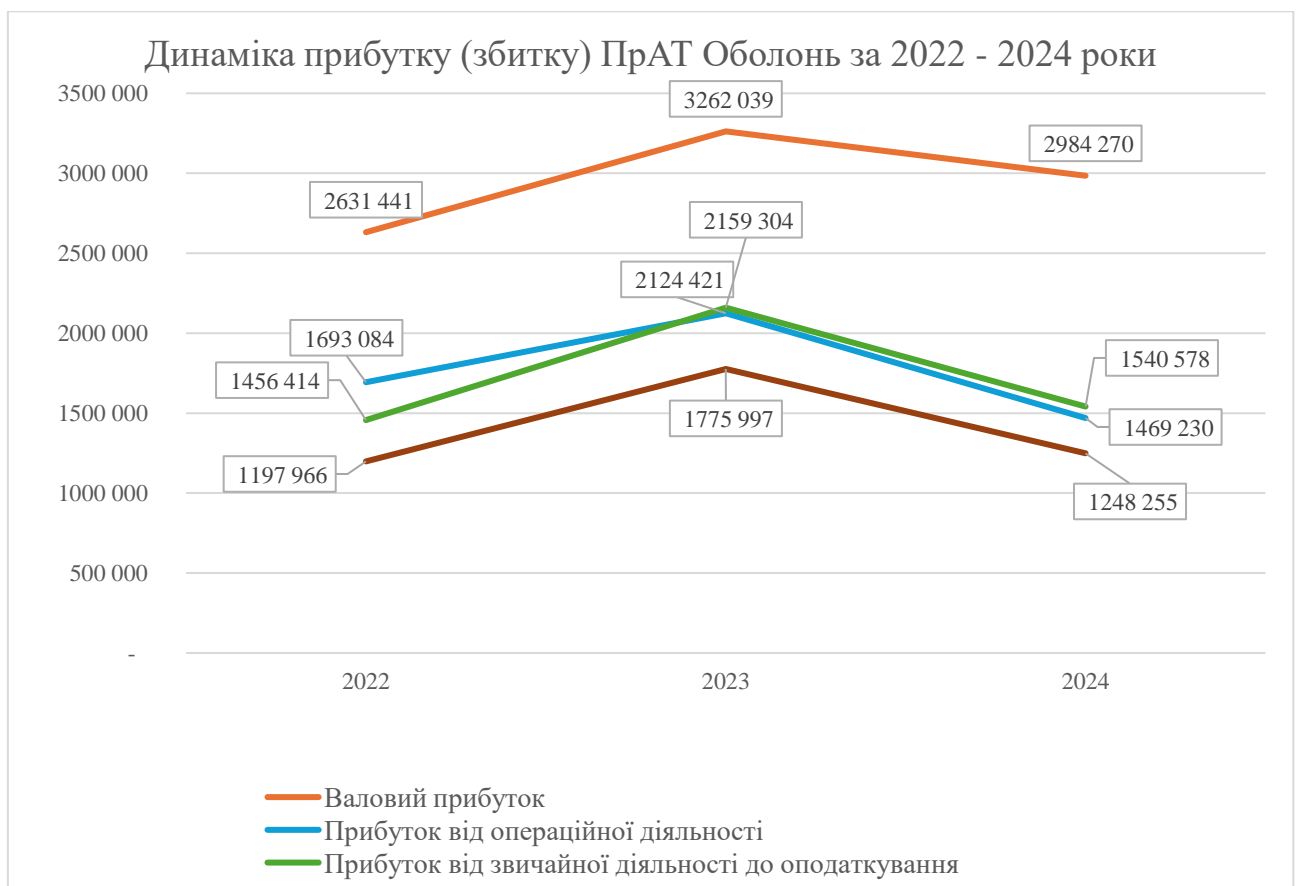


Рис. 2.8 Динаміка прибутку підприємства за 2022-2024 роки

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Якщо аналізувати загальну тенденцію по прибутковості підприємства, то ми можемо прослідкувати, що загалом підприємство має досить великі прибутку,

зокрема ми аналізувати його минулі роки з 2020 по 2022, тому ми знаємо що відносно минулого періоду, наразі прибутки на досить високому рівні.

Але ми вважаємо, що потрібно пояснити першопричину, чому прибутки підприємства впали в 2024 році, в порівнянні з 2023. Зокрема можна знайти багато причин, чому саме так сталося, але таке могло статися в результаті, наприклад, збільшення цін на логістику, або зростання рекламної компанії підприємства, тобто таке зменшення прибутків підприємства, не є негативним явищем, а скоріш ознакою що підприємство активно працює і модернізується.

Таблиця 2.13

Динаміка руху грошових коштів підприємства

Показники	2022 рік		2023 рік		2024 рік		Темп зростання, %	
	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн	у % до підсумку	2023/2022	2024/2023
Надходження	11647631		13594485		16146449		16,71	18,77
операційна діяльність	11184630	96,02	13570839	99,83	16136740	99,94	21,33	18,91
інвестиційна діяльність	19790	0,17	23646	0,17	9709	0,06	19,48	-58,94
фінансова діяльність	443211	3,81	-	-	-	-	-	-
Видатки	13788600		15775591		17874596		14,41	13,31
операційна діяльність	12242511	88,79	14459054	91,65	16802231	94,00	18,11	16,21
інвестиційна діяльність	101134	0,73	633030	4,01	1060572	5,93	525,93	67,54
фінансова діяльність	1444955	10,48	683507	4,33	11793	0,07	-52,70	-98,27
Чистий грошовий потік	2293110		2910487		2542046		26,92	-12,66
операційна діяльність	1210022	52,77	1617596	55,58	1479390	58,20	33,68	-8,54
інвестиційна діяльність	81344	3,55	609384	20,94	1050863	41,34	649,14	72,45
фінансова діяльність	1001744	43,68	683507,00	23,48	11793	0,46	-31,77	-98,27

Джерело: Побудовано автором на основі звіту про рух грошових коштів підприємства [45, 46, 47].

Далі для оцінки фінансового стану підприємства, ми проаналізуємо динаміку грошових коштів підприємства.

Для початку ми розглянемо надходження, в операційній діяльності. Таким чином в 2022 році надходження від операційної діяльності становили 11 184 630

тис. грн та становили 96,02% від усіх надходжень. В 2023 році вже становили 99,83% надходжень або 13 570 839 тис. грн. В 2024 році зросли та становили 16 136 740 тис. грн, або 99,94% всіх надходжень на підприємство.

Щодо інвестиційних надходжень, то в 2022 році вони становили 19 790, або 0,17% від всіх надходжень. В 2023 році вони зросли та становили 23 646%, або ті самі 0,17%. В 2024 році, вони скоротилися до 0,06% або становили 9 709 тис. грн.

Щодо фінансової діяльності, то в 2022 році вони становили 443 211 тис. грн. або 3,81%. Але вже в наступним роках, а саме в 2023 та 2024, подібних надходжень не було зафіксовано.

Далі ми проаналізуємо видатки, які в 2022 році загалом становили 13 788 600 тис. грн., в 2023 році вони зросли на 14,4% та становили 15 775 591 тис. грн. В 2024 році зросли та становили 17 874 596 тис. грн..

В 2022 році, видатки по операційній діяльності, становили 12 242 511 тис. грн., або 88,79% від всіх видатків за цей рік, в 2023 році становили 14 459 054 тис. грн., або 91,64% від всіх видатків. В 2024 році, вони зросли та становили 16 802 231 тис. грн., або 94% від всіх видатків в той рік.

Щодо видатків по інвестиційні діяльності, то в 2022 році вони становили 101 134 тис. грн., або 0,73% від всіх видатків. В 2023 році, цей показник значно зріс та становив 633 030 тис. грн., або 4,01%. В 2024 році значно зріс та становив 1 060 572 тис. грн., або 5,93% всіх видатків підприємства.

Щодо видатків по фінансовій діяльності, то в 2022 році вони становили 1 444 955 тис. грн., або 10,48% всіх видатків підприємства. В 2023 році вони становили 683 507 тис. грн., або 4,33% всіх видатків та в 2024 році, вони стали ще менше, точніше майже повністю були ліквідовані та становили 11 793 тис. грн., або 0,07% від всіх видатків підприємства.

Щодо чистого грошового потоку, то в 2022 році, вони становили 2 293 110 тис. грн., в 2023 вже 2 910 487 тис. грн. та в 2024 році, вони зросли до 2 542 046 тис. грн. Якщо проаналізувати операційну діяльність, то вони становили 1 210 022 тис. грн., або 52,77% від всього грошового потоку. В 2023 році зросли та становили

1 617 596 тис. грн., або 55,58% від всього грошового потоку та в 2024 році вони становили 1 479 390 тис. грн., або 58,2%.

Щодо інвестиційної діяльності, то чистий грошовий потік, в 2022 році становив 81 344 тис. грн., або 3,55%. В 2023 році цей показник становив 609 384 тис. грн., або 20,94% від всього грошового потоку. Та в 2024 році, чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності, становив 41,34%, або 1 050 863 тис. грн.

Щодо фінансової діяльності, то вона становила в 2022 році, 1 001 744 тис. грн., або 43,68% від всього грошового потоку, але вже в 2023 році, вона скоротилася майже вдвічі та становила 683 507 тис. грн., або 23,48%. Та в 2024 році, вони її майже ліквідували та становили 11 793 тис. грн., або 0,46% від всього чистого грошового потоку.

Висновок до розділу 2

В цьому розділі, ми проаналізували та дослідити, виробничо господарську діяльність підприємства ПрАТ Оболонь. Зокрема нами було проаналізовано велика кількість звітності та аналізів, які допомогти нам детальніше оцінити діяльність підприємства та оцінити його перспективи. Зокрема в самому початку, ми проаналізувати загальну характеристику підприємства, тобто навели загальну інформацію про підприємство, чим воно займається, які основні товари підприємство має та якими є основні ринки діяльності, цього підприємства.

Далі ми проаналізували ефективність господарської діяльності підприємства. Зокрема ми провели досить детальні аналізи, щодо динаміки та структури активів підприємства за 2022, 2023 та 2024 роки, де ми дізналися, що найбільшими показника активів, є основні засоби підприємства, 51,17% частки в структурі, сума запасів, із 17,97% частки в структурі та сума дебіторської заборгованості зі величиною в 17,32% в структурі всіх активів підприємства. Крім того, ми проаналізували та склали динаміку та структуру оборотних активів підприємства, де ми визначили, що станом на 2024 рік, в підприємства більше 21% структури становлять гроші та їх еквіваленти, 11,06% передоплати та інші оборотні активи, 27,79% займають торговельна та інші дебіторська заборгованість та більше 40%

займають запаси підприємства. Також ми проаналізували основні складові активів підприємства, це основні засоби та оборотні активи. Там ми дізналися, що підприємство в 2023 році, повністю ліквідувало свої довгострокові зобов'язання та підприємство має досить застарілі основні засоби, зокрема більше 60% всіх основних засобів, є вже застарілими та потребують оновлення. Також при аналізі оборотних коштів, ми зафіксували, що в підприємства присутні досить великі заощадження на рахунках, що можна ефективно використати для інвестиційної діяльності та покращення, інших показників підприємства. Крім того, на основні отриманих нами даних, ми провели аналіз показників ефективності використання оборотних коштів, де ми встановили, що тривалість обороту оборотних коштів становить 3,46 оборотів, рентабельність оборотних коштів становить 0,34%. Також ми дізналися що період одного обороту запасів, становить 236 днів на рік. Та визначили коефіцієнт оборотності власного капіталу, який в 2024 році становив 1,95 оборотів. Також ми провели аналіз показників технічного стану основних засобів підприємства, де було визначено, що коефіцієнт знову становить 0,616 а коефіцієнт придатності становить 0,384. Також ми проаналізували динаміку і структуру капіталу підприємства. І виявили, що станом на 2024 рік, в підприємства присутні, дуже велика кількість нерозподіленого прибутку, в розмірі 5 235 107 тис. грн, в наслідок активної діяльності підприємства.

Також ми провели детальний аналіз витрат підприємства, фінансових результатів та провели оцінку фінансового стану підприємства. Зокрема ми проаналізували основні витрати підприємства і побачили, що підприємство почало додатково збільшувати витрати на збут, а саме на 285 369 тис. грн, або на 42,55%, що може свідчити, як про збільшення реалізації товарів, так і можливі проблеми з доставкою товарів постачальникам. Також ми проаналізували структуру доходів підприємства і виявили, що основними доходами на підприємстві, є доходи від реалізації товарів та послуг і що протягом цього періоду, підприємство активно збільшує свої обсяги продажів, але й водночас в неї ростуть непропорціонально витрати. Зокрема чистий дохід від реалізації продукції, в 2024 році становив 12 784 705 тис. грн. Також ми проаналізували динаміку прибутків та виявили що в

підприємства, прибутки знаходяться на досить високому рівні, зокрема якщо порівнювати із минулими роками, а саме 2020 та 2021, які ми досліджували в минулих роботах. Зокрема в 2024 році, показник прибуток від звичайної діяльності становив 1 248 255 тис. грн. Та в самому кінці, в якості оцінки фінансового стану, ми провели аналіз динаміки та структури грошових коштів підприємства, де дізналися, що підприємство станом на 2024 рік, перестало отримувати надходження з фінансової діяльності та майже перестало з інвестиційної, а натомість почало збільшувати свої видатки на інвестиційну діяльність підприємства, що може свідчити про модернізацію, або закупівлю нового обладнання.

РОЗДІЛ 3

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ ОБОЛОНЬ

3.1. Оцінка фінансових показників результативності діяльності підприємства

Для початку ми проаналізуємо показники діяльності підприємстві, які ми плануємо використовувати для аналізу результативності на підприємстві. Так як загалом, для оцінки результативності, потрібно використовувати показники, які можуть мати запланований ефект, тобто заплановані результати діяльності, ми будемо використовувати загальні показники для оцінки результативності діяльності підприємства.

Таблиця 3.1

Показники рентабельності за 2022 - 2024 роки

Показник	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення	
				2023 до 2022	2024 до 2023
Рентабельність активів (чистий прибуток)	27%	32%	18%	0,05	- 0,14
Рентабельність власного капіталу	43%	38%	19%	- 0,05	- 0,19
Рентабельність продажів	14%	17%	10%	0,03	- 0,07

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПРАТ Оболонь.

В результаті аналізу, ми дійшли висновку, що рентабельність активів в 2022 році становила 27%, в 2023 році – 32,17% рентабельності активів, тобто на кожну вкладену гривню в активи підприємство отримує 0,32 грн прибутку, що в цілому, є досить високим показником для підприємства. В 2024 році, рентабельність активів зменшилася до 18%, тобто на кожну вкладену гривню в активи, підприємство отримувало 0,18 грн чистого прибутку.

Рентабельність власного капіталу у 2022 році становила 43%, що звісно є дуже високим показником, але якщо аналізувати далі, то ми можемо побачити, що на підприємстві в 2023 році, цей показник становив 38% рентабельності власного капіталу, тобто на кожну вкладену гривню в власний капітал, підприємство

отримувало 0,38 грн чистого прибутку після оподаткування. Та в 2024 році, цей показник на підприємстві досить суттєво знизився та становив 18%.

Рентабельність продажів в 2022 році становила 14%, тобто підприємство отримує 0,14 грн операційного прибутку, за кожен отриману гривню від продажу продукції. В 2023 році, цей показник зріс до 17%, але в 2024 році становив менше ніж на початку повномасштабного вторгнення.

В цілому потрібно зазначити, що в умовах війни, будь-який позитивний показник, є гарною тенденцією, але як ми можемо побачити за цей період, в підприємства в цілому рентабельність відносно показників 2022 року, падає, тобто підприємство має відносно негативну тенденцію цих показників. На нашу думку, це могло статися в результаті, різкого підняття продажів в 2022, через початок війни, й поступове зменшення інтересу до продукції підприємства, через послаблення наслідків війни для громадян України.

Таблиця 3.2

Показники ліквідності, автономії та фінансової залежності

Показник	Оптимальне значення	2022	2023	2024	Відхилення			
					Абсолютні		Відносні, %	
					2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,11	0,33	0,50	0,22	0,16	202,78	48,91
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-3/2-3	1,57	2,22	2,35	0,65	0,13	41,42	5,74
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,6	0,76	0,76	0,16	0,00	26,32	0,63
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	1,670	1,319	1,311	-0,35	-0,01	-21,01	-0,63

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПРАТ Оболонь.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2022 році становив 0,11, в 2023 році – 0,33 та виходить за рамки оптимального значення, але потрібно відмітити, що це не є негативним, але потребує певного нагляду. В 2024 році, цей показник вже становить 0,5, тобто він перевищує оптимальне значення, майже в 2 рази. Зокрема значення такого показника, означає що підприємство в змозі погасити

до 50% своїх зобов'язань живими та наявними грошима. Зокрема це є досить позитивним значенням, так як підприємство з такою величиною цього показника, є абсолютно в безпеці, тобто підприємству гарантовано не погрожує банкрутство та це показує, що підприємство має гарну фінансову подушку, на випадок незапланованих подій чи витрат. Але в цьому є і негативні наслідки, оскільки ці гроші просто лежать на рахунках і вони не заробляють додатково на підприємство, тому найправильнішим варіантом, це були певні інвестиції з використанням цих коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності в 2022 році становив 1,57, що в цілому підходить під мінімальні нормативні значення, але якщо проаналізувати показник в 2023 році, то ми можемо прослідкувати, що цей показник становив 2,22, тобто він вже підпадає під рекомендовані оптимальні значення, зокрема цей показник зріс на 41%. В 2024 році цей показник також зріс та становив 2,35, тобто у підприємства та кожен гривню боргу, присутні 2,35 грн в активах (гроші, товари, борги клієнтів).

Наступним показником, є коефіцієнт автономії. Зокрема цей показник в 2022 році становив 0,6, тобто вже в 2022 році, цей показник був на гарному рівні, але вже в 2023 році, він зріс на 26% та становив 0,76. В 2024 році, цей показник не змінився майже і продовжив становити 0,76. Зокрема такий високий рівень цього показника, означає, що підприємство 76% всіх своїх активів є профінансованими за свої власні кошти і лише 24% це борги. Тобто підприємство є надзвичайно автономним і не потребує в втручанні ззовні. Зокрема потрібно відмітити, що подібний рівень цього показника, є ідеальною стратегією виживання, в умовах такої невизначеності та війни в Україні.

