

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Інститут Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра економіки і права

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

_____ Шеремет О. О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

«__» _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Заїнчковський А. О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

«__» _____ 20__ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

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

освітньо-професійної програми _____ «Економіка підприємства»

на тему: _____ «Шляхи підвищення рентабельності діяльності підприємства»

Виконав: здобувач 4 курсу, групи ЕП 4-1а

_____ Міліневська Вікторія Дмитрівна
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

_____ (підпис)

Керівник _____ Ковальчук Інна Володимирівна
(прізвище, ім'я та по батькові повністю)

_____ (підпис)

Рецензент _____ Левченко Ю. Г.
(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

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

Здобувач _____
(підпис)

Київ – 2020 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права

Заїнчковський А. О.

«10» лютого 2020 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Міліневській Вікторії Дмитрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Шляхи підвищення рентабельності діяльності підприємства»

керівник роботи: Ковальчук Інна Володимирівна, доцент, кандидат економічних наук

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

затвержені наказом закладу вищої освіти від « 10 » лютого 2020 року № 109-КС

2. Строк подання здобувачем роботи: 05.06.2020 року.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та статистична звітність за 2017-2018 роки ПрАТ «Оболонь», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):
Розділ 1. Теоретичні аспекти рентабельності діяльності підприємства; Розділ 2. Аналіз господарської діяльності та рентабельності ПрАТ «Оболонь»; Розділ 3. Шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь»; Висновки.

5. Перелік графічного матеріалу:

Презентація кваліфікаційної роботи.

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання 10 лютого 2020 року**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розроблення та затвердження плану роботи керівником	21.02.2020 р.	виконано
2	Написання розділу 1	06.03.2020 р.	виконано
3	Робота над розділом 2, розділом 3	20.04.2020 р.	виконано
4	Проходження переддипломної практики (уточнення змісту розділів 2 та 3). Підготовка звіту з переддипломної практики	20.04.2020 р. – 03.05.2020 р.	виконано
5	Захист звіту з переддипломної практики	13.05.2020 р.	виконано
6	Завершення розділів 2 та 3	30.05.2020 р.	виконано
7	Остаточне оформлення роботи. Формування висновків і пропозицій, проекту доповіді, ілюстративного матеріалу. Погодження з керівником дипломної роботи	01.06.2020 р.	виконано
8	Проходження перевірки на антиплагіат	01.06.2020 р.	виконано
9	Попередній захист дипломної роботи	10.06.2020 р.	виконано
10	Подання завершеної роботи на розгляд завідувачу кафедри	02.06.2020 р.	виконано
11	Отримання зовнішньої рецензії, оформлення необхідних документів для захисту	02.06.2020 р.	виконано
12	Захист дипломної роботи	17.06.2020 р.	виконано

Здобувач _____
(підпис)Міліневська В. Д. _____
(прізвище та ініціали)Керівник роботи _____
(підпис)Ковальчук І. В. _____
(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка», освітньо-професійної програми «Економіка підприємства». Національний університет харчових технологій, Київ, 2020.

Кваліфікаційна робота присвячена визначенню економічної сутності категорії рентабельність, систематизації показників оцінки рентабельності діяльності підприємства та аналізу і обґрунтуванню теоретичних та практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня на підприємстві.

У першому розділі досліджено теоретичні аспекти рентабельності діяльності підприємства. При дослідженні зазначеного питання нами було досліджено сутність та значення рентабельності діяльності підприємства, розглянуто систему показників рентабельності та методи їх визначення, систематизовано фактори впливу на показники рівня рентабельності діяльності підприємства та визначено шляхи підвищення їх рівня.

У другому розділі проаналізовано господарську діяльність та рентабельність діяльності ПрАТ «Оболонь» зокрема, здійснено аналіз наявності, стану та ефективності використання активів та пасивів балансу підприємства, проаналізовано економічні показники діяльності підприємства, здійснено оцінку фінансових результатів та фінансового стану підприємства, проаналізовано показники рентабельності діяльності підприємства.

У третьому розділі запропоновано шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь». Обґрунтовано такі напрями як: скорочення адміністративного персоналу підприємства та укладання угоди на співпрацю з торгівельними мережами та оцінено їх вплив на показники рівня рентабельності діяльності підприємства.

Ключові слова: рентабельність, прибуток, витрати, фінансовий результат, фінансові ресурси, ефективність, прибутковість, економічні ресурси.

SUMMARY

Qualification work for the educational degree "Bachelor" at the specialty 051 "Economics", of the educational and professional program "Economics of Enterprise". National University of Food Technologies, Kyiv, 2020.

Qualification work is devoted to determining the economic essence of the category of profitability, systematization of indicators for assessing the profitability of the enterprise and analysis and substantiation of theoretical and practical recommendations for improving its level at the enterprise.

In the first section of the work examines the theoretical aspects of the profitability of the enterprise. During the studying of this issue, it was studied the essence and importance of profitability of the enterprise activity, considered the system of profitability indicators and methods for determining them, systematized the factors influencing the level of profitability of the enterprise and identified ways to increase its level.

In the second section of the work it was analyzed the economic activity and profitability of PJSC "Obolon" in particular, it was analyzed the availability, condition and efficiency of assets and liabilities of the balance sheet of company, analyzed the economic indicators of the enterprise activity, evaluated the financial results and financial state of the enterprise, analyzed the indicators of the profitability level of the enterprise.

In the third section of the work it was suggested ways to increase the level of profitability of PJSC "Obolon". Such directions as reduction of the administrative staff of the enterprise and conclusion of an agreement on cooperation with trade networks were substantiated and their influence on the indicators of the level of profitability of the enterprise activity was estimated.

Key words: profitability, profit, expenses (costs), financial result, financial resources, efficiency, economic resources.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1	10
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1. Економічна сутність та значення рентабельності діяльності підприємства	10
1.2. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня	18
1.3. Фактори впливу на показники рівня рентабельності підприємства	29
1.4. Шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.....	32
Висновки до розділу 1	38
РОЗДІЛ 2	40
АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПрАТ «ОБОЛОНЬ»	40
2.1. Загальна характеристика підприємства	40
2.2. Аналіз економічних показників діяльності ПрАТ «Оболонь».....	51
2.3. Дослідження фінансових результатів і фінансового стану підприємства ...	78
2.4. Аналіз рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь»	91
Висновки до розділу 2	94
РОЗДІЛ 3	98
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ОБОЛОНЬ»	98
3.1. Резерви підвищення рентабельності діяльності підприємства	98
3.2. Проєкт заходів щодо підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.....	103
3.3. Вплив запропонованих заходів на економічні показники діяльності підприємства.....	114
Висновки до розділу 3	118
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	121
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	124
ДОДАТКИ	132

ВСТУП

Актуальність роботи полягає в тому, що в сучасних умовах ринкових відносин, у зв'язку із суттєвим розширенням прав підприємств в галузі фінансово- економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, пошуку шляхів підвищення та зміцнення фінансової стабільності. Сьогодні перед вітчизняними підприємствами стоїть ключове завдання, яке полягає в можливості функціонувати та мати позитивні результати діяльності в досить складних умовах: політична нестабільність, високий рівень інфляції, наявність економічної кризи, висока конкуренція на ринках збуту, і, відповідно, значний рівень ризику втрати прибутку.

Прибуток займає провідне місце у фінансовому забезпеченні діяльності підприємств. Він найповніше характеризує ефективність господарської діяльності підприємств, їх фінансові можливості й у кінцевому підсумку визначає рівень фінансової стабільності в державі та є джерелом підвищення рівня суспільного добробуту населення.

Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

Крім несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, велика частина підприємств характеризується недосконалістю, або відсутністю чітко визначеної системи управління процесом формування прибутку, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня рентабельності у перспективі. Відповідно доцільним є дослідження питання оцінки та визначення напрямів підвищення рентабельності діяльності підприємства, що може забезпечити достатній рівень матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищити якість продукції за рахунок залучення капіталовкладень в технологічне оновлення виробництва та введення інновацій, розширити обсяги діяльності, а також

сприятиме посиленню конкурентної позиції на ринку.

З теоретичної точки зору прибуток виступає як об'єкт та інструмент управління, в якому зібрано інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності. Він є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та держави. В якості особливого джерела формування й поповнення фінансових ресурсів підприємницьких структур прибуток є частиною грошових нагромаджень підприємства, яка сприяє розширенню виробництва та підвищенню добробуту акціонерів.

Все це зумовлює необхідність поглибленого дослідження питання оцінки рентабельності діяльності підприємств та визначення шляхів її підвищення з метою підвищення стабільності діяльності підприємства.

Практичне значення отриманих результатів полягає в розробці та застосуванні заходів з підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.

Метою дослідження є визначення економічної сутності категорії рентабельність, систематизація показників оцінки рентабельності діяльності підприємства, аналіз та обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня на підприємстві.

У процесі дослідження було поставлено такі **завдання**:

- розглянути економічну сутність рентабельності діяльності підприємств;
- виявити фактори впливу на рівень рентабельності діяльності підприємств;
- обґрунтувати систему показників оцінки рівня рентабельності діяльності підприємств;
- здійснити фінансово-економічний аналіз діяльності ПрАТ «Оболонь»;
- провести аналіз рівня та динаміки рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь»;
- розглянути напрями підвищення рівня рентабельності

діяльності ПрАТ «Оболонь»;

- обґрунтувати доцільність пропозицій щодо підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь»;
- проаналізувати економічну ефективність заходів з підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь».

Об'єктом дослідження є шляхи та напрямки підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та практичних підходів до оцінки рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» з метою виділення шляхів її підвищення.

Методи дослідження. В процесі дослідження були використані традиційні способи та засоби економічного аналізу, а саме: *наукового узагальнення* при визначенні сутності процесів та систематизації її складових; *порівняння* при зіставленні показників у динаміці; *групування* при класифікації показників рентабельності; *графічний* при дослідженні динаміки і структури показників господарської та фінансової діяльності підприємства; *синтез* для дослідження окремих сторін об'єкта, виявлення певних понять; *індукція* для одержання загальних висновків на основі окремих фактів; *дедукція* для одержання часткових висновків на основі знання певних загальних положень); *математичної статистики* при обробці статистичних даних за звітний період.

Також застосовувалась обробка матеріалів з використанням сучасних комп'ютерних технологій, зокрема, пакету прикладних програм Microsoft Office.

Інформаційною базою роботи є наукові статті, праці, тези, підручники, конспекти лекцій, а, також, річна фінансова звітність об'єкта дослідження, статистичні матеріали, законодавча база та нормативно-правові акти.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

Загальний обсяг роботи 136 сторінок, в тому числі 43 рисунки, 32 таблиці та 4 додатки. Список використаної літератури включає 76 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та значення рентабельності діяльності підприємства

В умовах ринкових відносин, що характеризуються своєю динамічністю, доводиться постійно ухвалювати неординарні рішення, пов'язані із врахуванням фінансового становища підприємства.

В умовах існування економіки ринкового типу прибуток є основною метою діяльності підприємства, він відіграє важливу роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує сталий розвиток підприємства.

Прибуток — це той показник, що безпосередньо відображає фінансові результати діяльності будь якого підприємства.

Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. Оскільки прибутковість підприємства вимірюється двома показниками, то варто детальніше розглянути їх категорії [1].

Наразі існує безліч різноманітних точок зору щодо визначення економічної сутності прибутку. У класичному розумінні прибуток є різницею між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю [2].

Прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення визначеного комерційного успіху.

Прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину, що «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. У кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької

діяльності [1].

Відповідно, прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана із практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних із ним основних показників — вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат і т. д., а також з діючим порядком податкового регулювання [3].

Розглядаючи сутність прибутку, необхідно в першу чергу відмітити певні його характеристики, які наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Основні ознаки прибутку та їх характеристика

Ознака	Характеристика
1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця, який здійснює певний вид діяльності	Це зовнішня, найбільш проста форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для його повної характеристики, так як в багатьох випадках активна діяльність в будь-якій сфері може і не бути пов'язаною з отриманням прибутку (наприклад: діяльність політична, благодійна тощо)
2. Прибуток є формою доходу підприємця, котрий вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху	Категорія прибутку тісно пов'язана з категорією капіталу - особливим фактором виробництва - і в опосередкованому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу
3. Прибуток не є гарантованим доходом підприємця, який вклав свій капітал в той чи інший бізнес	Він є результатом тільки вмілого і успішного ведення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець внаслідок своїх невдалих дій або об'єктивних причин зовнішнього характеру може втратити не лише очікуваний прибуток, але й повністю або частково втратити вкладений капітал. Тому прибуток у певній мірі є платою за ризик здійснення підприємницької діяльності. Рівень прибутку і рівень підприємницького ризику знаходяться між собою в прямо пропорційній залежності
Прибуток характеризує не весь доход, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а лише ту частину доходу, яка «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності	У кількісному вираженні прибуток є кінцевим показником, який представляє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності
5. Прибуток є вартісним показником, вираженим в грошовій формі	Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників - вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком податкового її регулювання

Джерело: сформовано автором на основі [3, 4, 5].

З урахуванням розглянутих основних характеристик прибутку його

поняття в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульоване так: «Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [6].

Прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств, як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відображає їх результати і зазнає впливу багатьох чинників.

На формування прибутку, як фінансового показника роботи підприємства, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства у впливають результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його операційний прибуток. Операційний прибуток - це загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітній період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій.

Отримання операційного прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

По-перше, це основна діяльність, її результатом є прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Як правило цей прибуток має основну питому вагу в

складі операційного прибутку. Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, (ввізного) мита, митних зборів, а також витрат, що включаються в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

По-друге, це діяльність зв'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки. Обсяг цього прибутку і його питома вага в операційному прибутку мають тенденцію до зростання. Це обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

На обсяг зазначеного прибутку впливає обсяг фінансових інвестицій, їх спрямування і структура, умови оподаткування.

По-третє, це діяльність, пов'язана з отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств.

До них належать:

- прибутки і збитки минулих років, що виявлені у звітному періоді;
- невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);
- надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
- штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб'єктами господарювання в зв'язку із застосуванням фінансових санкцій;
- штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;
- кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
- дебіторська заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності;
- прибуток від завищення цін і тарифів;
- курсова різниця від операцій в іноземній валюті;

- прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;
- вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
- прибуток (збиток) від спільної діяльності [7].

Рентабельність - це один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва.

Рентабельність — якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг).

Рентабельність виявляється у функціях:

- виступає оціночним показником ефективності використання ресурсів і надає узагальнену оцінку роботи підприємства в цілому;
- є показником, що відображає приріст вартості всього капіталу;
- стимулює робітників до ефективної праці;
- є важливим регулятором темпів розширеного відтворення основних засобів і т. д. [8].

Рентабельність - це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту. На даний момент в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб'єктам господарювання проводити безперервну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення. Висока вартість позикових коштів, стрімке знецінення вартості національної валюти, малий внутрішній ринок - усі ці фактори сприяють підвищенню актуальності

дослідження аспектів управління рентабельністю підприємства з метою забезпечення його ефективної роботи [9]. Загалом, як вказує Єлисеєнко К.А., ефективність в загальному вигляді являє собою співвідношення корисного результату і затрат факторів виробничого процесу [10]. У загальному вигляді формула ефективності діяльності підприємства має такий вигляд [11]:

$$F = E / P, \quad (1.1)$$

де F – ефективність;

E – ефект (результати);

P – витрати (ресурси).

Існує значна кількість альтернативних рентабельності критеріїв оцінки економічної ефективності підприємства. Основні з них систематизовано на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Альтернативні критерії оцінки економічної ефективності діяльності підприємства.

Джерело [9].

Може бути використаний показник вартості підприємства. Наприклад, зростання вартості акцій, яке не завжди пов'язане із збільшенням рентабельності підприємства, свідчить про підвищення економічної ефективності. Як вказує Саленко О.В. критеріями ефективності можуть бути співвідношення доходу (наданих послуг) підприємства до затрачених ресурсів [11] тощо. Наприклад, такий показник актуальний для комунальних підприємств. Якщо підприємство належить державі, то економічною

ефективністю може вважатися сума коштів, що спрямовується до державного та місцевих бюджетів, тобто це не лише прибуток, що спрямовується на виплату дивідендів власнику (державі), а й сума податкових та неподаткових платежів. Якщо свою діяльність проводить некомерційна організація, то критерієм економічної ефективності, може бути виконання певного поставленого перед організацією плану в умовах обмежених економічних ресурсів. Тобто критерії ефективності роботи суб'єкта господарювання можуть бути різними, а тому важливо враховувати при обранні конкретних інтересів різних учасників економічних відносин - держави, громадян, власників, працівників тощо.

Проте більшість суб'єктів господарювання, які діють на ринку, є комерційними організаціями, що націлені на отримання прибутку. В таких умовах саме показник рентабельності виступає основним критерієм ефективності роботи підприємства. Місце прибутковості як показника економічної ефективності діяльності підприємства у системі однорідних категорій наведено на рис. 1.2.

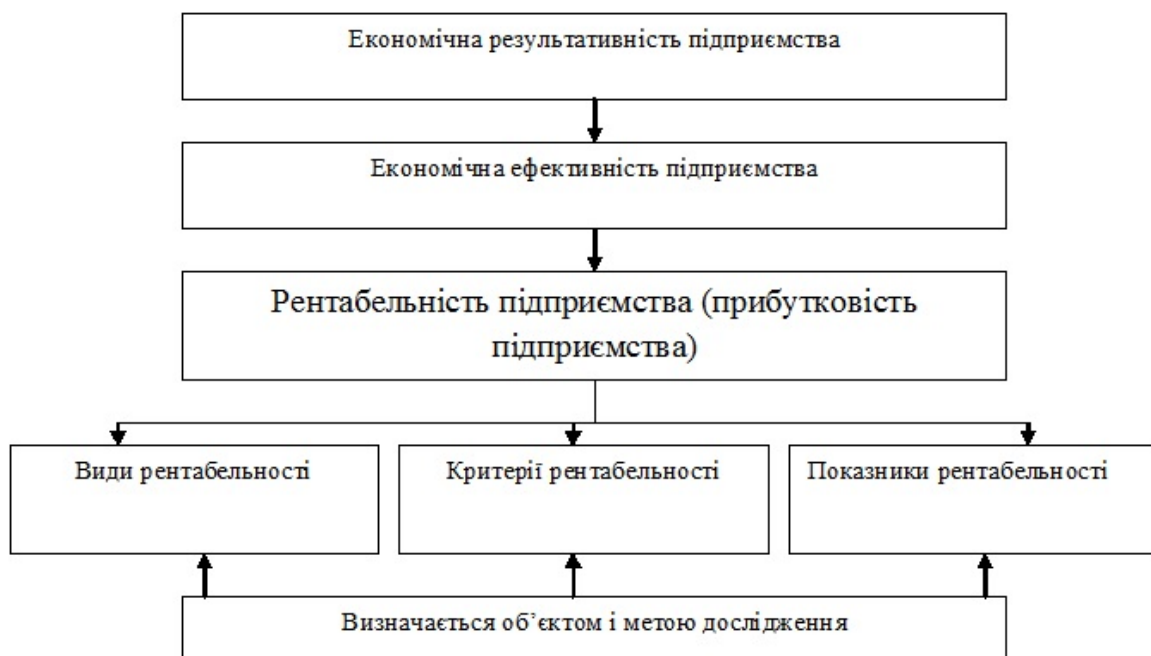


Рис. 1.2. Місце рентабельності в системі однорідних за змістом економічних категорій, що характеризують діяльність підприємства.

Джерело [12].

Рентабельність доцільно розглядати з двох позицій - як об'єктивну економічну категорію і як показник. Як об'єктивна економічна категорія, рентабельність характеризує прибутковість, фінансовий результат господарської діяльності [13]. В економічній теорії застосовується кілька визначень категорії рентабельності: прибутковість; відношення корисного результату діяльності у вигляді прибутку до вартості сукупних витрат на її отримання; зіставлення результатів господарської діяльності з витратами або ресурсами, обчисленими у вартісній формі; інтегральний показник, узагальнюючий інші показники ефективності. У будь-якому визначенні рентабельність - це відносний показник, який буде означати відношення суми отриманого (очікуваного) результату до одного з показників (виручки, витрат, середньої вартості основних і оборотних коштів, фонду заробітної плати і т. п.) [9].

Коефіцієнти рентабельності – система показників, які характеризують здатність підприємства створювати необхідний прибуток в процесі своєї господарської діяльності. Коефіцієнти (показники) рентабельності визначають загальну ефективність використовуваних активів і вкладеного капіталу.

Вони можуть бути розраховані як коефіцієнти і тоді представлені у вигляді десяткового дробу або у вигляді показників рентабельності і тоді представлені у вигляді відсотків.

Показники рентабельності розраховуються на основі Балансу та Звіту про фінансові результати підприємства. В основу розрахунку показників рентабельності можуть бути покладені різні величини прибутку підприємства: валовий, маржинальний прибуток, операційний прибуток, прибуток до виплати процентів і податку на прибуток (ЕВІТ), прибуток до виплати податку на прибуток (ЕВТ), чистий прибуток. Найчастіше для розрахунку коефіцієнтів рентабельності використовується чистий прибуток або прибуток до виплати процентів і податку на прибуток.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їх використання.

Основні показники рентабельності підприємства: рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції, темпи приросту власного капіталу.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів):

- рентабельність продажів;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність діяльності;
- рентабельність продукції.

Рентабельність продажів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистого доходу від реалізації і характеризує ефективність продажів підприємства.

Рентабельність активів розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства.

Рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

Рентабельність продукції розраховується як відношення чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) до собівартості і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

1.2. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня

У ринкових умовах успішне функціонування будь-якого підприємства можливе лише завдяки досягненню певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність.

Основними джерелами інформації для оцінки ефективності діяльності є

звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, примітки до фінансової звітності тощо.

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток — один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним. Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [14].

Основним інструментом управління прибутковістю вважається аналіз рентабельності за даними звітності, який має на меті надання інформації як про зовнішнє оточення (про розвиток підприємства в галузі в минулому і майбутні перспективи в цілому), так і про внутрішні можливості підприємства, а також служить інструментом прийняття рішень в кожному блоці управління (планування, організація, координування, облік і контроль, мотивація). Даний аналіз також необхідний для:

- підвищення обґрунтованості планування і жорсткості нормативів управління;
- забезпечення ефективної та безперебійної організації діяльності;
- своєчасності координування реакції як на зовнішні, так і на внутрішні зміни;
- оцінки достовірності обліку і оперативності контролю;
- мотивації працівників до досягнення поставлених цілей [5].

Зокрема, представимо схему механізму оцінювання управління прибутковістю на рис. 1.3.

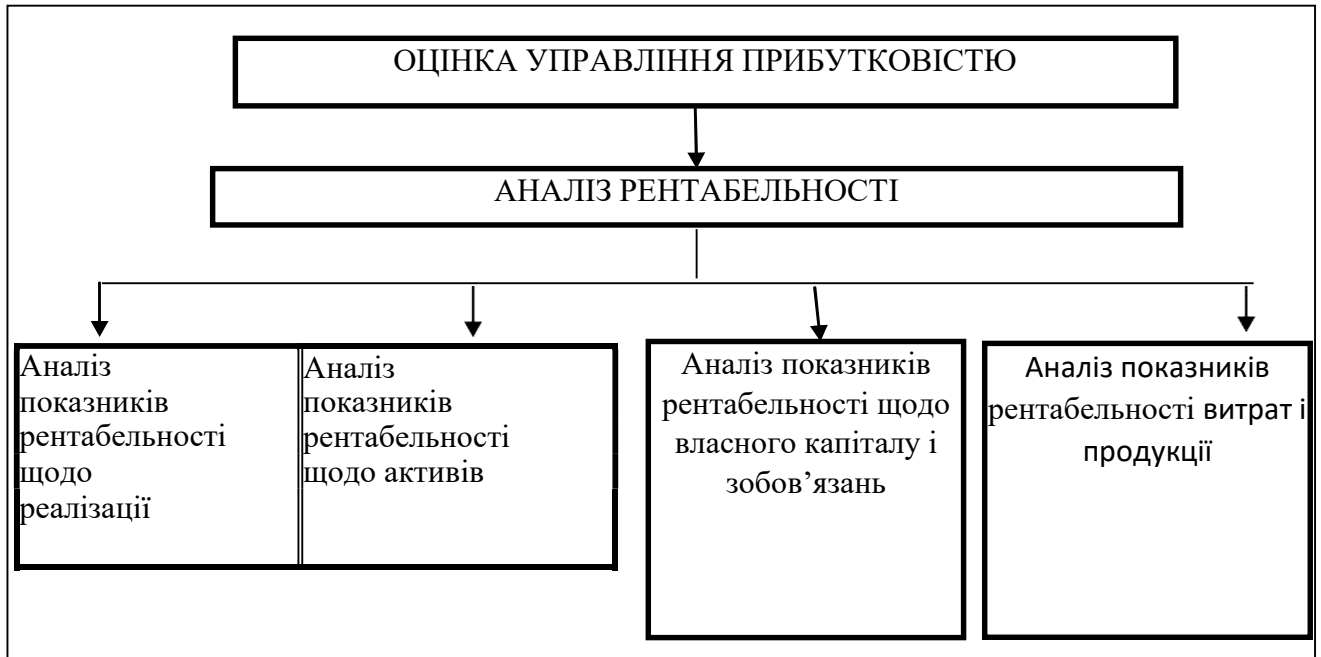


Рис. 1.3. Механізм оцінки управління прибутковістю на підприємстві.

Джерело: сформовано автором на основі [1].

Для забезпечення основних принципів такого аналізу — системності та комплексності, економічності, націленості на вирішення проблем — перед його проведенням рекомендовано сформулювати систему аналітичних показників. У систему включають мінімально необхідну і достатню кількість взаємопов'язаних аналітичних показників, серед яких [15]:

- натуральні і вартісні;
- абсолютні і відносні;
- середні і питомі;
- кількісні та якісні характеристики.

В рамках управління прибутковістю підприємства доцільно використовувати також прийоми таких видів аналізу як:

- динаміка прибутку суб'єкта господарювання;
- вертикальний аналіз (структура доходів і витрат);
- аналіз коефіцієнтів (рентабельність);
- факторний аналіз.

Загалом, кількісні методи аналізу завжди вимагають якісної перевірки отриманих висновків досвідченими фахівцями-експертами. Аналіз проводиться

для постановки проблеми і підготовки управлінських рішень. Аналіз здійснюється в наступній послідовності:

- визначення цілей аналізу;
- збір інформації;
- обробка інформації з метою забезпечення достовірності і порівнянності даних;
- формування системи аналітичних показників;
- розробка алгоритму проведення аналізу;
- розрахунок показників, складання аналітичних таблиць, схем, діаграм;
- порівняння розрахованих показників з плановими величинами, з нормативами, з середньогалузевими даними;
- визначення факторів, що впливають на показники;
- побудова факторних моделей, аналіз взаємозв'язку і взаємозалежності показників, факторів;
- постановка проблеми — узагальнення результатів аналізу, висновки, рекомендації для прийняття управлінських рішень [4].

Для розроблення дієвих управлінських рішень необхідно результати фінансового аналізу розглядати у взаємозв'язку з аналізом ринку, управлінським обліком і управлінським аналізом. У свою чергу, керівники та провідні фахівці повинні мати уявлення про те, як діяльність їх підрозділів впливає на фінансові параметри, і бути, відповідно, мотивованими в поліпшенні цих параметрів [16].

Головною метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства. Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується

відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;

- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо управління прибутком [17].

В цілому, з метою оцінки управління формуванням прибутковості діяльності підприємств доцільно використовувати дві групи показників:

- 1) абсолютні (валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від ін. видів діяльності(інвестиційна, фінансова), чистий прибуток тощо);
- 2) відносні (показники рентабельності) [18].

Зокрема, валовий прибуток — це економічний результат діяльності суб'єктів господарської діяльності, що визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і виробничою собівартістю.

Під чистою виручкою розуміють кінцевий результат, що визначається вирахуванням із загальної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг, наданих знижок, повернення проданих товарів, податку на додану вартість, акцизного збору. Якщо виробнича собівартість перевищує чисту виручку, то це означає, що підприємство замість валового прибутку отримує валовий збиток.

Після цього визначають прибуток від операційної діяльності. Він визначається відніманням від валового прибутку операційних витрат і додаванням до одержаного результату інших операційних доходів. До

операційних витрат відносять адміністративні (загальногосподарські) витрати, витрати на збут, собівартість реалізованих виробничих запасів, визнані економічні санкції, втрати від операційних курсових різниць, безнадійні борги тощо. Джерелом інших операційних доходів можуть бути доходи від операційної оренди активів та операційних курсових різниць, дохід від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних активів тощо. Операційна діяльність підприємства — це його основна діяльність, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [19].

Як бачимо, за економічним змістом валовий прибуток і операційний прибуток істотно відрізняються між собою. Якщо перший з них характеризує, по суті, ефективність на стадії виробництва продукції, то другий дає змогу судити про ефективність використання всіх витрат. Чим менша різниця між сумою валового й операційного прибутку, тим вищою буде ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов господарювання в даний звітний період [20].