Та останнім показником, є коефіцієнт фінансової залежності, який в 2022 році становив 1,67, що в цілому є досить непоганим значенням, але в 2023 році цей показник знизився на 21% та становив 1,319. В 2024 році, цей показник трішки зменшився та становив 1,311. Потрібно зазначити, що хоча цей показник і не є в нормативному значенні, це не є поганою тенденцією, бо він означає, що на кожен вкладену гривню в власний капітал, підприємство залучило лише 31 грн

запозичених грошей. Цей показник на пряму пов'язаний із минулим і тому він яскраво доповнює стратегію підприємства про її автономію. Тому ми описали цей показник, як позитивний.

Якщо аналізувати ці показники в цілому, то видно що підприємство прийняло стратегію, не на максимізацію своїх прибутків чи на агресивну стратегію на ринку, а скоріш за стабільну і автономну. Тобто підприємство робить все можливе, щоб не від кого не бути залежним та самостійно працювати. Зокрема підприємство також, крім утримання фінансової подушки, також веде стратегію з погашення і ліквідування будь-яких великих зобов'язань, що звісно в мирний час, виглядало дуже консервативно, але в умовах війни, подібна стратегія тільки зробить краще для підприємства.

Таблиця 3.3

Показники оборотності підприємства ПрАТ Оболонь

Показник	2022	2023	2024	Відхилення			
				Абсолютні		Відносні, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт оборотності активів	1,58	1,60	1,49	0,023	-0,117	1,48	-7,33
Коефіцієнт оборотності запасів	6,38	5,95	6,08	-0,426	0,123	-6,68	2,07

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Далі ми проаналізуємо показники оборотності підприємства ПрАТ Оболонь за 2022, 2023 та 2024 роки діяльності. Отже в 2022 році, показник коефіцієнт оборотності активів становив 1,58, коли як в 2023 році він вже становив 1,6. В 2024 році, він зменшився на 7% та становив 1,49. Тобто, подібне значення цього показника, означає, що на кожну гривню активів, підприємство отримало 1,49 грн виручки від своєї діяльності. Для підприємства таких масштабів, такий показник цілком нормальний. Хоча якщо ми розглядаємо в динаміці цей показник, то ми можемо прослідкувати, що показник зменшився, хоч і не суттєво протягом цього досліджуваного періоду. Скоріш за все, це стається через те, що темпи зростання основних засобів, або активів загалом, набагато почали випереджати, темпи зростання виручки підприємства. Така

тенденція з одного боку, є і негативною тенденцією, але й вона показує, що підприємство інвестує та розвиває свої активи.

Другим показником оборотності підприємства, є коефіцієнт оборотності запасів. Цей показник вказує на те, як швидко продається продукція підприємства і звільняється склад на підприємстві. В 2022 році цей показник становив 6,38, далі цей показник зменшився майже на 7% та становив 5,95. В 2024 році, цей показник трішки зріс та становив 6,08. Цей показник, вказує, що на підприємстві запаси обертаються до 6 разів на рік. Тобто він моменту закупівлі сировини для виготовлення продукції, до моменту продажу готової продукції, проходить близько 2 місяців.

3.2. Розрахунок і оцінка показника EVA

В цьому підрозділі, ми розглянемо та проаналізуємо показник EVA, протягом 2022-2024 років. Крім того, ми детально проаналізуємо всі складові цього показника, оскільки нам потрібно розуміти, через які саме його складові, цей показник зростає або зменшується. Розрахунок показника EVA представлено в таблиці 3.4.

Для початку проаналізуємо чистий операційний прибуток, або NOPAT, як його описують в іноземних методиках розрахунку цього показника. Отже в 2022 році, показник чистого прибутку становив 1 197 966 тис. грн, в 2023 році, цей показник збільшився на 48% та становив 1 775 997 тис. грн, але вже в 2024 році, цей показник зменшився та становив 1 248 255 тис. грн чистого операційного прибутку.

Далі для розрахунку цього показника, нам потрібний показник ІС, або інвестований капітал, на жаль цей показник не вказується напряму підприємством в звітах, але ми провели розрахунки і зробили висновок, що цей показник є весь інвестований капітал в підприємство. Тобто цей показник розраховується як сума його власного капіталу та довгострокових і поточних зобов'язань.

Таблиця 3.4

Розрахунок показника EVA

Показник	2022	2023	2024	Відхилення			
				Абсолютні		Відносні, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
EVA	813860,8	1057690,64	478100,99	460956,15	-656536,95	68,42	-57,86
НОРАТ (чистий операційний прибуток)	1197966	1775997	1248255	578031	-527742	48,25	-29,72
ІС (інвестований капітал)	5615058	7809839	9397295	2194781	1587456	39,09	20,33
Власний капітал	3361607	5919023	7167278	2557416	1248255	76,08	21,09
Довгострокові зобов'язання	981844	465579	433406	-516265	-32173	-52,58	-6,91
WACC	0,06841	0,09197	0,08195	-0,0112	-0,0002	-12,05	-0,20
Total Debt	2253451	1890816	2230017	-362635	339201	-16,09	17,94
Total Capital	5615058	7809839	9397295	2194781	1587456	39,09	20,33
Cost of equity - вартість власного капіталу - припущення	4,83%	8,67%	7,37%	-1,63%	-	-18,11	0
Вартість боргу (cost of Debt)	12,00%	13,23%	13,23%	1,23%	-	10,25	0
Tax Rate (ставка податку на прибуток)	18%	18%	18%	-	-	0	0

Джерело: складено автором за даними звітності підприємства ПрАТ Оболонь.

Тобто в 2022 році, цей показник становив 5 615 058 тис. грн, в 2023 році, він зріс на 39% та становив 7 809 839 тис. грн. В 2024 році він зріс та становив 9 397 295 тис. грн. Тобто ми можемо побачити тенденцію до зростання цього показника, протягом всіх трьох років дослідження цього показника.

Далі для розрахунку показника, нам потрібно розрахувати зважену середню вартість капіталу на підприємстві, або цей показник ще називають WACC. Для його розрахунку, нам потрібно розрахувати та отримали певну кількість показників, зокрема це Total Debt, Total Capital, Cost of Equity та отримати показники вартості боргу та ставки податку на прибуток, який сплачувало підприємство за цей рік. Щодо показника Total Debt, то це сума всіх зобов'язань підприємства, тобто сума другого і третього розділу пасиву балансу, тобто в 2022 році цей показник становив 2 253 451 тис. грн, в 2023 році він зменшився до 1 890 816 тис. грн і в 2024 році, він збільшився до 2 230 017 тис. грн. В свою чергу, показник Total Capital, це сума всього капіталу наявного на підприємстві, тобто в 2022 році цей показник становив 5 615 058 тис. грн, в 2023 році він вже становив 7 809 839 тис. грн. Та в 2024 році, цей показник становив 9 397 295 тис. грн.

Переходячи до наступного показника, це Cost of Equity, або вартість власного капіталу, нажалі підприємство не наводить такі дані в своїй звітності і обрахувати цей показник, ми не маємо в змозі, оскільки підприємство не випускає свої акції, тому ми будемо використовувати середнє значення цього показника, по алкогольній галузі в Європі, а саме, згідно статистики по галузі, цей показник в 2022 році становив 4,83%, в 2023 році він становив 8,67% та в 2024 році, він вже становив 7,37% [48, 49, 50, 51].

Також для розрахунку цього показника, нам потрібне значення вартості боргу на підприємстві, підприємство в 2022 та 2023 році, вказує середню вартість своїх боргів, але оскільки в 2023 та 2024 році, підприємство майже повністю ліквідували свої довгострокові зобов'язання, інформації щодо приблизної оцінки вартості боргу для 2024 року, інформації від самого підприємства нажалі немає, тому ми будемо використовувати інформації від 2023 року. Зокрема в 2022 році,

цей показник становив 12%, тоді як в 2023 та як виходить, в 2024 році, він становив 13,23% [45, 46, 47].

Та останнім показником, який нам потрібен для оцінки показника WACC, це податок на прибуток, який протягом всього періоду, а саме 2022, 2023 та 2024 року, становив 18% [52, 53, 54].

$$WACC = Wd * Cd * (1 - T) + We * Ce \quad (3.1)$$

Тепер ми переходимо до розрахунку показника WACC, зокрема сам приклад розрахунку буде показаний на прикладі показника 2024 року.

$$WACC = ((7\ 167\ 278/9\ 397\ 295)*7,37\%)+((2\ 230\ 017/9\ 397\ 295)*13,23\%*(1-18\%)) = 0,08195$$

Тобто якщо аналізувати аналогічним чином, всі інші показники, то WACC, в 2022 році становив 0,06841, в 2023 році він вже становив 0,9197, а в 2024 році він становить 0,08195.

І тепер, коли всі складові показника EVA, були обраховані, потрібно вирахувати основний показник. Розрахунки будуть проводитися наступним чином, як прикладом ми розрахуємо показник за 2024 рік.

$$EVA = 1\ 248\ 255 - (9\ 397\ 295 * 0,08195)$$

Тобто, за аналогією з розрахунком, показник EVA, в 2022 році становив 813 860 тис. грн, в 2023 році він зріс на майже 30% та становив 1 057 690 тис. грн. В 2024 році цей показник знизився на майже 55% та становив 478 100,99 тис. грн.

Якщо підсумовувати результати оцінки цього показника, то для початку потрібно зазначити, що для позитивною, або успішної оцінки цього показника, потрібно зазначити, що позитивне значення EVA, це вже є позитивним показником, що результативність на підприємстві є на досить високому рівні, тобто підприємство на протязі всіх трьох років, створює додану вартість. Зокрема в минулій роботі, ми аналізували показники 2021 року, то там цей показник був від'ємний, тобто підприємство протягом цього періоду, успішно показує високий рівень результативності діяльності підприємства. Також варто зазначити, що навіть рівень цього показника в 2024 році, є позитивним, оскільки підприємство не тільки отримало значний прибуток, але й перекрыла всі витрати

на капітал, а інвестори в результаті діяльності підприємства, отримали більше ніж очікували. Якщо аналізувати основні причини, такого різкого падіння цього показника, то основними причинами, є заміщення позикового капіталу на власний, тобто стратегія підприємства на повну автономію, а саме погашення зобов'язань. Зокрема через те, що власний капітал збільшується, а зобов'язання падають, показник WACC зростає, що призводить до зниження показника EVA. Також можливими причинами такого зниження, можуть бути зменшення показників оборотності активів, тобто підприємство почало менше генерувати виручки на 1 гривню активів, тобто активи не так добре працюють, як раніше. Також напевно, основною причиною для такого зменшення, є дуже різкі збільшення витрат на збут, які зменшують операційний прибуток, або NOPAT, який є однією з основ для розрахунку показника EVA.

3.3. SWOT аналіз діяльності підприємства

Останнім показником, який ми використаємо для оцінки результативності діяльності підприємства, є SWOT аналіз діяльності підприємства. Зокрема для забезпечення комплексності оцінки результативності діяльності підприємства, недостатньо покластися виключно на фінансові показники, оскільки вони відображають виключно ретроспективний стан справ. Критично важливим етапом для підприємства, є застосування інструментів стратегічного аналізу, насамперед SWOT аналізу. Цей метод дозволяє вийти за межі, простих цифр та оцінити якісні параметри результативності, зокрема зіставити внутрішній потенціал підприємства, тобто його слабкі та сильні сторони, з реальними можливостями та загрозами зовнішнього середовища. Це допоможе підприємству і нам, оцінити наскільки високо підприємство реалізує свій потенціал в своїй результативності та чи досягає підприємство бажаних результатів. Саме такий підхід дає змогу не лише констатувати поточний рівень ефективності і результативності, а й визначити стратегічні перспективи та резерви для подальшого зростання.

Таблиця 3.5

SWOT аналіз підприємства ПрАТ Оболонь

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Сильний бренд та високий рівень пізнаваності на ринку. • Широкий асортимент продукції. • Конкурентні ціни. • Автономність і самостійність • Високі рівні прибутку • Високий рівень ресурсів для інвестицій • Ефективне керівництво і управління 	<ul style="list-style-type: none"> • Залежність від українського ринку. • Обмежена присутність на міжнародних ринках. • Відносно низькі інвестиції в дослідження та розробку • Вразливість до зростання цін на сировину • Не веде агресивні дії на ринку • Можливі проблеми з логістикою та збутом • Старе обладнання та основні засоби
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Зростання популярності напоїв • Зростання експорту напоїв • Розвиток онлайн-продажів напоїв • Партнерства та співпраця • Розширення асортименту продукції • Велика кількість ресурсів для інвестицій чи модернізації основних засобів 	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • Можливі поламки основних засобів, через їх застарілість

Джерело: Побудовано автором на основі аналізу підприємства.

Для початку ми проаналізуємо його основні сильні сторони. Для початку ми згадаємо за сильний бренд та високий рівень пізнаваності на ринку. Оболонь володіє одним із найпотужніших брендів у вітчизняній галузі напоїв, як алкогольної, так і звичайної, що є однозначно вагомим нематеріальним активом підприємства. Високий рівень лояльності споживачів та пізнаваність торгової марки виступають гарантом стабільного збуту навіть в умовах зниження купівельної спроможності населення. Зокрема цей фактор напряму впливає на результативність, а саме в якості позитивного показника, це підтверджується зростанням коефіцієнта оборотності запасів в 2024 році. Сила бренду дозволяє пришвидшити реалізацію продукції, знижує потребу в надмірних маркетингових витратах на нагадування про продукт та забезпечує стабільний вхідний

грошовий потік, що є критичним для підтримки високої платоспроможності підприємства.

Наступним показником сильної сторони, є широкий асортимент продукції підприємства, зокрема такий широкий та диверсифікований асортимент продукції, не обмежується виробництвом пива, а має потужний портфель в суміжних категоріях, як мінеральні води, солодкі напої, слабоалкогольні напої та промислова продукція. Така диверсифікація є стратегічним механізмом захисту результативності. Цей фактор діє як стабілізатор фінансових потоків. Широкий асортимент дозволяє нівелювати фактор сезонності та знижує ризики втрати доходу у випадку зміни споживчих трендів в одній з категорій. Сама така товарна структура дозволяє підприємству підтримувати стабільну виручку та, як наслідок забезпечувати високі показники поточної ліквідності, які ми аналізували раніше, оскільки грошові надходження відбуваються безперебійно протягом усього року.

Далі ми хочемо навести, як сильну сторону конкурентні ціни, зокрема ПрАТ Оболонь традиційно позиціонує свою продукцію у масовому сегменті, а саме середній та економ, що робить її доступною для найширшого кола споживачів. В умовах війни та загального зниження купівельної спроможності населення, здатність підприємства пропонувати якісний продукт за помірною ціною є критичною конкурентною перевагою перед дорожчими імпортними напоями. Цей фактор виступає головним драйвером для обсягів реалізації. Стратегія конкурентних цін, дозволяє підтримувати високий рівень попиту, що безпосередньо впливає на швидкість оборотності запасів. Хоча робота в масовому сегменті, може передбачати дещо меншу рентабельність та маржинальність одиниці продукції, вона забезпечує підприємству масштаб діяльності та стабільність грошових надходжень, що дозволяє покривати постійні витрати на утримання великих виробничих потужностей.

Далі ми виділяємо високу автономність і самостійність. Зокрема після нашого аналізу стало відомо, що підприємство фінансує більше 76% своїх активів за власний рахунок, що робить його фактично незалежним від зовнішніх

кредиторів та банківської системи. Зокрема це є фундаментом фінансової безпеки. Подібна стратегія дозволила радикального знизити фінансові витрати, а саме на 92%, що вивільнило кошти для операційної діяльності. Висока автономія гарантує стабільність бізнесу та платоспроможність навіть у кризових умовах, коли доступ до кредитів обмежений.

Окремо потрібно згадати про високий рівень прибутку та генерація грошових потоків. Підприємство демонструє стабільну здатність генерувати чистий прибуток, що підтверджується позитивними значеннями в звітності та в наших минулих аналізах, протягом усього досліджуваного періоду. Прибуток же виступає головним джерелом самофінансування. Це дозволяє підприємству накопичувати власні резерви та інвестувати в модернізацію виробництва без залучення дорогих кредитів. Така фінансова подушка забезпечує високу рентабельність власного капіталу та підтверджує ефективність бізнес моделі підприємства.

Завдяки великій кількості накопиченому нерозподіленому прибутку та високим показникам ліквідності, підприємство володіє достатніми власними коштами для капіталовкладень та інвестицій. Цей ресурс є критично важливим для вирішення проблеми зношеності обладнання, як ми виявили раніше та модернізації виробництва. Можливість інвестувати свої кошти, дозволяє підвищувати технологічну ефективність та впроваджувати інновації без збільшення боргового навантаження, що забезпечую довгострокове зростання результативності на підприємстві.

Також варто виділити, ефективне керівництво та стратегічне управління, багаторічний досвід управлінської команди та стабільність кадрового складу топ менеджменту забезпечують послідовність у прийнятті рішень та швидку адаптацію до кризових умов. Якість управління прямо відображається у обраній стратегії фінансової безпеки та здатності генерувати позитивну EVA навіть в такі складні часи. Ефективний менеджмент дозволяє мінімізувати ризики помилкових рішень, оптимізувати структуру витрат та забезпечувати системний підхід до досягнення стратегічних цілей підприємства.

Далі ми розглянемо слабкі сторони підприємства. Для початку згадаємо про залежність від українського ринку. Незважаючи на експорту діяльність, велика частка доходу підприємства генерується саме в Україні. Внутрішній ринок зараз є вкрай нестабільним через війну, міграцію населення, постійні обстріли та проблеми з електрикою та звісно окупацію частини територій. Ця концентрація створює значні ризики для стабільності доходів. Скорочення ємності внутрішнього ринку є головною причиною падіння коефіцієнт оборотності активів до 1,49, яке ми зафіксували.

Щодо обмеженої присутності на міжнародних ринках, то попри наявність експорту, його частка в загальній структурі доходів залишається недостатньою для повноцінної компенсації втрат на внутрішньому ринку. Бренд є беззаперечним лідером в Україні, але на глобальній арені, він залишається нішевим гравцем. Зокрема це обмежує можливості для масштабування бізнесу та отримання валютної виручки, яка є важливою для хеджування курсових ризиків.

На підприємстві присутні відносно низький рівень інвестицій в дослідження та розробки, зокрема в порівняння з глобальними конкурентами, підприємство виділяє менше ресурсів на глибокі дослідження та розробку інноваційних продуктів, фокусуючись переважно на традиційному асортименті та технологіях. Зокрема це стримує стратегічну результативність. Відсутність проривних інновацій, обмежує можливість створення унікальних високо маржинальних продуктів, що могло підвищити рентабельність продажів. В довгостроковій перспективі це створює ризик відставання від ринкових трендів та зниження темпів зростання вартості підприємства.