Наступним абсолютним показником є прибуток або збиток від звичайної діяльності до оподаткування, який являє собою результат від фінансової діяльності, що визначається додаванням до операційного прибутку доходу від участі в капіталі, фінансових доходів у формі дивідендів, відсотків, отриманих від фінансових інвестицій, та інших доходів (від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, доходу від неопераційних курсових різниць), і відніманням від одержаного результату фінансових витрат у формі процентів та інших витрат, пов'язаних із залученням позичкового капіталу, втрат (збитків) від участі в капіталі та інших витрат (собівартість фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, втрат від неопераційних курсових різниць, втрат від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів) [21].

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку основну діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення. Методика визначення прибутку від звичайної діяльності

побудована таким чином, що нею враховуються фінансові результати від усіх видів діяльності. А це означає, що підприємство може мати операційний прибуток, але через неефективне господарювання за окремими напрямками звичайної діяльності воно може понести істотні втрати цього прибутку і навіть отримати збиток. Ефективне господарювання передбачає, що прибуток від звичайної діяльності повинен перевищувати операційний прибуток і чим вищий ступінь такого перевищення, тим за інших однакових умов буде кращим фінансово-економічний стан підприємства. Важливо також пам'ятати, що прибуток від звичайної діяльності, розрахований на даній (третій) стадії, є об'єктом оподаткування [22].

Зокрема, прибуток (збиток) від звичайної діяльності після оподаткування визначають як різницю між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток.

Наступним абсолютним показником виступає чистий прибуток (збиток), який визначають як алгебраїчну суму прибутку (збитку) від звичайної діяльності після оподаткування та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку. Надзвичайний прибуток (збиток) може бути отриманий від операції (події), яка не є характерною для звичайної діяльності і не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді. Чистий прибуток повністю залишається в розпорядженні підприємства. Цим і зумовлюється його велике значення [23].

Чим краще працює підприємство, тим більший прибуток воно отримує, тим міцніший його економічний стан і положення на ринку. Лише маючи достатню суму прибутку, підприємство може своєчасно, з урахуванням вимог ринку переорієнтувати виробництво, реконструювати його, придбати нові, більш продуктивні засоби виробництва, новітніші технології і завдяки цьому забезпечити істотне зростання обсягу виробництва продукції, значно поліпшити її якість, скоротити витрати і цим досягти високої конкурентної спроможності. Це, в свою чергу, є гарантом того, що підприємство й надалі буде спроможним одержувати високі прибутки без загрози стати банкрутом.

Саме тому прибуток розглядається як критерій ефективності діяльності підприємств в умовах ринку [24].

Однак, абсолютні показники далеко не завжди відображають рівень ефективності діяльності підприємства, оскільки вони можуть зростати за рахунок екстенсивного використання виробничих ресурсів. Тому для об'єктивної оцінки ефективності використання ресурсів застосовують відносну величину — рентабельність, як співвідношення абсолютної величини економічного ефекту (прибутку) і обсягу засобів, які використовуються для його одержання (матеріальних, трудових та ін.) [25].

Рентабельність виступає індикатором прибутковості підприємства, а також характеризує ефективність вкладеного капіталу, розпорядження грошовими та матеріальними коштами. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції.

Окрім цього, показники рентабельності прямо відображають ефективність функціонування підприємства та ефективність управління прибутковістю. Згідно нормативів, показники рентабельності не мають бути нижчими за 0, тобто від'ємними.

Відповідно до показників рентабельності підприємства можна оцінити прибутковість підприємства в цілому, наявність ризиків для підприємства, а також, що важливо, ефективність управління формуванням прибутковості.

Оцінка ефективності управління прибутковістю відповідно до шкали, що вказана у табл. 1.2, дає змогу визначити необхідність та напрям змін в управлінні прибутковістю.

Шкала оцінки ефективності управління прибутковістю на підприємстві

Значення показника рентабельності	Рівень ефективності управління прибутковістю
> 0	Управління є ефективним. Підприємство отримує прибутки.
0	Управління є недостатньо ефективним. Підприємство є самоокупним, але не генерує прибутки.
< 0	Управління є неефективним. Підприємство отримує збитки.

Джерело: сформовано автором на основі [26].

Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва й реалізації продукції (робіт та послуг) [27].

Для оцінки ефективності господарювання підприємства варто розраховувати рентабельність за такими групами:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу і зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [28]. Детальне

пояснення їх подано в додатку А.

До першої групи показників рентабельності відносимо:

1) рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом) являє собою відношення валового прибутку (маржинального доходу) до чистої виручки від реалізації (чистого доходу):

$$P_{\text{вп}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧД}} * 100, \quad (1.2)$$

де: ВП – валовий прибуток (маржинальний дохід);

ЧД (ВР) – чиста виручка від реалізації (чистий дохід).

2) рентабельність за операційним прибутком являє собою відношення операційного прибутку до чистого доходу від реалізації продукції:

$$P_{\text{оп}} = \frac{\text{ОП}}{\text{ЧД}} * 100, \quad (1.3)$$

де ОП – операційний прибуток.

3) рентабельність за чистим прибутком являє собою відношення суми чистого прибутку до чистого доходу від реалізації:

$$P_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} * 100, \quad (1.4)$$

де ЧП – чистий прибуток.

До другої групи показників рентабельності підприємств відносять наступні:

1) рентабельність активів - відношення чистого прибутку до середньої величини активів підприємства:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{A} * 100, \quad (1.5)$$

де А – середня величина активів підприємства.

2) рентабельність необоротних активів розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини необоротних активів:

$$P_{\text{НА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{НА}} * 100, \quad (1.6)$$

де НА – середня величина необоротних активів;

ЧП – чистий прибуток.

3) рентабельність оборотних активів розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини оборотних активів:

$$P_{\text{ОА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОА}} * 100, \quad (1.7)$$

де ОА – середня величина оборотних активів;

ЧП – чистий прибуток.

До третьої групи показників рентабельності підприємств відносимо наступні:

1) рентабельність власного капіталу розраховується як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу:

$$P_{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} * 100, \quad (1.8)$$

де ВК – власний капітал;

ЧП – чистий прибуток.

2) рентабельність позикового капіталу розраховується як

відношення чистого прибутку до середньої величини позикового капіталу:

$$P_{ПК} = \frac{ЧП}{ПК} * 100, \quad (1.9)$$

де ПК – позиковий капітал.

Четверта група показників рентабельності діяльності підприємств включає такі показники:

1) Рентабельність операційних витрат розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат:

$$P_{ОВ} = \frac{ПОД}{ОВ} * 100, \quad (1.10)$$

де ПОД – прибуток від операційної діяльності;

ОВ – величина операційних витрат.

2) Рентабельність продукції за валовим прибутком розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції:

$$P_{СРП} = \frac{ВП}{СРП} * 100, \quad (1.11)$$

де СРП – собівартість реалізованої продукції;

ВП – валовий прибуток.

Основним узагальнюючим показником, що характеризує собівартість і рівень рентабельності продукції, є витрати на 1 гривню товарної продукції. Показник рівня витрат на гривню товарної продукції ($V_{1грн.}$) обчислюється шляхом розподілу загальної суми витрат на виробництво товарної продукції (V) на її обсяг ($ТП$):

$$V_{1грн.} = \frac{V}{ТП}, \quad (1.12)$$

Після розрахунку показників слідує зведення їх в табличну форму, де аналізується їх величина, динаміка зміни, відповідність нормам, формуються висновки про ефективність діяльності підприємства та розробляються рекомендації щодо шляхів підвищення прибутковості [29].

Варто зазначити, що серед пріоритетних напрямків дослідження ефективності діяльності підприємства є факторний аналіз [30]. Відбір факторів, що визначають величину досліджуваного показника, оцінка впливу кожного фактору на його зміну, взаємозв'язок відібраних факторів – основні етапи

проведення факторного аналізу. Наразі для проведення факторного аналізу переважно використовуються ланцюгові підстановки та їх похідні (метод абсолютних та відносних різниць, індексний метод тощо).

1.3. Фактори впливу на показники рівня рентабельності підприємства

Виявлення чинників, що впливають на прибуток, передбачає вивчення економічних умов його формування, адже безпосередньо під впливом зовнішніх і внутрішніх умов господарської діяльності підприємства істотно змінюються абсолютна величина і відносний рівень прибутку [31].

Успішне функціонування діяльності будь-якого підприємства в сучасних економічних умовах характеризується наявністю прибутку, котрий прийнято вважати основним джерелом його власного капіталу, а також забезпечує його фінансову стійкість.

Одним із напрямків максимізації прибутку є підвищення якості цього показника, що формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Під якістю прибутку прийнято розуміти його зміст, характер його формування під впливом різних факторів [28].

Часом якість прибутку зводиться до проблеми достовірності бухгалтерської звітності, що в результаті звужує безпосередньо його аналіз.

Якість прибутку - це характеристика тих чи інших факторів формування показників фінансових результатів, що мають і не мають кількісного виміру, зумовлених управлінськими рішеннями в області маркетингу, виробничого та фінансового менеджменту.

З метою всебічної оцінки управління формуванням прибутковості необхідно здійснювати аналіз сукупності факторів, під впливом яких формуються рівень і сума прибутку. При цьому, варто пам'ятати, вплив факторів може бути як негативним, так і позитивним [14].

Фактори, що впливають на прибуток, численні і різноманітні. Обмежити їх вплив доволі таки складно. Всі фактори, що впливають на управління

формуванням прибутковості підприємства, поділяють на:

- головні, які суттєво впливають на рівень і суму прибутку;
- другорядні, впливом яких у більшості випадків нехтують.

Будь-яка зміна прибутку — це сигнал для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на виявлення фактору впливу. Якщо фактор негативний, то необхідно приймати управлінське рішення, яке направлене на його усунення. У разі, коли фактор позитивний, то управлінське рішення пов'язане з реінвестуванням, інвестиційними вкладеннями [13].

Для ефективного управління фактори необхідно класифікувати. Традиційний підхід до класифікації передбачає розподіл факторів на зовнішні і внутрішні, що продемонстровано на рис. 1.4.

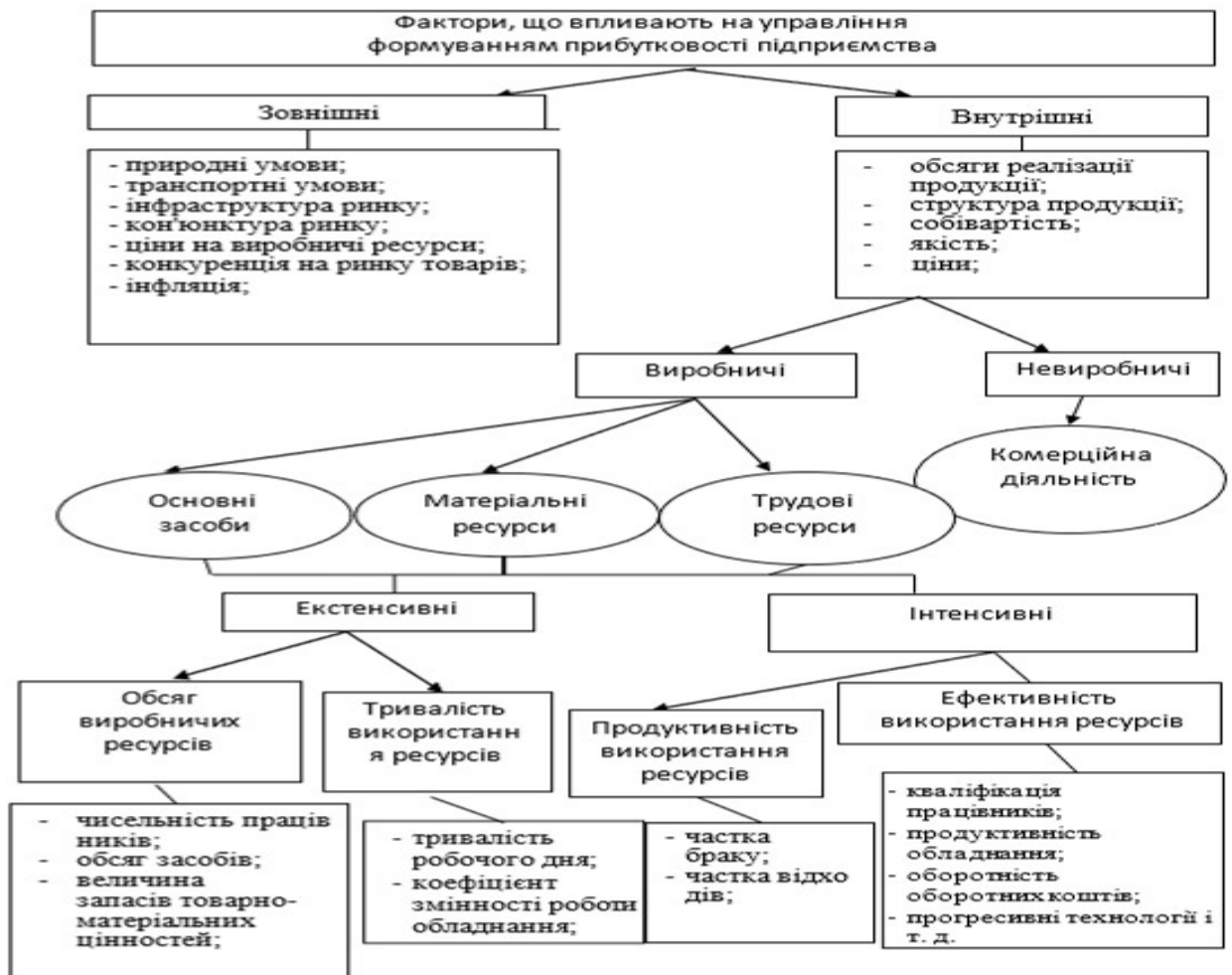


Рис. 1.4. Класифікація факторів впливу на управління формуванням прибутковості підприємства.

Джерело: сформовано автором на основі [31-33, 34].

В цілому, слід відзначити, що між собою зовнішні і внутрішні фактори досить тісно пов'язані.

Внутрішні фактори — це ті чинники, що здійснюють вплив на розмір прибутку підприємства через збільшення обсягу випуску і реалізації продукції, поліпшення якості продукції, підвищення відпускних цін і зниження витрат виробництва і реалізації продукції.

Що стосується зовнішніх факторів, то вони не залежать від діяльності підприємства, але можуть мати значний вплив на величину прибутку.

До внутрішніх факторів збільшення прибутку підприємства відносять:

- рівень господарювання;
- компетентність керівництва і менеджерів;
- конкурентоспроможність продукції;
- рівень організації виробництва і праці та ін.;
- продуктивність праці;
- стан та ефективність виробничого і фінансового планування.

Внутрішні чинники діляться на:

- виробничі, що характеризують наявність і використання засобів та предметів праці, трудових і фінансових ресурсів;
- позавиробничі, котрі пов'язані з постачальницько-збутовою та природоохоронною діяльністю, соціальними умовами праці [35].

Також виробничі фактори поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Зокрема, екстенсивні фактори впливають на процес управління прибутковістю через кількісні зміни, тобто обсяг коштів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу і ін. Інтенсивні ж фактори впливають на процес управління прибутковістю через «якісні» зміни, тобто мова йде про покращення продуктивності обладнання і його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження

трудомісткості і матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці та більш ефективного використання фінансових ресурсів і ін. [36].

До зовнішніх факторів збільшення прибутку підприємства відносять:

- кон'юнктуру ринку;
- рівень цін на споживані матеріально-сировинні та паливно - енергетичних ресурсів;
- норми амортизаційних відрахувань;
- природні умови;
- державне регулювання цін, тарифів, процентних ставок, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.

Таким чином, перераховані фактори впливають на управління прибутковістю не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість. При здійсненні виробничо-господарської діяльності підприємства всі ці фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

«Прямий» вплив на величину собівартості продукції, а отже, і прибутку підприємства, пов'язаний з тим, наскільки раціонально і економно витрачаються матеріальні ресурси, адже частка матеріальних витрат у складі собівартості зазвичай коливається від 60 до 90% [32]. Також, слід зазначити, що для оцінки якості управління прибутковістю необхідно досліджувати сукупність всіх факторів, що впливають на її формування. Цінність такого аналізу полягає в правильній оцінці тенденцій формування прибутку як показника ефективності, джерела фінансування потреб розширеного відтворення і виплати доходів власникам, що одночасно дозволяє зв'язати рівень фінансових результатів з якістю управління.

1.4. Шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства

Рентабельність є відносним показником інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. Це не просто статистичний,

розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій [37]. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість надає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого – характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту [38].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку, оскільки рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється в коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства. Показникам рентабельності, у порівнянні з абсолютними показниками прибутку, притаманні такі переваги, як більш широкі можливості порівняння (співвідношення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу тощо не дає можливості проводити об'єктивну оцінку) та на показники рентабельності в меншій мірі впливають інфляційні процеси. З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють декілька видів прибутку підприємства: валовий, операційний, до оподаткування, та чистий [37].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони більш повно, ніж прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання. Для успішного розвитку будь-якого підприємства необхідно вивчати співвідношення обсягу виробництва (реалізації) продукції з витратами і прибутком, тому дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання

рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Для керівників і відповідних спеціалістів важливим є детальне значення масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства.

Рівень і сума прибутку формуються під впливом низки чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що справляють як позитивний, так і негативний вплив.

Внутрішніми чинниками є ті, що залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішніми чинниками є ті, що не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших секторів економіки, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними коштами, політика держави по формуванню доходів тощо [37].

Як вважає С. Д. Супрун, збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних фондів та зменшення адміністративно-управлінських витрат [39].

Для підвищення рентабельності Л. В. Юрчишена пропонує скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці. Підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства [40].

Ю. П. Морозов зазначає, що найбільший ефект підвищення рентабельності досягається при пошуку резервів на передвиробничій стадії. При цьому можуть бути виявлені резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення конструкції виробу, удосконалення технології його виробництва, застосування дешевшої сировини тощо. Саме на цій стадії об'єктивно містяться найбільші резерви зниження собівартості продукції. Чим повніше вони виявлені на цьому етапі, тим вища ефективність цього виробу взагалі [41].

Розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства є ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес планування надходжень і використання грошових ресурсів, встановлення оптимальних співвідношень у розподілі доходів підприємств. В умовах конкуренції вдосконалення процесу формування прибутку на макrorівні здійснюється безперервно [42].

Загалом збільшення прибутку можна досягти або у результаті зменшення витрат на виробництво або збільшення чистого доходу від реалізації. Тому в сучасних умовах важливим завданням кожного підприємства є правильне формування цінової стратегії та вибір оптимального обсягу виробництва [43].

Задля підвищення рівня прибутковості підприємства доцільним вважається розробка та реалізація комплексу заходів за такими напрямками:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється)

- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо). Якщо

почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Максимізація прибутку є вирішальною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його життєздатності та закріплення позицій на ринку [37].

Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані таким чином:

1. За рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником зростання прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [44].

Механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це в свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що в свою чергу призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати [45].

2. Підвищення продуктивності праці за рахунок мотиваційних заходів. Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи слід також проводити

профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці.

3. При збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції. Зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для пошуку та визначення шляхів зниження собівартості продукції аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно-технічних заходів. При цьому необхідно врахувати, що існує кілька напрямів визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості.

Однак доцільно відзначити, що для українських підприємств подібні методи найбільш складні у використанні, так як для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості власних коштів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави [37].

4. За рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

Наведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку, які є невід'ємною складовою для підвищення прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати.

Залежно від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості підприємства [46]. Зокрема для підвищення прибутку доцільним є зменшення транспортних витрат, налагодження системи

збуту продукції, підвищення продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво та реалізацію продукції, зменшення адміністративно-управлінських витрат тощо [45].

Висновки до розділу 1

Отже, фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства є його прибутковість, що характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності

Прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств, як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відображає їх результати і зазнає впливу багатьох чинників як внутрішніх, так і зовнішніх.

Рентабельність - це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг), виражений в відсотках.

Успішне функціонування будь-якого підприємства можливе лише завдяки досягненню певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Базовим інструментом управління прибутковістю вважається аналіз рентабельності за даними звітності, який має на меті надання інформації як про зовнішнє оточення (про розвиток підприємства в галузі в минулому і майбутні перспективи в цілому), так і про внутрішні можливості підприємства, а також служить інструментом прийняття рішень в кожному блоці управління (планування, організація, координування, облік і контроль, мотивація). Для розроблення дієвих управлінських рішень необхідно результати фінансового аналізу розглядати у взаємозв'язку з аналізом ринку, управлінським обліком і управлінським аналізом.

Процес управління прибутковістю підприємства базується на певному механізмі, порядку якого необхідно слідувати з метою достовірної оцінки рівня функціонування підприємства в цілому, його фінансової стійкості, а також для генерування і прийняття коректних управлінських рішень. Однак, при виконанні даного процесу варто пам'ятати, що на управління формуванням прибутковості мають вплив як зовнішні, так і внутрішні фактори. Під якістю прибутку підприємства прийнято розуміти його зміст, характер його формування під впливом різних факторів. Фактори, що впливають на прибуток численні і різноманітні, а тому обмежити їх вплив досить складно. Всі фактори, що впливають на управління формуванням прибутковості підприємства, поділяють на головні (суттєво впливають на рівень і суму прибутку) та другорядні (їх впливом у більшості випадків нехтують). Будь-яка зміна прибутку — це сигнал для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на виявлення фактору впливу. Без належної уваги до цієї проблеми і кожного фактору зокрема, неможлива ефективна діяльність та прибутковість будь-якого підприємства.

Враховуючи зазначене можна констатувати, що прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств, можливості яких багато в чому визначаються тим, наскільки доходи перевищують витрати. Для успішного функціонування підприємства мають прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції. Для підвищення прибутковості підприємства повинні: збільшувати обсяги виробництва; розширювати асортимент продукції, орієнтуючись на ринок; підвищувати якість продукції; знижувати витрати на виробництво продукції; впроваджувати заходи, що сприяли б підвищенню продуктивності праці; здійснювати механізацію виробництва; впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу; використовувати з максимальною віддачею резерви підвищення прибутку та ресурси різних видів, що є в наявності у суб'єкта господарювання [37].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Акціонерне товариство «Оболонь» створене 25 березня 1993 року в процесі приватизації державного майна Київського виробничого об'єднання по випуску пива, безалкогольних напоїв та мінеральних вод «Оболонь» шляхом викупу цього майна трудовим колективом Київського орендного підприємства «Оболонь» та створення на базі цього майна приватного акціонерного товариства «Оболонь» (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Торговий знак ПрАТ «Оболонь».

Основними видами продукції, яку випускає корпорація «Оболонь», є пиво, безалкогольні напої, питна вода, слабоалкогольні напої, пивоварний солод. Крім цього, іншими видами діяльності є виробництво пластмасових виробів (із перероблених ПЕТ пляшок), різних продуктів агровиробництва тощо. Наразі «Оболонь» є єдиною українською корпорацією, що входить до сорока найбільших пивоварних концернів світу (за рейтингом німецького журналу Focus) [48].

У таблиці 2.1 представлені дані про місцезнаходження підприємства та його реквізити.

Таблиця 2.1

Ідентифікаційні реквізити, місцезнаходження ПрАТ «Оболонь»

Повне найменування	Приватне акціонерне товариство «Оболонь»
Скорочене найменування (за наявності)	ПрАТ «Оболонь»
Організаційно-правова форма	Приватне акціонерне товариство
Поштовий індекс	04212
Область, район	м. Київ, Оболонський р-н
Населений пункт	м. Київ
Вулиця, будинок	вул. Богатирська, 3

Джерело: сформовано автором на основі [47].

За порядком створення ПрАТ «Оболонь» – юридична особа приватного права.

Залежно від середньооблікової кількості працюючих – 2487 осіб – ПрАТ «Оболонь» вважається суб'єктом великого підприємництва.

Залежно від способу створення, складу та формування статутного капіталу згідно з ГКУ «Оболонь» є корпоративним підприємством, а залежно від форми власності - приватним акціонерним товариством (ПрАТ).

Зокрема, залежно від складу статутного капіталу ПрАТ «Оболонь» спочатку було підприємством з іноземними інвестиціями, проте указано, що засновник ліквідований, а інвестиції розподілились між посадовими особами ПрАТ «Оболонь».

Основним правовим актом, який регулює діяльність даного підприємства, є Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. Для регулювання правових основ діяльності використовуються Цивільний кодекс України, закони «Про господарські товариства», «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців», статут підприємства, Генеральна тарифна угода, колективний договір, інші нормативно-правові акти Президента України та Кабінету Міністрів України, нормативно-правові акти інших органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Також діяльність регулюється на основі рішень загальних зборів акціонерів, наглядової ради, правління та ревізійної комісії [47].

ПрАТ «Оболонь» відноситься до сфери матеріального виробництва харчової промисловості. Згідно Витягу з ЄДРПОУ за реєстраційним номером ГУРС_9301 ПрАТ «Оболонь» здійснює такі види діяльності за КВЕД (табл. 2.2):

Таблиця 2.2

Види діяльності ПрАТ «Оболонь» за КВЕД

Код за КВЕД	Вид діяльності
11.05.	Виробництво пива
10.91.	Виробництво кормів для тварин
10.32.	Виробництво фруктових і овочевих соків

Джерело: сформовано автором на основі [47-48].

Товариство одержало ліцензії (дозволи) на окремі види діяльності (табл. 2.3) [50]:

Таблиця 2.3

Інформація про одержані ліцензії на окремі види діяльності

Вид діяльності	Номер ліцензії (дозволу)	Дата видачі	Орган державної влади, що видав ліцензію	Дата закінчення дії ліцензії (дозволу) (за наявності)
1	2	3	4	5
Збирання, заготівля окремих відходів як вторинної сировини (відходів полімерних, відходів гумових, у тому числі зношених шин)	АГ №594674	26.07.2011	Міністерство екології та природних ресурсів України	
Опис	Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): термін дії ліцензії необмежений.			
Надання послуг з перевезення пасажирів і небезпечних вантажів автомобільним транспортом Надання послуг з перевезення пасажирів і небезпечних вантажів автомобільним транспортом	АВ № 562976	20.10.2005	Державна інспекція України з безпеки на наземному транспорті (Укртрансінспекція України)	
Опис	Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Термін дії ліцензії необмежений			
Виробництво алкогольних напоїв	АЖ № 077466	08.05.2018	Міністерство доходів і зборів України	08.05.2023
Опис	Опис: Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Після закінчення строку дії ліцензії емітент має намір її продовжити			
Право оптової торгівлі алкогольними напоями (крім сидру та перрі)	АЖ № 077562	28.07.2018	Міністерство доходів і зборів України	28.07.2023

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5
Опис	Опис: Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Після закінчення строку дії ліцензії емітент має намір її продовжити			
Право оптової торгівлі алкогольними напоями - сидром та перрі (без додання спирту)	АЖ № 077009	11.08.2015	Міністерство доходів і зборів України	11.08.2020
Опис	Опис: Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Після закінчення строку дії ліцензії емітент має намір її продовжити			
Право роздрібною торгівлі алкогольними напоями	АЕ № 473628	05.07.2018	Міністерством доходів і зборів України	04.07.2021
Опис	Опис: Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Після закінчення строку дії ліцензії емітент має намір її продовжити			
Придбання, зберігання, перевезення, відпуск прекурсорів	1	14.01.2016	Державна служба України з контролю за наркотиками	14.01.2021
Опис	Опис: Прогноз щодо продовження терміну дії виданої ліцензії (дозволу): Після закінчення строку дії ліцензії емітент має намір її продовжити			

ПрАТ «Оболонь» є національним виробником пива в Україні із стовідсотковим українським капіталом. Окрім позицій на пивному ринку, ПрАТ «Оболонь» має різноманітний портфель безалкогольної продукції. Основними ринками збуту продукції корпорації є Україна, Молдова, Білорусь та країни Прибалтики. Галузь характеризується жорсткою конкуренцією та великим ступенем впливу цінового фактору на прийняття рішення про покупку.

Основні види сировини: ячмінь, цукор, хміль, рисова січка, кукурудзяна крупа, солод. Сировина придбається як у виробників на ринку України так і за кордоном.

В сучасних умовах пивоварний ринок України можна охарактеризувати як олігополістичний. Не зважаючи на присутність великої кількості виробників пива, більше 90% ринку контролюють чотири підприємства. Основними представниками пивоварної галузі України є: ПАТ «САН ІнБев Україна» (ринкова частка становить 32%) [51], ПАТ «Карлсберг Україна» (29,5%) [49], ПрАТ «Оболонь» (24,5%) [47], ПрАТ «Ефес Україна» (5,2%) та ПАТ «Пиво-безалкогольний комбінат «Радомишль» (2,8%) [50]. Частки малих пивоварень становлять приблизно 6% і поступово зменшуються. Структуру пивоварного ринку наведено в табл. 2.4 та на рис. 2.2.