Підприємство є високо-чутливим до зростання вартості сировини, зокрема виробництво напоїв є матеріально та енергоємним, а саме солод, хміль, склотара та інші. Будь-яке подорожчання на цих ринках миттєво впливає на витратну частину підприємства. Це створює тиск на собівартість продукції. Оскільки компанія дотримується стратегії конкурентних цін, тобто підприємство не має можливості різко піднімати ціни для споживача, то зростання витрат на

сировину, напряду впливає на прибутковість підприємства і зокрема за всі її показники результативності.

Наступною слабкою стороною підприємства, є те що хоча підприємство притримується стриманої політики просування, часто уникаючи жорстких цінових війн та масових маркетингових атак, які притаманні конкурентам, вона уникає будь-яких подібних дій. Така відносна пасивність створює ризик поступової втрати частки ринку на користь більш агресивних гравців. Це безпосередньо впливає на темпи зростання виручки, що є головною причиною зниження прибутковості підприємства та деяких показників результативності.

В умовах воєнного стану ускладнена логістика, руйнування інфраструктури та дефіцит транспорту створюють значні перешкоди для своєчасної доставки продукції, особливо враховуючи її велику вагу та об'єм. Це призводить до різкого зростання витрат на збут, які ми зафіксували в аналізі. Висока вартість логістики, суттєво знижує операційну рентабельність і прибутковість. Крім того, перебої в поставках можуть призводити до відсутності товару на полицях, що напряду означає втрату виручки на знижує загальну результативність діяльності підприємства.

Як показав наш минулий аналіз технічного стану, коефіцієнт придатності основних засобів знаходиться на критично низькому рівні, а реальний знос сягає понад 60% основних засобів. Парк обладнання є застарілим і потребує капітального оновлення. Старе обладнання призводить до частих поломок та простоїв виробництва, що зриває графіки поставок. Воно є менш енергоефективним, що збільшує витрати на енергоресурси та ремонти, підвищуючи собівартість продукції. Все це знижує рентабельність підприємства та його результативність, в порівнянні з конкурентами, які оснащені новітніми технологічними лініями.

Далі ми розглянемо основні компоненти можливостей підприємства і першим серед них, буде зростання популярності напоїв, зокрема спостерігається стійкий тренд до збільшення споживання бутильованої води, функціональних напоїв та продукції зі зниженим вмістом алкоголю. Підприємство має потужний

портфель саме в цих категоріях, тому це є головним резервом для підвищення ділової активності підприємства. Активне використання цього тренду дозволить суттєво наростити виручку підприємства, яка є ключовим інструментом для покращення коефіцієнта оборотності активів та інших показників результативності.

Ще однією можливістю для підприємства, безпосередньо, є розширення географії експорту та вихід на нові міжнародні ринки. Глобалізація та інтерес до українських брендів в світі, створюють сприятливі умови для нарощування присутності на ринках Європи, Азії та Африки. ПрАТ Оболонь вже має налагоджені канали збуту в 53 країни світу, які можливо масштабувати. Також це є найефективнішим інструментом для завантаження виробничих потужностей. Збільшення експортних відвантажень, майже зі 100% збільшить прибутковість підприємства та така діяльність зможе позитивно вплинути на показники результативності діяльності підприємства.

Цифровізація торгівлі відкриває можливості виходу до кінцевого споживача через власні інтернет магазини, маркетплейси та сервіси доставки, минаючи довгі ланцюги роздрібних мереж. Це потужний важіль для підвищення рентабельності продажів. Прямі продажі, дозволяють залишати маржу посередників усередині компанії, збільшуючи чистий прибуток підприємства. Крім того, онлайн торгівля забезпечує практично миттєве надходження грошових коштів, на відміну від тривалих відстрочених платежів від партнерів, що ще більше зміцнює ліквідність та пришвидшує фінансовий цикл підприємства.

Далі це звісно розвиток стратегічних партнерства та промислової кооперації. Укладення угод про контрактне виробництво для великих торговельних мереж або міжнародних брендів, а також формування логістичних альянсів з іншими виробниками для спільної доставки продукції та вантажів. Це найдієвіший спосіб оптимізації використання активів. Виробництво продукції для партнерів дозволяє довантажити виробничі лінії за потреби та покращує всі інші показники результативності діяльності підприємства.

Далі ми розглянемо розширення продуктового портфеля, або розширення асортименту продукції. Ринок демонструє стійкий тренд до преміумізації споживання. Запуск власної лінійки крафтового пива дозволить підприємству вийти в високо-маржинальний сегмент, використовуючи наявну технологічну базу та досвід пивоваріння. Це стратегічний проект для максимізації прибутку. Крафтова продукція має значно вищу додану вартість порівняно з масовим сегментом. Успішна реалізація цього напряму дозволить підвищити рентабельність продажів та збільшити суму чистого прибутку, вимагаючи при цьому від підприємства лише наявних ресурсів.

Завдяки високій фінансовій автономії та накопиченому прибутку, підприємство має унікальну можливість провести масштабну модернізацію виробництва за власні кошти, не потрапляючи в боргову яму. Це є прямим шляхом до зниження собівартості. Заміна старого енергоємного обладнання на сучасні лінії, дозволить суттєво зменшити витрати на енергоресурси та ремонти. Це автоматично підвищить операційну рентабельність та покращить якість продукції, перетворюючи фінансові накопичення на активний інструмент для зростання ефективності активів та результативності підприємства.

Якщо розглядати загрози для підприємства, то перше що потрібно згадати, це те що виробництво підприємства, потребує велику кількість обсягів газу та електрики для варки, охолодження та розливу, а логістика підприємства залежить від вартості палива. Інфляція на ринках солоду, хмелю, скла та інших складових продукції підприємства, створює постійний тиск на витрати. В цілому, це є основним фактором для зниження прибутковості. Різке зростання собівартості, призведе до падіння рентабельності продажів і результат до результативності підприємства.

Також потрібно нагадати, про підвищення ставок акцизного збору на алкогольну продукцію, чи потенційне запровадження податку на солодкі газові напої, які автоматично збільшує роздрібну ціну товару, не додаючи йому цінності для споживача. Це буде прямим ударом по обсягах реалізації продукції підприємства. Також потрібно згадувати про, впровадження нових, більш

жорстких вимог до маркування продукції, обмеження реклами певних категорій напоїв, або запровадження обов'язкових норм щодо переробки упаковки, наприклад депозитна система для тари. Такі рішення, однозначно призведуть до зростання адміністративних та операційних витрат, що однозначно вплине на прибутковість та результативність підприємства. Зокрема, бо такі зміни, як зміни упаковки, рецептур або адаптації до нових екологічних стандартів, вимагає додаткових ресурсів, які не генерують прямого доходу для підприємства.

Військова агресія росії та триваючі бойові дії в Україні. Це є ключовим форс-мажорним фактором, що включає ризики фізичного знищення активів, окупацію частини ринків збуту, мобілізацію кваліфікованого персоналу та загальне падіння купівельної спроможності персоналу. Війна зокрема, чинить комплексний тиск на всі показники результативності. Також це звісно нестабільність енергосистеми та перебої з електропостачанням. Ризик аварійних відключень або планових обмежень потужностей, є критичним для безпосереднього циклу пивоваріння. Це змушує підприємства переходити, або придбати резервні джерела живлення, електроенергія яких значно дорожча за звичайну мережеву. Це призводить до різкого стрибка собівартості продукції, що миттєво знижує операційний прибуток. Крім того, часті зупинки та запуски технологічних ліній, підвищують аварійність та витрати на їх ремонти. Це дестабілізує виробничий ритм і негативно впливає, як на ефективність використання активів, так і на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Також, якщо ми згадуємо про основні засоби, то це звісно є критичний рівень зносу обладнання, яке створює постійну загрозу раптових поломок ключових вузлів на лініях розливу чи у варильних цехах. Ризик посилюється складністю закупівлі запчастин до застарілих моделей устаткування. Зокрема це є прямим ударом по операційній ефективності підприємства. Аварійні простой призводять до зриву виробничих планів та втрати готової продукції, що знижує вихід готової продукції на одиницю активів. Крім того, екстрені ремонти завжди дорожче за планові, що неконтрольовано збільшують собівартість та зменшують підсумковий фінансовий результат, який на пряму впливає на результативність.

І останнім показником загроз, це є глобальні гравці, які мають значно більші фінансові ресурси для маркетингової підтримки та агресивної цінової політики. Крім того, спостерігається часткова зміна вподобань споживачів у бік преміального імпортного пива. Це створює ризик втрати частки ринку, що є критичним для підприємства з великими виробничими потужностями. А необхідність збільшувати маркетингові бюджети для протидії конкурентам підвищує витрати на збут, що знижує операційну маржу та фінансову результативність в цілому.

Висновок до розділу 3

В цьому розділі ми провели оцінку та проаналізували результативність діяльності підприємства ПрАТ Оболонь за 2022, 2023 та 2024 роки діяльності. Для початку ми провели оцінку фінансових показників результативності діяльності підприємства. Зокрема ми проаналізували наступні показники, показники рентабельності, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та рентабельність продажів протягом досліджуваного періоду. Потім ми проаналізували показники ліквідності, автономії та фінансової залежності. Зокрема ми використали для аналізу наступні показники, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової залежності. Та в кінці фінансового аналізу, ми проаналізували показники оборотності підприємства за 2022, 2023 та 2024 роки діяльності. Зокрема ми проаналізували коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності запасів. В результаті нами було встановлено, що показники рентабельності активів становили 0,18, показника рентабельність власного капіталу становив 0,19 та показника рентабельність продажів становив 0,1. Щодо показника абсолютної ліквідності, то він становив 0,5, показник поточної ліквідності становив 2,35, показник автономії становив 0,76, показник фінансової залежності становив 1,311. Показники оборотності, а саме оборотність активів становив 1,49, а показник оборотність запасів становив 6,08.

Далі для аналізу результативності підприємства, ми провели детальний розрахунок показника EVA. Для його аналізу ми встановили певну кількість показників, протягом діяльності підприємства з 2022, 2023 та 2024 роки. Там ми встановили, що підприємство успішно створює додану вартість протягом всіх цих років та в цілому веде досить успішну діяльність, хоча в 2024 році, ми зафіксували певне падіння цього показника, який в основному пов'язаний зі збільшенням витрат на збут, які на пряму вплинули на прибутковість підприємства. Зокрема показник EVA, в 2024 році становив 478 100,99 тис. грн, тоді як в 2023 році, він був більший на майже 58% та становив 1 057 690,64 тис. грн

Та в самому кінці, ми використали SWOT аналіз, для дослідження різноманітних сторін для оцінки результативності. Зокрема в результаті аналізу, ми встановили, що сильними сторонами в підприємства, є сильний бренд та високий рівень пізнаваності на ринку, широкий асортимент продукції, конкурентні ціни, автономність і самостійність, високі рівні прибутку, високий рівень ресурсів для інвестицій та ефективне керівництво і управління. Щодо слабких сторін, то основними є залежність від українського ринку, обмежена присутність на міжнародних ринках, відносно низькі інвестиції в дослідження та розробку, вразливість до зростання цін на сировину, не веде агресивні дії на ринку, можливі проблеми з логістикою та збутом, старе обладнання та основні засоби. Щодо можливостей, то ми виділили зростання популярності напоїв, зростання експорту продукції, розвиток онлайн продажів продукції, партнерства та співпраця, розширення асортименту продукції та велика кількість ресурсів для інвестицій чи модернізації. Та щодо загроз, то це зростання цін на сировину та енергоносії, зростання акцизів на цукор або на алкогольні напої, посилення державного регулювання ринку алкогольних напоїв, війна в Україні, проблеми з електропостачанням, конкуренція з імпортними брендами та можливі поламаки основних засобів через їх застарілість.

РОЗДІЛ 4

ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ ОБОЛОНЬ

4.1. Напрями підвищення результативності діяльності підприємства

В цьому розділі, ми дослідимо шляхи та напрями підвищення результативності діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. Зокрема ми наведемо загальні напрями для підвищення результативності та наведемо та обґрунтуємо 2 заходи, щодо підвищення результативності.

Пріоритетним напрямом підвищення результативності визначено впровадження новітніх технологій у виробничі процеси. В цьому контексті рекомендується створення власного центру інновацій, ключовим завдання якого стане комплексна оцінка та пілотне тестування перспективних проєктів. У разі отримання позитивних прогнозів або успішних тестів, такі розробки підлягатимуть повноцінній імплементації у масштабах всього підприємства. Крім того, стратегічно важливо є налагодження плідної співпраці з профільними науковими установами та університетами. Така кооперація дозволить не лише залучити молоде покоління фахівців до виробничої діяльності, але й і інтегрувати свіжий науково обґрунтований погляд на оптимізації технологічних процесів.

Також, ми хотіли порекомендувати, окремим стратегічним вектором підвищення результативності для підприємства ПрАТ Оболонь, активна участь у передових інноваційних проєктах, зокрема з фокусом до імплементації технологій штучного інтелекту. Варто наголосити, що інтеграція інтелектуальних систем в виробничий сектор, набуває все більшої популярності серед провідних українських підприємств, стаючи необхідною умовою для утримання конкурентних позицій. Впровадження таких нововведень дозволить докорінно оптимізувати виробничі та управлінські процеси. Алгоритми штучного інтелекту, здатні обробляти та аналізувати масиви великих даних, або Big Data в режимі реального часу, виявляючи приховані закономірності,

недоступні для людського ока. Це відкриває шлях до максимізації результативності підприємства за рахунок підвищення точності планування виробничих циклів, вдосконалення управління товарними запасами та оптимізація логістичних ланцюгів [55, 56, 57].

Особливу увагу слід приділити потенціалу штучного інтелекту в сфері управління якістю. Застосування подібних систем та машинного навчання, дозволяє ідентифікувати найменші дефекти продукції ще на ранніх стадіях виробничого процесу. Такий підхід забезпечує мінімізацію відсотка браку, зниження виробничих витрат та, як наслідок, підвищення загального стандарту якості кінцевого продукту, що позитивно впливає на репутацію бренду. Крім того, аналітичні можливості штучного інтелекту, дозволяють здійснювати глибокий моніторинг ринкових тенденцій та корелювати їх історичними даними продажів. Це забезпечує безпрецедентну точність у прогнозуванні попиту. Завдяки цьому виробник отримує можливість точно планувати обсяги виробництва, уникаючи як дефіциту товару, так і проблеми затоварення складів, що мінімізує ризик заморожування обігових коштів у запасах [58, 59].

Варто окремо наголосити на перспективі такого напрямку, як підтримка та кооперація з сучасними стартап-проектів. Співпраця з молодими технологічними командами з метою подальшої успішної інтеграції їхніх розробок у виробничий цикл підприємства дозволить здійснити якісний стрибок в розвитку підприємства. Подібний підхід, відомий як відкриті інновації, здатен забезпечити глобальне покращення ринкових позицій та суттєве підвищення загальної результативності бізнесу за рахунок впровадження нестандартних рішень.

Поряд із цим, критично важливим та необхідним кроком є комплексний перегляд стану основних засобів, що передбачає їхню глибоку реконструкцію або повне оновлення у відповідності до сучасних технічних стандартів. Враховуючи динамічність науково-технічного прогресу, щодня з'являються нові можливості для модернізації матеріально-технічної бази і ігнорування цього факту може призвести до технологічного відставання.

У цьому ж контексті слід розглядати і впровадження передових технологій логістики та складського зберігання. Оптимізація цих процесів дозволить більш інтенсивно та ефективно експлуатувати наявні основні засоби. Більше того, автоматизація складських операцій та вдосконалення логістичних ланцюгів сприятимуть зниженню собівартості логістичних послуг, що стане прямим фактором зростання операційної результативності підприємства.

Не менш вагомим аспектом залишається питання модернізації адміністративної інфраструктури, а саме оновлення застарілих офісних приміщень та забезпечення персоналу сучасним комп'ютерним обладнанням для доступу до новітніх інформаційних технологій. Це не лише підвищить продуктивність праці офісних співробітників, але й матиме стратегічне значення для покращення HR-бренду та іміджу підприємства.

Наступним важливим вектором у системі загальних шляхів зростання результативності ПрАТ Оболонь, доцільно розглядати стратегічне розширення товарного асортименту. Незважаючи на наявність у портфелі компанії значної кількості брендів, вкрай важливо здійснювати постійний моніторинг ринкових тенденцій для своєчасної актуалізації пропозиції, шляхом випуску нових видів продукції підприємства, а саме пива та безалкогольних напоїв, адаптованих до сучасних споживчих уподобань. У цьому контексті, особливий акцент пропонується зробити на створенні окремого напрямку, це виробництва крафтового пива, що на сьогодні є стійким глобальним трендом і може залучити нову аудиторію. Варто також зазначити, що детальне економічне обґрунтування доцільності впровадження цього проекту та оцінка його безпосереднього впливу на ключові показники результативності, будуть ґрунтовно представлені у наступних підрозділах даної роботи.

Ще одним перспективним напрямом підвищення результативності є оновлення дизайну упаковки та розробка нових форматів для вже існуючої продукції. Враховуючи той факт, що лояльним ядром споживачів «Оболоні» наразі є переважно старше покоління, для якого бренд став уже звичним, виникає нагальна потреба у створенні сучасних візуальних рішень, здатних привернути увагу більш

молодої аудиторії. Поряд із цим, як дієвий маркетинговий інструмент, варто розглядати випуск лімітованих серій та ексклюзивних продуктів під егідою відомих брендів компанії, що дозволить підігріти інтерес ринку та забезпечити ситуативне зростання попиту на продукцію підприємства [60, 61].

Окрім вже окреслених стратегічних напрямів, важливим елементом підвищення результативності, ми вважаємо впровадження та сертифікацію системи управління якістю згідно з міжнародними стандартами ISO. Впровадження та підтримка цієї системи стане надійним фундаментом для забезпечення стабільно високих характеристик продукції, дозволяючи здійснювати наскрізний контроль якості на всіх без винятку етапах виробничого циклу. Разом з тим, такий системний підхід відкриває ширші можливості для запровадження практики регулярних професійних дегустацій та проведення глибинних маркетингових досліджень, що забезпечить налагодження ефективного зворотного зв'язку зі споживачами для вдосконалення рецептур продукції підприємства [62].

Наступним логічним кроком у підвищенні результативності, має стати розробка та впровадження оновленої маркетингової стратегії, спрямованої на посилення пізнаваності бренду та активне стимулювання попиту. Зокрема, одним із пріоритетних напрямів ми вбачаємо інтеграцію в рекламні кампанії сучасних цифрових платформ, насамперед соціальних мереж, які на сьогодні акумулюють значну частину як молоді, так і дорослої платоспроможної аудиторії, що дозволить ефективно залучати нові сегменти споживачів. Паралельно з цим, доцільним є подальше розширення дистриб'юторської мережі для максимізації охоплення ринку, а також інтенсифікація онлайн-продажів через використання різноманітних цифрових каналів просування.