Таблиця 2.4

Структура пивоварного ринку станом на 2018 р.

Назва підприємства	Частка ринку, %
ПАТ «САН ІнБев Україна»	32
ПАТ «Карлсберг Україна»	29,5
ПрАТ «Оболонь»	24,5
ПрАТ «Ефес Україна»	5,2
ПАТ «Пиво- безалкогольний комбінат «Радомишль»	2,8
Інші	6
Усього:	100

Джерело: сформовано автором на основі [3-4].

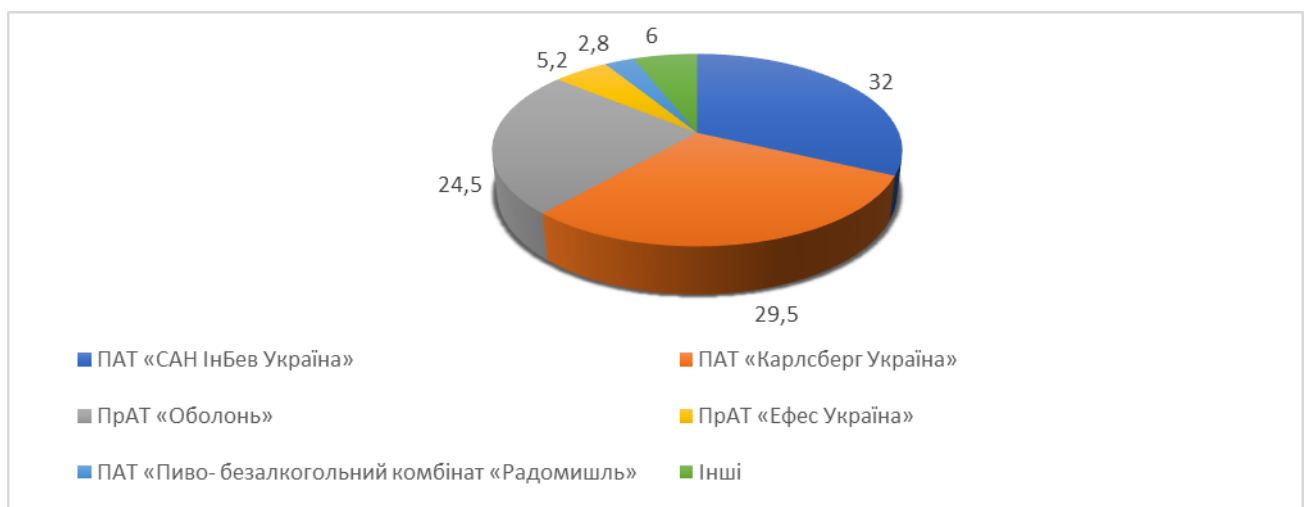


Рис. 2.2. Структура пивоварного ринку України.

Джерело: сформовано автором на основі [3-4].

Основними видами продукції ПрАТ «Оболонь» є пиво, безалкогольні напої, мінеральна вода, слабоалкогольні напої, солод. «Оболонь» є національним виробником пива в Україні зі стовідсотковим українським капіталом. Окрім позицій на пивному ринку, корпорація «Оболонь» має різноманітний портфель безалкогольної продукції. Цей портфель включає в себе ТМ "Живчик" - один із найулюбленіших сімейних напоїв українців, лінійку традиційних лимонадів - так звану «Ностальгічну серію» (паритетний лідер відповідного сегменту ринку), квас «Старокиївський», який у 2015 р увійшов до трійки лідерів ринку квасу України, широкий асортимент мінеральних та питних вод (Оболонська, Збручанська, Аквабаланс, Прозора, та

інші регіональні води). Основними ринками збуту продукції корпорації є Україна, Молдова, Білорусь та країни Прибалтики. Галузь характеризується жорсткою конкуренцією та великим ступенем впливу цінового фактору на прийняття рішення про покупку. Сировина - основні види сировини: ячмінь, цукор, хміль, рисова січка, кукурудзяна крупа, солод. Сировина придбається як у виробників на ринку України так і за кордоном. Портфель брендів ПрАТ «Оболонь» наведено на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Портфель брендів ПрАТ «Оболонь».

Загальні обсяги виробництва і продажів у 2018 році, внутрішній ринок - 454298801 літрів у натуральному виразі, продажі у грн. - 3055272511, експорт продукції - 80171630 літрів у натуральному виразі, продажі у грн. – 562187165.

Проблеми, які впливають на діяльність емітента: втрата контролю над частиною території на Сході країни та Криму, значне скорочення, а під час і втрата традиційних ринків збуту продукції; девальвація національної валюти, великі курсові різниці, зростання курсів іноземних валют (придбання обладнання, сировини, матеріалів за кордоном, розрахунки за кредитами); наявність нестабільної ситуації на ринку сировини; значне зростання вартості на основну сировину, допоміжні матеріали та енергоносії; недостатня купівельна спроможність населення; відсутність льготного кредитування,

велика кількість банків, що мають проблемний стан; нестабільність нормативно - правового поля; постійне посилення фіскального тиску, збільшення податкового навантаження, зростання адміністративного тиску, віднесення пива до алкогольних напоїв; значне збільшення ставок акцизного збору на пиво та слабоалкогольні напої, підвищення нормативів справляння плати за надра та використання підземних та поверхневих вод для підприємств, підвищення орендної плати за землю та земельного податка; висока конкуренція в галузі [47].

Впродовж звітнього періоду 2017-2018 рр. ПрАТ «Оболонь» проводила активну брендингову політику. Зокрема було випущено пиво «O-craft»: Rye Amber Ale, Rye IPA та American Wheat. ПрАТ «Оболонь» також стала основним виробником private labels пива для роздрібних мереж України завдяки співпраці з найбільшими дискаунтерами. Крім того, ПрАТ «Оболонь» продовжує шукати нові можливості на експортних ринках та розвивати мережу фірмових магазинів.

Впродовж звітнього періоду ПрАТ «Оболонь» слідувала за тенденціями ринку випускаючи крафтове пиво та напої на основі пива.

ПрАТ «Оболонь» впроваджує інноваційні та енергозберігаючі технології, що покращує екологічні характеристики виробництва, мінімізує шкідливі викиди у довкілля та забезпечує ощадливе використання ресурсів. На підприємствах групи впроваджена і сертифікована система управління безпекою та гігієною праці OHSAS 18001:2007, «Оболонь» першою у харчовій галузі отримала сертифікат системи управління якістю ISO 9000 у 1998 році. Сьогодні компанія декларує безпеку і відповідність своєї продукції до міжнародних стандартів. ISO 14001: 2004 Система екологічного керування, ISO 22000: 2005, Система управління безпечністю харчових продуктів, ISO 18001: 2007, Система управління безпекою та гігієною праці, ISO 9001: 2008 Система управління якістю [48]. В ПрАТ «Оболонь» постійно діє програма контролю виробництва та покращення якості продукції.

Впродовж звітнього періоду ПрАТ «Оболонь» слідувала за тенденціями

ринку випускаючи крафтове пиво та напої на основі пива та розвивати мережу фірмових магазинів. ПрАТ «Оболонь» стала основним виробником private labels пива для роздрібних мереж України завдяки співпраці з найбільшими дискаунтерами. ПрАТ «Оболонь» продовжує шукати нові можливості на експортних ринках.

Обсяги реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» у 2018 році зросли на 2491 тис. дал. (4,3%), внутрішній ринок з яких складає 694 тис. дал. (1 %) та експорт 1797 тис. дал. (29%).

Експорт продукції здійснювався до 52 країн світу. Динаміка експорту продукції за звітний період склала 127% у порівнянні з минулим звітним періодом.

У подальшому емітент планує слідувати за тенденціями ринку та розвивати перспективні напрями діяльності.

Основні ризики в діяльності підприємства:

- діловий ризик, пов'язаний з макроекономічними змінами, зокрема зміни структури попиту на продукцію;
- ринковий ризик, пов'язаний з можливими змінами ситуації на товарному і фінансових ринках.

Діяльність підприємства прямо залежить від збільшення податків та нарахувань, погіршення економічного стану та попиту на продукцію у країні, збільшення ціни на матеріальні ресурси, енергоносії та сировину та інші фактори, які безпосередньо впливають на ціну продукції, яку виробляє Товариство. Товариство схильне до ризиків грошових потоків, як і всі підприємства, так як при здійсненні господарської діяльності у Товариства виникає необхідність в управлінні та збалансуванні грошових потоків для забезпечення фінансової рівноваги емітента.

Стратегія ПрАТ «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників і, за рахунок цього, на утримання позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв в умовах економічної кризи в Україні при постійній увазі до високої якості продукції, збереження навколишнього середовища,

забезпечення гідних та безпечних умов праці, розвиток та професійне навчання персоналу.

Структура корпорації «ОБОЛОНЬ» формувалася довгі роки під впливом стратегії розвитку, що направлена на диверсифікацію виробництва, перехід на сировину власного виробництва, інноваційний підхід, абсолютну екологічну безпеку та повну соціальну відповідальність.

Корпорація «ОБОЛОНЬ» об'єднує 10 виробничих підприємств по всій Україні. Структуру ПрАТ «Оболонь» наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Структура ПрАТ «Оболонь» в 2018 р.

Назва підприємства	Місцезнаходження	Напрямок діяльності
1	2	3
<i>Головне підприємство:</i>		
ПрАТ «ОБОЛОНЬ»	Київська область, м. Київ	Виробництво пива, безалкогольних напоїв, мінеральної води, сушка пивної дробини.
ПрАТ «Тетіс»	Київська область, м. Київ	Продаж питної води АкваБаланс, постачання електричної енергії
<i>Територіально віддалені цехи:</i>		
Виробничий комплекс ПрАТ «ОБОЛОНЬ»	Кіровоградська область, м. Олександрія	Виробництво безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, переробка ПЕТф-тари, виробництво бандажної стрічки та ПЕТф-преформ.
Солодовий завод ПрАТ «ОБОЛОНЬ»	Хмельницька область, смт Чемерівці	Виробництво солоду.
<i>Дочірні підприємства:</i>		
ТОВ «ПИВОВАРНЯ ЗІБЕРТА»	Київська область, Фастів	Виробництво пива, квасу, безалкогольних напоїв.
ДП ПрАТ «ОБОЛОНЬ» «КРАСИЛІВСЬКЕ»	Хмельницька область, Красилів	Виробництво безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, мінеральних вод.

Продовження табл. 2.5

1	2	3
<i>Підприємства з корпоративними правами:</i>		
ПрАТ «Охтирський пивоварний завод»	Сумська область, м. Охтирка	Виробництво пива, безалкогольних напоїв, солоду, мінеральної води.
ПрАТ «Бершадський комбінат»	Вінницька область, м. Бершадь	Виробництво безалкогольних і слабоалкогольних напоїв
ПрАТ «Дятьківці»	Івано-Франківська область, Коломия	Виробництво пшеничного солоду
ПАТ «Севастопольський завод напоїв»	Крим, Севастополь	Виробництво безалкогольних напоїв, мінеральної води.
ПрАТ «Рокитнівський скляний завод»	Рівненська область, смт. Рокитне	Виробництво склотари
ТОВ "ФК "Оболонь-Бровар"	Київська область, м.Київ	Футбольний клуб "Оболонь-Бровар"

Джерело: сформовано автором на основі [62].

Організаційна структура управління корпорації «Оболонь» підпорядковується чинним нормам законодавства України та представлена на рисунку 2.4.



Рис. 2.4. Структура управління ПрАТ «Оболонь».

Джерело: сформовано автором на основі [1-2].

Дана організація має змішану дивізійну організаційну систему управління, яка орієнтована як на регіони, так і на продукцію.

ПрАТ «Оболонь» очолюване генеральним директором, якому підпорядковуються центральний офіс і представництва. Ним забезпечується:

- планування діяльності фірми;
- контроль за виконанням поставлених цілей, завдань, функцій;
- визначення стратегічних напрямів діяльності.

Керівництво поточною діяльністю ПрАТ «Оболонь» здійснює генеральний директор на основі єдиноначальності, в рамках компетенції і прав, визначених Статутом і рішенням Зборів Учасників. Він самостійно призначає на посаду та звільняє свого заступника, комерційного директора, виконавчого директора та фінансового директора. Генеральний директор приймає на роботу і звільняє з роботи працівників підприємства, укладає з ними контракт; визначає умови оплати праці працівників підприємства, його представництв і філій. Генеральний директор має право без доручення здійснювати дії від імені підприємства.

У компанії укладено Колективний договір між керівництвом та працівниками від 12.02.2013 р., зареєстрований Управлінням праці та соціального захисту населення. Основні параметри Колективного договору:

- розвиток добровільних, благодійних ініціатив працівників;
- реалізація соціальних проєктів;
- цільові соціальні інвестиції;
- удосконалення внутрішніх процесів та управління у сфері гендерної політики;
- розвиток корпоративного волонтерства, підтримка медицини;
- розширення маршрутної мережі роботи автотранспорту;
- забезпечення заходів щодо охорони праці, техніки безпеки та безпеки руху;
- підвищення заробітної платні штатних працівників.

Згідно Статуту, власною продукцією підприємства є товари та послуги, що надані з повними витратами на собівартість, в тому числі на заробітну плату, оренду обладнання, приміщення, транспортні засоби та інше.

За своїми зобов'язаннями підприємство відповідає усім своїм майном, на яке згідно з чинним законодавством України може бути накладене стягнення на вимогу кредиторів.

У своїй діяльності ПрАТ «Оболонь» керується чинним законодавством України, підзаконними нормативними актами, актами місцевих органів влади і управління, статутом, положеннями про ревізійну комісію, наглядову раду та виконавчий орган, а також, принципами корпоративного управління.

Звітується підприємство про результати своєї господарської діяльності перед президентом (генеральним директором) та акціонерами.

2.2. Аналіз економічних показників діяльності ПрАТ «Оболонь»

Основні положення облікової політики ПрАТ «Оболонь»: основні засоби ПрАТ «Оболонь», за виключенням виробничого технологічного устаткування, відображені за історичною вартістю за вирахуванням накопиченого зносу і накопиченого збитку від зменшення корисності. Історична вартість основних засобів, придбаних до 1 січня 2001 р., перерахована в одиниці вимірювання станом на 31 грудня 2000 року. Виробниче технологічне устаткування оцінюється по справедливій вартості, за вирахуванням амортизації. Оцінка основних засобів здійснюється з достатньою регулярністю для забезпечення того, щоб справедлива вартість переоціненого активу суттєво не відрізнялася від його балансової вартості. Амортизація основних засобів нараховується за лінійним методом на основі наступних очікуваних строків корисного використання відповідних активів: будівлі 5-40 років, машини та обладнання 3-20 років, транспортні засоби 3-12 років, обладнання для збуту 2-7 років, інші основні засоби 3-15 років. Дооцінка балансової вартості в результаті переоцінки основних засобів відноситься на резерв переоцінки, відображений у розділі "Капітал" консолідованого звіту про фінансовий стан, крім тієї частини, у якій

вона змінює зменшення вартості того ж активу, раніше визнаного в консолідованому звіті про сукупні прибутки та збитки, і ця частина визнається як прибуток або збиток. Уцінка балансової вартості признається в прибутках або збитках, за винятком випадків, коли уцінка прямо компенсує дооцінку балансової вартості цих же активів у попередньому періоді й відноситься на резерв переоцінки.

Різниця між амортизацією, нарахованою на первісну вартість активу й амортизацією, нарахованою на балансову вартість активу, щорічно переноситься з резерву переоцінки до нерозподіленого прибутку. Після вибуття активу залишковий резерв переоцінки такого активу переноситься до нерозподіленого прибутку.

Визнання основного засобу в консолідованій фінансовій звітності припиняється за умови вибуття активу або коли не очікується майбутніх економічних вигод від його використання чи реалізації. Прибуток чи збиток при списанні основного засобу (розрахований як різниця між чистими надходженнями від вибуття та балансовою вартістю активу) включається до консолідованого звіту про сукупні прибутки та збитки у тому році, коли визнання активу було припинене.

Залишкова вартість основних засобів, строк корисного використання та методи амортизації переглядаються та коригуються за необхідністю в кінці кожного фінансового року [47].

У випадках коли інформація про собівартість не була доступна, керівництво використовувало оцінки, зроблені незалежними професійними оцінниками. Основою такої оцінки була справедлива вартість, яка визначається як сума, за яку актив можна було б обміняти в операції між добре обізнаними сторонами, які бажають здійснити таку операцію.

Справедлива вартість активів, для яких існує ринок, визначалась за їхньою ринковою вартістю. Підприємство обрало для використання справедливу вартість в якості доцільної вартості станом на дату переходу до МСФЗ для будівель, споруд, та історичну – для інших основних засобів.

Капіталізовані витрати включають основні витрати на модернізацію та заміну частин активів, які збільшують термін їхнього корисного використання або покращують їхню здатність генерувати доходи. Витрати на ремонт та обслуговування основних засобів, які не відповідають наведеним вище критеріям капіталізації, відображаються у складі прибутку або збитку того періоду, в якому вони виникають.

При здійсненні господарської діяльності у розпорядженні підприємства знаходяться різні види майна в матеріальній та нематеріальній формі. За економічним змістом майно як активи підприємства поділяють на необоротні та оборотні активи.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигід у майбутньому.

Необоротні активи підприємства – це сукупність матеріально-фінансових ресурсів, що використовуються в його господарській діяльності у своїй натуральній формі тривалий час (більше року) і мають значну вартість окремого об'єкта, а також довгострокове відчуження майна в підприємницьку діяльність інших суб'єктів господарювання.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше дванадцяти місяців з дати балансу. Значну частку оборотних активів на підприємствах складають запаси.

Наявні активи – це потенціал, підприємства, що відображається в його балансі, а тому, є досить важливим аналіз їх структури та динаміки. Структуру та динаміку активів підприємства наведено в табл. 2.6 та на рис. 2.5 та 2.6 відповідно.

Таблиця 2.6

Структура та динаміка активів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Нематеріальні активи	8337,00	0,12	6857,00	0,11	-1480,00	-17,75
Основні засоби	5141361,00	74,71	4867736,00	79,67	-273625,00	-5,32
Запаси	750563,00	10,91	719638,00	11,78	-30925,00	-4,12
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	297870,00	4,33	203818,00	3,34	-94052,00	-31,57
Гроші та їх еквіваленти	46172,00	0,67	16876,00	0,28	-29296,00	-63,45
Інші оборотні активи	16455,00	0,24	30659,00	0,50	14204,00	86,32
Усього:	6881460,00	100,00	6110149,00	100,00	-771311,00	-11,21

Джерело: сформовано автором на основі додатку Б.



Рис. 2.5. Структура активів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

За рис. 2.5 бачимо, що структура активів майже не змінилась за аналізований період та переважають основні засоби, вони складають майже 80% усіх активів підприємства, що зумовлює виробничу діяльність підприємства.

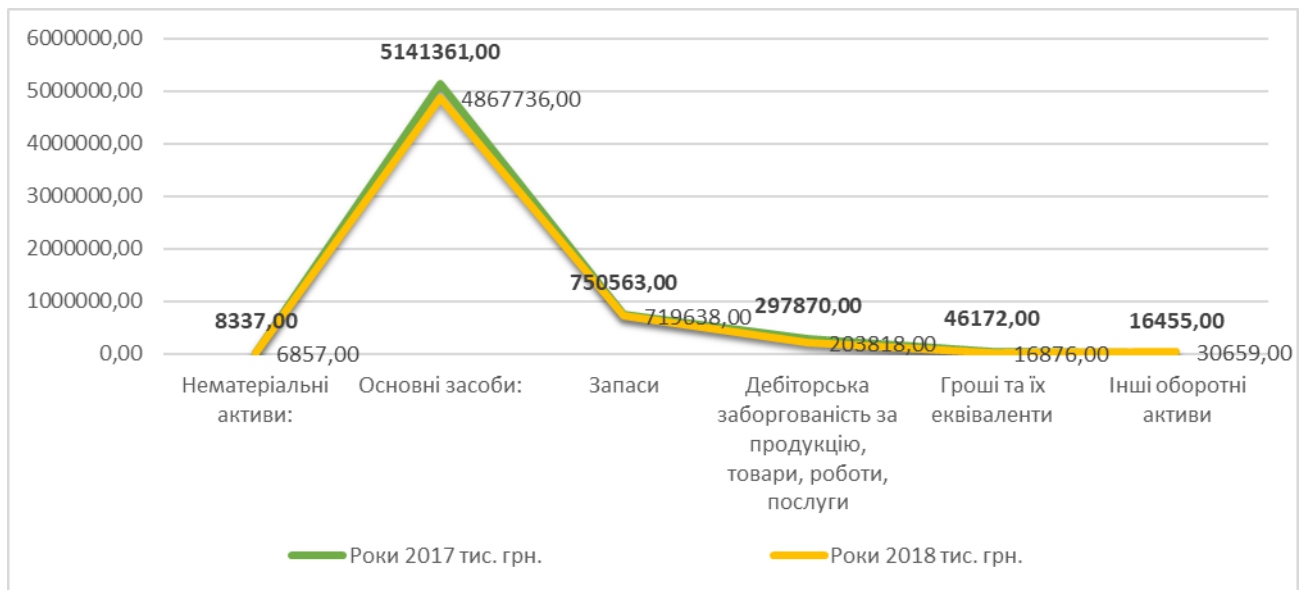


Рис. 2.6. Динаміка активів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

За рис. 2.6 спостерігаємо зменшення майже всіх елементів активів, зокрема, дебіторська заборгованість за продукції, товари, роботи і послуги зменшилась з 297 870 тис. грн. до 203 818 тис. грн. (31,6%), гроші та їх еквіваленти зменшились на 63,5%, а вартість нематеріальних активів зменшилась на 17,8%, що свідчить про погіршення потенціалу досліджуваного підприємства.

Наявні у підприємства активи, вони одержують з відповідних джерел. Джерела утворення майна підприємства поділяються на два види: власний капітал (внески власників, прибуток, резерви, фонди, безповоротне фінансування тощо) та зобов'язання (залучені кошти – кредити, кредиторська заборгованість тощо).

Між активами і джерелами їх утворення на підприємстві існує тісний взаємозв'язок. Яка сума є активів, така сума є джерел їх утворення.

Надзвичайно важливим є аналіз структури пасивної частини балансу підприємства для того, щоб зрозуміти які саме джерела, переважно, використовує підприємство для формування свого потенціалу. Структура та динаміка пасивної частини балансу підприємства наведена в табл. 2.7 та на рис. 2.7 та 2.8 відповідно.

Таблиця 2.7

Структура та динаміка пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
I. Власний капітал	2495482,00	36,26	2082548,00	34,08	-412934,00	-16,55
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2786127,00	40,49	1297478,00	21,23	-1488649,00	-53,43
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1599851,00	23,25	2730123,00	44,68	1130272,00	70,65
Усього:	6881460,00	100,00	6110149,00	100,00	-771311,00	-11,21

Джерело: сформовано автором на основі додатку Б.

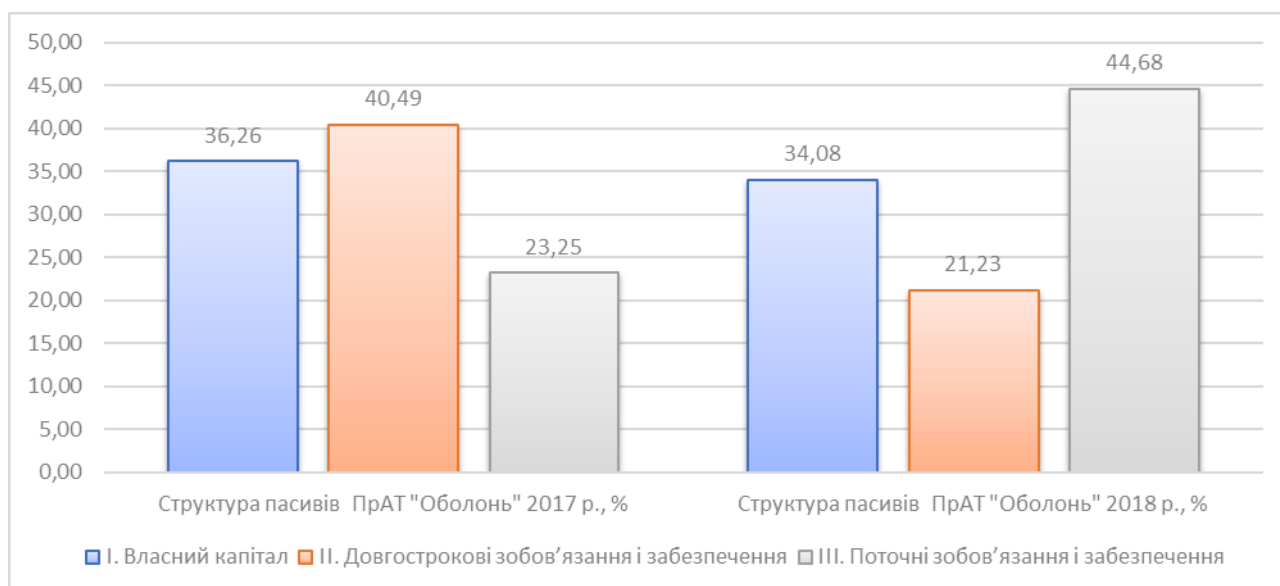


Рис. 2.7. Структура пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.7 бачимо, що за аналізований період значно збільшилась частка поточних зобов'язань (на 21,43 в.п.), суттєво зменшилась частка довгострокових зобов'язань (на 19,26 в.п.), що вказує на те, що підприємство за аналізований період частково погасило довгострокові кредити банків також, спостерігаємо зменшення частки власного капіталу підприємства.

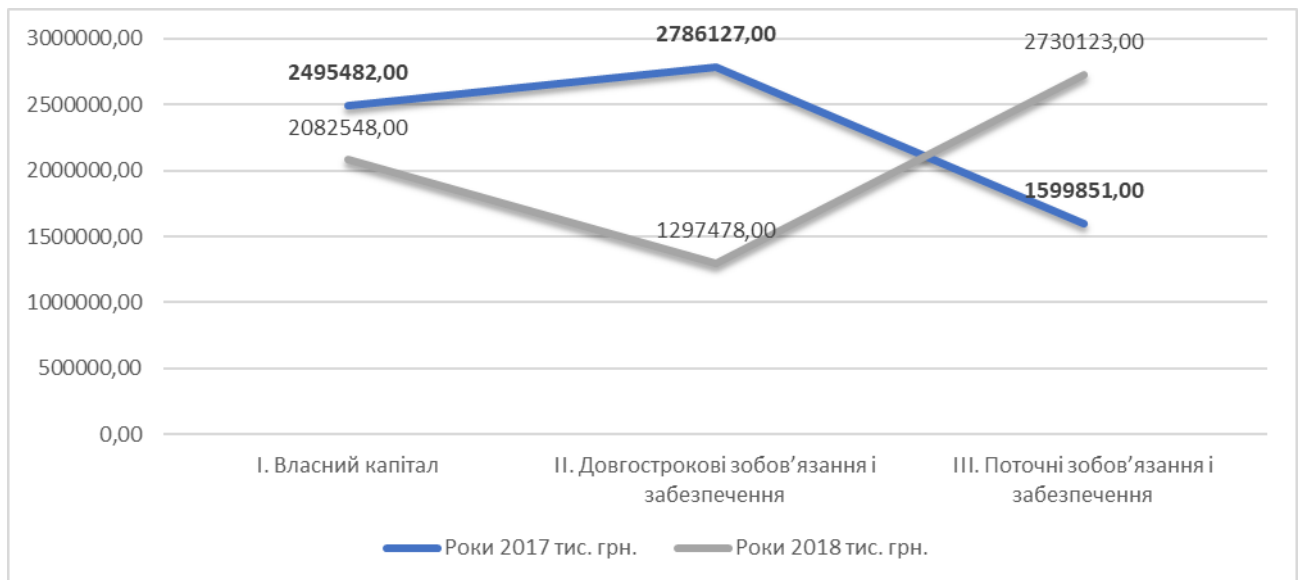


Рис. 2.8. Динаміка пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

За рис. 2.8 можемо спостерігати, що за аналізований період відбулось суттєве збільшення поточних зобов'язань (на 70,7%), що пов'язане з тим, що у підприємства збільшилась кількість короткострокових кредитів банків та поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги, натомість суттєво зменшились довгострокові зобов'язання (на 53,4%), що пов'язано з тим, що підприємство частково погасило довгострокові кредити банків, ймовірно, використовуючи короткострокові кредити банків.

Ефективність господарської діяльності підприємства характеризується системою економічних показників.

Основні економічні показники підприємства – це система абсолютних та відносних показників, яка характеризує господарсько-економічну діяльність підприємства. Економічний аналіз дозволяє розкрити залежність результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства від експлуатаційних, технічних та організаційних чинників, визначити ступінь впливу кожного з них на виконання плану, виявити наявні резерви виробництва та розкрити недоліки в роботі підприємства.

Для найбільш повної та якісної характеристики об'єкта дослідження проаналізуємо основні економічні показники його діяльності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ
«Оболонь» за 2017-2018 рр.**

Показники	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року, тис. грн.	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5
Реалізовано продукції, тис. грн.	6143097,00	7045899,00	902802,00	14,70
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	3878473,00	4292370,00	413897,00	10,67
Чистий дохід, тис. грн.	4777539,00	5078764,00	301225,00	6,31
Чисельність працюючих, чол.	2624,00	2487,00	-137,00	-5,22
Витрати на оплату праці, тис. грн.	448146,00	529153,00	81007,00	18,08
Середньомісячна заробітна плата, тис. грн./чол.	14,23	17,73	3,50	24,58
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	6773132,00	6495804,50	-277327,50	-4,09
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	5281461,00	5004548,50	-276912,50	-5,24
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	2406861,00	2289015,00	-117846,00	-4,90
Середньорічний залишок оборотних коштів, тис. грн.	1427448,00	1385357,50	-42090,50	-2,95
Продуктивність праці персоналу, тис. грн. / чол.	398,04	390,45	-7,60	-1,91
Фондовіддача	1,16	1,41	0,24	21,04
Фондомісткість	0,86	0,71	-0,15	-17,38
Фондоозброєність	2012,75	1957,27	-55,48	-2,76
Рентабельність підприємства, %	2,61	-5,63	-8,23	-315,78
Рентабельність операційної діяльності	1,02	-2,48	-3,50	-344,13
ЕВІТДА	501272,00	328832,00	-172440,00	-34,40
ЕВІТДА margin, %	10,49	6,47	-4,02	-38,29

З табл. 2.8 видно, що чистий дохід від реалізації продукції за аналізований період збільшився майже на 15%, що свідчить про підвищення обсягів реалізації продукції та зміцнення позицій на ринку.

Собівартість реалізованої продукції збільшилась за аналізований період на 10,67%, що пов'язано з підвищенням цін на сировину, збільшенням витрат

на комунальні послуги, збільшення транспортних витрат та витрат на ремонт і технічне обслуговування основних засобів підприємства.

Середньорічна вартість основних засобів зменшилась на 5,24%, що може бути результатом їх переоцінки у звітному періоді.

Проаналізувавши середньорічну вартість оборотних коштів, необхідно зазначити, що помітна тенденція до зменшення, що пов'язано зі зменшенням грошових коштів та дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги.

Середньооблікова чисельність персоналу за аналізованій період зменшилась, також зменшилась і продуктивність праці, при цьому середньомісячна заробітна плата зросла.

Фондовіддача на підприємстві зросла на 21,04%, що свідчить про збільшення кількості виробленої продукції з 1 грн., вкладеної в основні засоби і покращення використання основних засобів підприємства. Збільшення даного показника пов'язане зі збільшенням обсягу виробленої продукції.

Рентабельність підприємства та операційної діяльності за аналізований період суттєво зменшились, що свідчить про зниження ефективності виробництва.

Проаналізувавши економічні показники ПрАТ «Оболонь» можна зробити висновок, що спостерігається тенденція до зменшення майже всіх показників. Таким чином, бачимо, що діяльність підприємства в 2018 році значно погіршилась, порівнюючи з попереднім роком.

Розглянемо основні показники майнового стану та показники, що характеризують ефективність використання основних засобів (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники майнового стану підприємства за 2017-2018 рр.

Показник	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
Валюта балансу (майно підприємства), тис. грн. ВБ	6110149,00	6881460,00	-771311,00	-11,21
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	5281461,00	5004548,50	-276912,50	-5,24
Коефіцієнт зносу	0,57	0,59	0,03	4,63
Коефіцієнт придатності	0,43	0,41	-0,03	-6,04
Коефіцієнт оновлення	0,022	0,015	-0,01	-31,82
Коефіцієнт вибуття	0,013	0,009	0,00	-30,77
Коефіцієнт приросту	0,01	0,005	-0,01	-50,00
Фондовіддача	1,16	1,41	0,24	21,04
Фондомісткість	0,86	0,71	-0,15	-17,38
Фондоозброєність	2341,12	2833,09	491,97	21,01

З табл. 2.9 видно, що фондовіддача основних засобів у 2018 році збільшилась на 21 % в порівнянні з 2017 роком – це має позитивний вплив на підприємство.

Показник фондовіддачі показує що у 2017 році на 1 гривню основних засобів припадало 1 грн. 16 коп. готової продукції, у 2018 році цей показник зріс на 21,04 % (24 коп.), що свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції.

У 2018 році основні засоби підприємства були придатними до їх використання лише на 41%, що вказує на необхідність оновлення або більш ефективного їх використання.

Проаналізуємо склад, структуру та динаміку основних засобів ПрАТ «Оболонь» у табл. 2.10 та на рис. 2.9 і 2.10.

Підприємство використовує лише власні основні засоби, без залучення орендованих основних засобів.

Терміни та умови користування основними засобами (за основними групами) встановлені відповідно до діючих норм Податкового Кодексу.

Первісна вартість основних засобів підприємства на кінець 2018 р. початок 2019 р. складає 11940760 тис.грн., сума нарахованого зносу складає 7073024 тис.грн., ступінь їх зносу становить 59 %.

Таблиця 2.10

Склад, структура та динаміка основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Земельні ділянки, будинки, споруди та передавальні пристрої	1620228,00	31,26	1550439,00	31,76	-69789,00	-4,31
Машини та обладнання	3437184,00	66,31	3198420,00	65,52	-238764,00	-6,95
Транспортні засоби	40470,00	0,78	21548,00	0,44	-18922,00	-46,76
Обладнання для збуту	33344,00	0,64	88632,00	1,82	55288,00	165,81
Інше	10135,00	0,20	8697,00	0,18	-1438,00	-14,19
Незавершене будівництво	42045,00	0,81	13922,00	0,29	-28123,00	-66,89
Усього:	5183406,00	100,00	4881658,00	100,00	-301748,00	-5,82

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

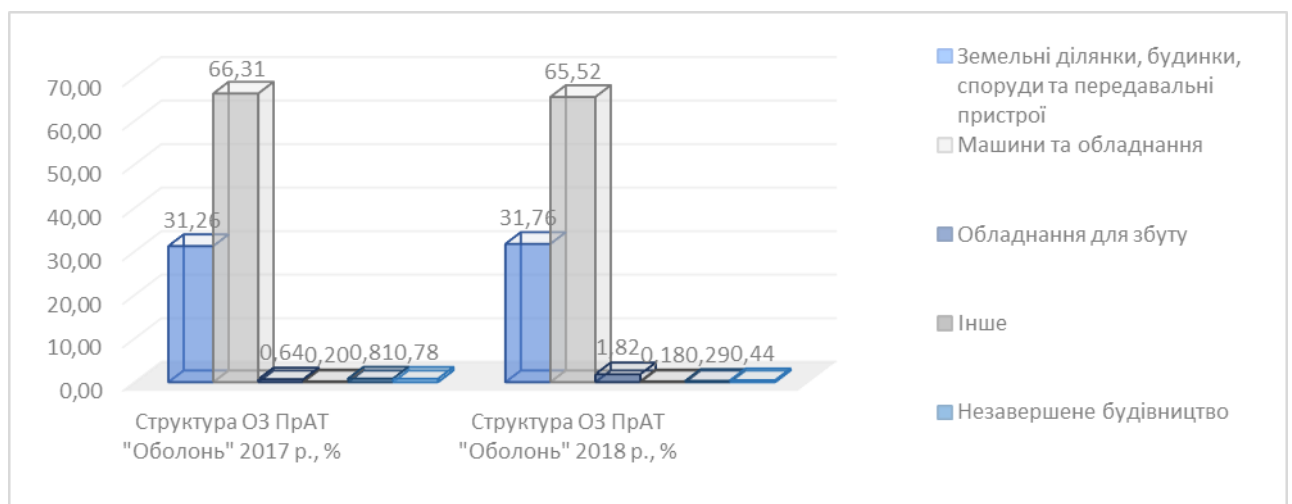


Рис. 2.9. Структура основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Таким чином, за період з 2017 року по 2018 рік, структура основних засобів не зазнала суттєвих змін. Питома вага транспортних засобів зменшилася на 0,34 (в.п.), а питома вага обладнання для збуту підвищилась на 1,18 (в.п.).

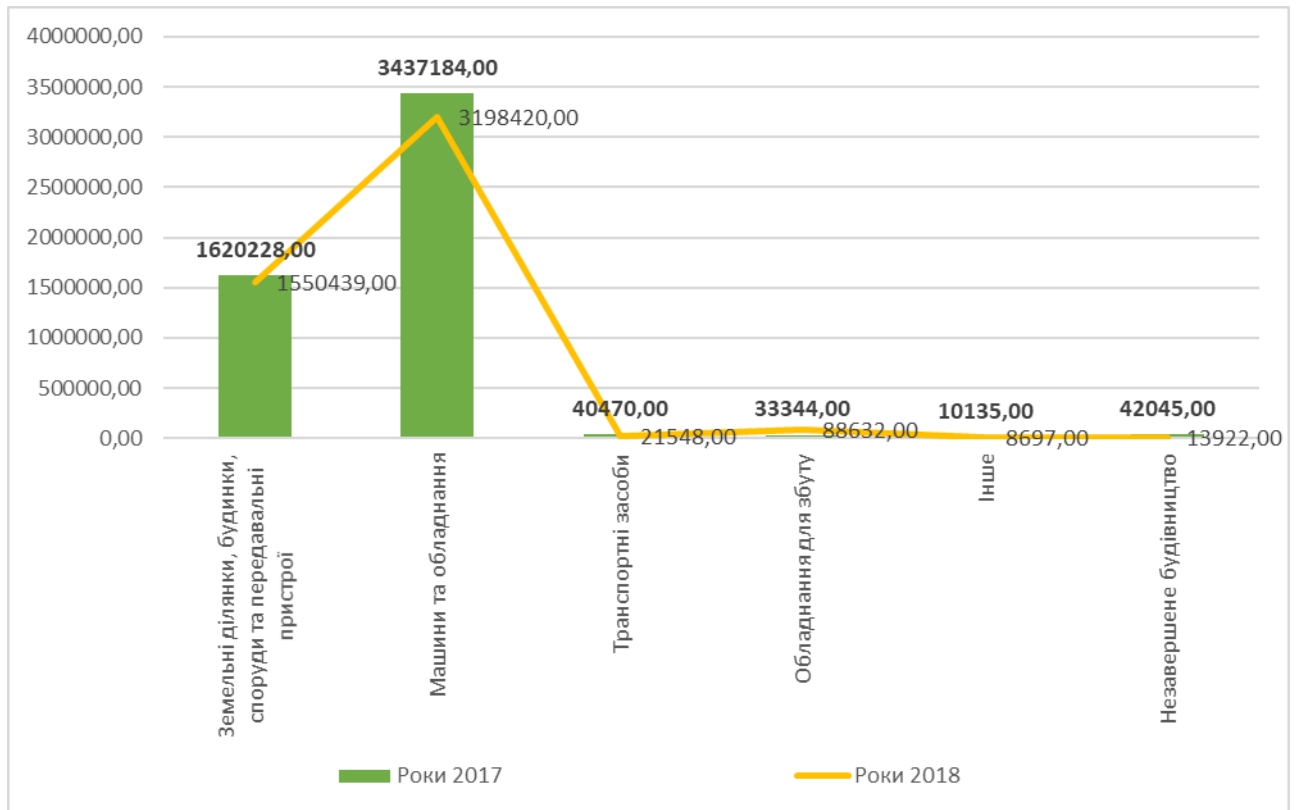


Рис. 2.10. Динаміка основних засобів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.10 бачимо, що за аналізований період суттєво зменшилась вартість транспортних засобів (на 46,76%), вартість незавершеного будівництва (на 66,89%) та суттєво зросла вартість обладнання для збуту (на 165,81%).

Розглянемо склад, структуру та динаміку оборотних активів ПрАТ «Оболонь» протягом 2017-2018 років (табл. 2.11, рис. 2.11 та 2.12).

Таблиця 2.11

**Склад, структура та динаміка оборотних активів ПрАТ «Оболонь» за
2017-2018 рр.**

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Запаси	750563,00	45,09	719638,00	65,07	-30925,00	-4,12
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	297870,00	17,89	203818,00	18,43	-94052,00	-31,57
Грошові кошти та їх еквіваленти	46172,00	2,77	16876,00	1,53	-29296,00	-63,45
Інші оборотні активи	16455,00	0,99	30659,00	2,77	14204,00	86,32
Усього:	1664771,00	100,00	1105944,00	100,00	-558827,00	-33,57

Джерело: сформовано автором на основі додатку Б.



Рис. 2.11. Структура оборотних активів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

За рис. 2.11 бачимо, що в структурі оборотних активів переважають запаси, вони складають 65 % від загальної частки, що зумовлено напрямом діяльності підприємства.

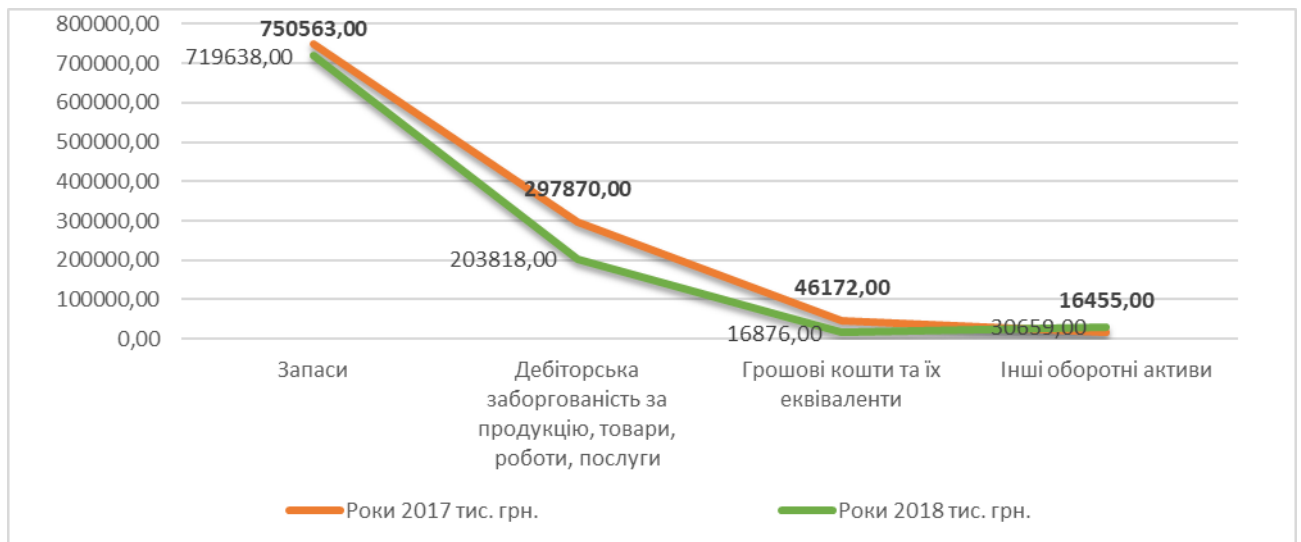


Рис. 2.12. Динаміка оборотних активів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

За рис. 2.12 можемо спостерігати зниження усіх елементів оборотних активів підприємства, окрім інших оборотних активів, вони зазнали значного збільшення (на 86,32 %).

Розглянемо структуру та динаміку запасів ПрАТ «Оболонь», так як вони займають найбільшу часту в структурі оборотних коштів підприємства (табл. 2.12, рис. 2.13 та 2.14).

Таблиця 2.12

Структура та динаміка запасів підприємства за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Тара	221014,00	29,45	202231,00	28,10	-18783,00	-8,50
Сировина та матеріали	329289,00	43,87	331236,00	46,03	1947,00	0,59
Готова продукція	109092,00	14,53	109978,00	15,28	886,00	0,81
Незавершене будівництво	54716,00	7,29	44222,00	6,15	-10494,00	-19,18
Запасні частини	36452,00	4,86	31971,00	4,44	-4481,00	-12,29
Усього:	750563,00	100,00	719638,00	100,00	-30925,00	-4,12

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

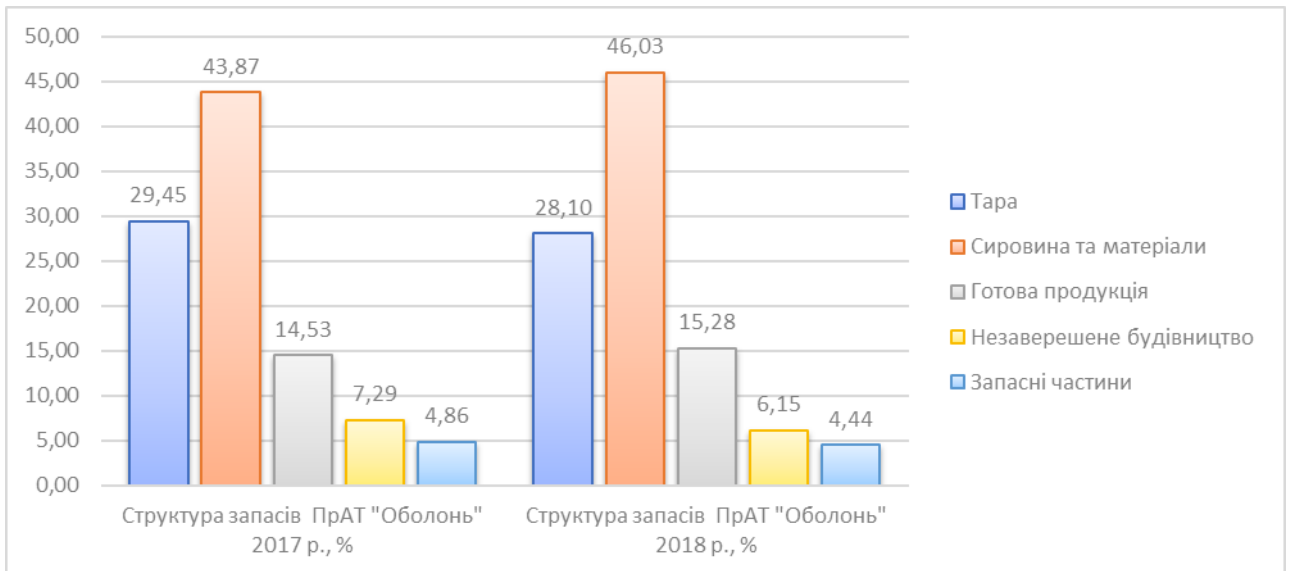


Рис. 2.13. Структура запасів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.13 можна спостерігати, що найбільшу питому вагу в структурі запасів займають сировина та матеріали, їх частка в загальній структурі запасів зросла на 22,16 в.п. за аналізований період, трохи меншу, але суттєву частину структури займають тара та готова продукція, дана структура запасів зумовлює діяльність підприємства та є оптимальною.

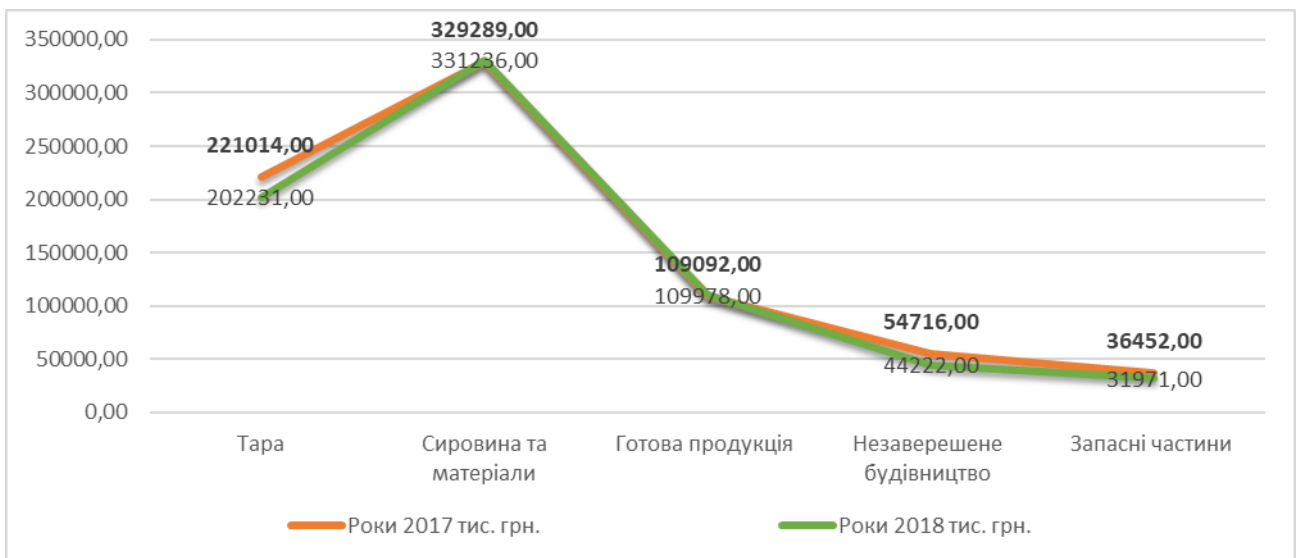


Рис. 2.14. Динаміка елементів запасів ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.14 можна побачити збільшення вартості сировини та матеріалів, що може спричинити збільшення собівартості реалізованої продукції.

Проаналізуємо показники стану і ефективності використання оборотних коштів (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

**Показники стану і ефективності використання оборотних коштів
ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.**

Показник	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року, тис. грн.	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5
Середньорічний залишок оборотних коштів, тис. грн.	1427448,00	1385357,50	-42090,50	-2,95
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,35	3,67	0,32	9,53
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	109,06	99,56	-9,49	-8,70
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	4,75	5,84	1,09	22,88
Тривалість одного обороту виробничих запасів	76,81	62,51	-14,30	-18,62
Коефіцієнт оборотності коштів у розрахунках (дебіторської заборгованості)	3,09	2,42	-0,67	-21,61
Тривалість одного обороту коштів у розрахунках (дебіторської заборгованості), днів	29,55	37,70	8,15	27,58
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,03	2,35	0,32	15,62
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	179,90	155,59	-24,31	-13,51
Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	-0,94	-1,63	-0,69	73,95
Тривалість одного обороту чистого робочого капіталу	-32,94	-56,03	-23,09	70,08
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,98	2,22	0,23	11,78
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	183,88	164,51	-19,38	-10,54
Коефіцієнт оборотності загального капіталу (активів)	0,71	0,78	0,08	10,84
Тривалість одного обороту загального капіталу, днів	517,46	466,84	-50,62	-9,78

З табл. 2.13 можна спостерігати збільшення майже всіх коефіцієнтів оборотності та зменшення тривалості оборотів, що має позитивну тенденцію, так як значення показника говорить про кількість оборотів, які здійснили

оборотні активи. Фактично, збільшення значення показника говорить про те, що компанії необхідно менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності. Це веде до вивільнення частини фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інтенсифікацію поточної діяльності.

Проте, спостерігається зниження показника коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості. Значення коефіцієнта демонструє кількість оборотів дебіторської заборгованості, тобто скільки разів дебітори погасили свої зобов'язання перед компанією.

Складно сформулювати однозначний висновок про вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан компанії. З одного боку, дебітори відволікають фінансові ресурси компанії, що може призвести до збільшення фінансових витрат у зв'язку з необхідністю додаткового залучення кредитних коштів. Однак з іншого боку, збільшення товарного кредитування клієнтів дозволяє підвищити рівень збуту, адже в багатьох сферах можливість отримати товар і оплатити його пізніше є важливою. Якщо витрати на залучення додаткових позикових коштів на надання товарних кредитів перевищують прибуток від збільшення продажів, то в цьому випадку зниження оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії. В інших випадках збільшення оборотності дебіторської заборгованості буде мати позитивний ефект на роботу компанії [52].

Витрати виробництва, витрати на виробництво, собівартість продукції - це найважливіші економічні категорії від яких залежать фінансові результати і економічна ефективність діяльності всього підприємства.

Витрати виробництва - це грошове вираження витрат виробничого підприємства, необхідних для здійснення підприємством своєї діяльності з виробництва та реалізації продукції, виконання робіт, надання промислових послуг.

Витрати обігу - це грошовий вираз витрат торгового підприємства, необхідних для здійснення торговельної діяльності, тобто реалізації товарів і надання послуг, пов'язаних з торговельною діяльністю.

Витрати підприємства - це сукупність ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових та ін.), спожитих підприємством за звітний період. Виділяють три види витрат.

Поточні витрати забезпечують поточну діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції і поновлюються при кожному циклі.

Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю - це витрати на придбання основних засобів і нематеріальних активів для розширення та оновлення виробництва.

Витрати на соціально-культурні та інші невикробничі заходи - це витрати на корпоративні заходи, відпочинок і т.п. [53].

Структура та динаміка поточних витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр. наведена в табл. 2.14 та на рис. 2.15 і 2.16 відповідно.

Таблиця 2.14

Структура та динаміка поточних витрат ПрАТ «Оболонь»

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3878473,00	76,22	4292370,00	77,00	413897,00	10,67
Адміністративні витрати	296579,00	5,83	303955,00	5,45	7376,00	2,49
Витрати на збут	612349,00	12,03	675489,00	12,12	63140,00	10,31
Інші операційні витрати	29144,00	0,57	20451,00	0,37	-8693,00	-29,83
Фінансові витрати	314744,00	6,19	275269,00	4,94	-39475,00	-12,54
Інші витрати	-42861,00	-	6725,00	0,12	49586,00	-115,69
Усього:	5088428,00	100,00	5574259,00	100,00	485831,00	9,55

Джерело: сформовано автором на основі додатку В.



Рис. 2.15. Структура витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З табл. 2.14 та рис. 2.15 можна спостерігати, що в загальній структурі витрат найбільшу питому вагу займає собівартість реалізованої продукції і витрати на збут, загалом за аналізований період структура витрат підприємства майже не змінилась.

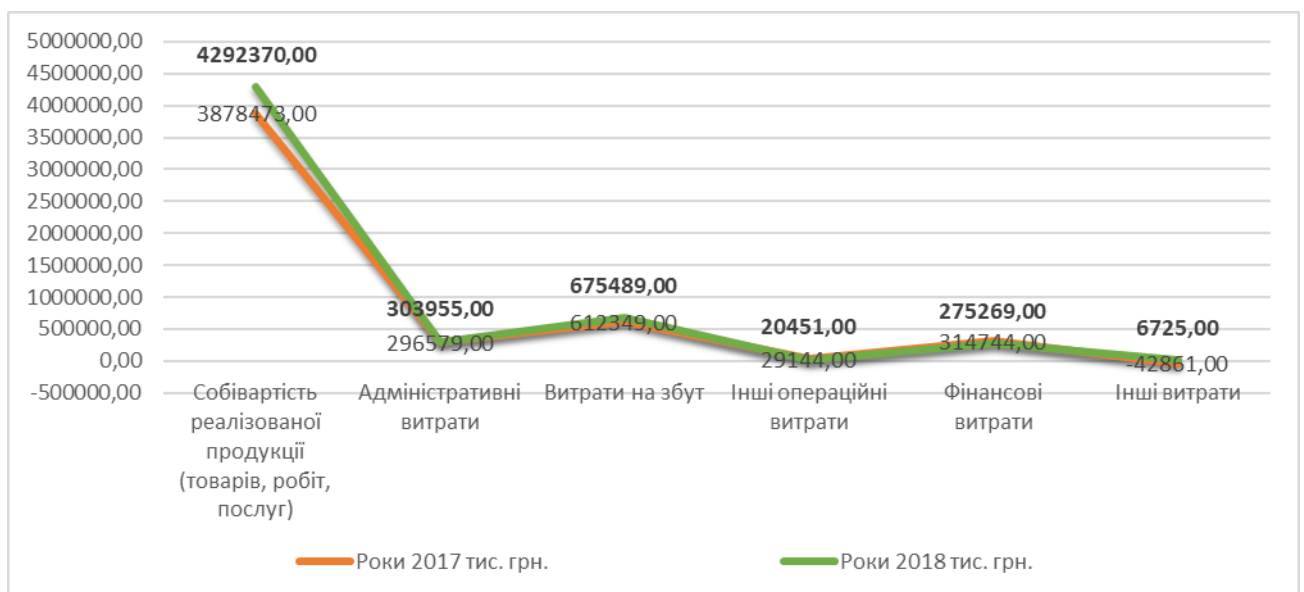


Рис. 2.16. Динаміка витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.16 можна спостерігати суттєве збільшення собівартості реалізованої продукції та витрат на збут (на 10,67% та 10,31% відповідно).

Собівартість у класичному розумінні – це витрати підприємства на виробництво (виробнича собівартість) та реалізацію (собівартість реалізації) власної продукції. Сума витрат на виробництво і реалізацію товару називається

повною собівартістю [54]. Показник собівартості впливає на ціну реалізації товарів, тому є надзвичайно важливим аналіз структури та динаміки цього показника (табл. 2.15 та рис. 2.17 і 2.18 відповідно).