Крім того, не варто ігнорувати такий перевірений інструмент, як активна участь у галузевих виставках та ярмарках, що слугує чудовим майданчиком для презентації продуктових новинок та пошуку стратегічних бізнес-партнерів. Важливо підкреслити, що хоча цей інструментарій є релевантним для всіх ринків, ми наполегливо рекомендуємо сфокусувати основні маркетингові

зусилля саме на міжнародній арені. Збільшення експортної частки у структурі доходів, дозволить диверсифікувати ризики та суттєво підвищити фінансову стійкість компанії, нівелюючи негативний вплив потенційних кризових явищ на внутрішньому ринку України.

Не менш важливим аспектом стратегії зростання результативності, є впровадження комплексних програм розвитку персоналу та системне підвищення кваліфікації кадрів. У цьому контексті, особливої уваги заслуговує ініціатива щодо створення програм міжнародного обміну досвідом із провідними закордонними підприємствами. Це може надати можливість вітчизняним фахівцям, безпосередньо ознайомитися з кращими світовими практиками менеджменту та організації виробництва, щоб згодом адаптувати та впровадити цей передовий досвід у діяльність «Оболоні». Крім того, практично доцільним є направлення технічного персоналу на спеціалізовані стажування, для опанування навичок роботи на новітньому обладнанні. Такий підхід дозволить синхронізувати процеси, тобто поки працівники здобувають необхідні компетенції, на підприємстві може відбуватися монтаж нових ліній, що забезпечить миттєвий запуск виробництва та готовність персоналу до роботи одразу після їхнього повернення.

Ще одним стратегічно важливим шляхом підвищення ефективності, ми вбачаємо вдосконалення системи управління відходами та реалізацію комплексних екологічних ініціатив. У цьому контексті, доцільним є активне впровадження «зелених» технологій та екологічно чистих методів виробництва, що не лише знизить навантаження на довкілля, але й може бути ефективно використано у маркетингових комунікаціях для формування іміджу соціально відповідального бренду. Особливої актуальності, з огляду на поточну ситуацію в енергосистемі України, набуває перехід на енергоефективне обладнання. Варто підкреслити, що такий крок матиме подвійний позитивний ефект, тобто з одного боку, це дозволить підприємству суттєво зекономити кошти на оплаті енергоносіїв, а з іншого, це проявити корпоративну громадянську позицію, знизивши навантаження на національну електромережу. На завершення цього

блоку, слід також згадати про важливість налагодження процесів ефективної утилізації відходів у суворій відповідності до екологічних норм, або що є більш економічно вигідним, організацію їх глибокої переробки та повторного використання у виробничому циклі [63].

Окремим, надзвичайно актуальним напрямом модернізації виступає поглиблена цифровізація бізнес-процесів. У цьому контексті, першочерговим кроком вбачається впровадження сучасної CRM-системи, що дозволить систематизувати базу контактів та вивести управління взаємовідносинами з клієнтами на якісно новий рівень. Поряд із цим, значний потенціал приховує в собі активне використання технологій штучного інтелекту, зокрема для глибинного аналізу даних та оптимізації різноманітних рутинних операційних процедур. Як приклад практичного застосування, доцільно розглянути інтеграцію інтелектуальних алгоритмів для автоматизованого моніторингу якості продукції або високоточного контролю процесів пакування, що дозволить мінімізувати вплив людського фактору та підвищити загальну ефективність [64].

Крім того, важливою складовою комплексу заходів є загальне підвищення конкурентоспроможності на ринку. Цей напрям передбачає проведення глибинних опитувань клієнтів щодо переваг товарів конкурентів, з метою ідентифікації та усунення ключових недоліків власної продукції. Паралельно з цим, критично необхідним кроком є збільшення частки експорту за рахунок активного вивчення та виходу на нові міжнародні ринки збуту. У цьому контексті, особливої уваги потребує адаптація асортименту та маркетингових стратегій до вимог іноземних споживачів, оскільки успішні рекламні кампанії в Україні можуть бути нерелевантними за кордоном. Для зміцнення міжнародних позицій компанії варто активно брати участь у профільних міжнародних виставках та знакових подіях, зокрема, таких як фестивалі рівня Октоберфест, для ефективної презентації бренду та пошуку нових партнерів [65].

Окремим, вкрай важливим вектором оптимізації виступає вдосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами. У цьому контексті, ми наполегливо рекомендуємо впровадження перевірених світовою практикою

методи, зокрема концепції Just-In-Time та проведення регулярного ABC-аналізу. Застосування цих інструментів дозволить суттєво підвищити ефективність складської логістики, мінімізувати витрати на зберігання та вивільнити обігові кошти. Варто особливо підкреслити, що об'єднаний ефект від поєднання цих методик із прогностичними можливостями штучного інтелекту, здатен забезпечити якісний прорив, дозволяючи досягти значних покращень загальної результативності діяльності підприємства [66, 67].

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах доцільно розглядати і нетрадиційні, інноваційні підходи до підвищення результативності. Серед них ми окремо виділяємо перспективу імплементації технологій доповненої, або AR та віртуальної реальності, або VR. Зокрема, технології віртуальної реальності відкривають широкі можливості для навчання та професійної підготовки персоналу. Створення віртуальних симуляцій роботи з виробничими верстатами та складним обладнанням дозволяє проводити тренування, ефективно запобігаючи нещасним випадкам та підвищуючи продуктивність праці, ще до початку роботи на реальних лініях. Важливо підкреслити, що такий підхід дає змогу працівникам вдосконалювати свої професійні навички у безпечному середовищі, не створюючи ризиків пошкодження реального обладнання та, що найголовніше не вимагаючи зупинки виробничого процесу для навчання нових кадрів. Поряд із цим, використання технології доповненої реальності, вбачається вкрай ефективним у сфері технічного обслуговування та ремонтів. Завдяки AR-рішенням, інженери можуть отримувати візуалізовані інструкції та дані про стан вузлів у режимі реального часу, що дозволяє суттєво підвищити оперативність їхніх дій та скоротити загальний час простою. Більш того, ця технологія надає унікальну можливість здійснити віртуальну діагностику та розбір обладнання без необхідності його фізичної зупинки. Таким чином, технічні фахівці можуть дистанційно та безпомилково локалізувати причину несправності, щоб згодом здійснити ремонт максимально швидко та гарантовано ефективно [68, 69].

Разом з тим, інноваційним інструментом для підвищення кадрової результативності та ефективності, ми вважаємо впровадження гейміфікації

робочих процесів. Зокрема, інтеграція ігрових механік, таких як система нарахування балів за виконання поставлених завдань або організація змагань між підрозділами, здатна суттєво підвищити рівень залученості та мотивації персоналу, що як наслідок, позитивно позначиться на загальній результативності їхньої діяльності. Для посилення мотиваційного ефекту, доцільно підкріпити цю систему створенням спеціального преміального фонду, що дозволить конвертувати ігрові досягнення у реальні матеріальні винагороди. Крім того, платформи гейміфікації, можуть стати ефективним середовищем для корпоративного навчання, де співробітники матимуть змогу заробляти віртуальні відзнаки, а саме бали, значки та ранги за успішне освоєння нових знань та професійних навичок. Також варто відзначити потенціал цього підходу в оптимізації тайм-менеджменту, особливо в адміністративному секторі підприємства. Тобто впровадження системи бонусів за своєчасне або дострокове виконання завдань, сприятиме дотриманню дедлайнів, підвищуючи особистий рейтинг працівника, який в кінцевому підсумку трансформуватиметься у додаткові фінансові стимули до заробітної плати [71, 72].

Окрім кадрових програм, ми також пропонуємо запровадити політику гнучкого робочого графіку та гібридного формату праці для тих категорій спеціалістів та професій, чия діяльність не вимагає постійної присутності на виробництві. Такий підхід дозволить підвищити рівень задоволеності працею та знизити рівень стресу серед співробітників, а також опосередковано підвищити їхню індивідуальну результативність. Крім прямого впливу на персонал, впровадження віддаленої роботи призведе до оптимізації операційних витрат підприємства. Зокрема, йдеться про скорочення експлуатаційних витрат на утримання офісних приміщень, наприклад, електроенергія в приміщеннях та інші комунальні послуги, які безпосередньо пов'язані з фізичним перебуванням персоналу в офісі.

У контексті питань безпеки та управління персоналом, маємо також згадати про значний потенціал впровадження біометричних технологій. Зокрема, впровадження сучасних систем ідентифікації, таких як сканування відбитків,

розпізнавання обличчя, це дозволить суттєво посилити контроль доступу до стратегічно важливих виробничих зон та лабораторій. Важливо підкреслити, що такий захід є критично необхідним для мінімізації ризиків несанкціонованого проникнення, що становить пряму загрозу для результативності підприємства. А саме, йдеться про захист комерційної таємниці та упередження промислового шпигунства, адже витік інформації про нові розробки чи унікальні рецептури до конкурентів може завдати непоправної шкоди ринковим позиціям компанії. Крім безпекової функції, завдяки такому впровадженню стає можливим точний автоматизований моніторинг робочого часу та присутності персоналу, що сприятиме оптимізації управління трудовими ресурсами. Більше того, отримані об'єктивні дані доцільно інтегрувати в запропоновану нами раніше систему гейміфікації. Наприклад, як стимулюючий механізм, можна запровадити нарахування додаткових балів за бездоганну пунктуальність або понаднормову роботу в періоди пікових навантажень, що трансформуватиметься у бонус до премії в кінці звітного періоду. І навпаки, система може передбачати автоматичне зняття балів за передчасне залишення робочого місця, що дозволить справедливо коригувати розмір винагороди та підтримувати високу трудову дисципліну.

Особливої уваги в контексті інноваційного розвитку заслуговує впровадження технології цифрових двійників, або Digital Twins. Суть цієї передової концепції полягає у створенні високоточних віртуальних копій реальних фізичних об'єктів або виробничих процесів. Це відкриває унікальні можливості для безпечної симуляції та глибокого аналізу різноманітних сценаріїв роботи, дозволяючи знаходити оптимальні управлінські та технічні рішення без жодних ризиків для реального виробничого циклу. Як показовий приклад практичного застосування, варто розглянути можливість створення повноцінної віртуальної моделі виробничого цеху. Завдяки такому цифровому полігону, керівництво отримує змогу шляхом експериментального моделювання визначити найбільш ефективну конфігурацію робочих процесів. І лише після того, як оптимальний варіант буде знайдено та перевірено віртуально, його можна

впроваджувати на реальному підприємстві, що гарантує досягнення максимальної результативності з першого дня впровадження без зупинок чи збоїв [72].

На завершення розгляду методів з підвищення результативності, ми хочемо висунути пропозицію щодо поступового переходу підприємства на модель циркулярної економіки. Тобто, йдеться про системне впровадження практик вторинного використання ресурсів та глибокої переробки матеріалів. Варто підкреслити, що такий підхід дозволить не лише оптимізувати витрати на закупівлю первинної сировини, але й суттєво покращити екологічний імідж бренду, що є критично важливим фактором лояльності для сучасного, зокрема молодого покоління споживачів. Як конкретний механізм реалізації, доцільно розглянути впровадження програми повторного використання власної тари. Наприклад, це може бути реалізовано через запуск масштабної акції або постійної системи, в рамках якої споживачі, повертаючи використані пляшки продукції ПрАТ Оболонь, отримуватимуть символічну фінансову винагороду або бонуси. В результаті такої синергії, підприємство отримає стабільне джерело дешевої вторинної сировини для повторного використання, а населення буде активно залучене до процесів самостійної та відповідальної утилізації відходів. Більше того, така екологічна свідомість здатна значно посилити репутаційні позиції підприємства як на внутрішньому ринку, так і на міжнародній арені, особливо в країнах Європи, де вимоги до сталого розвитку є надзвичайно високими. Це в свою чергу, стане потужним драйвером для зміцнення довіри до бренду та значного підвищення результативності підприємства на експортних ринках [73, 74, 75].

4.2. Економічне обґрунтування крафтового пивоваріння

Проаналізувавши велику кількість різноманітних варіантів для підвищення результативності, ми зупинилися на одному з варіантів, а саме розвиток крафтового пивоваріння на підприємстві ПрАТ Оболонь. На нашу думку, на сьогоднішній день, цей тренд тільки набирає оберти і підприємству яке має великий досвід, буде наснагу увійти в цей тренд. Зокрема цей підхід, дозволить збільшити прибутки та дохід підприємства, збільшити пізнаваність

підприємства та звісно збільшити показники результативності діяльності підприємства.

Насамперед, необхідно надати чітке визначення ключовому об'єкту нашої пропозиції, а саме поняттю, що саме таке крафтове пиво. За своєю суттю, це є високоякісний продуктом, виготовленим за авторською рецептурою, що протиставляється уніфікованому масовому виробництву, яке домінує на ринку, зокрема якраз на великих заводах підприємства ПрАТ Оболонь. Тобто грубо кажучи, це є одним із найбільш розповсюджених і складних конкурентів підприємства і зокрема ми не бачимо сенсу, протистояти в звичайних умовах і тому пропонуємо підприємству увірватися в цей ринок. Саме завдяки цьому контрасту та підвищеному інтересу споживачів до нішевих і унікальних смаків, цей сегмент набув значної популярності. Виробництво ж крафтового пива, традиційно зосереджені на малих незалежних броварнях, де технологічний процес часто зберігає елементи ручної, або ремісничої праці. Варто зазначити, що невеликі масштаби подібних підприємства, дозволяють їм підтримувати тісний емоційний зв'язок зі своєю цільовою аудиторією, що є важливим фактором лояльності та відтворення споживання [76].

В якості нашої пропозиції, ми пропонуємо створити на базі підприємства, окрему виробничу лінію, орієнтовану на дрібносерійний випуск крафтового пива. Основна ідея проекту, полягає в створенні автономного підрозділу або виробничої ділянки, з урахуванням наявних вільних площ на основному заводі ПрАТ Оболонь. Важливою умовою, є залучення до цього процесу профільних спеціалістів з виробництва крафтового пива, що дозволить експериментувати з новими сортами та нестандартними інгредієнтами. Зокрема, в якості одного із варіантів реалізації цього проекту, варто розглянути вихід на ринок, не під основним брендом Оболонь, а реалізовувати цю продукцію, невеликими партіями під альтернативним брендом, без прямого акценту на зв'язок із підприємством. Такий підхід дозволить нівелювати ризик, стереотипного сприйняття новинки, як звичайного масового продукту, що могло негативно вплинути на початковий попит. Водночас необхідним етапом, є проведення маркетингово опитування

серед клієнтської бази, для виявлення реальної зацікавленості та готовності споживачів купувати подібного роду продукцію.

Крім вище згаданого, для виправлення питання про індивідуальність такого пива, ми пропонуємо залучити технологів і спеціалістів, серед приватних броварень та надати їм автономію в смаках та всьому технологічному процесу.

Окремо варто зосередити увагу, що собівартість та ціна реалізації крафтового пива, будуть вищими порівняно з продукцією традиційного масового виробництва. Але в той же час, такі капіталовкладення є економічно доцільними та виправданими, у зв'язку з чим пропонується перейти до безпосереднього економічного обґрунтування даного інвестиційного проекту.

Таким чином, визначаючи основні вектори для реалізації, основними цілями та запланованими результатами, є успішне впровадження нового виду продукції та забезпечення зростання загальної результативності діяльності підприємства. Крім того, серед пріоритетних завдань цього проекту, які має переслідувати підприємство, є нарощування виробничих потужностей, а також підвищення якості продукції.

Визначаючи основні параметри реалізації проекту, насамперед необхідно виділити проведення глибокого дослідження сучасних технологій пивоваріння, зокрема крафтового напрямку, що розглядається як інструмент вдосконалення існуючого продуктового портфеля підприємства. В цьому контексті важливим етапом є аналітичний відбір та затвердження найбільш перспективних видів та сортів пива, які потенційно користуватимуться найвищим попитом серед споживачів.

Наступним логічним кроком, є процес матеріально-технічного забезпечення, що буде включати в себе, закупівлю та транспортування спеціалізованого обладнання безпосередньо на виробничі потужності заводу, або до альтернативного приміщення, залежно від поточних технічних умов. Особливої уваги, має приділятися етап пілотного запуску продукції, тобто тестова перша партія продукції та її тестова реалізація через мережу невеликих магазинів, інших компаній. Паралельно із цим, необхідно залучувати експертів з

приватного сектору, що дозволить не лише глибше зрозуміти специфіку нішового ринку, а й забезпечити ефективний трансфер унікального досвіду штатному персоналу.

На останній і завершальній стадії, передбачається збір та комплексний аналіз статистичних даних, щодо пробних продажів та зворотного зв'язку із клієнтами. І вже тільки після аналізу, отриманих результатів, повинно розгортатися виробництво на повноцінній основі, зберігаючи при цьому обмежені масштаби випуску для забезпечення суворого контролю якості готової продукції.

Щодо тривалості проекту, то він по плану, має тривати 6 років, від початку до перших реальних продажів підприємства.

При плануванні бюджету проекту, ми будемо виходити із наявних фінансових можливостей підприємства, передбачивши також витрати на придбання земельної ділянки для повноцінного розгортання виробництва. Також варто зазначити, що більшість етапів, зокрема аналіз технологій, сортів пива, самого виробництва та потрібних для цього технологій, залучення спеціалістів та фахівців та зокрема будівництво нового цеху, за планом, мають відбуватися паралельно для оптимізації часових витрат на проект. Разом з тим, для забезпечення успішного старту проекту, планується залучати місцевих спеціалістів підприємства. Крім того, потрібно зауважити, що навіть якщо проект не набуде успішності, підприємство буде мати змогу переорієнтувати створені та придбані основні засоби, на розширення основних потужностей підприємства.

В результаті проведено аналізу інвестицій, нами було виявлено підходящий варіант одиниці виробництва та в результаті наших розрахунків, ми зробили висновок, що для нормальної діяльності нашого проекту, нам потрібно 1 гектар землі. Планується за півтора року побудувати додаткове приміщення для основних засобів на території в 18500 квадратних метрів. Також ми плануємо закупити основні робочі станції в масштабі 50 одиниць, що має забезпечити

літраж в виготовленні пива в об'ємі 450 000 літрів на 1 місяць, що на нашу думку, буде цілком достатньо для нашого проекту.