Таблиця 2.15

**Структура та динаміка собівартості реалізованої продукції ПрАТ
«Оболонь»**

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Сировина та матеріали	2615756,00	67,44	2964581,00	69,07	348825,00	13,34
Амортизація	260619,00	6,72	232805,00	5,42	-27814,00	-10,67
Комунальні послуги	309458,00	7,98	377743,00	8,80	68285,00	22,07
Заробітна плата та нарахування на зарплату	159250,00	4,11	152544,00	3,55	-6706,00	-4,21
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	99885,00	2,58	116697,00	2,72	16812,00	16,83
Транспортні витрати	313305,00	8,08	396695,00	9,24	83390,00	26,62
Інші виробничі витрати	120200,00	3,10	51305,00	1,20	-68895,00	-57,32
Усього:	3878473,00	100,00	4292370,00	100,00	413897,00	10,67

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

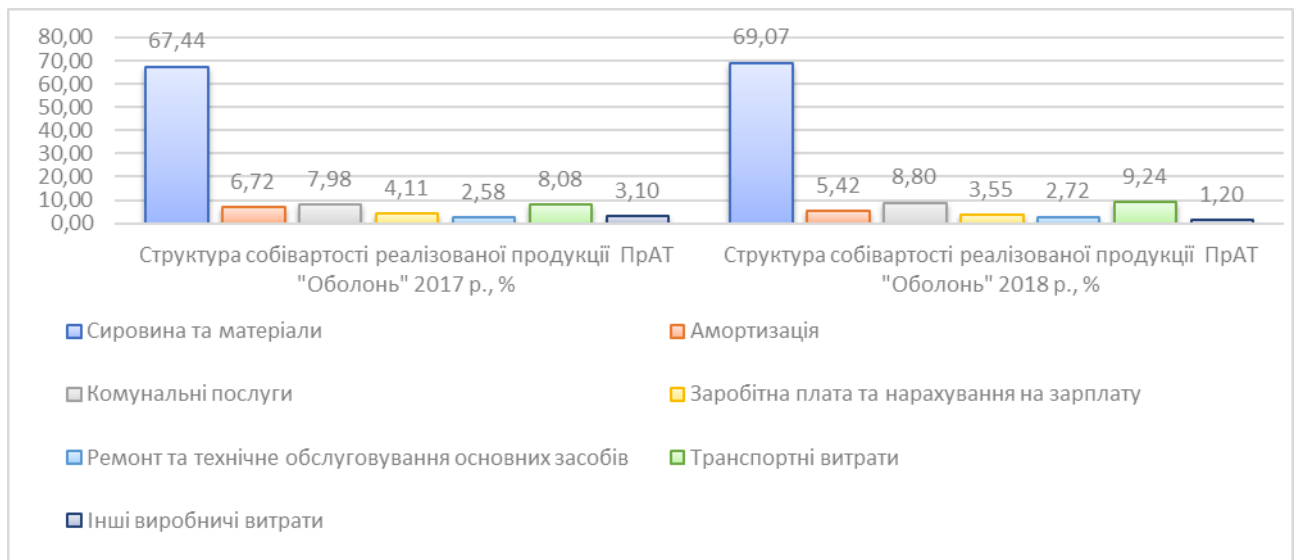


Рис. 2.17. Структура собівартості реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь».

З табл. 2.15 та рис. 2.17 можна спостерігати, що найбільшу питому вагу в структурі собівартості займають сировина та матеріали та їх частка за аналізований період зросла на 1,63 (в.п.), також в структурі собівартості значну частку займають транспортні витрати на витрати на комунальні послуги та їх частка за аналізований період також зросла на 1,16 (в.п.) та 0,82 (в.п.) відповідно.

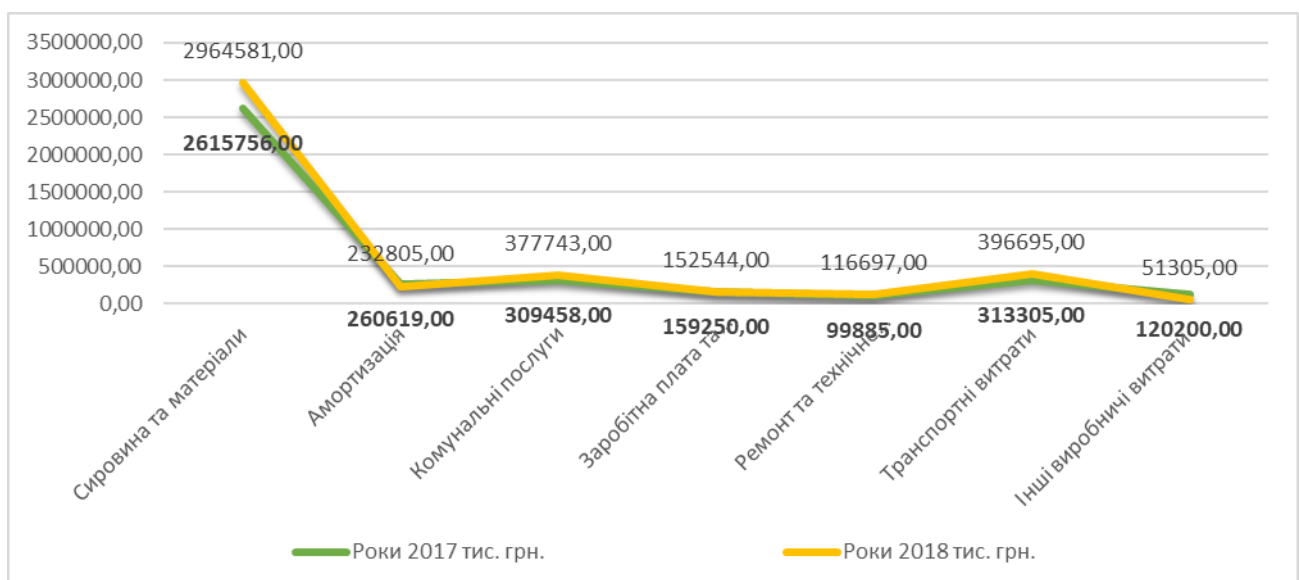


Рис. 2.18. Динаміка елементів собівартості ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.18 можна спостерігати суттєве збільшення витрат на сировину та матеріали, за аналізований період вони збільшились на 13,34%, також збільшились витрати на комунальні послуги (на 22,07%), транспортні витрати (майже на 27%) та витрати на ремонт та технічне обслуговування основних засобів (на 16,83%), при цьому суттєво знизилась інші виробничі витрати (на 57,32%).

Оскільки саме витрати операційної діяльності слугують базою ціни товару і її нижньою межею для виробника, необхідно велику увагу приділити витратам виробництва, які не тільки в загальному обсязі витрат займають найбільшу питому вагу, характеризують ефективність роботи підприємства, а й відображають усі сторони господарської діяльності [55]. Структура та динаміка елементів витрат операційної діяльності наведень в табл. 2.16 та на рис. 2.19 і 2.20 відповідно.

Таблиця 2.16

**Структура та динаміка елементів витрат операційної діяльності ПрАТ
«Оболонь» за 2017-2018 рр.**

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Матеріальні затрати, тис. грн.	2960495,00	58,48	3267238,00	57,69	306743,00	10,36
Витрати на оплату праці, тис.грн.	448146,00	8,85	529153,00	9,34	81007,00	18,08
Відрахування на соціальні заходи	95052,00	1,88	113058,00	2,00	18006,00	18,94
Амортизація, тис. грн.	451790,00	8,92	457032,00	8,07	5242,00	1,16
Інші операційні витрати, тис. грн.	1107101,00	21,87	1296562,00	22,90	189461,00	17,11
Всього:	5062584,00	100,00	5663043,00	100,00	600459,00	11,86

Джерело: сформовано автором на основі додатку В.



Рис. 2.19. Структура елементів витрат операційної діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З табл. 2.16 та рис. 2.19 можна побачити, що в структурі елементів витрат операційної діяльності компанії переважають матеріальні затрати, що зумовлено напрямом діяльності компанії, їх частка складає 57,7% станом на 2018 рік, їх частка в загальній структурі зменшилась на 0,79 в.п., також, значну частку займають інші операційні витрати, їх частка збільшилась за аналізований період на 1,03 в.п.

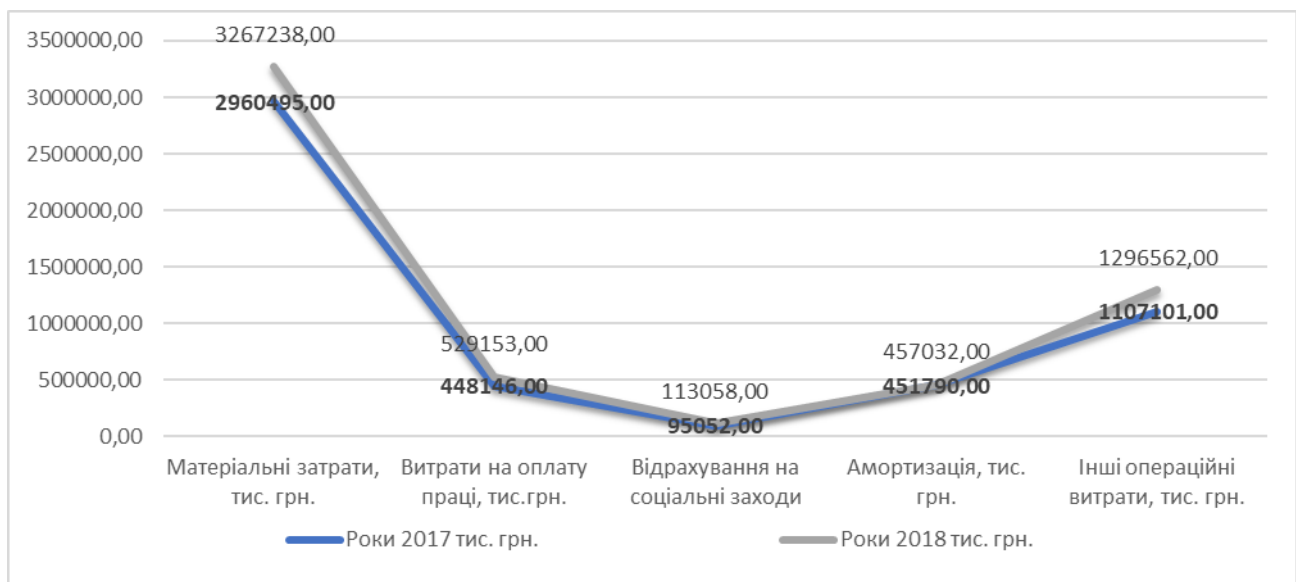


Рис. 2.20. Динаміка елементів витрат операційної діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.20 можна побачити, що за аналізований період збільшились усі витрати підприємства, найбільше зросли витрати оплати праці та на соціальні

заходи (на 18,08% та 18,94% відповідно), матеріальні затрати зросли на 10,36%, а інші операційні витрати зросли на 17,11%.

В умовах ринкової економіки витрати на збут продукції (робіт, послуг) набувають особливого значення через дію відомого ринкового принципу: головне — не виробити товар, а його продати. Тому сума цих витрат тепер формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як наприклад, витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів та ін [56]. Структура та динаміка витрат на збут наведена в табл. 2.17 та на рис. 2.21 і 2.22.

Таблиця 2.17

Структура та динаміка витрат на збут ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Реклама та маркетинг	122216,00	19,96	117965,00	17,46	-4251,00	-3,48
Заробітна плата та нарахування на зарплату	169674,00	27,71	198068,00	29,32	28394,00	16,73
Амортизація	169164,00	27,63	201590,00	29,84	32426,00	19,17
Пакування	75620,00	12,35	80915,00	11,98	5295,00	7,00
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	28262,00	4,62	29079,00	4,30	817,00	2,89
Оренда	3198,00	0,52	1789,00	0,26	-1409,00	-44,06
Інші витрати на збут	44215,00	7,22	46083,00	6,82	1868,00	4,22
Усього:	612349,00	100,00	675489,00	100,00	63140,00	10,31

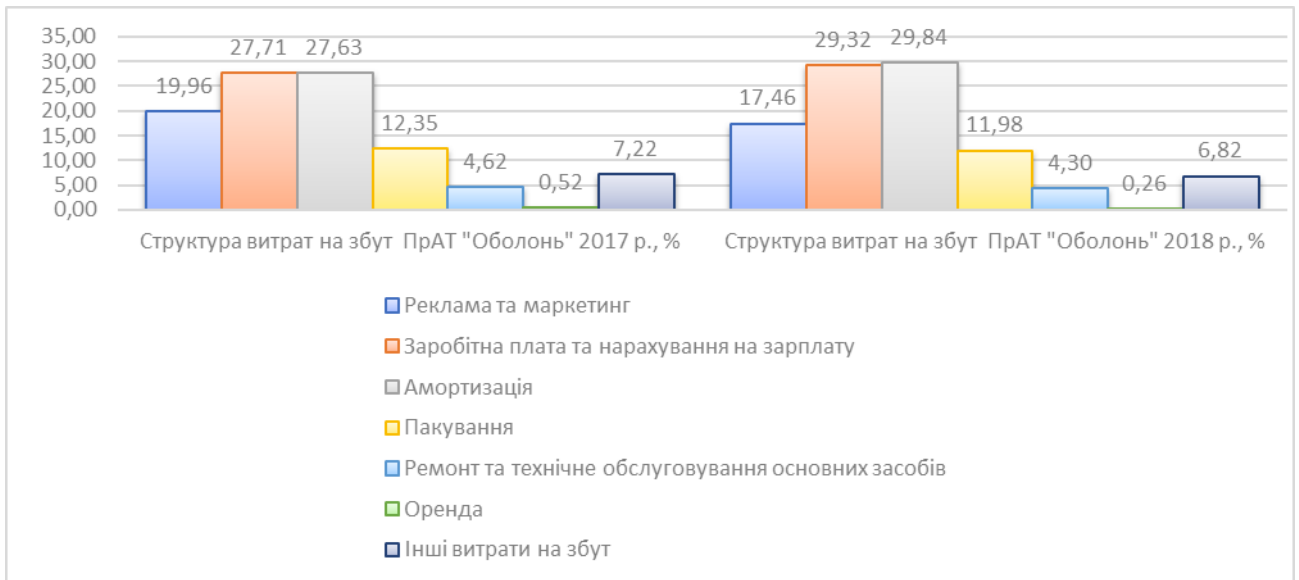


Рис. 2.21. Структура витрат на збут ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

З табл. 2.17 та рис. 2.21 видно, що в структурі витрат на збут підприємства переважають заробітна плата та нарахування, амортизація та витрати на рекламу і маркетинг. Протягом звітного року частка витрат на заробітну плату та амортизацію збільшилась на 1,61 в.п. та 2,21 в.п. відповідно, а частка витрат на рекламу та маркетинг зменшилась на 2,5 в.п.

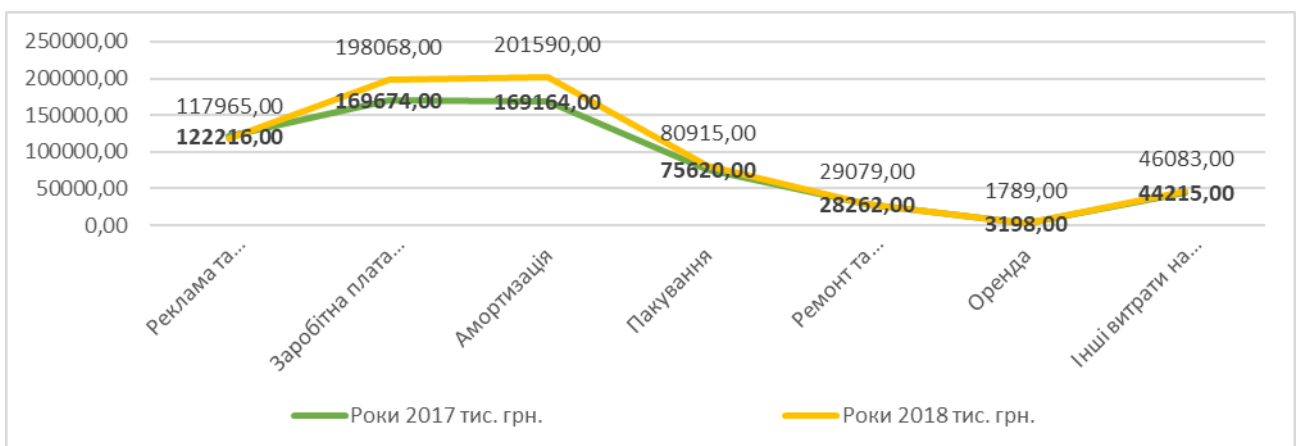


Рис. 2.22. Динаміка витрат на збут ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.22 можна спостерігати значне зменшення витрат на оренду, за аналізований період вони зменшились на 44,06%, також, зменшились витрати на рекламу та маркетинг (на 3,48%), при цьому всі інші елементи витрат на збут зросли.

Адміністративні витрати — це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції. До складу адміністративних витрат відносять витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; загальнокорпоративні витрати (представницькі витрати, витрати на проведення річних зборів тощо); витрати на утримання основних засобів, нематеріальних активів загальногосподарського використання; оплату юридичних, аудиторських та інших послуг; витрати на зв'язок, на відрядження апарату управління підприємством; витрати на врегулювання спорів у судових органах і деякі інші витрати [56]. Структуру та динаміку адміністративних витрат підприємства наведено в табл. 2.18 та на рис. 2.23 і 2.24 відповідно.

Таблиця 2.18

Структура та динаміка адміністративних витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
Заробітна плата та нарахування на зарплату	136147,00	45,91	152143,00	50,05	15996,00	11,75
Транспортування	20422,00	6,89	24372,00	8,02	3950,00	19,34
Професійні послуги	39617,00	13,36	17767,00	5,85	-21850,00	-55,15
Ремонт та технічне обслуговування основних засобів	13124,00	4,43	15413,00	5,07	2289,00	17,44
Амортизація	22007,00	7,42	22637,00	7,45	630,00	2,86
Операційні податки	22320,00	7,53	22673,00	7,46	353,00	1,58

Продовження табл. 2.18

1	2	3	4	5	6	7
Комунальні послуги	17857,00	6,02	22729,00	7,48	4872,00	27,28
Оренда	6823,00	2,30	6926,00	2,28	103,00	1,51
Послуги банків	4846,00	1,63	6140,00	2,02	1294,00	26,70
Страховання	2528,00	0,85	2516,00	0,83	-12,00	-0,47
Представницькі витрати	2232,00	0,75	1287,00	0,42	-945,00	-42,34
Інші загальні та адміністративні витрати	8656,00	2,92	9352,00	3,08	696,00	8,04
Усього:	296579,00	100,00	303955,00	100,00	7376,00	2,49

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

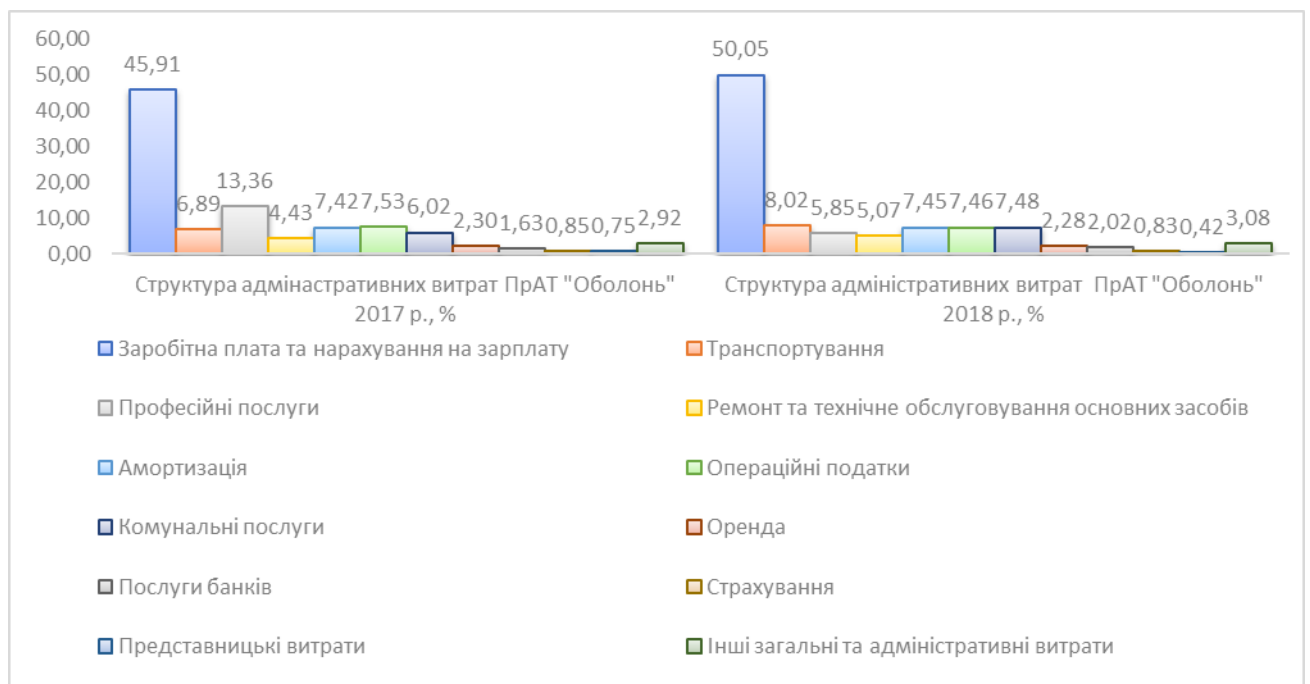


Рис. 2.23. Структура адміністративних витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З табл. 2.18 та рис. 2.23 можна побачити, що 50% від усіх адміністративних витрат складають витрати на заробітну плату та нарахування, їх частка за аналізований період зросла на 4,14 в.п., суттєво зменшилась частка

витрат на професійні послуги (на 7,5 в.п.) та зросла частка витрат на транспортування (на 1,13 в.п.).

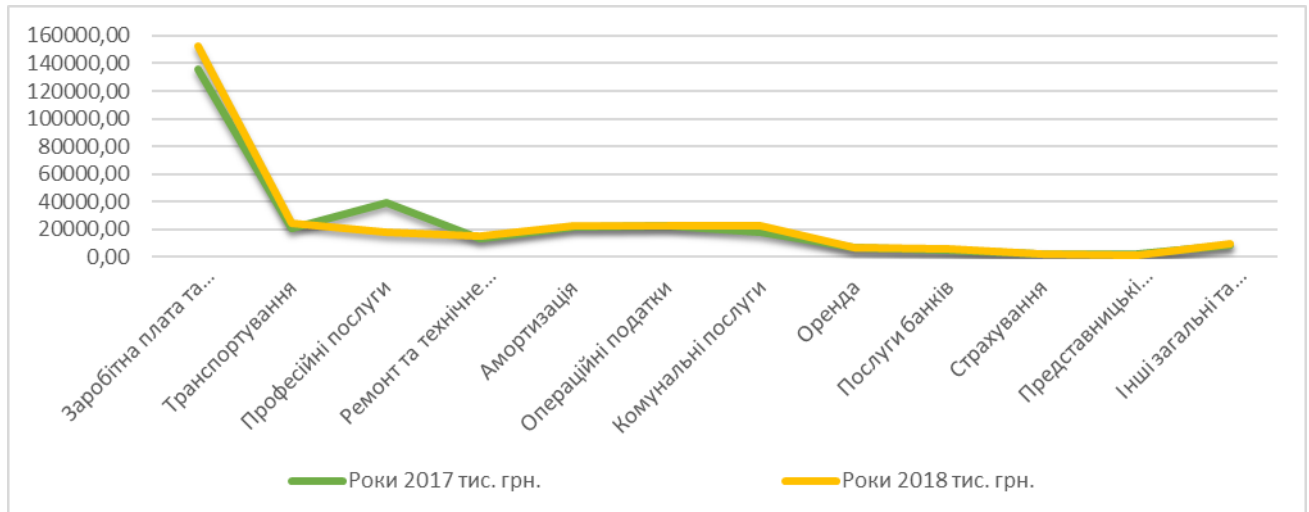


Рис. 2.24. Динаміка адміністративних витрат ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.24 можна спостерігати таку динаміку: за аналізований період суттєво зменшились витрати на професійні послуги та представницькі витрати, на 55,15% та 42,34% відповідно, при цьому значно зросли витрати на комунальні послуги та послуги банків, на 27,28% та 26,70% відповідно, також, бачимо збільшення витрат на транспортування, ремонт та технічне обслуговування основних засобів та заробітну плату і нарахування, ці витрати зросли на 19,34%, 17,44% та 11,76% відповідно.

2.3. Дослідження фінансових результатів і фінансового стану підприємства

Фінансовий стан - це один з найважливіших характеристик виробничо-фінансової діяльності підприємств. Під фінансовим станом підприємства розуміють рівень його забезпеченості відповідним обсягом фінансових ресурсів, необхідних для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного здійснення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Фінансовий стан є визначальним чинником конкурентоспроможності й сталого розвитку підприємства та найважливішою характеристикою функціонування підприємства в ринкових умовах.

Однією з найважливіших складових процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємства є комплексна оцінка його фінансового стану [57].

Для оцінки фінансового стану підприємства проаналізуємо фінансові результати діяльності за аналізований період (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Фінансові результати діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Показник, тис. грн.	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року, тис. грн.	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) без ПДВ і акцизів	4777539,00	5078764,00	301225,00	6,31
Собівартість реалізованої продукції	3878473,00	4292370,00	413897,00	10,67
Валовий прибуток	899066,00	786393,00	-112673,00	-12,53
Gross margin, %	18,82	15,48	-3,33	-17,72
Адміністративні витрати	296579,00	303955,00	7376,00	2,49
Витрати на збут	612349,00	675489,00	63140,00	10,31
Інші операційні витрати	29144,00	20451,00	-8693,00	-29,83
Інші операційні доходи	88488,00	85301,00	-3187,00	-3,60
Фінансові результати від операційної діяльності	49482,00	-128200,00	-177682,00	-359,08
ЕВІТДА	501272,00	328832,00	-172440,00	-34,40
ЕВІТДА margin, %	10,49	6,47	-4,02	-38,29
Інші фінансові доходи	97691,00	4259,00	-93432,00	-95,64
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	220797,00	-325802,00	-546599,00	-247,56

Продовження табл. 2.19

1	2	3	4	5
Податок на прибуток від звичайної діяльності	44217,00	39618,00	-4599,00	-10,40
Чистий прибуток	176580,00	-365420,00	-542000,00	-306,94
Net margin, %	3,70	-7,20	-10,89	-294,67

Джерело: сформовано автором на основі додатку В.

З табл. 2.19 бачимо, що за аналізований період чистий дохід від реалізації та собівартість реалізованої продукції зросли, валовий прибуток зменшився на 12,53% порівнюючи з попереднім роком, ЕВІТДА зменшилась на 38,29%, а її питома вага в доході від реалізації складає 6,47%, що менше на 4,02 в.п. ніж попереднього року, фінансовий результат від операційної діяльності зменшився на 359%, це пов'язано зі збільшенням операційних, адміністративних витрат та витрат на збут, зменшився податок на прибуток на 10,40%, що пов'язано з тим, що зменшився фінансовий результат до оподаткування на 247,56%, чистий прибуток підприємства також зменшився за аналізований період на 306,94%. Частка чистого прибутку в структурі чистого доходу від реалізації за аналізований період зменшилась на 10,89 в.п.

Графічно динаміку фінансових результатів діяльності досліджуваного періоду відображено на рис. 2.25.

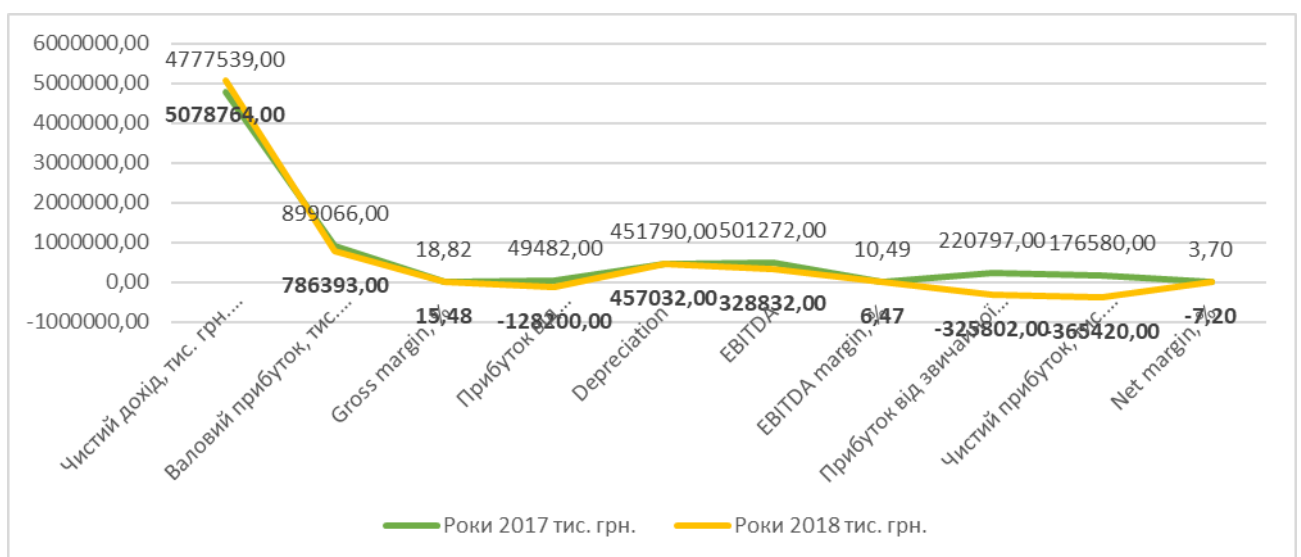


Рис. 2.25. Динаміка фінансових результатів діяльності ПрАТ «Оболонь» за аналізований період.