Таблиця 4.1

Закупівля основних засобів для проекту

Кошторис витрат на проект	тис. грн
Придбання землі 1 гектару	24 044
Юридичне оформлення при придбанні	2 404
Побудова ангару, складів та облаштування території	154 000
Закупівля основного обладнання	72 875
Інші витрати на логістику та транспортування	5500
Інші витрати на закупівлю допоміжних основних засобів	3500
Проведення досліджень та аналіз ринку	3500
Інші витрати (сертифікація, персонал)	2500
Загальний бюджет для реалізації проекту	268 323

Джерело: Розраховано автором на основі відкритих інтернет джерел.

Щодо інвестування цього проекту, в результаті аналізу в другому та третьому розділі, ми дійшли висновку, що підприємство наразі утримує стратегію для повної автономності, тому для залучення інвестицій, ми не плануємо організувати кредити чи створювати нові зобов'язання на підприємстві. Замість цього, ми пропонуємо на 100% покрити всі витрати на цей проект, за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Це вдарить на ліквідність підприємства, але на нашу думку, наш проект покриває такі недоліки. Щодо прибутковості нашого проекту, то ми плануємо, що наш проект збільшить дохід реалізації саме пивної продукції, на 5%. Тобто виходячи із результатів звітності підприємства, показник доходу, буде наступним, $5\,003\,052 \cdot 5\% = 250\,152,6$ тис. грн.

Після того, як ми спрогнозували дохід від нашого проекту, нам потрібно проаналізувати собівартість яка буде в нашого крафтового пива. Так як достовірно ми не можемо розрахувати приблизну вартість собівартості продукції, так як підприємство не дає деталізацію собівартості на 1 одиницю продукції, тому ми скористаємось пропорційний методом. Ми прогнозуємо, що дохід зросте на 5%, тому ми можемо очікувати, що так само пропорційно зросте собівартість цієї продукції. Але, так як ми згадували вище, що крафтове пиво, виробляється і коштує дорожче за звичайне, тому будемо використовувати 6%

від собівартості. Отже для початку, ми дізналися, яку частку в доходах займає саме пиво, зокрема обрахунок цього значення, буде виглядати наступним чином. $5\,003\,052/12\,784\,705 = 0,3913$, або 39,13%. Далі після того, як ми дізналися пропорції пива в загальних доходах, ми співвідносимо суму загальної собівартості до цього відсотка, тобто $6\,765\,591 * 39,13\% = 2\,647\,703,21$ тис. грн. І далі, коли ми дізналися скільки займає в собівартості пиво, дізнаємось на скільки ж зросте собівартість крафтового пива, $2\,647\,703,21 * 0,06 = 158\,862,19$ тис. Грн. В результаті такої діяльності, ми плануємо отримати 91 290,41 тис. Грн, валового прибутку до сплати податків.

Далі нам потрібно охарактеризувати основні цикли даного проекту.

1. Вибір проекту (0,5 року)

На цьому етапі, планується провести більш деталізоване обґрунтування доцільності проекту, аналізу ринку наявних обладнань, уточнення в виробничих спеціалістів. Також в цей період планується визначення цілей та завдань для цього проекту, розробка техніко-економічного документування цього проекту. Також можливий початок переговорів із постачальниками, консультантами, партнерами та можливими підрядниками.

2. Планування (0,5)

Далі розпочнеться основний етап планування проекту. Розробка детального плану реалізації проекту, складання загального кошторису проекту. Також детальне створення календарного плану та бюджету на проект, так як наш кошторис лише приблизний і не включає в себе всі можливі витрати на подібний проект. Також в цей період, потрібно вже підписувати контракти з підрядниками та постачальниками, що вони теж мали змогу розпочати планування для такого проекту.

3. Реалізація і контроль (4 роки)

На цьому етапі, розпочнеться основний етап проекту, це будівництво, монтаж всіх основних засобів для виробництва, облаштування приміщень та встановлення всього додаткового обладнання, що буде потрібне для цього проекту. Також в цей етап входить, загальна оцінка результативності проекту і тестові запуски продукції і в разі провалу цих тестів, то далі ці основні засоби,

будуть перероблені на інші нужди підприємства, або можливо продаж партнерам чи іншим покупцям, в якості наполовину готового бізнесу.

4. Завершення (1 рік)

На фінальному етапі, планується оцінка всіх фінансових і фактичних результатів цього проекту і в разі успіху, то повноцінний запуск його діяльності з виробництва крафтового пива.

Далі ми проведемо детальний аналіз проекту та його доцільності, впливу на основне підприємство ПрАТ Оболонь. Для початку ми розглянемо цей проект, в якості інвестиційного, тобто проведемо аналіз із використанням інвестиційних показників, як NPV, PI, IRR, PP, DP [77,78,79].

Також для інвестиційного аналізу, нам потрібен буде показник ставки дисконтування, який становив 15,5%, згідно облікової ставки НБУ, станом на кінець 2025 року [80].

Таблиця 4.2

Розрахунок грошових потоків інвестиційного проекту по крафтовому пивоварінню

Рік існування проекту	Витрати, тис. грн.	Грошові надходження, млн.. грн.	Грошовий потік	Дисконтований грошовий потік
1	107329,20	-	-107329,20	-92925,71
2	80496,90	25015,26	-55481,64	-41589,66
3	53664,60	75045,78	21381,18	13876,68
4	26832,30	137583,93	110751,63	62233,21
5	-	200122,08	200122,08	97361,01
6	-	250152,60	250152,60	105369,06
Разом	268323,00	687919,65	419596,65	144324,60

Джерело: розраховано автором на основі даних по інвестиційному проекту.

Для розрахунку показників інвестиційного аналізу, нам потрібно було провести розрахунок грошових потоків цього інвестиційного проекту. Зокрема наш проект, який розрахований на 6 років, планується що витрати основні, будуть потрібні протягом перших 4 років, тоді як перші результати чи грошові надходження, в разі успішного старту проекту, почнуть надходити з 2 року діяльності.

Для початку ми проведемо розрахунки показників, NPV, PI та IRR. Показник приведенного прибутку за модифікованою методикою, тобто NPV, в результаті наших обрахунків, становив 144 324,6 тис. грн, тобто виходячи з аналізу цього показника, такий рівень означає, що проект має бути успішним та проект буде мати високий рівень приросту капіталу. Щодо показника PI, то він буде становити 1,75 грн, тобто на кожен вкладену в проект гривню, ми плануємо отримати 1,75 грн, що в цілому є досить гарним рівнем цього показника. Та IRR, в результаті обрахунків становив 40,76%, що в цілому є досить прийнятним рівнем цього показника, який показує що цей проект буде мати середньо-низький рівень ризику та показує прийнятний рівень витрат для цього проекту.

Далі ми проведемо обрахунок ще двох показників, а саме PP та DPP. Для їх розрахунку нам потрібно розрахувати кумулятивний грошовий потік по роках.

$$1 \text{ рік} = -107\,329,2 \text{ тис. грн}$$

$$2 \text{ рік} = -107\,329,2 - 55\,481,64 = -162\,810,84 \text{ тис. грн}$$

$$3 \text{ рік} = -162\,810,84 + 21\,381,18 = -141\,429,66 \text{ тис. грн}$$

$$4 \text{ рік} = -141\,429,66 + 110\,751,63 = -30\,678,03 \text{ тис. грн}$$

$$5 \text{ рік} = -30\,678,03 + 200\,122,08 = 169\,444,05 \text{ тис. грн}$$

Тобто, кумулятивний грошовий потік, стає позитивним в період між 4 та 5 роком. Щоб дізнатися точний період, потрібно кумулятивний грошовий потік за 4 рік, поділити на грошовий потік в 5 році. В результаті обчислень, це буде 0,15, тобто щоб окупити проект, потрібно 4,15 років.

Далі проведемо аналогічні розрахунки, але вже для дисконтованого періоду окупності.

$$1 \text{ рік} = -92\,925,71 \text{ тис. грн}$$

$$2 \text{ рік} = -92\,925,71 - 41\,589,66 = -134\,515,37 \text{ тис. грн}$$

$$3 \text{ рік} = -134\,515,37 + 13\,876,68 = -120\,638,69 \text{ тис. грн}$$

$$4 \text{ рік} = -120\,638,69 + 62\,233,21 = -58\,405,48 \text{ тис. грн}$$

$$5 \text{ рік} = -58\,405,48 + 97\,361,01 = 38\,955,54 \text{ тис. грн}$$

Тобто, період окупності по дисконтованому періоду, становить між 4 та 5 роком. В результаті обчислень, точний результат буде дорівнювати, 0,6, тобто період окупності по дисконтованому грошовому потоку, буде сягати 4,6 років.

Далі нам потрібно проаналізувати загальний вплив нашого проекту, на показники підприємства та зокрема на показники результативності, чи були вони покращені в результаті діяльності нашого проекту.

Таблиця 4.3

Вплив запропонованого інвестиційного проекту по крафтовому пивоварінню

Показник	До впровадження	Після впровадження	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12784705,00	13034857,60	250152,60	1,96
Собівартість реалізованої продукції	9800435,00	9959297,19	158862,19	1,62
Адміністративні витрати	531853,00	531853,00	-	-
Витрати на збут	956097,00	956097,00	-	-
Інші операційні витрати	101074,00	101074,00	-	-
Фінансові витрати	1690,00	1690,00	-	-
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-
Інші витрати	6506,00	6506,00	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток*	292323,00	309645,26	17322,26	5,93
Інші операційні доходи	73984,00	73984,00	-	-
Інші фінансові доходи	79544,00	79544,00	-	-
Валовий прибуток	2984270,00	3075560,41	91290,41	3,06
Прибуток від операційної діяльності	1469230,00	1560520,41	91290,41	6,21
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1540578,00	1631868,41	91290,41	5,93
Прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток)	1248255,00	1322223,15	73968,15	5,93

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

В результаті впровадження нашого проекту крафтового пива, ми проаналізували основний вплив цього проекту на основні показники підприємства та показники результативності. Для початку розглянемо загальні показники, на як вплинув наш проект. Зокрема наш проект, напряду збільшив

чистий дохід від реалізації на 250 152,6 тис. грн, або на 1,96%. Також в результаті діяльності, були збільшена собівартість реалізованої продукції, яка зросла на 158 862,19 тис. грн, або на 1,62%. Також звісно, в нас зріс валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності та прибуток від звичайної діяльності на 91 290,41 тис. грн. Зокрема в розрахунку цих значень, було звісно зростання витрат з податку на прибуток, які збільшились на 17 322,26 тис. грн, або на 5,93% та в результаті показник прибуток від звичайної діяльності, або чисти прибуток, збільшився на підприємстві на 73 968,15 тис. грн, або на 5,93%, що як ми вважаємо є досить гарний результатом діяльності нашого проекту.

Таблиця 4.4

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники рентабельності

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні, %
Рентабельність активів (чистий прибуток)	0,1791	0,1897	0,011	5,93
Рентабельність власного капіталу	0,1908	0,2021	0,011	5,93
Рентабельність продажів	0,098	0,101	0,004	3,89

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Також обов'язково потрібно обрахувати, як саме вплинув наш інвестиційний проект, на основні показники результативності підприємства. Для початку ми розглянемо показники рентабельності. Отже в результаті впровадження нашого проекту, рентабельність активів зросла на 5,93% та становила 0,1897. Щодо рентабельності власного капіталу, то цей показник також зріс, а саме на 5,93% та становив 0,2021. Та показник рентабельність продажів, який зріс після впровадження проекту, на 3,89%, або становив 0,101. Тобто підприємство в результаті діяльності нашого проекту, почало отримувати більше прибутку, відносно активів, власного капіталу та продажів.

Таблиця 4.5

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники ліквідності та автономії

Показник	Оптимальне значення	До введення	Після введення	Відхилення	
				Абсолютні	Відносні, %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,50	0,35	- 0,15	- 30,11
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-3/2-3	2,35	2,20	- 0,15	- 6,36
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,76	0,76	-	-
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	1,31	1,31	-	-

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Щодо показників ліквідності та автономії. Показник абсолютної ліквідності, зменшився майже на 30% та становив 0,35, що сталося через те, що ми в якості основних ресурсів для фінансування проекту, взяли грошові кошти підприємства. Це звісно негативно вплинуло на ліквідність, але таким чином, ми підтримали основну наразі стратегію підприємства на автономність та консерватизм. Коефіцієнт поточної ліквідності також зменшився та становив 2,2, тобто він зменшився на 6,36%. В цілому зменшення цих показників, не є негативним явищем, зокрема з абсолютною ліквідністю, то ми навпаки приблизили цей показник до оптимального значення, а показник поточної ліквідності, майже не змінився.

Щодо показників коефіцієнтів автономії та фінансової залежності, то та як ми не брали ніяких зобов'язань на підприємства для фінансування проекту, ці показники залишились без змін, що звісно допомогло нам в утриманні рівні результативності підприємства та загальної стратегії підприємства.

Таблиця 4.6

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники оборотності

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні
Коефіцієнт оборотності активів	1,486	1,515	0,029	1,96
Коефіцієнт оборотності запасів	6,077	6,176	0,099	1,62

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Далі ми проаналізуємо показники оборотності. Щодо коефіцієнта оборотності активів, що цей показник зріс на 1,96% та становив 1,515. Тобто в підприємства збільшилась кількість прибутку, який приносять активи підприємства. Та щодо показника коефіцієнт оборотності запасів, то він зріс на 1,62% та становив 6,176. Тобто загалом наш проект, покращив показники оборотності.

Таблиця 4.7

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показник EVA

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
EVA	478100,99	552069,14	73968,15	15,47
НОРАТ (чистий операційний прибуток)	1248255,00	1322223,15	73968,15	5,93
ІС (інвестований капітал)	9397295,00	9397295,00	-	-
Власний капітал	7167278,00	7167278,00	-	-
Довгострокові зобов'язання	433406,00	433406,00	-	-
WACC	0,0820	0,0820	-	-
Total Debt	2230017,00	2230017,00	-	-
Total Capital	9397295,00	9397295,00	-	-
Cost of equity - вартість вланого капіталу - припущення	0,07	0,07	-	-
Вартість боргу (cost of Debt)	0,13	0,13	-	-
Tax Rate (ставка податку на прибуток)	0,18	0,18	-	-

Джерело: розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Якщо проаналізувати вплив проекту на показник EVA, то для початку ми можемо побачити, що більшість показників не зазнали змін, окрім чистого операційного прибутку, який якраз зріс на 73968,15. Тому при аналізі цього

комплексного показника, сам показник EVA, також зріс на 73968,15, або на 15,47% та становив після впровадження проекту 552 069,14 тис. грн.

В цілому, в результаті впровадження цього проекту, ми не тільки збільшили прибуток підприємства, а також покращили більшість показників результативності та створили новий та альтернативний шлях отримання прибутку для підприємства. Зокрема якщо аналізували в цілому, то проект є досить гарний з точки зору інвестиційного аналізу та є нормальним по підвищенню результативності та середнім по збільшенню прибутку для підприємства.

4.3. Економічне обґрунтування оновлення та розширення основних засобів підприємства

Наступним, другим та альтернативним нашим проектом, ми хочемо запропонувати та впровадити, велике оновлення основних засобів підприємства та додатково покращити його логістичну складову. Загально проект також налаштований на 6 років. Основна ідея цього інвестиційного проекту, це оновлення основних засобів, так як в аналізі основних засобів, ми з'ясували, що на підприємстві вже досить старі основні засоби та як потім виявилось, з аналізу фінансової звітності, що витрати на ремонт, постійно зростають, протягом всього періоду з 2022, 2023 та 2024 роки. Саме тому, нам спало на думку, проаналізувати цей варіант інвестиційного проекту. Також під час детального аналізу, ми побачили досить великі транспортні витрати на підприємстві та те, що підприємство протягом вже певного періоду, активно збільшує свої потужності з послуг доставки. І саме тому, ми хочемо організувати, оновлення основних засобів, які забезпечать зменшення різноманітних витрат, які ми наведемо далі та оновлення, або збільшення логістичної складової підприємства, так як нам здається, що це досить перспективний напрямок для підприємства. Зокрема розвиток послуг з доставки, допоможуть не тільки збільшити можливості підприємство з цього напрямку, а також допоможуть зменшити, вже наявні витрати на транспортування та інші витрати, які напряду пов'язані із

логістичним напрямком підприємства. Або, можливо замінити вже наявні транспортні засоби на підприємства, якщо вони є застарілими.

Далі ми розраховували із відкритих джерел та створили бюджет для нашого проекту, зокрема ми плануємо закупити для підприємства, приблизно 100 транспортних засобів, по ціні в 1704 тис. грн, за 1 одиницю. Щодо ціни, то це не середня і не мінімальна ціна за подібні транспортні засоби, тому у випадку, якщо підприємство захоче зекономити, або покращити бюджет проекту. Можливе зниження цього цінника, майже в 2 рази, оскільки ми закладаємо в наш кошторис, ціну нового автомобіля, але завжди є можливість придбати оптом такі транспортні засоби, або придбати Б/У техніку. Щодо оновлення основних засобів, то ми закладаємо в цей проект, 350 000 тис. грн, оскільки на нашу думку, це є оптимальна кількість коштів, для оновлення основних засобів. Також важливо повідомити, що цей проект, як і минулий, буде повністю фінансуватися з грошових коштів та еквівалентів, тобто з вже наявних на підприємстві ресурсів та щоб не йти проти стратегічного плану підприємства, по його автономності та стабільності.

Таблиця 4.8

Кошторис інвестиційного проекту

Кошторис витрат на проект	тис. грн
1 вантажівка	1704
100 вантажівок	170400
Податки	8520
Обслуговування ТЗ	7000
-Брендування	2000
-Дообладнення	3000
-Профілактичний огляд і ремонт за потреби	2000
Новий персонал	54000
Страхування	6816
Оновлення основних засобів	350000
Адміністративні витрати та обслуговування проекту	10000
Нередбачувані витрати	18000
Загальна сума проекту	624736

Джерело: Розраховано автором на основі відкритих інтернет джерел.

Якщо детально проаналізувати кошторис, то для початку, ми вказуємо, що загальна сума закупівлі транспортних засобів, сягає 170 400 тис. грн. Далі ми

одразу закладаємо в кошторис сплату податків на купівлі цих транспортних засобів. Також ми закладаємо в наш проект, обслуговування цих транспортних засобів після придбання, зокрема ми закладаємо брендуння, тобто вантажівки підприємства, мають бути брендovanі як власність ПрАТ Оболонь. Також ми закладаємо певні витрати на дообладнення цих транспортних засобів, оскільки ці вантажівки можливо будуть, без GPS та іншого обладнання, яке буде потрібне на роботі. Та закладаємо звісно профілактичний огляд та ремонт за потреби, але оскільки ми придбаємо нові авто, на цьому пункті, можливо зекономити, або використати його для чого іншого. Також ми закладаємо в цей проект, виплату на оплату водіям, цих транспортних засобів, зокрема в проекті, заплановано залучити приблизно 150 персоналу. Ми закладаємо в наш проект, оплату праці в розмірі 30 тисяч гривень на 12 місяців, для 150 персоналу, або 54 000 тис. грн на рік, що ми вважаємо достатньо на 1 рік діяльності, після завершення проекту. Також ми закладаємо оформлення страхування для нових транспортних засобів, в розмірі 4% від їх вартості. Також звісно, ми в кошторис проекту, закладаємо 350 000 тис. грн, в якості оновлення основних засобів, але оскільки ми не маємо точної номенклатури та специфікації основних засобів на підприємстві і саме тому ми закладаємо 10 000 тис. грн, в адміністративні витрати та обслуговування проекту. Так як підприємству також буде потрібно проаналізувати наявні основні засоби та самим перерозподілити ці виділені кошти на оновлення основних засобів. Також нами заплановані 18 000 тис. грн, в якості незапланованих витрат, оскільки велика кількість пунктів в кошторисі, можливо будуть реалізовані зовсім по іншому.

Далі по аналогії з минулим нашим проектом, ми охарактеризуємо основні цикли даного проекту.

1. Вибір проекту (0,5 року)

Самим першим, що потрібно зробити по цьому проекту, це проаналізувати наш варіант та співставити з реальними можливостями і бажанням підприємства. Можливо на підприємстві приймуть рішення, що проект не має сенсу для підприємства, або навпаки, вони планують збільшити кількість грошей, які вони

виділяють на його реалізацію. Зокрема також в цей період, потрібно проаналізувати ринок наявних транспортних засобів та провести аналіз та експерту оцінку основних засобів на підприємстві. Зокрема можемо поради, провести опитування головних інженерів підприємства, з приводу основних засобів, можливо в них вже є ідеї як правильно це буде реалізувати.

2. Планування (1 рік)

На цьому етапі, коли буде утверджений кошторис і інші деталі проекту. Потрібно по-перше розробити деталізований кошторис, до самих малих деталей проекту. Також буде доречно, якщо підприємством скористається новими технологіями, зокрема VR та AR, які ми згадували раніше. Таким чином підприємство зможе повноцінно розпланувати всю реалізацію проекту, до найменших деталей. Також ми вважаємо за потрібно, щоб при розробці проекту, в його реалізації приймав участь персонал підприємства, який буде там працювати.

3. Реалізація та контроль (4 роки)

В основному етапі, звісно потрібно демонтувати вже наявні основні засоби, або хоча частину яку підприємство планує замінити. Або в разі якщо це буде модернізація, а не повна заміна, що підготувати площу для ремонтних робіт. Також хочемо згадати, що в цей період, поки основні засоби будуть не доступні, всім співробітникам потрібно буде провести навчання по роботі з новим обладнанням, зокрема можливо через новітні технології. Також ми порекомендували, на протязі всього цього періоду, перевіряти ринок на нові наявні основні засоби, бач як за такий відносно великий період, все може змінитися.

4. Завершення (0,5 року)

На останньому етапі, ми плануємо, що підприємство проведе тестові запуски на нових основних засобах та почне вже повноцінно використовувати оновлені чи нові транспортні засоби. Окремо хочемо зауважити, що в цей період потрібно розпланувати запуск цих ліній та конкретизувати план щодо реалізації

товарів, тобто створити всі умови для аналізу результатів діяльності нашого проекту.

Далі, ми проаналізуємо можливі результати нашого проекту, зокрема те як наш проект, зменшить витрати на діяльність підприємства, зокрема за основу, ми плануємо розглянути дані балансу та фінансової звітності за 2024 рік. Також ми розглянемо, на скільки можливо зростуть доходи підприємства, в результаті збільшення його транспортних основних засобів.

Таблиця 4.9

Аналіз результатів інвестиційного проекту, щодо витрат та доходів підприємства

Показник	2024	Відсотки реакції	Після модернізації	Результати тис. грн
Собівартість				209 236,50
Транспортні витрати	1384578	10%	1246120,20	138457,80
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	235929	30%	165150,30	70778,70
Витрати на збут				22 153,55
Пакування	76 915	5%	73 069,25	3 845,75
Транспортні витрати	53 670	15%	45 619,50	8 050,50
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	34 191	30%	23 933,70	10 257,30
Адміністративні витрати				13 257,80
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	36 305	30%	25 413,50	10 891,50
Транспортування	23 663	10%	21 296,70	2 366,30
Результат скорочення витрат				244 647,85
Дохід від реалізації				
Послуги з доставкою	1 406 168	10%	1 546 784,80	140 616,80
Результати інвестиційного проекту/додатковий дохід				385 264,65

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Отже для початку проаналізуємо показники витрат в розділі собівартість. Транспортні витрати, становили в 2024 році 1 384 578 тис. грн. та за нашою оцінкою, після модернізації вона знизиться на 10% та становить 1 246 120,2 тис. грн. Тобто в результаті впливу нашого проекту, цей показник буде зменшений на становити, 138 457,8 тис. грн. Показник ремонт та технічне обслуговування основних засобів, в звітному році становив 235 929, згідно нашого аналізу цей показник зменшиться на 30% та буде становити 165 150,3 тис. грн, тобто цей

показник зменшиться на суму 70 778,7 тис. грн. Тобто загальна сума витрат, які будуть зменшені в собівартості, буде сягати 209 236,5 тис. грн

Щодо витрат на збут, то цей показник по нашому аналізу, буде зменшений на 22 153,55 тис. грн. Показник пакування, ми плануємо зменшити на 5%, тобто він зменшиться на 3 845,75 тис. грн та становитиме 73 069,25 тис. грн. Показник транспортних витрат в 2024 році становив 53 670 тис. грн та в результаті впливу нашого проекту, він зменшиться на 15% та становитиме 45 619,5 тис. грн. Тобто загально він зменшить витрати на 8050,50 тис. грн. Показник ремонт та технічне обслуговування основних засобів, який в 2024 році становив 34 191 тис. грн, зменшиться на 30% та становитиме 23 933,7 тис. грн. тобто він зменшиться на 10 257,3 тис. грн. Загальна сума зменшення витрат, по розділу витрати на збут, зменшаться на 22 153,55 тис. грн.

В адміністративних витратах, показник ремонт та технічне обслуговування основних засобів, зменшиться на 30% та становитимуть 25 413,5 тис. грн, тобто цей показник зменшиться на 10 891,5 тис. грн. Показник транспортування, який по нашому плану, зменшиться на 10%, або на 2 366,3 тис. грн, становитиме 21 296,70 тис. грн. Тобто загалом за цей розділ, буде зменшено витрат на 13 257,8 тис. грн.

Далі якщо проаналізувати загальну кількість скорочених витрат, то загалом буде зменшено витрати на суму 244 647,85 тис. грн. Також якщо проаналізувати додатково дохід від реалізації, то завдяки інвестиціям в логістику компанії, ми плануємо, що показник послуги з доставки, збільшиться на 10% та становитимуть 1 546 784,8 тис. грн, або вони додатково принесуть 140 616,8 тис. грн. Загальна сума, яку наш проект планує в результаті принести додатково підприємства, буде становити в розмірі 385 264,65 тис. грн.

Далі ми проаналізуємо доцільність нашого проекту, зокрема як і в минулому проекті, ми використаємо показники інвестиційного аналізу, а саме NPV, IRR, PI, PP, DP. Та обліка ставка залишається не змінною.

Таблиця 4.10

**Розрахунок грошових потоків інвестиційного проекту по
інвестуванню в основні засоби**

Рік існування проекту	Витрати, тис. грн.	Грошові надходження, млн.. грн.	Грошовий потік	Дисконтований грошовий потік
1	312 368,00	-	- 312 368,00	- 270 448,48
2	187 420,80	38 526,47	- 148 894,34	- 111 612,85
3	124 947,20	77 052,93	- 47 894,27	- 31 084,05
4		250 422,02	250 422,02	140 716,36
5	-	308 211,72	308 211,72	149 947,50
6	-	385 264,65	385 264,65	162 280,84
Разом	624 736,00	1 059 477,79	434 741,79	39 799,31

Джерело: розраховано автором на основі даних по інвестиційному проекту.

В результаті нашого інвестиційного аналізу, ми проаналізували всі потрібні нам інвестиційні показники. NPV, в результаті нашого аналізу, становив 39 799,31 тис. грн. Зокрема такий показник є досить непоганим для нашого проекту, оскільки наш проект в першу чергу є направлений на покращення основних засобів підприємства і напряду наш проект майже не створює великі прибутку, але буде приносити користь на протязі багатьох років. Щодо показника PI, то він становив, що підприємство, буде отримувати в результаті 1,11 грн віддачі, за кожен вкладену гривню, тобто для такого велика проекту. Та щодо показника IRR, то цей показник буде становити 18,47%, що звісно не є дуже великим показником, але він все ще залишається додатнім та достатнім для проекту, бо його основна мета, це зменшення витрат для підприємства та оновлення його основних засобів і їх розширення.

Далі ми проаналізуємо показники термінів окупності PP та DP, їх розрахунок буде аналогічним із цими показниками для першого нашого проекту.

$$1 \text{ рік} = - 312\,368 \text{ тис. грн}$$

$$2 \text{ рік} = - 312\,368 - 148\,894,34 = - 461\,262,34 \text{ тис. грн}$$

$$3 \text{ рік} = - 461\,262,34 - 47\,894,27 = - 509\,156,61 \text{ тис. грн}$$

$$4 \text{ рік} = - 509\,156,61 + 250\,422,02 = - 258\,734,58 \text{ тис. грн}$$

$$5 \text{ рік} = - 258\,734,58 + 308\,211,72 = 49\,477,14 \text{ тис. грн}$$

Тобто як ми можемо побачити, проект окупиться з 4 по 5 рік. Далі нам потрібно дізнатися точну кількість в році. $258\,734,58/308\,211,72 = 0,84$, тобто загальний термін окупності, буде сягати 4,84 роки.

Далі ми обрахуємо для термін окупності, по DP.

1 рік = -270 448,48 тис. грн

2 рік = 270 448,48 – 111 612,85 = - 382 061,34 тис. грн

3 рік = -382 061,34 – 31 084,05 = -413 145,39 тис. грн

4 рік = - 413 145,39 + 140 716,33 = -272 429,03 тис. грн

5 рік = - 272 429,03 + 149 947,5 = -122 481,53 тис. грн

6 рік = - 122 481,53 + 162 480,84 = 39 799,31 тис. грн

Тобто як ми можемо прослідкувати за розрахунками, термін окупності по дисконтованому грошовому потоці, буде з 5 по 6 рік. Далі дізнаємось детальніше, $122\,481,53/162\,480,84 = 0,75$, тобто окупність по дисконтованому грошовому потоці, буде сягати 5,75 років.

Далі ми проаналізуємо як саме наш проект, зробить вплив на показники підприємства, зокрема на основні статі фінансових результатів та на наші показники результативності.

Таблиця 4.11

Вплив запропонованого інвестиційного проекту по оновленню основних засобів

Показник	До впровадження	Після впровадження	Відхилення	
			Абсолютні	відносні
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12784705,00	12925321,80	140616,80	1,10
Собівартість реалізованої продукції	9800435,00	9591198,50	-209236,50	-2,13
Адміністративні витрати	531853,00	518595,20	-13257,80	-2,49
Витрати на збут	956097,00	933943,45	-22153,55	-2,32
Інші операційні витрати	101074,00	101074,00	-	-
Фінансові витрати	1690,00	1690,00	-	-
Інші витрати	6506,00	6506,00	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток*	292323,00	365426,55	73103,55	25,01
Інші операційні доходи	73984,00	73984,00	-	-
Інші фінансові доходи	79544,00	79544,00	-	-
Валовий прибуток	2984270,00	3334123,30	349853,30	11,72

продовження таблиці 4.11

1	2	3	4	5
Прибуток від операційної діяльності	1469230,00	1854494,65	385264,65	26,22
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1540578,00	1925842,65	385264,65	25,01
Прибуток від звичайної діяльності (чистий прибуток/збиток)	1248255,00	1560416,10	312161,10	25,01

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

В результаті впровадження нашого проекту, змінилися досить велика кількість показників. Зокрема показник чистого доходу від реалізації, зріс на 1,1% та зріс на 146 616,8 тис. грн. Показник собівартість реалізованої продукції, зменшився на 209 236,5 тис. грн, або на 2,13%. Показник адміністративні витрати, зменшився на 2,49%, або на 13 257,8 тис. грн. А витрати на збут, зменшились на 2,32% та сягнули 933 943,45 тис. грн. Також через зростання доходу від реалізації, також зріс показник витрат з податку на прибуток, а саме він зріс на 25% та сягнув 365 426,55 тис. грн. Щодо показника валовий прибуток прибуток, то він сягнув 3 334 123,3 тис. грн, тобто він збільшився на 11,72%. Показник прибуток від операційної діяльності та прибуток від звичайної діяльності, зріс на 385 264,65 тис. грн, або на більше 25%. Та фінальний результат, а саме прибуток від звичайної діяльності, після оподаткування, сягнув 1 560 416,1 тис. грн та зокрема він зріс на 25,01%.

Далі ми проаналізуємо показники результативності, а саме показники рентабельності, показники ліквідності та автономії, показники оборотності та проведемо розрахунок показника EVA.

Таблиця 4.12

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники рентабельності

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні, %
Рентабельність активів (чистий прибуток)	0,1791	0,22	0,04	25,01
Рентабельність власного капіталу	0,1908	0,24	0,05	25,01
Рентабельність продажів	0,10	0,12	0,02	23,65

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

В результаті впливу нашого проекту, всі показники рентабельності, зросли близько на 24%. Зокрема показник рентабельність активів, зріс на 25% та становив 0,22, тобто підприємство замість 0,18 почало отримувати 0,22 грн на кожен одиницю активів. Показник рентабельність власного капіталу, зріс на 25% та становив 0,24. Та показник рентабельність продажів, зріс на 23,65% та становив 0,12, тобто підприємство почало отримувати на 0,02 більше коштів на кожен одиницю проданої продукції.

Таблиця 4.13

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники ліквідності та автономії

Показник	Оптимальне значення	До введення	Після введення	Відхилення	
				Абсолютні	Відносні, %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,50	0,15	-0,35	-70,11
Коефіцієнт поточної ліквідності	1-3/2-3	2,35	2,00	-0,35	-14,81
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,76	0,76	-	-
Коефіцієнт фінансової залежності	1,67-2,5	1,31	1,31	-	-

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

В результаті впливу нашого проекту, показники ліквідності також зазначили змін. Зокрема показник абсолютної ліквідності, зменшився на майже 70,11% та становив 0,15. Що звісно є нижче ніж нормативні значення, але також це означає, що в підприємства немає більше лишніх високо ліквідних активів і в цілому таке значення є нормою для такого великого підприємства. Щодо показника поточної ліквідності, то він становив 2,00 тобто зменшився на 14,81%. Таке зменшився звісно є негативним явищем, але воно не є критичними для підприємства і сягає рекомендованих значень. Щодо показників автономії і залежності, то ці показники завдяки нашому дотриманню загальної стратегії підприємства, вони не зазнали змін. Тобто загальна автономність підприємства та її фінансової залежності не будуть змінюватись через вплив нашого проекту.

Таблиця 4.14

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показники оборотності

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютні	Відносні
Коефіцієнт оборотності активів	1,486	1,502	0,016	1,10
Коефіцієнт оборотності запасів	6,1	5,9	-0,130	-2,13

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Щодо показників оборотності, то показник оборотності активів, збільшився на 1,1% та становив 1,502. Та показник оборотності запасів, то цей показник навпаки, зменшився та становив 5,9, тобто він зменшився на 2,13%. Зменшення цього показника, звісно є негативним явищем, але зменшення цього показника на 2%, не є настільки критичними для загальної результативності.

Таблиця 4.15

Оцінка впливу інвестиційного проекту на показник EVA

Показник	До введення	Після введення	Відхилення	
			Абсолютне	Відносне
EVA	478100,99	790262,09	312161,10	65,29
НОРАТ (чистий операційний прибуток)	1248255,00	1560416,10	312161,10	25,01
ІС (інвестований капітал)	9397295,00	9397295,00	-	-
Власний капітал	7167278,00	7167278,00	-	-
Довгострокові зобов'язання	433406,00	433406,00	-	-
WACC	0,0820	0,0820	-	-
Total Debt	2230017,00	2230017,00	-	-
Total Capital	9397295,00	9397295,00	-	-
Cost of equity - вартість власного капіталу - припущення	0,07	0,07	-	-
Вартість боргу (cost of Debt)	0,13	0,13	-	-
Tax Rate (ставка податку на прибуток)	0,18	0,18	-	-

Джерело: Розраховано автором на основі фінансових результатів та показників інвестиційного проекту.

Щодо аналізу показника EVA, то в результаті впровадження нашого інвестиційного проекту, цей показник зріс, за рахунок збільшення показник

чистого операційного прибутку, або NOPAT. Показника EVA, зріс на 65,29%, або на 312 161,1 тис. грн та становив 790 262,15 тис. грн. Тобто, як ми можемо зафіксувати, в результаті впровадження нашого проекту, основний показник результативності, зріс на 65,3%, що точно є гарним показником, що наш проект є успішним, з точки зору зростання результативності.

Висновок до розділу 4

В 4 розділі запропоновано напрями підвищення результативності діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. Для початку, нами було окреслено загальні напрями підвищення результативності діяльності підприємства. Ми проаналізували та навели, досить велику кількість напрямів для підвищення результативності, зокрема впровадження новітніх технологій у виробничі процеси, участь в передових інноваційних проектах, інтеграція штучного інтелекту, кооперація з сучасними стартап-проектами, комплексний перегляд стану основних засобів, впровадження передових технологій логістики та складського зберігання, модернізація адміністративної інфраструктури, розширення товарного асортименту, оновлення дизайну упаковки та розробка нових форматів для вже існуючої продукції, впровадити сертифікацію системи управління якістю, розробка та впровадження оновлення маркетингової стратегії, участь в галузевих виставках та ярмарках, програми розвитку персоналу, екологічні ініціативи та управління підходів, впровадження CRM системи, підвищення конкурентоспроможності на ринку. Також варто згадати про вдосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами, включення новітніх AR та VR технологій, гейміфікація, оновлення політики підприємства, впровадження біометричних технологій, впровадження технології цифрових двійників та перехід до моделі циркулярної економіки,

Також нами були розроблені два інвестиційні проекти, для покращення результативності підприємства. Першим нашим проектом, було створення підприємства, чи окремого підрозділу на підприємстві, в якості крафтового пивоваріння. Цей проект, має на меті створювати крафтове пиво та продавати

його. Проект планується на 6 років та з подальшою діяльністю. Нами був розроблений детальний кошторис проекту, з мінімальною деталізацією його витрат. Також ми проаналізували потенційний дохід нашого проекту та його витрати, які планується в результаті його діяльності. Також ми провели інвестиційний аналіз нашого проекту, який показав досить таки гарні результати. Також ми проаналізувати основний вплив нашого проекту та діяльність підприємства та вплив цього проекту на показники результативності діяльності підприємства. В результаті аналізу, нам вдалося дізнатися, що загалом проект позитивно вплине на всі показники компанії, хоча й не дуже сильно.