М. Я. Коробов наголошує, що грошовий потік - це сума чистого прибутку підприємства, тобто прибутку, що, залишається в його розпорядженні після сплати податків з нього, плюс які надходять підприємству в складі виручки від реалізації продукції.

Головними складовими грошового потоку є надходження та витрати грошових коштів.

Надходження - сукупність надходжень грошових коштів за продажу продукції, виконані роботи чи надані послуги, а також виконання інших господарських операцій в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Витратами визнаються ті з них, які зменшують активи (наприклад, витрати сировини, матеріалів і т. ін.) чи збільшують зобов'язання (наприклад, нарахована заробітна плата, вартість послуг з операційної оренди і т. ін.)

Одним із найважливіших показників фінансового стану підприємства - чистий грошовий потік.

Чистий грошовий потік - різниця між загальною сумою валового доходу та сумою валових витрат

Якщо значення даного показника є від'ємним, то це означає, що підприємство балансує на межі банкрутства. Наявність додатного грошового потоку дає підприємству можливість сформувати фонди грошових коштів для свого подальшого розвитку [57].

Структуру та динаміку грошових потоків підприємства наведено в табл. 2.20.

Таблиця 2.20

Структура та динаміка грошових потоків ПрАТ «Оболонь»

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Надходження	6526719,00	100,00	7683728,00	100,00	1157009,00	17,73
Операційна діяльність	6284209,00	96,28	7186872,00	93,53	902663,00	14,36
Інвестиційна діяльність	173676,00	2,66	422715,00	5,50	249039,00	143,39
Фінансова діяльність	68834,00	1,05	74141,00	0,96	5307,00	7,71
Видатки	6530046,00	100,00	7711892,00	100,00	1181846,00	18,10
Операційна діяльність	5958680,00	91,25	6736998,00	87,36	778318,00	13,06
Інвестиційна діяльність	145484,00	2,23	156995,00	2,04	11511,00	7,91
Фінансова діяльність	425882,00	6,52	817899,00	10,61	392017,00	92,05
Чистий грошовий потік	-3327,00	100,00	-28164,00	100,00	-24837,00	746,53
Операційна діяльність	325529,00	-	449874,00	-	124345,00	38,20
Інвестиційна діяльність	28192,00	-	265720,00	-	237528,00	842,54
Фінансова діяльність	-357048,00	-	-743758,00	-	-386710,00	108,31

Джерело: сформовано автором на основі додатку Г.

З табл. 2.20 можна спостерігати збільшення надходжень до грошових потоків підприємства на 17,73% та збільшення видатків з грошових потоків на 18,10%, в цілому, порівнюючи величину чистих грошових потоків за аналізований період можна побачити зростання їх на 746,53%, але загалом, і в 2017 і в 2018 році вони є від'ємними, що означає, що підприємство знаходиться на межі банкрутства, тому керівництву товариства необхідно звернути свою увагу на підвищення рентабельності бізнесу.

На рис. 2.26 та 2.27, відповідно, наведено структуру та динаміку надходжень до грошових потоків підприємства.

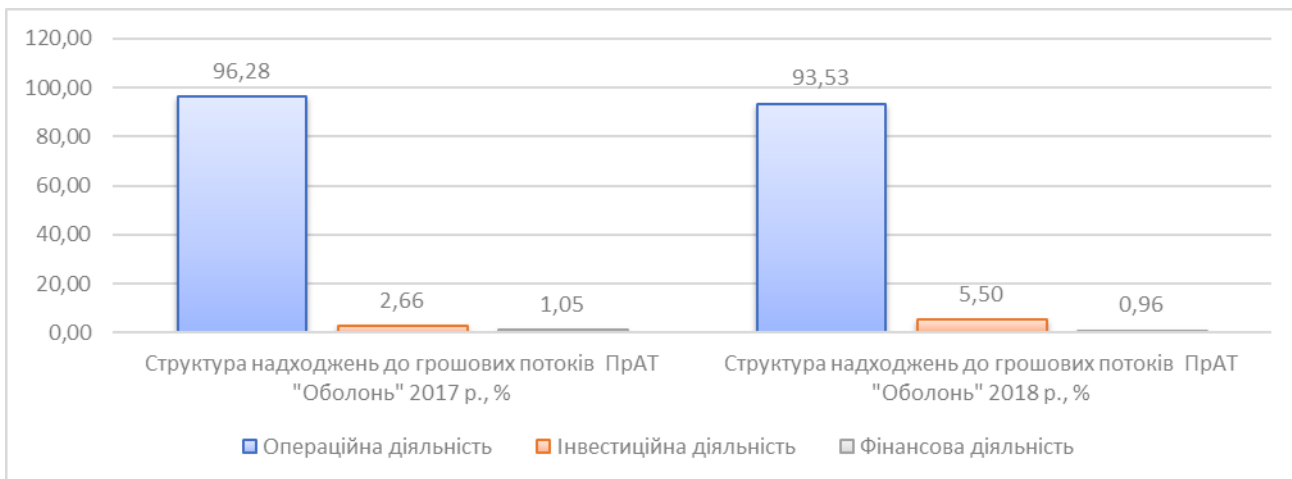


Рис. 2.26. Структура надходжень до грошових потоків підприємства за аналізований період.

З рис. 2.26 видно, що в структурі надходжень переважають надходження від операційної діяльності, що зумовлено напрямом діяльності підприємства, проте частка цих надходжень за аналізований період зменшилась на 2,75 в.п., при цьому частка надходжень від інвестиційної діяльності зросла на 2,84 в.п.

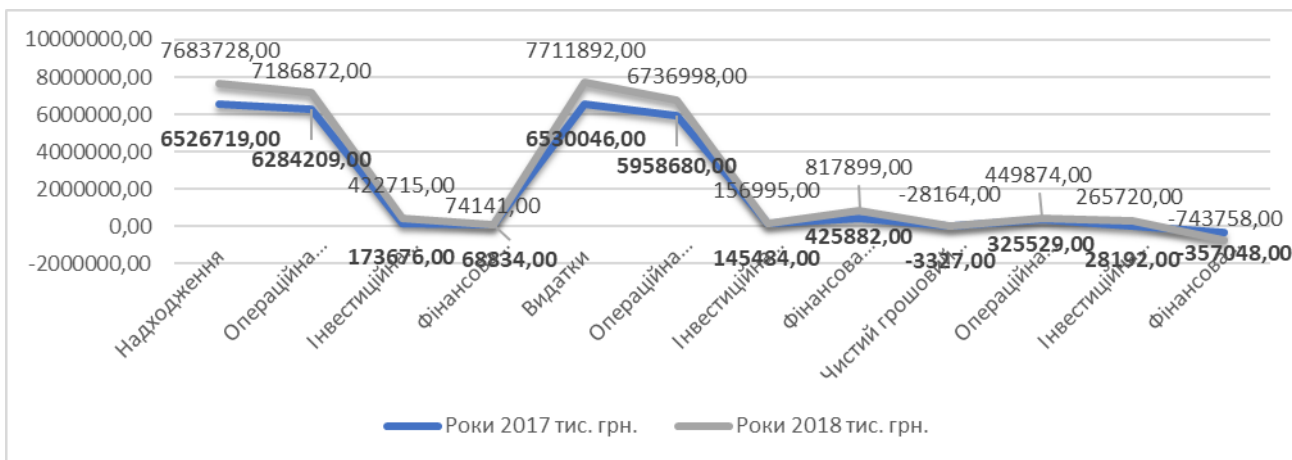


Рис. 2.27. Динаміка надходжень до грошових потоків підприємства за аналізований період.

З рис. 2.27 видно, що надходження від усіх видів діяльності зросли, найбільше зросли надходження від інвестиційної діяльності.

На рис. 2.28 та 2.29 наведено структуру та динаміку видатків з грошових потоків ПрАТ «Оболонь» за аналізований період.



Рис. 2.28. Структура видатків з грошових потоків ПрАТ «Оболонь».

З рис. 2.28 бачимо, що найбільшу питому вагу в структурі видатків з грошових потоків займають видатки на операційну діяльність, що зумовлює напрям діяльності підприємства, питома вага їх за аналізований період зменшилась на 3,89 в.п., при цьому питома вага видатків на фінансову діяльність зростає на 4,09 в.п.

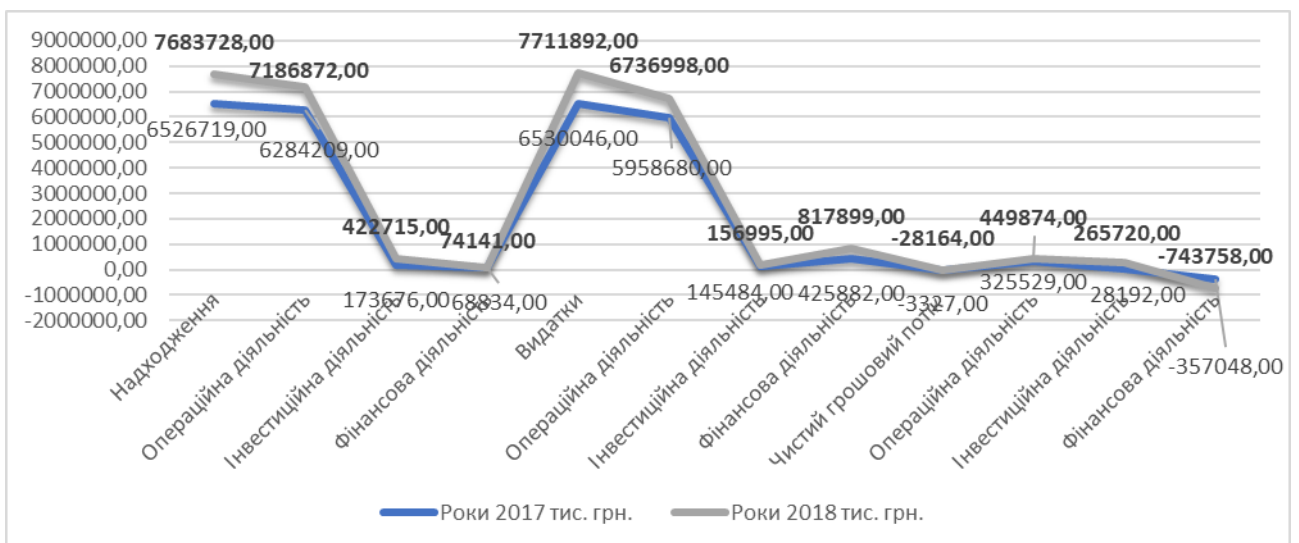


Рис. 2.29. Динаміка видатків з грошових потоків ПрАТ «Оболонь».

З рис. 2.29 видно, що в 2019 році значно зросли видатки на фінансову та операційну діяльність, на 92,05% та 13,06% відповідно.

На рис. 2.30 наведено динаміку чистих грошових потоків ПрАТ «Оболонь» за аналізований період.

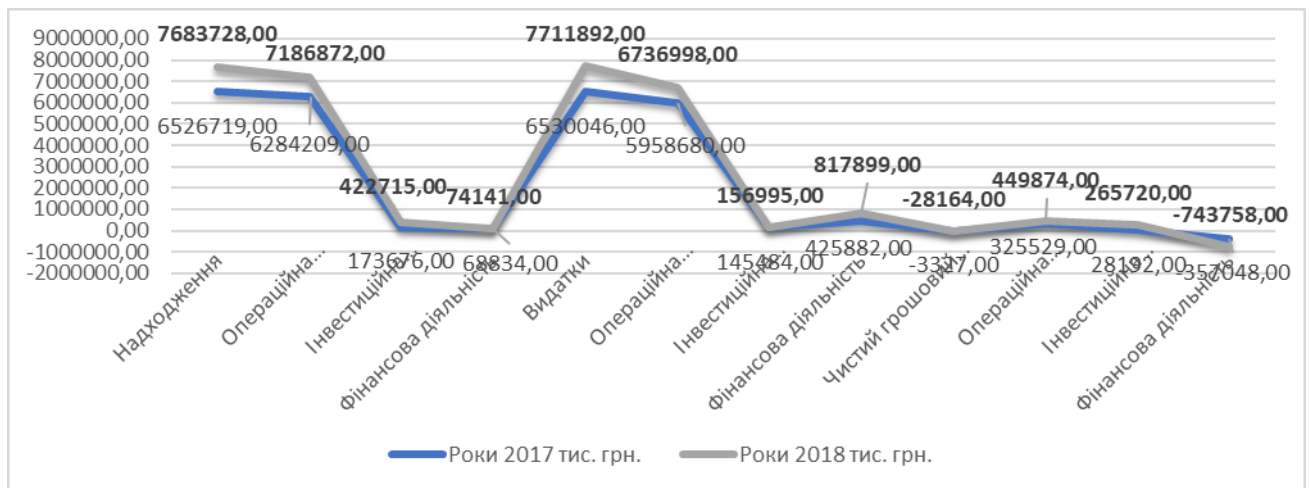


Рис. 2.30. Динаміка чистих грошових потоків ПрАТ «Оболонь» за аналізований період.

З рис. 2.30 видно, що за аналізований період, грошові потоки від операційної та інвестиційної діяльності збільшились, а від фінансової діяльності суттєво зменшились і є від'ємними, загалом грошовий потік підприємства зменшився і є від'ємним.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (ПДВ, акцизного збору тощо) [58].

Структуру та динаміку доходу від реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» наведено в табл. 2.21 та на рис. 2.31 і 2.32 відповідно.

Таблиця 2.21

Структура та динаміка доходу від реалізації продукції

Позиція	Роки				Відхилення	
	2017		2018		2018/2017	
	тис. грн.	Питома вага, %	тис. грн.	Питома вага, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Реалізація:						
Пиво	2638152,00	55,22	2843714,00	55,99	205562,00	7,79
Безалкогольні напої	673441,00	14,10	748154,00	14,73	74713,00	11,09
Слабоалкогольні напої	185500,00	3,88	260758,00	5,13	75258,00	40,57
Мінеральна вода	201785,00	4,22	308001,00	6,06	106216,00	52,64
Інша реалізація	931046,00	19,49	716071,00	14,10	-214975,00	-23,09
Послуги з доставки	333309,00	6,98	408463,00	8,04	75154,00	22,55
Ретро-бонуси та маркетинг	-185694,00	-	-206397,00	-	-20703,00	11,15
Усього:	4777539,00	100,00	5078764,00	100,00	301225,00	6,31

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності підприємства.

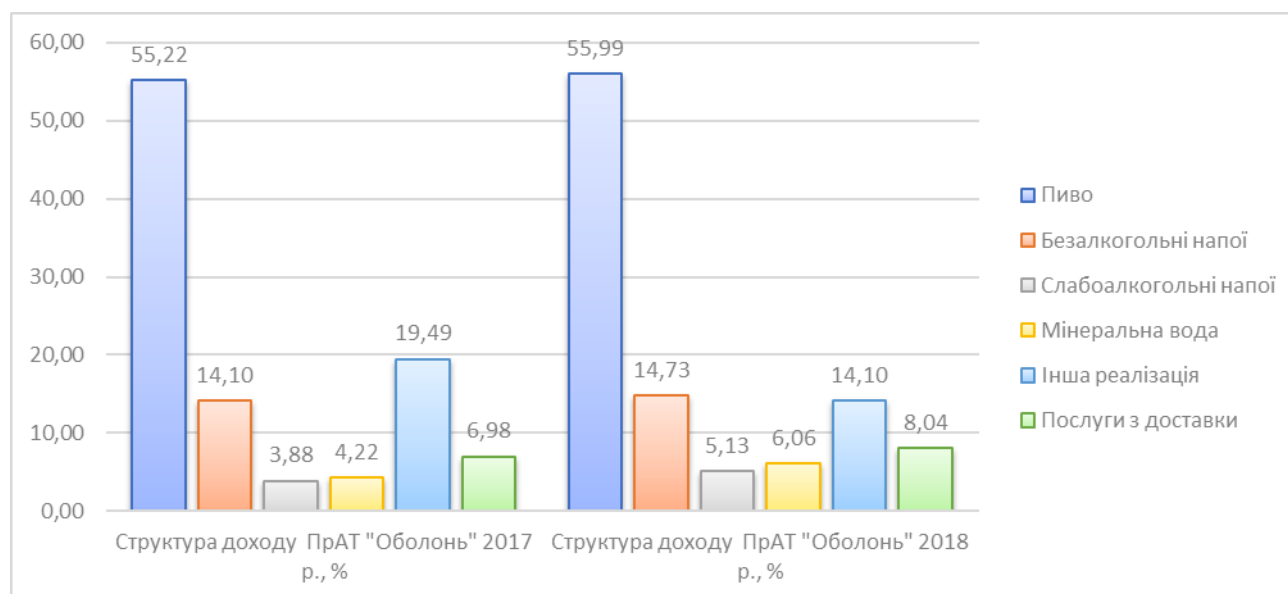


Рис. 2.31. Структура доходу від реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.31 видно, що в структурі доходу підприємства переважає реалізація пива, вона складає більше 55% від усього доходу, протягом аналізованого періоду частка реалізації пива зросла на 0,77 в.п.

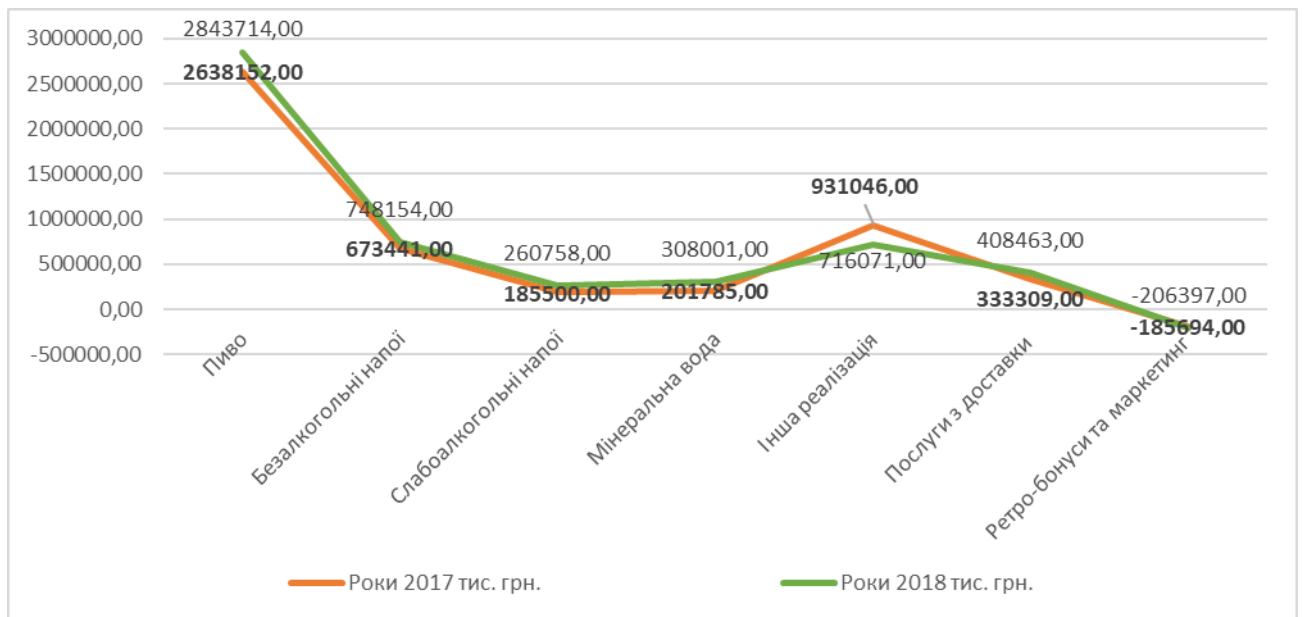


Рис. 2.32. Динаміка доходу від реалізації продукції ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

З рис. 2.32 видно, що протягом аналізованого періоду значно зріс дохід від реалізації мінеральної води, слабоалкогольних напоїв та безалкогольних напоїв, на 52,64%, 40,57% та 11,09% відповідно.

Фінансова стійкість – це стан майна підприємства, що гарантує йому платоспроможність. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів [60].

Динаміку та аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «Оболонь» за аналізований період наведено в табл. 2.22.

Таблиця 2.22

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Оболонь» за аналізований період

Показник	2017	2018	Нормативне значення	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5	6
Наявність власних оборотних коштів	-2710901,00	-2910195,00	—	-199294,00	7,35
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,04	-1,47	—	-1,51	-3865,97
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,03	-0,78	>0,5	-0,81	-3097,88
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,71	-0,01	—	-0,72	-101,46
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,53	0,38	—	-0,14	-27,23
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,35	0,34	>0,5	-0,01	-3,28
Коефіцієнт фінансової залежності	2,76	2,93	—	0,18	6,40
Коефіцієнт фінансування (співвідношення залученого і власного капіталу)	1,76	1,93	Залежить від характеру господарської діяльності	0,18	10,04
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,64	0,66	—	0,02	3,42
Коефіцієнт структури фінансування необоротних активів	0,53	0,26	—	-0,27	-51,45
Коефіцієнт стійкості фінансування (фінансової стійкості)	0,77	0,56	>1	-0,21	-27,82

Продовження табл. 2.22

1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	4,63	6,41	—	1,78	38,32
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,64	0,32	—	-0,31	-49,29
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,36	0,68	—	0,31	85,83
Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,09	-2,26	—	-2,34	-2709,33

З табл. 2.22 видно, що за аналізований період підприємство стало більш залежним від залученого капіталу, на це вказує зростання таких показників: коефіцієнт фінансування (на 10,04%), коефіцієнт поточних зобов'язань (на 85,83%), коефіцієнт фінансової залежності (на 6,40%) та коефіцієнт концентрації залученого капіталу (3,42%), а також суттєве зменшення таких показників: коефіцієнт фінансової стійкості (на 27,82%), коефіцієнт фінансової незалежності (3,28%), коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами (3865,97%) та коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом (2709,33). Із позитивної динаміки можна зазначити зменшення такого показника, як коефіцієнт довгострокових зобов'язань, зазначений показник зменшився, за аналізований період, майже на 50%.

У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність та платоспроможність, тобто спроможність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися по короткострокових зобов'язаннях [61].

Ліквідність означає здатність перетворити актив на грошові кошти швидко і без втрат його ринкової вартості.

Платоспроможність означає здатність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання.

Проаналізуємо показники ліквідності та платоспроможності і їх динаміку за аналізований період на ПрАТ «Оболонь» в табл. 2.23.

Таблиця 2.23

Показники ліквідності та платоспроможності і їх динаміка за аналізований період на ПрАТ «Оболонь»

Показник	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02886	0,00618	-0,02268	-78,58
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,571	0,141	-0,42994	-75,24
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,041	0,405	-0,63549	-61,07

З табл. 2.23 бачимо суттєве зниження усіх показників ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів, його значення за аналізований період зменшилось на 78,58%.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Цей показник показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6, за аналізований період його значення знизилось на 75,24%.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт покриття) характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Оскільки поточні

зобов'язання підприємства погашаються в основному за рахунок поточних активів, для забезпечення нормального рівня ліквідності необхідно, щоб вартість поточних активів перевищувала суму поточних зобов'язань. Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається 1,5...2,5, але не менше 1. Однак на його рівень впливає галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, тривалість виробничого циклу й інші фактори. Протягом аналізованого періоду значення цього показника зменшилось на 61,07% і було нижче 1, що вказує на те, що підприємство не може покрити свої поточні зобов'язання лише за рахунок оборотних активів та змушене відтермінувати погашення свої зобов'язань або користуватись кредитними коштами.

2.4. Аналіз рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Рентабельність - це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо [59].

Динаміка показників рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» за аналізований період наведена в табл. 2.24.

Таблиця 2.24

Динаміка показників рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2017-2018 рр.

Показник	2017	2018	Абсолютне відхилення 2018 від 2017 року	Темп приросту 2018 від 2017 року, %
1	2	3	4	5
Рентабельність господарської діяльності	3,40	-6,32	-9,72	-285,90
Рентабельність активів	2,61	-5,63	-8,23	-315,78

Продовження табл. 2.24

1	2	3	4	5
Рентабельність власного капіталу	9,17	-14,23	-23,41	-255,15
Рентабельність залученого капіталу	5,06	-7,74	-12,80	-253,15
Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	4,13	-6,38	-10,51	-254,35
Рентабельність оборотних активів	15,47	-23,52	-38,99	-252,04
Валова рентабельність продажу	18,82	15,48	-3,33	-17,72
Чиста рентабельність продажу	3,70	-7,20	-10,89	-294,67
Рентабельність операційної діяльності	1,03	-2,42	-3,45	-335,80

Відобразимо динаміку показників рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» за аналізований період на рис. 2.33.

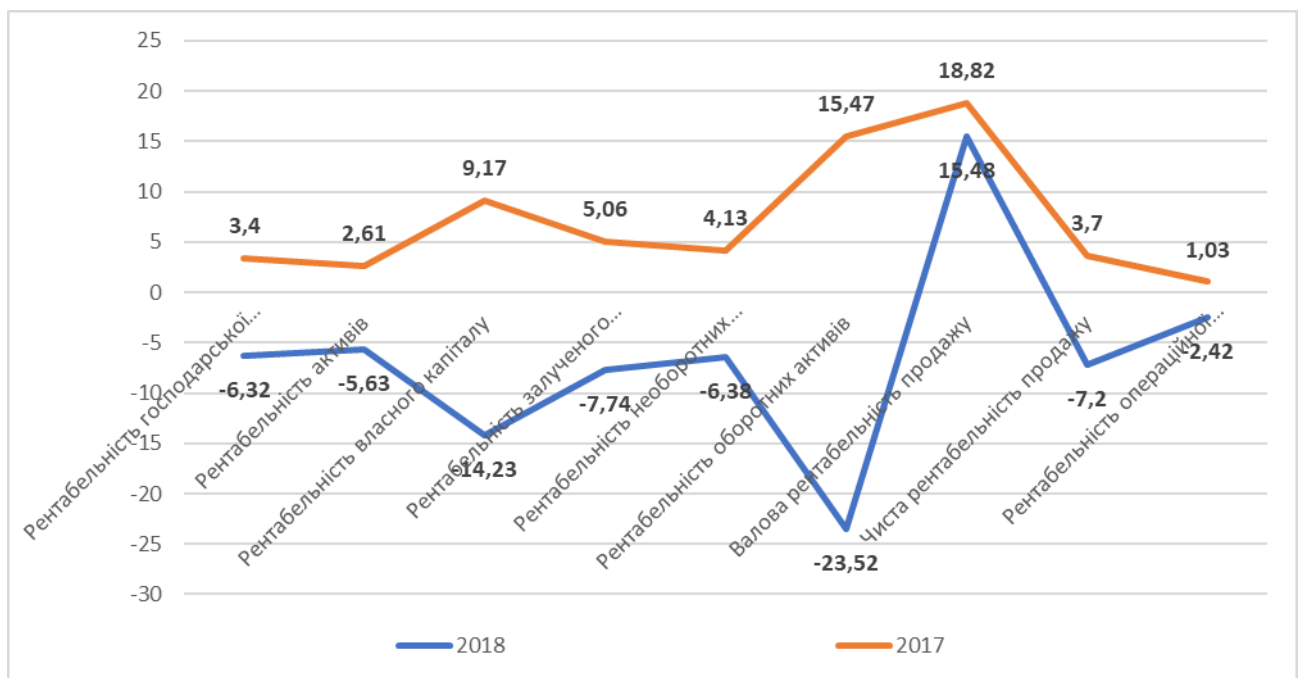


Рис. 2.33. Динаміка показників рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» за аналізований період.

Джерело: сформовано автором.

З табл. 2.24 бачимо, що за аналізований період усі показники рентабельності діяльності підприємства суттєво знизились, це спричинено тим,

що в 2018 році підприємство отримало збитки. Не дивлячись на те, що дохід від реалізації збільшився, витрати підприємства також збільшилися і станом на 2018 рік значно перевищували доходи.

Рентабельність господарської діяльності підприємства знизилась з 3,40% до -6,32% (на 9,72 в.п.), рентабельність підприємства знизилась з 2,61% до -5,63% (на 8,23 в.п.), що було спричинене збільшенням витрат підприємства.