Також нами був розроблений другий проект, а саме оновлення та розширення основних засобів. Зокрема цей проект, має на меті оновлення застарілих основних засобів, як показав аналіз в другому розділі та розширення його логістичних можливостей, за рахунок оновлення чи закупівлі транспортних засобів. Проект також був розрахований на 6 років. Нами був наведений детальний кошторис проекту з урахуванням виплат та інших можливих витрат на проект. Також при навели детальний аналіз на потенційне зниження витрат для підприємства, разом із збільшенням доходів, де нами було зафіксовано результат впливу проекту. Також по аналогії з першим проектом, нами був проведений інвестиційний аналіз, який показав відносно посередні результати, але після цього нами був проведений загальний аналіз впливу на підприємства, де вже були дуже позитивні показники. Також нами були проведені порівняння показників результативності, з до та після впровадження проекту, де ми встановили, що цей проект дуже гарно впливає на показники рентабельності та EVA, але знижує показники ліквідності та трохи визиває коливання в оборотності.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

В першому розділі кваліфікаційної роботи досліджено сутність та зміст результативності діяльності підприємства. Було проаналізовано різноманітні точки зору науковців, щодо трактування поняття результативність та визначено його сутнісну відмінність від ефективності та продуктивності. Встановлено, що під результативністю ми розуміємо комплекс категорію, що відображає ступінь досягнення запланованих цілей, тобто те що ми робимо. Натомість ефективність є її складовою, що характеризує співвідношення результатів до витрат, а продуктивність, це кількісний вимір випуску на одиницю ресурсу.

З'ясовано, що результативність є багатокомпонентною і включає низку інших важливих показників, таких як досягнення цілей, якість, інновації, фінансова стабільність, соціальна відповідальність та управлінська ефективність.

Аргументовано та систематизовано загальні напрями щодо шляхів зростання результативності діяльності підприємства, які ми класифікували за основними трьома напрямками. Організаційний, тобто вдосконалення системи управління, чітке визначення стратегії, оптимізація бізнес-процесів, включно з реінжинігом, створення ефективної системи мотивації, розвиток корпоративної культури та управління ризиками. Технологічний, а саме впровадження нових технологій, автоматизація та модернізація виробництва, розширення асортименту продукції та модернізація маркетингових каналів. Та ресурсно фінансовий, тобто раціоналізація використання ресурсів, а саме оптимізація запасів, енергоефективність, залучення фінансування, а саме лізинг, емісія акція, гранти, управління людським капіталом, оптимізація поставок та розвиток партнерських відносин.

Охарактеризовано ключові методологічні підходи до оцінювання результативності. Ми розглянули фінансовий підхід, аналіз показників рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та оборотності, методику EVA для оцінки створеної вартості та SWOT аналіз, як інструмент стратегічної діагностики.

В другому розділі цієї кваліфікаційної роботи, ми проаналізували та дослідити, виробничо господарську діяльність підприємства ПрАТ Оболонь. Зокрема нами було проаналізовано велика кількість звітності та аналізів, які допомогти нам

детальніше оцінити діяльність підприємства та оцінити його перспективи. Зокрема в самому початку, ми проаналізували загальну характеристику підприємства, тобто навели загальну інформацію про підприємство, чим воно займається, які основні товари підприємство має та якими є основні ринки діяльності, цього підприємства.

Далі ми проаналізували ефективність господарської діяльності підприємства. Зокрема ми провели досить детальні аналізи, щодо динаміки та структури активів підприємства за 2022, 2023 та 2024 роки, де ми дізналися, що найбільшими показниками активів, є основні засоби підприємства, 51,17% частки в структурі, сума запасів, із 17,97% частки в структурі та сума дебіторської заборгованості зі величиною в 17,32% в структурі всіх активів підприємства. Крім того, ми проаналізували та склали динаміку та структуру оборотних активів підприємства, де ми визначили, що станом на 2024 рік, в підприємства більше 21% структури становлять гроші та їх еквіваленти, 11,06% передоплати та інші оборотні активи, 27,79% займають торговельна та інші дебіторська заборгованість та більше 40% займають запаси підприємства. Також ми проаналізували основні складові активів підприємства, це основні засоби та оборотні активи. Там ми дізналися, що підприємство в 2023 році, повністю ліквідувало свої довгострокові зобов'язання та підприємство має досить застарілі основні засоби, зокрема більше 60% всіх основних засобів, є вже застарілими та потребують оновлення. Також при аналізі оборотних коштів, ми зафіксували, що в підприємства присутні досить великі заощадження на рахунках, що можна ефективно використати для інвестиційної діяльності та покращення, інших показників підприємства. Крім того, на основні отриманих нами даних, ми провели аналіз показників ефективності використання оборотних коштів, де ми встановили, що тривалість обороту оборотних коштів становить 3,46 оборотів, рентабельність оборотних коштів становить 0,34%. Також ми дізналися що період одного обороту запасів, становить 236 днів на рік. Та визначили коефіцієнт оборотності власного капіталу, який в 2024 році становив 1,95 оборотів. Також ми провели аналіз показників технічного стану основних засобів підприємства, де було визначено, що коефіцієнт знову становить 0,616 а коефіцієнт придатності становить 0,384. Також ми проаналізували динаміку і структуру капіталу підприємства. І

виявили, що станом на 2024 рік, в підприємства присутні, дуже велика кількість нерозподіленого прибутку, в розмірі 5 235 107 тис. грн, в наслідок активної діяльності підприємства.

Також ми провели детальний аналіз витрат підприємства, фінансових результатів та провели оцінку фінансового стану підприємства. Зокрема ми проаналізували основні витрати підприємства і побачили, що підприємство почало додатково збільшувати витрати на збут, а саме на 285 369 тис. грн, або на 42,55%, що може свідчити, як про збільшення реалізації товарів, так і можливі проблеми з доставкою товарів постачальникам. Також ми проаналізували структуру доходів підприємства і виявили, що основними доходами на підприємстві, є доходи від реалізації товарів та послуг і що протягом цього періоду, підприємство активно збільшує свої обсяги продажів, але й водночас в неї ростуть непропорціонально витрати. Зокрема чистий дохід від реалізації продукції, в 2024 році становив 12 784 705 тис. грн. Також ми проаналізували динаміку прибутків та виявили що в підприємства, прибутки знаходяться на досить високому рівні, зокрема якщо порівнювати із минулими роками, а саме 2020 та 2021, які ми досліджували в минулих роботах. Зокрема в 2024 році, показник прибуток від звичайної діяльності становив 1 248 255 тис. грн. Та в самому кінці, в якості оцінки фінансового стану, ми провели аналіз динаміки та структури грошових коштів підприємства, де дізналися, що підприємство станом на 2024 рік, перестало отримувати надходження з фінансової діяльності та майже перестало з інвестиційної, а натомість почало збільшувати свої видатки на інвестиційну діяльність підприємства, що може свідчити про модернізацію, або закупівлю нового обладнання.

В третьому цієї кваліфікаційної роботи, ми провели оцінку та проаналізували результативність діяльності підприємства ПрАТ Оболонь за 2022, 2023 та 2024 роки діяльності. Для початку ми провели оцінку фінансових показників результативності діяльності підприємства. Зокрема ми проаналізували наступні показники, показники рентабельності, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу та рентабельність продажів протягом досліджуваного періоду. Потім ми проаналізували показники ліквідності, автономії та фінансової залежності. Зокрема

ми використали для аналізу наступні показники, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової залежності. Та в кінці фінансового аналізу, ми проаналізували показники оборотності підприємства за 2022, 2023 та 2024 роки діяльності. Зокрема ми проаналізували коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт оборотності запасів. В результаті нами було встановлено, що показники рентабельності активів становили 0,18, показника рентабельність власного капіталу становив 0,19 та показника рентабельність продажів становив 0,1. Щодо показника абсолютної ліквідності, то він становив 0,5, показник поточної ліквідності становив 2,35, показник автономії становив 0,76, показник фінансової залежності становив 1,311. Показники оборотності, а саме оборотність активів становив 1,49, а показник оборотність запасів становив 6,08.

Далі для аналізу результативності підприємства, ми провели детальний розрахунок показника EVA. Для його аналізу ми встановили певну кількість показників, протягом діяльності підприємства з 2022, 2023 та 2024 роки. Там ми встановили, що підприємство успішно створює додану вартість протягом всіх цих років та в цілому веде досить успішну діяльність, хоча в 2024 році, ми зафіксували певне падіння цього показника, який в основному пов'язаний зі збільшенням витрат на збут, які на пряму вплинули на прибутковість підприємства. Зокрема показник EVA, в 2024 році становив 478 100,99 тис. грн, тоді як в 2023 році, він був більший на майже 58% та становив 1 057 690,64 тис. грн

Та в самому кінці, ми використали SWOT аналіз, для дослідження різноманітних сторін для оцінки результативності. Зокрема в результаті аналізу, ми встановили, що сильними сторонами в підприємства, є сильний бренд та високий рівень пізнаваності на ринку, широкий асортимент продукції, конкурентні ціни, автономність і самостійність, високі рівні прибутку, високий рівень ресурсів для інвестицій та ефективне керівництво і управління. Щодо слабких сторін, то основними є залежність від українського ринку, обмежена присутність на міжнародних ринках, відносно низькі інвестиції в дослідження та розробку, вразливість до зростання цін на сировину, не веде агресивні дії на ринку, можливі

проблеми з логістикою та збутом, старе обладнання та основні засоби. Щодо можливостей, то ми виділили зростання популярності напоїв, зростання експорту продукції, розвиток онлайн продажів продукції, партнерства та співпраця, розширення асортименту продукції та велика кількість ресурсів для інвестицій чи модернізації. Та щодо загроз, то це зростання цін на сировину та енергоносії, зростання акцизів на цукор або на алкогольні напої, посилення державного регулювання ринку алкогольних напоїв, війна в Україні, проблеми з електропостачанням, конкуренція з імпортними брендами та можливі поламки основних засобів через їх застарілість.

В четвертому розділі, нами було досліджено напрями підвищення результативності діяльності підприємства ПрАТ Оболонь. Для початку, нами було окреслено загальні напрями підвищення результативності діяльності підприємства. Ми проаналізували та навели, досить велику кількість напрямів для підвищення результативності, зокрема впровадження новітніх технологій у виробничі процеси, участь в передових інноваційних проектах, інтеграція штучного інтелекту, кооперація з сучасними стартап-проектами, комплексний перегляд стану основних засобів, впровадження передових технологій логістики та складського зберігання, модернізація адміністративної інфраструктури, розширення товарного асортименту, оновлення дизайну упаковки та розробка нових форматів для вже існуючої продукції, впровадити сертифікацію системи управління якістю, розробка та впровадження оновлення маркетингової стратегії, участь в галузевих виставках та ярмарках, програми розвитку персоналу, екологічні ініціативи та управління підходів, впровадження CRM системи, підвищення конкурентоспроможності на ринку. Також варто згадати про вдосконалення системи управління товарно-матеріальними запасами, включення новітніх AR та VR технологій, гейміфікація, оновлення політики підприємства, впровадження біометричних технологій, впровадження технології цифрових двійників та перехід до моделі циркулярної економіки.

Також нами були розроблені два інвестиційні проекти, для покращення результативності підприємства. Першим нашим проектом, було створення підприємства, чи окремого підрозділу на підприємстві, в якості крафтового

пивоваріння. Цей проект, має на меті створювати крафтове пиво та продавати його. Проект планується на 6 років та з подальшою діяльністю. Нами був розроблений детальний кошторис проекту, з мінімальною деталізацією його витрат. Також ми проаналізували потенційний дохід нашого проекту та його витрати, які планується в результаті його діяльності. Також ми провели інвестиційний аналіз нашого проекту, який показав досить таки гарні результати. Також ми проаналізували основний вплив нашого проекту та діяльність підприємства та вплив цього проекту на показники результативності діяльності підприємства. В результаті аналізу, нам вдалося дізнатися, що загалом проект позитивно вплине на всі показники компанії, хоча й не дуже сильно.

Також нами був розроблений другий проект, а саме оновлення та розширення основних засобів. Зокрема цей проект, має на меті оновлення застарілих основних засобів, як показав аналіз в другому розділі та розширення його логістичних можливостей, за рахунок оновлення чи закупівлі транспортних засобів. Проект також був розрахований на 6 років. Нами був наведений детальний кошторис проекту з урахуванням виплат та інших можливих витрат на проект. Також при навели детальний аналіз на потенційне зниження витрат для підприємства, разом із збільшенням доходів, де нами було зафіксовано результат впливу проекту. Також по аналогії з першим проектом, нами був проведений інвестиційний аналіз, який показав відносно посередні результати, але після цього нами був проведений загальний аналіз впливу на підприємства, де вже були дуже позитивні показники. Також нами були проведені порівняння показників результативності, з до та після впровадження проекту, де ми встановили, що цей проект дуже гарно впливає на показники рентабельності та EVA, але знижує показники ліквідності та трохи визиває коливання в оборотності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дроге У. Що таке результативність? [Електронний ресурс] / Уте Дроге // www.dqsglobal.com. 2022. URL: <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. URL: <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. С. Орлова // державний університет «житомирська політехніка». 2021. – URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/143.pdf>.
4. Рзаєва, Т.Г. Аналіз результативності діяльності підприємства: кількісні та якісні аспекти [Текст] / Т. Г. Рзаєва, Ю. А. Демчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2, т. 1. – С. 52-57.
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](http://economy.nauka.com.ua). 2015. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3977>.
6. Aswathappa K. Organizational Behaviour: Text, Cases and Games. New Delhi : Himalaya Publishing House, 2016. 836 p.
7. Дроге У. Що таке ефективність? [Електронний ресурс] / Уте Дроге // www.dqsglobal.com. 2022. URL: <https://www.dqsglobal.com/uk-ua/navchajtesya/centr-znan%27-dqs/scho-take-efektivnist%27>.
8. Габор В. С., Федуняк І. О. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс]. 2024. URL: <http://www.konferenciaonline.org.ua/ua/article/id-1601/>.
9. Економічна енциклопедія / Б. Г. Гаврилишин, С. В. Мочерний, О. А. Устенко. – Київ: ВЦ «Академія», 2000-2002. – (1, 2, 3 том).

10. Ефективність [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2024. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Ефективність>.
11. Економічна ефективність [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Економічна_ефективність.
12. Морщенок Т. С. Продуктивність праці: економічна сутність та фактори її підвищення на підприємстві / Т. С. Морщенок, І. Л. Луц // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 2. - С. 63-71. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vznu_eco_2014_2_9
13. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston : Harvard Business School Press, 1996. 322 p.
14. Шоломова А. Збалансована система показників (BSC) [Електронний ресурс] // FinAcademy. 28.07.2023. URL: <https://finacademy.net/ua/materials/article/sbalansirovannaya-sistema-pokazatelej-bsc>.
15. § 14.3 Шляхи підвищення та чинники зростання ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Вінницький національний технічний університет. 2018. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobni_choyi_diyalnosti/143.htm.
16. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс] // Університету митної справи та фінансів. 2018. URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/30.pdf.
17. Тотальне управління якістю (TQM) [Електронний ресурс] // Max Zosim. 29.05.2023. URL: <https://www.maxzosim.com/totalnie-upravlinnia-iakistiu/>.
18. Реінжиніринг бізнес-процесів [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2022. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Реінжиніринг_бізнес-процесів.
19. Корпоративна культура [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративна_культура.
20. 3D-принтер [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2024. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/3D-принтер>.

21. Інтернет речей [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2024. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інтернет_речей.
22. Переробка відходів [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2024. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Переробка_відходів.
23. Денисенко М. П. Заходи підвищення економічної ефективності діяльності прат «чинбар» [Електронний ресурс] / М. П. Денисенко, Н. В. Гринюк // Economy.nauka.com.ua. 2018. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/6.pdf.
24. Рентабельність активів [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Рентабельність_активів.
25. Рентабельність власного капіталу [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2022. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Рентабельність_власного_капіталу.
26. Рентабельність продажу [Електронний ресурс] // Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Рентабельність_продажу.
27. Ліквідність [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Ліквідність>.
28. Коефіцієнт абсолютної ліквідності [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2022. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_абсолютної_ліквідності.
29. Коефіцієнт поточної ліквідності [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2020. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_поточної_ліквідності.
30. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) [Електронний ресурс] / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online». 2023. URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/256-pokaznik-potochnoji-likvidnosti-pokaznik-pokrittya>.
31. Коефіцієнт автономії [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2022. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_автономії.
32. Кобилецький В. Р., Коефіцієнт фінансової залежності / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – 2023. – URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/347-pokaznik-finansovoji-zalezhnosti>.