Рентабельність власного капіталу (фінансова рентабельність) (англомовний аналог Return on Equity (ROE) – показник, що вказує, наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. Цей індикатор є найбільш важливим для власників (акціонерів, учасників), адже дозволяє визначити зростання їх добробуту за аналізований період. Також цей показник використовується при оцінці вартості акцій підприємства, адже рентабельність власного капіталу дозволяє визначити, на які дивіденди можуть розраховувати власники акцій або на скільки зросте вартість їх акцій. Він розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії за період і середньої вартості власного капіталу за цей же період [64]. Значення даного показника за аналізований період знизилось с 9,17% до -14,23% (на 23,41 в.п.).

Рентабельність активів показує, наскільки ефективно використовуються активи підприємства [65]. Значення даного показника за аналізований період знизилось з 5% до -7,52% (на 12,52 в.п.), це пов'язано із тим, що підприємство отримало менше прибутку в 2018 році.

За показниками фондорентабельності та рентабельності оборотних активів також бачимо тенденцію до зменшення, показник рентабельності необоротних активів зменшився на 10,51 в.п., а показник рентабельності оборотних активів зменшився на 38,99 в.п., це пов'язано із зменшенням обсягу отриманого прибутку.

Чиста рентабельність продажу (англомовний аналог - Net Profit Margin) - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого),

який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню [63]. Значення даного показника за аналізований період знизилось на 10,89 в.п., це було спричинене тим, що протягом аналізованого періоду значно збільшились витрати на збут, адміністративні витрати та собівартість продукції. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності компанії - реалізацію основної продукції, а також оцінює частку собівартості в продажах. Коефіцієнт рентабельності продажів зв'язує оперативну і стратегічну діяльність компанії.

Причиною зниження цього коефіцієнта може бути ріст витрат на виробництво і реалізацію продукції. Отже, необхідний аналіз собівартості, щоб знайти причини даного зниження.

Іншою причиною цього може бути падіння загального обсягу продажів. Це зв'язано з ростом витрат на одиницю продукції. Отже, потрібно провести аналіз ринку, щоб з'ясувати вплив маркетингових факторів [66].

Ефективність діяльності підприємства за аналізований період знизилась, тому підприємству необхідно вживати заходів щодо поліпшення свого фінансового стану задля того, щоб не зазнати банкрутства в майбутньому.

Висновки до розділу 2

Таким чином, ПрАТ «Оболонь» є українською корпорацією, яка входить до сорока найбільших пивоварних концернів світу. ПрАТ «Оболонь» має змішану дивізійну організаційну систему управління, яка орієнтована як на регіони, так і на продукцію, що є доволі вдалим варіантом для ведення діяльності даної компанії. Крім того, дивізійна організаційна структура в цілому відповідає умовам динамічного середовища та організаціям із великою кількістю напрямків виробництва, життєвий цикл яких відносно тривалий, а

ПрАТ «Оболонь» і є саме такою організацією.

До складу корпорації входить 10 виробничих підприємств по всій Україні.

Стратегія аналізованого підприємства направлена на задоволення вимог та очікувань замовників, утримання позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв в умовах економічної кризи в Україні завдяки постійній увазі до високої якості продукції, збереження навколишнього середовища, забезпечення гідних та безпечних умов праці, розвитку та професійному навчанні персоналу.

Провівши аналіз господарської діяльності ПрАТ «Оболонь», можна зробити наступні висновки:

1. В структурі активів підприємства переважають основні засоби, вони складають 79,67% від загальної вартості активів, що зумовлює напрямок діяльності підприємства, протягом аналізованого періоду їх вартість знизилась, що свідчить про погіршення потенціалу досліджуваного підприємства.

2. В структурі пасивів підприємства бачимо, що суттєво зросла частка поточних (на 21,43 в.п.) та зменшилась частка довгострокових зобов'язань (на 19,26 в.п.), розмір власного капіталу зменшився на 16,55%.

3. Проаналізувавши економічні показники ПрАТ «Оболонь», можна побачити тенденцію до збільшення чистого доходу від реалізації продукції (на 14,70%), собівартості реалізованої продукції (на 10,67%) та фондівіддачі (на 21,04%), при цьому помітно зниження середньорічної вартості основних засобів (на 5,24%), середньорічної вартості оборотних коштів (на 2,95%), середньооблікової кількості персоналу (на 5,22%), продуктивності праці (на 1,91%) та рентабельності підприємства (на 8,23 в.п.).

4. У 2018 році чисельність персоналу зменшилась на 137 осіб в порівнянні з 2017 роком.

5. Середньомісячна заробітна плата на одного працівника збільшилась на 3,50 тис. грн. у зв'язку зі збільшенням фонду заробітної плати.

6. Підприємство має проблеми зі зношеністю власних основних засобів, на що вказує зниження показника їх придатності, коефіцієнт придатності основних засобів знизився з 0,43 до 0,41 (на 6,04%).

7. Найбільшу питому вагу в структурі поточних витрат займає собівартість виробленої продукції (77%) та витрати на збут (12,12%).

Собівартість продукції за аналізований період зросла на 10,67%, що спричинено тим, що зросли витрати на сировину та матеріали (на 13,34%), транспортні витрати (на 26,62%), витрати на комунальні послуги (на 22,07%) та на ремонт і технічне обслуговування основних засобів (на 16,83%).

В структурі витрат від операційної діяльності переважають матеріальні затрати (їх частка складає 57,69%), за аналізований період суттєво зросли витрати на заробітну плату (на 18,08%) та відрахування на соціальні заходи (на 18,94%), матеріальні затрати (на 10,36%) та інші операційні витрати (на 17,11%).

В структурі витрат на збут переважають витрати на заробітну плату (їх частка складає 29,32%), амортизація (29,84%) та витрати на рекламу і маркетинг (17,46%). За аналізований період витрати на оренду та рекламу і маркетинг суттєво зменшились, на 44,06% та 3,48% відповідно, при цьому всі інші елементи витрат на збут зросли.

В структурі адміністративних витрат 50% складають витрати на заробітну плату. За аналізований період значно зменшились витрати на професійні послуги (на 55,15%) та представницькі витрати (на 42,34%), але значно зросли витрати на комунальні послуги (на 27,28%), послуги банків (на 26,70%), транспортування (на 19,34%), заробітну плату (на 11,75%) та ремонт і технічне обслуговування основних засобів (на 17,44%).

Провівши аналіз фінансового стану і прибутковості ПрАТ «Оболонь», можна зробити висновок, що підприємство має досить низький рівень платоспроможності, ділової активності та фінансової стійкості, на що вказує значне падіння коефіцієнта фінансової стійкості (на 27,82%) та фінансової незалежності (на 3,28%), а також значне підвищення рівня концентрації

позикового капіталу (на 3,42%) та рівня фінансової залежності підприємства (на 6,40%). Також на низький рівень конкурентоспроможності підприємства вказує зниження показників ліквідності підприємства та рентабельності.

Суттєве зниження усіх показників рентабельності було спричинено суттєвим збільшенням витрат, а саме, серед адміністративних витрат спостерігаємо суттєве збільшення витрат на заробітну плату, транспортування, ремонт та технічне обслуговування основних засобів, комунальні послуги та послуги банків, серед витрат на збут суттєво збільшились витрати на заробітну плату, амортизацію та пакування, збільшенням собівартості реалізованої продукції через зростання витрат на сировину та матеріали, на комунальні послуги та транспортування. Усе вище перераховане спричинило перевищення витрат над фінансовим результатом від діяльності підприємства, а отже стрімке падіння рівня рентабельності в цілому.

Зважаючи на таке фінансове положення, управління підприємством повинно вжити заходів з підвищення рівня вищевказаних показників, а саме:

1. налагодження системи просування та збуту товару;
2. заходів зі зменшення рівня адміністративних витрат та витрат на збут;
3. заходів зі зменшення рівня дебіторських заборгованостей та інше.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

3.1. Резерви підвищення рентабельності діяльності підприємства

Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток, тому вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні, що у свою чергу має передбачатись ефективністю управління формуванням прибутковості на підприємстві.

Згідно отриманих в розділі 2 результатів, можемо сказати, що на ПрАТ «Оболонь» існує ряд проблем, які заважають його ефективному функціонуванню, а, зокрема, ефективній реалізації управління формуванням прибутковості. Було визначено, що на дану ситуацію справили вплив ряд зовнішніх та внутрішніх факторів.

Серед основних зовнішніх факторів – політико-економічна нестабільність в країні, кризи останніх років. Зокрема, згідно статистичних даних на даний момент ситуація має тенденцію до покращення, зменшення рівня збитковості суб'єктів господарювання України. Статистика представлена на рис. 3.1 [67].



Рис. 3.1. Динаміка частки підприємств в Україні, що отримали збиток за 2010-2018 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [67].

Що стосується внутрішніх факторів, то в результаті аналізу було встановлено, що ефективність управління прибутковістю залежить від таких

двох основних факторів як:

- собівартість реалізації продукції;
- витрати на збут;
- адміністративні витрати.

Було виявлено, що вплив даних внутрішніх факторів негативно впливає на величину чистого прибутку на ПрАТ «Оболонь», а тим самим стримує її розвиток, не дозволяє їй направляти необхідну кількість коштів на вдосконалення як управління формуванням прибутковості, так і системи управління підприємством в цілому.

З огляду на перераховані вище визначальні фактори впливу на управління формування прибутковістю ПрАТ «Оболонь» було виокремлено декілька основних проблем, на усунення яких аналізованому підприємству варто звернути увагу першочергово.

По-перше, недостатній обсяг фінансових ресурсів, що пов'язано зі збитковими результатами діяльності підприємства.

По-друге, у зв'язку з відсутністю своєчасного проведення маркетингових досліджень ринку та недосконалою політикою закупівель спостерігається зростання собівартості реалізації продукції. В даному випадку, ПрАТ «Оболонь» варто переглянути свою цінову політику, або ж подумати над пошуком нових каналів постачання сировини, нових ринків збуту власної продукції і т.д.

По-третє, надто низькі показники рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь», що спричинено значним збільшенням адміністративних витрат (а саме, суттєво зросли витрати на транспортування, заробітну плату, комунальні послуги та послуги банків), витрат на збут (а саме, суттєво зросли витрати на заробітну плату та амортизацію) та собівартості реалізованої продукції (що було спричинене зростанням витрат на комунальні послуги, на сировину та матеріали та транспортних витрат), про що свідчать дані в розділі 2. Варто наголосити, що рентабельність вважається відносним показником прибутковості підприємства, а аналіз рентабельності за даними звітності

виступає інструментом управління прибутковістю. Чим вищими є показники рентабельності, тим краще відбувається процес управління прибутковістю на підприємстві. Тому важливо вчасно виявляти проблеми в даному напрямі та шукати шляхи їх вирішення з метою підвищення ефективності управління формуванням прибутковості.

З огляду на зазначене, має бути передбачене запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом, а також, запобігання або мінімізація витрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти цілей підприємства.

Удосконалення управління формуванням прибутку має бути орієнтовано на оцінку реальної спроможності ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, на оптимізацію витрат підприємства, поліпшення структури прибутку і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

Аналіз теорії та практики вітчизняного й зарубіжного досвіду планування і регулювання прибутку організацій дозволяє сформулювати певні умови забезпечення ефективного управління прибутком, які відображені на рис. 3.2 [68].



Рис. 3.2. Завдання, котрі виконує ефективна система управління прибутком.

Джерело: сформовано автором на основі [69].

Стратегічна спрямованість системи управління прибутком полягає в обґрунтуванні перспективних напрямів діяльності підприємства на основі комплексного аналізу і оцінки стану ринкового середовища, рівня отриманого і потенційно можливого прибутку, можливостей управління прибутком з метою його підвищення на основі використання різних резервів всередині підприємства [70].

Взагалі, одним з базових елементів процесу управління прибутком є розробка декількох варіантів рішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в рамках концепції інтегрування процесу управління прибутком в загальну систему управління підприємством. Під резервами зростання прибутку, а разом з тим і удосконалення системи управління формуванням прибутковості на ПрАТ «Оболонь», розуміються кількісні можливості збільшення прибутку різними способами, а саме завдяки:

- нарощенню обсягів виробництва і реалізації продукції;
- зниженню собівартості продукції;
- поліпшенню якості продукції;

- підвищенню продуктивності праці;
- продажу зайвого устаткування та іншого майна або здачі його в оренду;
- скороченню невиробничих витрат;
- зниженню собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей та площ, робочої сили й робочого часу;
- впровадженню заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративного персоналу;
- диверсифікації виробництва;
- зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік;
- зниженню втрат від браку;
- постійному проведенню наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;
- удосконаленню продукції із середнім рівнем рентабельності та ліквідації низькорентабельної;
- грамотній побудові договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.;
- покращенню системи маркетингу на підприємстві (зокрема, завдяки групуванню продукції за ознакою рентабельності і зосередження уваги на тій продукції, яка є високорентабельною).

Крім того, можна сказати, що для ефективного управління прибутковістю на ПрАТ «Оболонь» потрібно дотримуватися ряду вимог, які безпосередньо характеризують процес управління на підприємстві:

- необхідно об'єднати управління прибутковістю і загальну систему управління підприємством. Управлінське рішення впливає на прибуток у будь-якому випадку;
- варто проводити комплексний аналіз формування управлінських рішень, адже управлінські рішення тісно пов'язані з кінцевим результатом

управління прибутком і в деяких випадках можуть чинити негативний вплив на даний процес, а присутність високого динамізму дозволить враховувати зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсів, форм організації, управління виробництвом.

Таким чином, було визначено, що на ПрАТ «Оболонь» існує ряд проблем, котрі суперечать його ефективному функціонуванню, а, зокрема, реалізації ефективного управління формуванням прибутковості. Було зазначено, що на дану ситуацію справили вплив ряд зовнішніх та внутрішніх факторів. З огляду на це, було виокремлено ряд основних проблем, які досліджуваному підприємству варто усунути першочергово. Підкреслюється те, що для ефективного управління прибутковістю на ПрАТ «Оболонь» потрібно дотримуватися ряду вимог, які безпосередньо характеризують процес управління на підприємстві, а також запропоновано кількісні способи збільшення прибутку на підприємстві, які в результаті сприятимуть реалізації ефективного управління прибутковістю.

3.2. Проєкт заходів щодо підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства

З огляду на проведену оцінку рентабельності ПрАТ «Оболонь» за період 2017-2018 рр. було виділено ряд проблем, з якими стикнулось підприємство, що було зазначено в пункті 3.1 даного розділу.

Зокрема, з метою підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» було обрано здійснення наступного заходу - скорочення адміністративного персоналу, так як з аналізу структури та динаміки адміністративних витрат, найбільшу питому вагу, більше 50%, складають саме витрати на заробітну плату адміністративного персоналу.

В результаті аналізу проведеного в розділі 2 було визначено, що на ПрАТ «Оболонь» у звітному періоді середньооблікова кількість працівників підприємства становила 2487 осіб, з них – 1457 чоловіків та 1030 жінок. Однак, для підприємства з такими виробничими потужностями це є не доцільним, т.я.

процес виробництва продукції майже повністю автоматизований, а тому немає необхідності у великій кількості персоналу залученого у виробництво.

Загалом, на усіх заводах ПрАТ «Оболонь» автоматизація грає велику роль. Основні виробничі функції здійснюють машини, а люди лише контролюють процес, що засвідчує не лише технологічну досконалість виробництва, але й дотримання найсуворіших стандартів якості продукції та високий рівень організації усіх процесів.

Нині, під категорією «управлінський персонал» розуміють той персонал підприємства, що зайнятий виконанням функцій менеджменту, а саме організацію, планування, координацію, планування і т. д.

Умовно адміністративний персонал поділяють на три основні категорії – керівники, спеціалісти та службовці.

Детальніше це зображено на рис. 3.3.

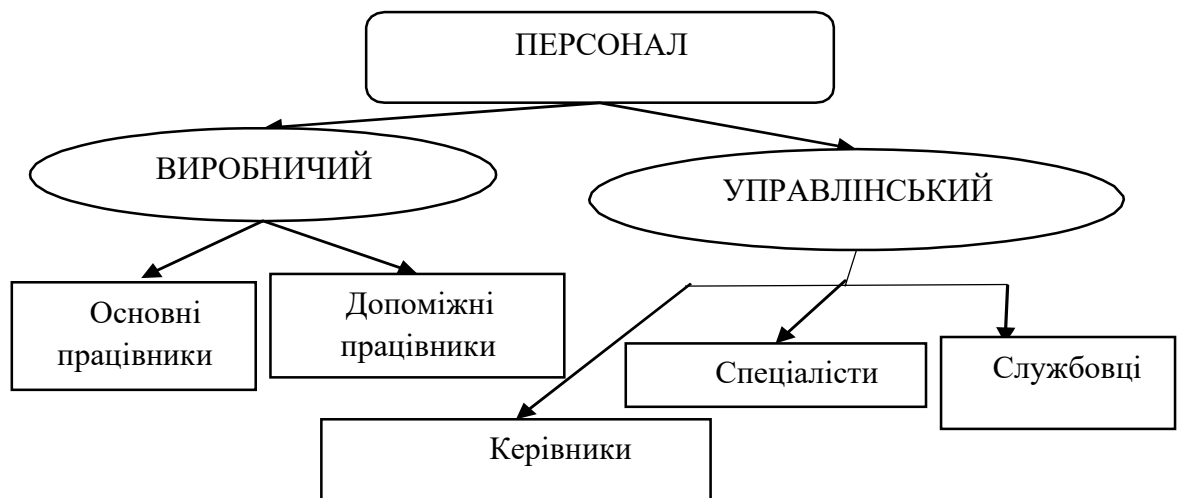


Рис. 3.3. Структура адміністративного персоналу на підприємстві.

Джерело: сформовано автором на основі [71].

Відповідно, керівниками на ПрАТ «Оболонь» вважаються ті працівники, котрі займають посади директорів, а також їх заступники. Спеціалісти – ті, хто займається виконанням інженерно-технічних, економічних та інших функцій. До цієї групи на ПрАТ «Оболонь» належать економісти, фінансисти, маркетологи, механіки, енергетики, інженери та ін. Службовці ж займаються здійсненням підготовки та оформлення документації, тобто це секретарі, діловоди і т.п.

Оскільки завантаження обладнання наразі не є максимальним, то варто пропорційно зменшити кількість персоналу, зокрема адміністративного. Тобто існує невідповідність наявних кадрів потребам виробничої програми підприємства. Як наслідок, на підприємстві наявні перевитрати на оплату праці, оскільки з кожним роком потужності використовуються все менше, а кількість персоналу майже не змінюється.

Витрати на оплату праці адміністративного персоналу є досить значними, і, більше того, кожного року зростають, що не можна розцінювати як позитивне явище, зважаючи на те, що саме адміністративні витрати в першу чергу є не оптимально виділеними на ПрАТ «Оболонь».

Під ефективністю роботи адміністративного персоналу розуміється успішність рішення усіх завдань — колективно.

Одним з найважливіших показників ефективності високорозвиненого колективу є синергічний ефект, тобто здатність колективу в цілому досягати успіхів в роботі набагато вищих, аніж це може зробити така сама за чисельністю група людей, працюючих незалежно один від одного, не об'єднаних системою описаних відносин.

З огляду на перелічені факти, з метою підвищення рівня рентабельності діяльності пропонуємо скоротити кількість адміністративного персоналу шляхом проведення переатестації персоналу.

Оцінювання роботи управлінського персоналу на ПрАТ «Оболонь» проводиться за наступними методами:

- експертна оцінка керівника;
- атестаційна комісія систем ISO;
- оцінка результатів роботи.

За результатами оцінки працівника у компанії приймають рішення про:

- відповідність посади;
- підвищення окладу;
- кар'єрне просування;
- зарахування до кадрового резерву.

Оцінка персоналу на ПрАТ «Оболонь» проводиться щорічно самим працівником та його безпосереднім керівником. Однак, цього недостатньо, для того щоб усунути проблеми, котрі виникають.

Під час оцінювання персоналу потрібно залучати спеціалізовані організації, що зможуть ефективно оцінити робітника, не звертаючи увагу на суб'єктивні чинники. До того ж, потрібно звертати увагу не лише на професійні якості працівників, але й на їх готовність допомагати один одному та організації - що є індивідуальними якостями кожного робітника ПрАТ «Оболонь».

Тому, ПрАТ «Оболонь» має самостійно розробляти програму оцінки персоналу, включаючи і методику її проведення, або переробляти типові рекомендації щодо здійснення оцінки персоналу відповідно до власних потреб. Зокрема, ПрАТ «Оболонь» рекомендується на період переатестації запустити на підприємстві певну програму (трекер часу), яка в результаті покаже, скільки часу кожен працівник витрачає на виконання того, чи іншого завдання. В цілому, дана програма дозволить зрозуміти, який саме відсоток часу працівники проводять за виконанням своїх обов'язків в робочий час кожного дня.

Разом з проведенням зазначеної вище переатестації персоналу, має, також, бути запущена і система мотивації, а саме можливості кар'єрного росту, що, у свою чергу, передбачає можливість отримувати більш високу заробітну плату (мотив економічний), більш цікаву роботу (мотив організаційний), підвищення авторитету особистості за рахунок підвищення в посаді (мотив моральний).

Після проведення переатестації та аналізу отриманих результатів планується скоротити кількість адміністративного персоналу на 2%. Що у кількісному значенні передбачає скорочення адміністративного персоналу на 50 осіб (з 2487 до 2437 осіб).

Зокрема, з огляду на те, що на ПрАТ «Оболонь» діє 18 адміністративних підрозділів (економічний відділ, відділ зовнішніх зв'язків, відділ кадрів, відділ маркетингу, IT-відділ, відділ бухгалтерії та ін.), з кожного відділу буде

скорочено по 2-3 особи. Що стосується обов'язків, виконуваних даними особами, то після проведення атестації та прийняття рішення про вивільнення частини кадрів, обов'язки даних осіб розподіляться пропорційно кількості персоналу в кожному з відділів, відповідно до результатів їх завантаженості, яка буде отримана в ході переатестації.

Крім того, після скорочення персоналу, кожному працівнику буде виплачено не менше одного середньомісячного заробітку, що відбудеться на підставах, визначених КЗпП, а це передбачено ст. 44 цього Кодексу, а також колективним договором компанії.

Зокрема, дане скорочення призведе до зміни фонду оплати праці. Так, станом на початок 2019 року фонд оплати праці становив 529 153 тис. грн. (середня заробітна плата працівника за місяць 17,73 тис. грн.), після скорочення адміністративного персоналу, за умови збереження рівня середньої заробітної плати, фонд оплати праці становитиме 518 496 тис. грн. Фактично, реалізація даного заходу зменшує фонд оплати праці на 10 657 тис. грн, а це у свою чергу призводить до зменшення адміністративних витрат у прогностичному періоді.

Таким чином, при реалізації даного заходу, а саме скороченні кількості адміністративного персоналу шляхом проведення переатестації персоналу, а також збереженні рівня заробітної плати працівника, зменшуємо обсяг адміністративних витрат на 10 657 тис. грн., що у відсотковому вимірі означає їх скорочення на 2,01%.

Ще одним заходом з підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства було обрано співпрацю з торгівельними мережами.

Відомо, що на сьогодні, великі торгівельні мережі створюють власні торгівельні марки (ВТМ), котрі реалізуються в обмеженій кількості магазинів. Продукти, що випускаються під власною торговою маркою, часто позиціонуються як альтернатива дорожчим брендам та відомим міжнародним або ж національним торговим маркам. Однак, досить часто власники торгових мереж нехтують якістю продукції задля створення більш дешевої альтернативи конкурентам.

Серед відомих торгівельних мереж варто відзначити таких, як «Новус» (ТМ «MARKA PROMO»), «Сільпо» (ТМ «Премія», ТМ «Повна чаша»), АТБ (ТМ «Своя лінія», ТМ «De Luxe»), «Фуршет» (ТМ «Фуршет», ТМ «Народна»), «Велмарт» (ТМ «Хіт продукт»), «Велика кишеня» (ТМ «ВТМ»), «METRO Cash and Carry» (ТМ «ARO», ТМ «RIOBA»), «Ашан» (ТМ «Кожен день») і т. д.

Під даними торгівельними марками реалізується досить широкий спектр продукції, у тому числі й пиво, що є однією з найбільш рентабельних продукцій компанії «Оболонь».

Варто зазначити, що з метою виготовлення продукції торгівельні мережі проводять тендери, участь в яких приймають національні виробники, одним з яких і є ПрАТ «Оболонь», котрі є зацікавленими у додатковій завантаженості своїх виробничих потужностей.

Серед основних критеріїв відбору учасників для участі в тендері варто відзначити такі я:

- обов'язкове оформлення юридичної особи в Єдиному державному реєстрі (ЄДР);
- документи підприємства, як платника податків повинні бути чистими. Заборгованості, несплата податків свідчать про несерйозність і безвідповідальності фірми-заявника, тому цього бути не повинно;
- відсутність порушень закону в сфері торгівлі та у взаєминах з клієнтами фабрики (в тому числі звинувачення в корупції, махінаціях);
- наявність необхідного для виконання завдань технічного обладнання;
- виконавець повинен гарантувати надання досвідчених працівників з достатнім рівнем кваліфікації;
- організація повинна документально підтвердити, що вже має досвід у виконанні аналогічних робіт.

Офіційне підтвердження про відповідність переліченим критеріям необхідно надати у вигляді документів і прикласти їх до основної заяви.

Аналізоване підприємство повністю відповідає даним критеріям.

Для ПрАТ «Оболонь» зазначений варіант є дуже актуальним, адже враховуючи дані про використання основних засобів, потужності компанії використовуються не на повну, а от обладнання є одним з найкращих з нині існуючих. Обладнання на київському заводі використовується приблизно на 64%.

Загалом, виробничі потужності однієї лінії для виробництва пива світлого на ПрАТ «Оболонь» становлять 220 тис. дал пива за зміну. Кожен місяць на виробництво пива витрачається 16 днів. Враховуючи те, що підприємство працює в дві зміни, за рік маємо наступний обсяг: $220 \cdot 2 \cdot 12 \cdot 16 = 84\,480$ тис. дал. Однак, враховуючи те, як використовуються потужності – за рік було вироблено продукції 53 447,1 тис. дал. для внутрішнього ринку та на експорт (дані за 2018 рік).

Пропонований обсяг виробництва пива за договорами з торговельними мережами – 1 250 тис. дал, що становить 1,48% від проектної потужності обладнання. Таким чином, річний випуск продукції складатиме 54 697,1 тис. дал. У відсотковому відношенні використання обладнання зросте з 63,27% до 64,75%.

Випуск пива для торговельних мереж буде сплановано виробляти в скляній тарі об'ємом 1 л, що в кількісному перерахунку складе 12 500 000 пляшок пива.

Як правило, торговельні мережі намагаються привабити покупця вигідною ціною, при цьому не акцентуючи уваги на якість продукції. Однак, ПрАТ «Оболонь» використовує власну сировину для виробництва, яка відповідає всім стандартам, а відповідно є запорукою достойної якості на виході.

Щоб визначити потенційну прибутковість даної пропозиції – необхідно оцінити витрати, котрі необхідні для її виготовлення і збуту.

Розрахуємо вартість сировини, враховуючи хімічний склад пива (табл. 3.1), а також традиційну рецептуру приготування пива світлого (табл. 3.2).

Таблиця 3.1

Хімічний склад пива

Речовина	Вміст, %
Вода	80-90
Екстрактивні речовини	5,5-10,7
Цукор	2,7-5,0
Вуглекислота	0,3-0,35
Спирт	2,0-6,0
Мінеральні речовини	0,14-0,38
Органічні кислоти	0,15-0,4

Джерело: сформовано автором на основі [72].

Тобто, як бачимо, в складі пива найбільшу питому вагу займає вода, котра має бути якісною, оскільки саме від неї, в першу чергу, залежать органолептичні властивості напою, його смак та стійкість. Для приготування пива ПрАТ «Оболонь» використовує воду з артезіанських джерел, що розташовані поруч із заводом.

Таблиця 3.2

Витрати на сировину та матеріали

Сировина та матеріали	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, кг/л	Ціна, грн/кг	Вартість, грн	Кількість, л	Сума, тис. грн.
1	2	3	4	5	6
Сировина:					
Солод ячмінний, світлий	0,07305	15	1,09575	80355	1205325
Хміль гіркий	0,00055	162	0,0891	605	98010
Хміль ароматизований	0,0005	250	0,125	550	137500
Дріжджі сухі	0,001	30	0,03	1100	33000
Вода	0,359	0,01	0,00359	394900	3949
Цукор	0,05	12	0,6	55000	660000
Молочна кислота	0,00002	37	0,00074	22	814

Продовження табл. 3.2

1	2	3	4	5	6
Цинк	0,000001	240	0,00024	1,1	264
Кальцій	0,00002	30	0,0006	22	660
Пінні речовини	0,0001	40,5	0,00405	110	4455
Вуглекислота	0,0020	6,2	0,0124	2200	13640
Кисень	0,0010	25,31	0,02531	1100	27841
Пластикова тара, шт.	1,0000	3,49	3,49	1250000	43625
Етикетка, шт.	1,0000	0,25	0,25	1250000	3125
Всього	2,487241	851,76	5,72678	2735965,1	6299458

Джерело: сформовано автором на основі [73-75].