33. Коефіцієнт оборотності активів [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2020. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_оборотності_активів.
34. Коефіцієнт оборотності запасів [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2021. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Коефіцієнт_оборотності_запасів.
35. Оборотність та товарообіг. Аналіз ефективності роботи магазину [Електронний ресурс] // planohero.com. 2023. URL: <https://planohero.com/uk/blog/inventory-turnover/>.
36. EVA [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/EVA>.
37. SWOT-аналіз [Електронний ресурс] // Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/SWOT-аналіз>.
38. SWOT- і PEST-аналіз [Електронний ресурс] URL: <https://teletype.in/@smrnk/rkeoQ2Qmr>.
39. Складання стратегічного балансу та сутність SWOT-аналізу [Електронний ресурс] // Букліб URL: <https://buklib.net/books/24337/>.
40. Ефективний SWOT-аналіз: що це таке, матриця та найкращі приклади для різних ніш бізнесу [Електронний ресурс] // weblium. 2021. URL: <https://ua.weblium.com/blog/efektivnij-swot-analiz-zaporuka-uspihu-vashogo-biznesu-najkrashi-prikladi-dlya-riznih-nish-biznesu>.
41. SWOT-аналіз із прикладами [Електронний ресурс] // esputnik. 2021. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami>.
42. Оболонь (компанія) [Електронний ресурс] // Вікіпедія. URL: [https://uk.wikipedia.org/wiki/Оболонь_\(компанія\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Оболонь_(компанія)).
43. Продукція [Електронний ресурс] // obolon.ua URL: <https://obolon.ua/ua/production>.
44. Історія підприємства [Електронний ресурс] // obolon.ua URL: <https://obolon.ua/ua/about/history?page=2>.
45. Звітність за 2024 рік [Електронний ресурс] // obolon.ua URL: [https://obolon.ua/files/0002552/FS%20OBLN%20FY24%20UAH_v3%20\(2\)%20\(1\).pdf](https://obolon.ua/files/0002552/FS%20OBLN%20FY24%20UAH_v3%20(2)%20(1).pdf)

46. Звітність за 2023 рік [Електронний ресурс] // obolon.ua URL: https://obolon.ua/files/2024.04.18_OBLN_%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%20%D0%B0%D1%83%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0_consolidation-UA.pdf
47. Звітність за 2024 рік [Електронний ресурс] // obolon.ua URL: : <https://obolon.ua/files/Standalone%20FS%20OBLN%202022%20v.13.pdf>
48. Damodaran A. EVA Europe 2023 [Electronic resource] // NYU Stern. 2023. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/archives/EVAEurope23.xls>.
49. Damodaran A. Archived Data [Electronic resource] // NYU Stern. URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/dataarchived.html#capstru
50. Damodaran A. EVA Europe 2022 [Electronic resource] // NYU Stern. 2022. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/archives/EVAEurope22.xls>.
51. Damodaran A. EVA Europe 2021 [Electronic resource] // NYU Stern. 2021. URL: <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pc/archives/EVAEurope21.xls>.
52. Ставки податку на прибуток підприємств [Електронний ресурс] // Державна податкова служба України. URL: https://zir.tax.gov.ua/docs/stavki/podatok_na_pributok_pidpriemstv.pdf.
53. Ставки податку на прибуток – 2022 [Електронний ресурс] // М.Е.Дос. 13.01.2022. URL: <https://medoc.ua/blog/stavki-podatku-na-pributok-2022>.
54. Про ставки податку на прибуток підприємств в 2023 році [Електронний ресурс] // М.Е.Дос. 27.01.2023. URL: <https://medoc.ua/blog/pro-stavki-podatku-na-pributok-pidprimstv-v-2023-roci->.
55. Штучний інтелект для бізнесу: сфери застосування, ризики та перспективи [Електронний ресурс] // strategi.com.ua. 2023. URL: <https://strategi.com.ua/shtuchnyy-intelekt-dlia-biznesu/>.
56. Чанкветадзе Д. Р., Фешанич Л. І. Інтеграція штучного інтелекту та цифрових технологій у виробництво дронів: інноваційні підходи до підвищення ефективності [Електронний ресурс] // Вісник Херсонського національного технічного університету. 2024. № 3(90). URL: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2024.3.39>.

57. Вплив штучного інтелекту на розвиток підприємств [Електронний ресурс] // <https://www.google.com/search?q=Ekonomics.com.ua>. URL: <https://ekonomics.com.ua/s159-vpliv-shtuchnogo-intelektu-na-rozvitok-pidpriemstv>.
58. Плясов, С., & Клопов, І. (2024). TRANSFORMING INDUSTRIES WITH ARTIFICIAL INTELLIGENCE: PRACTICAL ASPECTS. Підприємництво та інновації, (31), 49-53. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/31.8>
59. Суботін, О., & Новіков, Д. (2025). ЗАСТОСУВАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ РОБОТИЗОВАНИХ ПРОЦЕСІВ. Молодий вчений, 2 (133), 20-24. <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2025-2-133-20>
60. Папернюк Т. Півний ринок України: тренди 2022 року [Електронний ресурс] / Тетяна Папернюк // ain.business. 2022. URL: <https://ain.business/2022/02/21/ryvnyj-rynok-ukrayiny-trendy-2022-roku/>.
61. Кобилюх, 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>
62. Що таке стандарт ISO? [Електронний ресурс] // onmedu.edu.ua – URL: <https://onmedu.edu.ua/shho-take-standart-iso-9001/>.
63. Марущак О. Відключення світла будуть ще довго: експерт назвав найтяжчі місяці для України [Електронний ресурс] / Олександр Марущак // tsn.ua. 2024. URL: <https://tsn.ua/exclusive/vidklyuchennya-svitla-budut-sche-dovgo-ekspert-nazvav-naytyazhchi-misyaci-dlya-ukrayini-2582790.html>.
64. Янчук, Т., & Боєнко, О. (2023). ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ. Економіка та суспільство, (48). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-89>
65. Октоберфест [Електронний ресурс] // Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Октоберфест>.
66. Якраз вчасно [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Якраз_вчасно.

67. ABC-аналіз [Електронний ресурс] // Вікіпедія. 2023. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/ABC-аналіз>.
68. Ковтуненко К. В., Сагайдак І. С. Стратегія доповненої реальності в управлінні інноваційним розвитком підприємств [Електронний ресурс] // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2023. Т. 34 (73), № 3. URL: https://www.researchgate.net/publication/372890809_STRATEGIA_DOPOVNEHOI_REALNOSTI_V_UPRAVLINNI_INNOVACIJNIIM_ROZVITKOM_PIDPRIEMSTV.
69. Лебеденко С. О., Корчага М. О. Використання технологій доповненої реальності в торгівлі та маркетингу [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. 2019. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.46> // URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2019/48.pdf
70. Пахота Н. В., Шпакович К. О. Гейміфікація, як інструмент підвищення ефективності мотивації персоналу [Електронний ресурс] // Nauka-online.com. 04.10.2021. URL: <https://nauka-online.com/publications/economy/2021/10/04-3/>.
71. Гейміфікація робочого процесу [Електронний ресурс] // Firm.ua. URL: <https://firm.ua/ua/blog/gejmifikacziya-robochogo-proczesu.html>.
72. Щеглов В., Морозова О. Методи та технології розроблення цифрових двійників для гарантоздатних систем індустріального інтернету речей [Електронний ресурс] // Системи управління, навігації та зв'язку. 2022. Т. 4, № 70. DOI: <https://doi.org/10.26906/SUNZ.2022.4.127>.
73. Артемов, В., Бахчеван, Е., & Бочко, О. (2023). ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА - ВИКЛИК СУЧАСНОСТІ. *Економіка та суспільство*, (58). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-58-17>
74. Горбаль Н. І., Сліпачик С. В. Циркулярна економіка: особливості та перспективи впровадження в Україні в умовах війни [Електронний ресурс] // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми

розвитку. 2023. С. 257–268. URL: <https://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2023/dec/32720/menedzhment223maket-257-268.pdf>.

75. Варфоломєєв М. О., Чуріканова О. Ю. Циркулярна економіка як невід’ємний шлях українського майбутнього в аспекті глобалізації. Ефективна економіка. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7929> (дата звернення: 25.11.2025). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.5.200

76. Крафтове пиво: особливості та відмінності від звичайного напою [Електронний ресурс] // Українки. URL: <https://ukrainky.com.ua/kraftove-pyvo-osoblyvosti-ta-vidminnosti-vid-zvyhajnogo-napoyu/>.

77. 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. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3065>.

78. Індекс рентабельності [Електронний ресурс] // Вікіпедія. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Індекс_рентабельності.

79. Що таке внутрішня норма прибутковості (IRR)? [Електронний ресурс] // business.diaa.gov.ua. 2021. URL: https://business.diaa.gov.ua/entrepreneur-handbook/item/scho_take_vnutrishnya_norma_pributkovosti_irr.

80. Облікова ставка Національного банку [Електронний ресурс] // bank.gov.ua. – 2025. – URL: <https://bank.gov.ua/ua/monetary/archive-rish>.

ДОДАТКИ

Додаток А

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2023 року

11

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2023 р.

Підприємство	ПрАТ "Оболонь"	Дата (рік, місяць, число)	2024	02	26
Територія	Київська	за ЄДРПОУ	05391057		
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОАТУУ	8038000000		
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	230		
Середня кількість працівників	2056	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 «в» у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					
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	2 467	1 934
первісна вартість	1001	41 192	41 192
накопичена амортизація	1002	(38 725)	(39 258)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	85 202	48 865
Основні засоби	1010	3 464 064	3 596 253
первісна вартість	1011	10 591 555	10 924 673
знос	1012	(7 127 491)	(7 328 420)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	68 793	69 482
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	3 620 540	3 716 548
II. Оборотні активи			
Заласи	1100	982 646	1 660 582
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	850 854	947 078
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	149 829	152 450
з бюджетом	1135	49 584	30 573
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 382	17 572
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	138 747	474 679
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	5 496	5 172
Усього за розділом II	1195	1 994 518	3 288 106
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	5 615 058	7 004 654

Примітки на сторінках з 19 по 53 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 3.

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	2 091 993	1 972 377
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 204 270	3 155 476
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	3 361 607	5 193 197
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	419 325	386 220
Довгострокові кредити банків	1510	562 519	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	981 844	386 220
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	218 140	224 984
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	92 696	-
товари, роботи, послуги	1615	429 117	694 669
розрахунками з бюджетом	1620	168 798	144 125
у тому числі з податку на прибуток	1621	82 633	59 777
розрахунками зі страхування	1625	3 459	4 391
розрахунками з оплати праці	1630	114 679	102 744
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	147 210	139 717
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточні забезпечення	1660	74 184	96 372
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	23 324	18 235
Усього за розділом III	1695	1 271 607	1 425 237
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1700	-	-
Баланс	1900	5 615 058	7 004 654

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагута М.

Примітки на сторінках з 19 по 53 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 3.

Додаток Б

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2023 року

13

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2023 рік

Підприємство	ПрАТ "Оболонь" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2024	02	26
			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	10 763 029	8 661 928
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7 398 205)	(6 030 487)
Валовий:			
прибуток	2090	3 364 824	2 631 441
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	46 587	37 883
Адміністративні витрати	2130	(458 709)	(376 851)
Витрати на збут	2150	(670 728)	(542 663)
Інші операційні витрати	2180	(84 121)	(56 526)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	2 197 853	1 693 084
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	593	9 718
Інші фінансові доходи	2220	45 290	15 953
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(22 209)	(122 418)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	11 209	(139 923)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 232 736	1 456 414
збиток	2295		
Дохід (Витрати) з податку на прибуток	2300	(401 146)	(258 448)
Прибуток (збиток) від пригненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 831 590	1 197 966
збиток	2355		

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	1 831 590	1 197 966

Примітки на сторінках з 19 по 53 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 3.

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	4 124 933	3 373 782
Витрати на оплату праці	2505	784 366	656 949
Відрахування на соціальні заходи	2510	161 241	144 490
Амортизація	2515	338 508	313 993
Інші операційні витрати	2520	1 646 553	1 383 799
Разом	2550	7 055 601	5 873 013

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	5,6335	3,8846
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	5,6335	3,8846
Дивіденди на одну просту акцію, грн.	2650	-	-

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагута М.

Додаток В

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2023 року

17

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2023 рік

Підприємство ПрАТ "Оболонь" Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2024	02	26
06391057		

(найменування) за ЄДРПОУ

Форма № 3 Код за ДКУД

1901004

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	13 423 531	11 023 391
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	9 084	8 365
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	91 810	128 571
Надходження від повернення авансів	3020	-	11
Надходження від вірсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	45 290	15 953
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	70	15
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	1 054	10 334
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(8 389 137)	(6 933 932)
Праці	3105	(656 329)	(465 028)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(160 739)	(116 736)
Зобов'язань з податків і зборів, в т.ч.	3115	(2 605 811)	(2 267 903)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(457 108)	(182 610)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(743 941)	(857 904)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 304 762)	(1 227 489)
Витрачання на оплату авансів	3135	(169 028)	(154 120)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	-	-
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(71 036)	(26 098)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-	-
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	-
Інші витрачання	3190	(1 163)	(10 791)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1 617 596	1 210 022

Примітки на сторінках з 19 по 53 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 3.

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	23 053	7 722
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Інші надходження	3250	593	12 068
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(642)	(26)
необоротних активів	3260	(632 388)	(101 108)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(609 384)	(81 344)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	443 211
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	(655 698)	(1 319 334)
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	(27 809)	(125 621)
Інші платежі	3390	-	-
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(683 507)	(1 001 744)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	324 705	126 934
Залишок коштів на початок року	3405	138 747	15 175
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	11 227	(3 362)
Залишок коштів на кінець року	3415	474 679	138 747

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагути М.

Додаток Г

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	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 «х» у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					
		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	1 876	-
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

Будак І.

Головний бухгалтер

Бахов І.

Додаток Д

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

3

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

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
Підприємство _____	ПрАТ "Оболонь" (найменування)	2023	02	24
	за ЄДРПОУ _____	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	(8 030 487)	(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	-	-
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	9 718	-
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)

Примітки на сторінках з 9 по 45 є невід'ємною частиною 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

Булах І.

Головний бухгалтер

Бахов І.

Додаток Е

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	2 485
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	(26 098)	(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 з 9 по 45 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності.

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2022 року

8

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

Булах І.

Головний бухгалтер

Бахов І.

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

Додаток Є

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2024 року

15

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2024 р.

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство <u>ПрАТ "Оболонь"</u>	за ЄДРПОУ	2025 02 26
Територія <u>Київська</u>	за КОАТУУ	05391057
Організаційно-правова форма господарювання <u>Акціонерне товариство</u>	за КОПФГ	8038000000
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД	230
Середня кількість працівників ¹ <u>2117</u>		11.05; 11.01; 11.06
Адреса, телефон <u>м. Київ, вул. Богатирська, 3</u>		
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		V
за міжнародними стандартами фінансової звітності		
Форма № 1 Код за ДКУД		1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду Перераховано (Прим. 32)	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 934	44 062
первісна вартість	1001	41 192	85 074
накоплена амортизація	1002	(39 258)	(41 012)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	48 865	256 969
Основні засоби	1010	4 525 000	4 808 711
первісна вартість	1011	11 956 205	12 530 785
знос	1012	(7 431 205)	(7 722 074)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	69 482	69 482
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	4 645 295	5 179 238
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 537 020	1 688 266
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	947 078	1 154 958
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	152 450	400 094
з бюджетом	1135	30 573	55 476
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 572	17 147
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	474 679	891 034
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	5 172	11 082
Усього за розділом II	1195	3 164 544	4 218 057
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	-	-
Баланс	1300	7 809 839	9 397 295

Примітки на сторінках з 23 по 59 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 4.

Капітал та зобов'язання	Код рядка	На початок звітного періоду Перераховано (Прим. 32)	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	65 344	65 344
Капітал у дооцінках	1405	1 972 377	1 866 827
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 881 302	5 235 107
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	5 919 023	7 167 278
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	465 579	414 272
Довгострокові кредити банків	1510	-	19 134
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	465 579	433 406
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	224 984	244 003
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	694 669	994 414
розрахунками з бюджетом	1620	144 125	216 268
у тому числі з податку на прибуток	1621	59 777	30 619
розрахунками зі страхування	1625	4 391	6 287
розрахунками з оплати праці	1630	102 744	108 487
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	139 717	104 413
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточні забезпечення	1660	96 372	102 827
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	18 235	19 912
Усього за розділом III	1695	1 425 237	1 796 611
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	1700	-	-
Баланс	1900	7 809 839	9 397 295

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагута М.

Примітки на сторінках з 23 по 59 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 4.

Додаток Ж

11

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2024 рік

Підприємство	ПрАТ "Обалонь" <small>(найменування)</small>	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 2025 02 26 05391057
Форма № 2		Код за ДКУД 1801003	

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року <small>Перераховано (Прим. 32)</small>
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	12 784 705	10 763 029
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(9 800 435)	(7 500 990)
Валовий:			
прибуток	2090	2 984 270	3 262 039
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	73 984	46 587
Адміністративні витрати	2130	(531 853)	(458 709)
Витрати на збут	2150	(956 097)	(670 728)
Інші операційні витрати	2180	(101 074)	(54 768)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	1 489 230	2 124 421
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200	-	593
Інші фінансові доходи	2220	79 544	45 290
Інші доходи	2240	-	-
Фінансові витрати	2250	(1 690)	(22 209)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(6 506)	11 209
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 540 578	2 159 304
збиток	2295		
Дохід (Витрати) з податку на прибуток	2300	(292 323)	(383 307)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 248 255	1 775 997
збиток	2355		

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	1 248 255	1 775 997

Примітки на сторінках з 23 по 59 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 4.

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2024 року

18

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року Перераховано (Прим. 32)
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 164 530	4 124 933
Витрати на оплату праці	2505	966 878	784 366
Відрахування на соціальні заходи	2510	200 297	161 241
Амортизація	2515	492 687	441 293
Інші операційні витрати	2520	2 501 790	1 646 553
Разом	2550	9 326 182	7 158 386

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	3,8393	5,4625
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	3,8393	5,4625
Дивіденди на одну просту акцію, грн.	2650	-	-

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагута М.

Додаток 3

ПрАТ «ОБОЛОНЬ»
Фінансова звітність
31 грудня 2024 року

21

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 2024 рік

Підприємство ПрАТ "Оболонь" Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2025	02	26
06391057		

(найменування) за ЄДРПОУ

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	15 952 338	13 423 531
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	12 207	9 084
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	82 889	91 810
Надходження від повернення авансів	3020	7 503	-
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	79 544	45 290
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	53	70
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	2 206	1 054
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(10 936 935)	(8 389 137)
Праці	3105	(798 714)	(656 329)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(197 636)	(160 739)
Зобов'язань з податків і зборів, в т.ч.	3115	(2 144 881)	(2 505 811)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(372 791)	(457 108)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(714 296)	(743 941)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 057 794)	(1 304 762)
Витрачання на оплату авансів	3135	(438 947)	(169 028)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(31 532)	-
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(107 657)	(71 036)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-	-
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	-
Інші витрачання	3190	(1 048)	(1 163)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1 479 390	1 617 596

Примітки на сторінках з 23 по 59 є невід'ємною частиною цієї фінансової звітності. Звіт незалежного аудитора представлений на сторінці 4.

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	9 709	23 053
Надходження від отриманих: відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Інші надходження	3250	-	593
Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	-	(642)
необоротних активів	3260	(1 060 572)	(632 388)
Виплати за деривативами	3270	-	-
Інші платежі	3290	-	-
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	(1 050 863)	(609 384)
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	-	-
Погашення позик	3350	(10 102)	(655 698)
Сплату дивідендів	3355	-	-
Витрачання на сплату відсотків	3360	(1 691)	(27 809)
Інші платежі	3390	-	-
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	(11 793)	(683 507)
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	416 734	324 705
Залишок коштів на початок року	3405	474 679	138 747
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(379)	11 227
Залишок коштів на кінець року	3415	891 034	474 679

Керівник

Булах І.

Головний бухгалтер

Балагута М.