Як бачимо, витрати сировини й матеріалів на виробництво однієї пляшки пива світлого становлять 5,72 грн. Саме вартість сировини є найвагомішою складовою в собівартості продукції, адже вона займає найбільшу частку від загальної величини витрат з виробництва та реалізації пива, що представлено на рис. 3.4.



Рис. 3.4. Структура витрат на виробництво річного обсягу продукції.

Джерело: сформовано автором на основі приміток до річної фінансової звітності.

Враховуючи, розраховану вище вартість сировини, проводимо розрахунок повної собівартості пива світлого на ПрАТ «Оболонь» (табл. 3.3), приймаючи до уваги те, що решта статей витрат залишаються на тому ж рівні, що і раніше. Змін не вносимо.

Таблиця 3.3

Розрахунок ціни одиниці продукції

Стаття калькуляції	Базовий обсяг виробництва пива світлого		Обсяг виробництва пива світлого з урахуванням замовлень торгових мереж	
	Витрати на одиницю готової продукції, грн/л	Витрати на річний обсяг виробництва, тис. грн.	Витрати на одиницю готової продукції, грн/л	Витрати на річний обсяг виробництва, тис. грн.
1	2	3	4	5
Сировина і матеріали	5,72	3057174,12	5,72	3128674,12
Паливо і енергія на технологічні цілі	2,14	1143767,94	2,14	1170517,94
Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників	0,97	518436,87	0,94	514152,74
Нарахування на з/п	0,21	112238,91	0,21	114863,91
Витрати на утримання та експлуатацію технологічного обладнання	0,36	192409,56	0,35	191439,85
Загальновиробничі витрати	1,90	1015494,9	1,86	1017366,06
Адміністративні витрати	1,55	828430,05	1,51	825926,21
Витрати на збут	0,35	187064,85	0,34	185970,14
Інші операційні витрати	0,11	58791,81	0,11	60166,81
Собівартість виробництва	11,29	6034177,59	11,03	6033090,13
Ціна одиниці продукції	35	18706485,00	35	19143985,00
Всього витрат	13,31	7113809,01	13,18	7209077,78

Джерело: сформовано автором.

Для калькуляції витрат на виробництво нового обсягу пива світлого було обрано обсяг виробництва пива за 2018 р., а саме 53 447,1 тис. дал. Ціну було залишено на рівні 35 грн. за 1 л. пива.

Загалом, відповідно правил, планований прибуток від виробництва за тендерними договорами залежить від об'єму замовлення та розміру прибутку в розрахунку на одиницю товару. Підприємство у договорі заздалегідь прописує відсоток, або ж фіксовану суму свого планованого прибутку від одиниці

виробленого товару.

Окрім прямого прибутку від даних договорів, підприємство отримує вигоду завдяки розподілу загальновиробничих, адміністративних, витрат на оплату праці на складування між більшим об'ємом продукції.

Припустимо, що за умовами контракту ПрАТ «Оболонь» продасть вироблений обсяг продукції за ціною 15,70 грн. за од., а не за 13,31 грн. без ПДВ та акцизу. Тобто ПрАТ «Оболонь» отримає вигоду у розмірі 2,39 грн. за одиницю продукції. Крім цього, за рахунок використання обладнання на більшу потужність (на 1,48%), розподілення витрат на більший обсяг виробництва продукції, отримаємо зменшення рівня собівартості реалізації одиниці продукції (на 0,26 грн.).

У встановлений контрактом термін представники торгівельної мережі мають приїхати і самостійно забрати вироблену продукцію зі складу ПрАТ «Оболонь», а тому додаткові витрати на транспортування відсутні.

На рис. 3.5 відображено вплив запропонованої пропозиції на собівартість реалізації пива на ПрАТ «Оболонь».

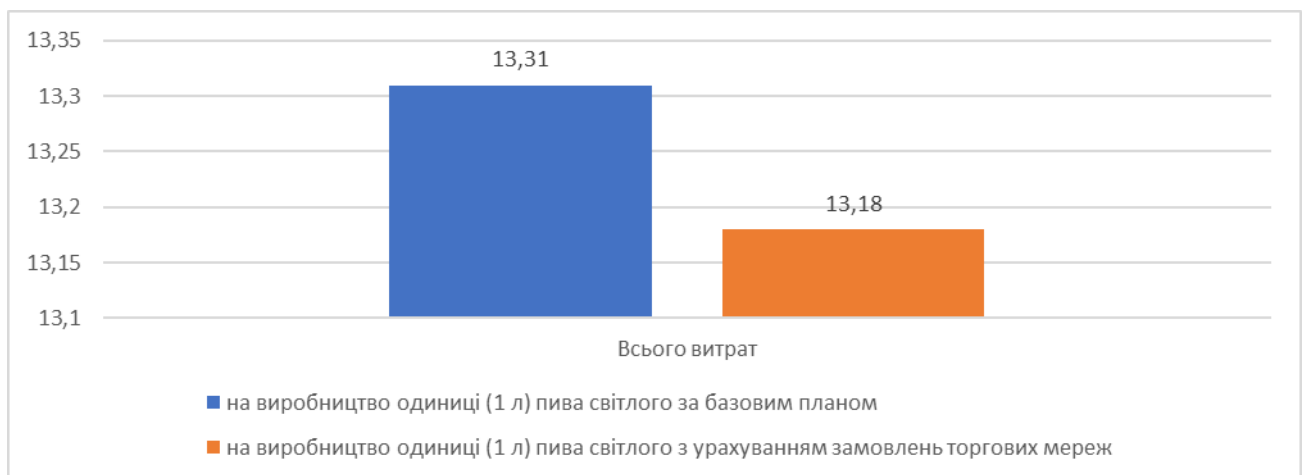


Рис. 3.5. Зміна витрат на виробництво одиниці пива.

Джерело: сформовано автором.

Таким чином, за рахунок співпраці з торговими мережами, укладенню відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле), ПрАТ «Оболонь» вдасться збільшити використання потужностей

обладнання, на якому спостерігаються простой, з 63,27% до 64,75%, розподілити витрати на виробництво більшого обсягу продукції (у разі виконання замовлень торгових мереж загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати залишаться незмінними, адже це рішення не передбачає використання додаткових трудових ресурсів, збільшення площ тощо), а відповідно ефекту масштабу, чим більше продукції вироблятиметься на замовлення торговельних мереж – тим більше підприємство зможе зекономити.

3.3. Вплив запропонованих заходів на економічні показники діяльності підприємства

У попередніх пунктах було запропоновано заходи, які б сприяли підвищенню рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь». Такими заходами стали:

1) скорочення адміністративного персоналу за рахунок проведення переатестації та мотивації, результат впровадження — зменшення адміністративних витрат компанії;

2) співпраця з торговими мережами, укладення відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле), результат впровадження — розподілення витрат на виробництво більшого обсягу продукції, а відповідно ефекту масштабу чим більше продукції вироблятиметься на замовлення торгових мереж — тим більше підприємство зможе зекономити.

Спрогнозувати та оцінити зміни в рівні рентабельності діяльності підприємства можливо у разі повторної оцінки підприємства, але вже з новими, прогнозованими, даними.

Перейдемо до оцінки змін в рівні рентабельності за рахунок проведення скорочення адміністративного персоналу, що буде базуватись на проведенні переатестації та мотивації.

Таким чином, результати впливу даного заходу наведені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Розрахунок і динаміка показників рентабельності діяльності ПрАТ
«Оболонь» за рахунок скорочення адміністративного персоналу**

Назва показника	Значення показника, тис. грн.		Відхилення	
	На кінець 2018 р., тис. грн.	Прогноз на кінець 2019 р., тис. грн.	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5
1) Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5078764	5078764	0	100,0
2) Собівартість реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)	4292370	4292370	0	100,0
3) Валовий прибуток (збиток)	786393	786393	0	100,0
4) Інші операційні доходи	85301	85301	0	100,0
5) Адміністративні витрати	303955	293298	- 10 657	-3,51
6) Витрати на збут	675489	675489	0	100,0
7) Інші операційні витрати	20451	20451	0	100,0
8) Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	-128200	-117543	10657	8,3
9) Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	-325802	-315145	10657	3,27
10) Чистий прибуток (збиток)	-365420	-371871,1	6451,1	1,77
11) Показники рентабельності:				
а) рентабельність необоротних активів, %	-6,38	-6,17	0,21	3,29
б) рентабельність оборотних активів, %	-23,52	-22,75	0,77	3,27
в) рентабельність власного капіталу, %	-14,23	-13,77	0,46	3,23
г) валова рентабельність продажу, %	15,48	15,48	0	100,0
ґ) чиста рентабельність продажу, %	-7,20	-7,32	- 0,12	-1,67

Джерело: сформовано автором.

Таким чином, запропонований захід є ефективним, адже позитивно впливає на динаміку показників рентабельності діяльності компанії. Зокрема, він дозволить не лише підвищити рівень прибутковості ПрАТ «Оболонь», а й сприяє прийняттю більш ефективних управлінських рішень, оскільки спрямовує управлінський персонал до більш тісних взаємодій, посиленню колективної роботи, яка в результаті і призводить до даної мети. В результаті матимемо покращену організаційну структуру підприємства з оптимальним складом працівників, які мотивовані та готові до покращення системи

управління підприємством в цілому, а зокрема і управління формуванням прибутковості.

Перейдемо до оцінки змін в результаті співпраці з торговими мережами, укладення відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле). Відповідно результати впливу даного заходу представлено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Розрахунок і динаміка показників рентабельності діяльності ПрАТ
«Оболонь» за рахунок співпраці з торговими мережами**

Назва показника	Значення показника, тис. грн.		Відхилення	
	На кінець 2018 р., тис. грн.	Прогноз на кінець 2019 р., тис. грн.	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1) Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5078764	5516264	437500	8,6
2) Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4292370	4363870	71500	1,67
3) Валовий прибуток (збиток)	786393	1152394	366001	46,5
4) Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	-128200	237800	366000	285,5
5) Прибуток до оподаткування	-325802	-153628	172174	52,85
6) Чистий прибуток (збиток)	-365420	-181281	184139	50,39
7) Показники рентабельності:				
а) рентабельність необоротних активів, %	-6,38	-3,01	3,37	52,8
б) рентабельність оборотних активів, %	-23,52	-11,09	12,43	52,8
в) рентабельність власного капіталу, %	-14,23	-6,71	7,52	52,8
г) валова рентабельність продажу, %	15,48	20,89	5,41	34,95
г) чиста рентабельність продажу, %	-7,20	-3,29	3,91	54,31

Джерело: сформовано автором.

Отже, з таблиці 3.5 бачимо, що дана пропозиція є ефективною та прийнятною для ведення діяльності ПрАТ «Оболонь», оскільки відповідно ефекту масштабу чим більше продукції вироблятиметься на замовлення торгових мереж — тим більше підприємство зможе отримати прибутку, і як результат підвищити рівень рентабельності своєї діяльності.

Таким чином, спостерігаємо те, що прогнозні значення показників змінилися в позитивну сторону, як завдяки першому заходу, так і другому.

На підставі даних з табл. 3.4 та 3.5, обидва заходи будуть мати наступний ефект на прибутковість діяльності ПрАТ «Оболонь» (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Вплив запропонованих заходів на рівень рентабельності діяльності ПрАТ
«Оболонь»**

Назва показника	Значення показника, тис. грн.		Відхилення	
	На кінець 2018 р., тис. грн.	Прогноз на кінець 2019 р., тис. грн.	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1) Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5078764	5516264	437500	8,6
2) Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4292370	4363870	71500	1,67
3) Валовий прибуток (збиток)	786393	1152394	366001	46,5
4) Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	-128200	248457	376657	293,80
5) Прибуток до оподаткування	-325802	-142971	182831	56,12
6) Чистий прибуток (збиток)	-365420	-168705,8	196714,2	53,83
7) Показники рентабельності:				
а) рентабельність необоротних активів, %	-6,38	-2,80	3,58	56,11
б) рентабельність оборотних активів, %	-23,52	-10,32	13,2	56,12
в) рентабельність власного капіталу, %	-14,23	-6,25	7,98	56,08
г) валова рентабельність продажу, %	15,48	20,89	5,41	34,95
г) чиста рентабельність продажу, %	-7,20	-3,06	4,14	57,5

Джерело: сформовано автором.

Для наочності представимо результати графічно на рис. 3.6.

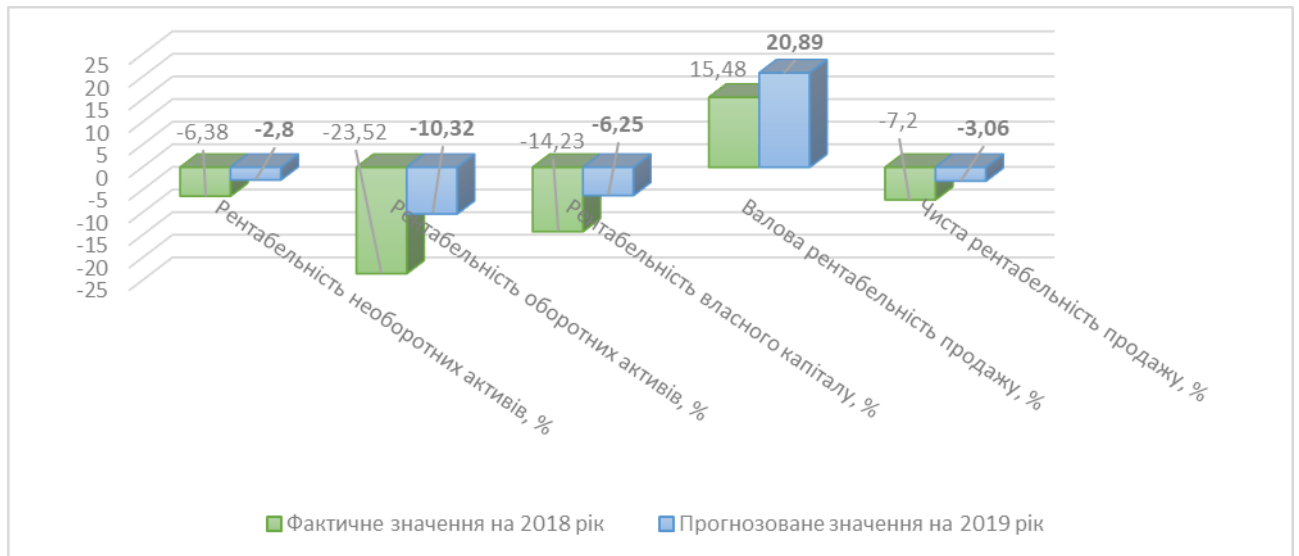


Рис. 3.6. Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Оболонь» із урахуванням запропонованих заходів.

Джерело: сформовано автором.

Таким чином, можна стверджувати про те, що впровадження описаних вище пропозицій, а саме скорочення адміністративного персоналу за рахунок проведення переатестації та мотивації та співпраці з торговими мережами (укладення відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле), призведе до змін в статтях доходів та витрат ПрАТ «Оболонь», проте варто зазначити, що дані зміни справлять позитивний ефект на прибутковість підприємства, оскільки, виходячи з розрахунків, чистий прибуток зросте на 53,83% (або на 196714,2 тис. грн.). Відповідно, це відобразиться на показниках рентабельності діяльності підприємства, які також матимуть позитивну динаміку, що вказує на доцільність введення даних пропозицій на ПрАТ «Оболонь».

Висновки до розділу 3

В результаті проведеного аналізу рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» було виявлено, що підприємство знаходиться у досить нестабільному стані, на межі банкрутства. Для виходу підприємства із даного кризового стану керівництву необхідно прикласти максимум зусиль. У зв'язку з цим, були зроблені наступні висновки.

В якості основних резервів зростання прибутку, а разом з тим і підвищення рівня рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь», були розглянуті кількісні можливості збільшення прибутку різними способами, а саме: прийняття управлінських рішень з метою збільшення обсягів випуску та реалізації продукції, котра є найбільш рентабельною, а також щодо оптимізації витрат на виробництво і реалізацію продукції, використання вторинних ресурсів та попутних продуктів, застосування коректної тактики в області встановлення цін, систематичне проведення аналізу ринків збуту продукції, визначення основних тенденцій на, які характерні для нього в даний період часу, а також залучення до процесу виробництва висококваліфікованих кадрів, оптимізація їхньої кількості відповідно рівня завантаження потужностей підприємства, правильний та економічно обґрунтований вибір маркетингової політики підприємства, а також проведення вдалої політики співпраці з постачальниками, партнерами та посередниками.

Саме тому, з огляду на перелічені вище резерви підвищення рентабельності, для ПрАТ «Оболонь» було обрано та запропоновано два конкретні заходи, управлінські рішення:

1) скорочення адміністративного персоналу за рахунок проведення переатестації та мотивації, результат впровадження – зменшення адміністративних витрат компанії;

2) співпраця з торговими мережами, укладення відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле), результат впровадження - розподілення витрат на виробництво більшого обсягу продукції, а відповідно ефекту масштабу чим більше продукції вироблятиметься на замовлення торгових мереж – тим більше підприємство зможе зекономити.

Зокрема, перша пропозиція дозволить ПрАТ «Оболонь» зменшити обсяг адміністративних витрат на 10 657 тис. грн., що у відсотковому вимірі означає їх скорочення на 2,01%. Зазначимо, що об'єднувати окремі відділи не планується, обов'язки звільнених осіб розподіляться пропорційно персоналу

кожного з відділів, відповідно завантаженості їх робочого часу. Крім того, вивільнення персоналу відбудеться у відповідності з КЗпП, тобто кожному працівнику буде виплачено не менше одного середньомісячного заробітку, а це передбачено ст. 44 цього Кодексу, а також колективним договором компанії.

У свою чергу, завдяки реалізації другої пропозиції ПрАТ «Оболонь» вдасться збільшити використання потужностей обладнання, на якому спостерігаються простої, з 63,27% до 64,75%, розподілити витрати на виробництво більшого обсягу продукції (у разі виконання замовлень торгових мереж загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати залишаться незмінними, адже це рішення не передбачає використання додаткових трудових ресурсів, збільшення площ тощо). Саме розподілення витрат на більший обсяг виробництва продукції дозволить зменшити рівень собівартості реалізації продукції (на 0,26 грн.).

Отже, в цілому, запропоновані заходи збільшать виручку від реалізації на 437 500 тис. грн. (8,6%). У свою чергу це призведе до зростання фінансового результату від операційної діяльності – на 376 657 тис. грн. (293,8%), що призведе до зростання чистого прибутку ПрАТ «Оболонь» на 196 714,2 тис. грн. (53,83%).

Також необхідно зазначити, що всі показники рентабельності, які були розраховані на проектний період, матимуть позитивну динаміку. Мова йде про рентабельність активів (зросте на 3,58 в.п.), рентабельність оборотних активів (зросте на 13,2 в.п.), рентабельність власного капіталу (зросте на 7,98 в.п.), валова рентабельність продажу (зросте на 5,41 в.п.), а, також, чиста рентабельність продажу (зросте на 4,14 в.п.). Безумовно це є позитивним результатом, оскільки покращення рентабельності діяльності ПрАТ «Оболонь» дозволить покращити управління формуванням прибутковості. Компанія отримуватиме більше коштів, які дозволять їй збільшити незалежність від зовнішніх джерел фінансування, та дадуть змогу розвиватися.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є його прибутковість, що характеризується абсолютними та відносними показниками.

Прибуток - це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик від здійснення підприємницької діяльності, та представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності

Абсолютна величина прибутку підприємства від звичайної діяльності чи прибутку від реалізації продукції не дає змогу проаналізувати ефективність функціонування підприємства або ступінь привабливості виробництва конкретного виду продукції. З метою реалізації зазначених цілей в економіці застосовується показник рентабельності.

Рентабельність - відносний показник, який характеризує ступінь прибутковості витрат або активів і вимірюється у відсотках [76].

ПрАТ «Оболонь» - це українське підприємство з виробництва пива, безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, мінеральної води. Окрім цього, компанія займається вторинною переробкою та виробництвом сільськогосподарської продукції. «Оболонь» є одним із лідерів на ринку виробництва пива, яке є основним напрямом її діяльності, та займає частку 24,5% станом на початок 2019 року.

Проаналізувавши економічні показники ПрАТ «Оболонь», спостерігається тенденція до збільшення чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, середньорічної вартості основних засобів та фондівіддачі, при цьому помітно зниження середньорічної вартості оборотних коштів, середньооблікової кількості персоналу, продуктивності праці, рентабельності продукції та рентабельності підприємства. Обсяги виробництва і реалізації основних видів продукції збільшились.

Було здійснено фінансово-економічний аналіз ПрАТ «Оболонь», котрий

показав, що оцінені показники (зокрема, ліквідності, ділової активності, платоспроможності, рентабельності) відхиляються від нормативних значень, і потребують поліпшення. Варто зазначити, що по всім групам показників на ПрАТ «Оболонь» простежується тенденція до погіршення порівняно з 2018 роком.

Проведений аналіз рівня та динаміки прибутковості діяльності ПрАТ «Оболонь» показав, що в 2018 р. ПрАТ «Оболонь» отримало виручки на 902 802 тис. грн. більше, аніж в попередньому році. Одночасно зросла і собівартість реалізованої продукції на 413 897 тис. грн. Слід відмітити, що інші витрати збільшились, що негативний вплив на результати діяльності підприємства. Однак головним негативним результатом діяльності ПрАТ «Оболонь» в звітному періоді є отримання збитку в розмірі 365 420 тис. грн., що у свою чергу вказує на підвищення окремих статей витрат, про що зазначалось раніше.

Здійснений аналіз прибуковості ПрАТ «Оболонь» дав змогу оцінити залежність чистого прибутку від таких факторів, як: собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. В ході дослідження було виявлено, що найбільший вплив на чистий прибуток ПрАТ «Оболонь» мають собівартість реалізованої продукції, витрати на збут та адміністративні витрати.

Зважаючи на таке фінансове положення, управління підприємством повинно вжити заходів з підвищення рівня вищевказаних показників, а саме:

1. налагодження системи просування та збуту товару;
2. заходів зі зменшення рівня адміністративних витрат та витрат на збут;
3. заходів зі зменшення рівня дебіторських заборгованостей та інше.

У результаті аналізу виявлених недоліків нами було запропоновано ряд пропозицій щодо їх вирішення

Для поліпшення ефективності управління формуванням прибутковості ПрАТ «Оболонь» пропонуємо прийняти управлінські рішення, котрі передбачають проведення таких заходів:

– скорочення адміністративного персоналу за рахунок проведення переатестації та мотивації, результат впровадження – зменшення адміністративних витрат компанії;

– співпраця з торговими мережами, укладення відповідного договору на виробництво конкретного обсягу продукції (пиво світле), результат впровадження - розподілення витрат на виробництво більшого обсягу продукції, а відповідно ефекту масштабу чим більше продукції вироблятиметься на замовлення торгових мереж – тим більше підприємство зможе зекономити.

Запропоновані заходи дадуть змогу збільшити виручку від реалізації на 437 500 тис. грн. (8,6%). У свою чергу це призведе до зростання фінансового результату від операційної діяльності – на 376 657 тис. грн. (293,8%), що призведе до зростання чистого прибутку ПрАТ «Оболонь» на 196 714,2 тис. грн. (53,83%).

Також, внаслідок реалізації запропонованих заходів, всі показники рентабельності, що були розраховані на проектний період, матимуть позитивну динаміку. Мова йде про рентабельність активів (зросте на 3,58 в.п.), рентабельність оборотних активів (зросте на 13,2 в.п.), рентабельність власного капіталу (зросте на 7,98 в.п.), валова рентабельність продажу (зросте на 5,41 в.п.), а, також, чиста рентабельність продажу (зросте на 4,14 в.п.).

Зокрема, впровадження даних заходів дозволить не лише підвищити рівень прибутковості ПрАТ «Оболонь», а й сприятиме прийняттю більш ефективних управлінських рішень, оскільки спрямовує управлінський персонал до більш тісних взаємодій, посиленню колективної роботи, яка в результаті і призводить до даної мети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Головніна О. Г. Основи соціальної економіки. Підручник / О. Г. Головніна // 2-ге видання, перероблене та доповнене, 2013. – К.: Центр учбової літератури. – С. 153-157.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 (в редакції від 18 березня 2014 р.). / [Електронний ресурс] – URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки/ Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір, 2008. – № 18. – С. 180-192. [Електронний ресурс]. – URL : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2008_18/verhog.pdf.
4. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення/ С. В. Гавалешко // Економікс, 2012. – № 10. [Електронний ресурс].–URL: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm
5. Гончаров П. В. Аналітичні можливості бухгалтерської (фінансової) звітності в управлінні інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств АПК/ П. В. Гончаров, Н. А. Літньова // Фундаментальні дослідження, 2015. - №2. - Частина 5. - С. 1017-1022.
6. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни/ Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2006. – 287 с. [Електронний ресурс]. – URL : <https://scholar.google.com.ua/>
7. [Електронний ресурс]. - URL: <https://works.doklad.ru/view/yk4kkwjahn4/all.html>
8. [Електронний ресурс]. - URL: <https://studfile.net/preview/5423993/page:40/>
9. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс]. - URL : <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>

10. Елисеенко К.А. Теоретико-методические аспекты выявления резервов роста рентабельности / Елисеенко К.А. // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы - 2013 - № 4 - с. 153-156.

11. Саленко О.В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства / Саленко О.В. // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики - 2013 - № 4 (24) - с.62 – 71

12. Зінченко, О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку // [Текст] Вісник економіки транспорту і промисловості № 28, 2009 – с.150-155

13. Ефимова О.П. Рентабельность гостиничного комплекса и методика ее оценки / Ефимова О.П., Белова С.О. // Потребительская кооперация - 2010 г. - 4(31) - с.58 – 62

14. Киштимова Е. А., Чернишова О. О. Аналіз факторів підвищення якості прибутку в механізм управління організацією / Е. А. Киштимова, О. О. Чернишова // Вектор економіки, 2017. - №3. - С. 75-78.

15. Науменко А. П. Антикризове управління підприємством/ Науменко А. П., Гаврилко Т. О. [Електронний ресурс]. - URL : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/518/502>.

16. Кайтанський І. С. Аналіз шляхів і резервів підвищення прибутковості хлібопекарської галузі України / І. С. Кайтанський, В. А. Самофатова, В. В. Олійник // Економіка харчової промисловості, 2015. – № 1. – С. 33-37.

17. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. / О. Л. Коваленко, Л. М. Ремньова // 3-тє вид., випр. і доп., 2008. - К. : Знання. – 483 с.

18. Ковальов В. В. Аналіз балансу, або як розуміти баланс/[Електронний ресурс]. - URL : https://books.google.com.ua/books?id=gx0ZnwEACAAJ&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

19. Козлов В. В. Анализ рентабельности деятельности предприятия (на примере ОПХ «Овощевод»)/ В. В. Козлов. [Електронний ресурс]. - URL : <http://journalael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2012/09/pdf>

20. Коротков А. И. Увеличение прибыли за счет повышения эффективности использования персонала предприятия / А. И. Коротков, М. К Кремповая, Э. Э. Шамилева // Экономические науки. – [Электронный ресурс]. – URL : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/93433/07-Korotkov.pdf?sequence=1>

21. Костецкий Я. І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва аналіз / Я. І. Костецкий // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка, 2012. – № 2[28]. – С. 98-100.

22. Костецкий Я. І. Факторний аналіз рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств / Я. І. Костецкий / Економічний аналіз, 2012. – Випуск 10. – Ч. 4. – С. 179-181.

23. Бершадська І. І. Сучасний стан та перспективи оподаткування прибутку в Україні / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки. Матеріали XVI Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ 22 листопада 2017 р. – К. : НТУУ «КПІ ім. І. Сікорського», 2017. – С. 19.

24. Кравченко В. П. Дослідження резервів зростання прибутковості підприємства (на прикладі ПАТ «Червона Зірка») / В. П. Кравченко, А. О. Могилей // Наукові записки, випуск №13, 2013 року. [Електронний ресурс]. - URL : http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4630/1/45_2013-257-260.pdf

25. Красова А. С. Особливості обліку витрат і визначення фінансового результату в будівельних організаціях / А. С. Красова, Н. А. Літньова // Наукові записки, 2010. - №2. - С. 56-61.

26. Міроседі С. А. Фактори та резерви збільшення прибутку підприємства / С. А. Міроседі, Т. Г. Міроседі, Ю. С. Веремєєва // Символ науки, 2016. - № 4-1 (16). - С. 142-146.

27. Літньова Н. А. Сучасні підходи вдосконалення методології механізму управління сталим розвитком промислових підприємств / Н. А. Літньова // Наукові записки, 2014.- № 1 (9) .- С. 121-127.

28. Мазарчук А. Ю. Моделювання прибутку виробничого підприємства на прикладі державного підприємства «Новатор» / А. Ю. Мазарчук, Г. С. Більовська // Вісник Хмельницького національного університету, 2014, №5, Т. [Електронний ресурс]. - URL : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3833/1/%D0%9C%D0%90%D0%97%D0%90%D0%A0%D0%A7%D0%A3%D0%9A.pdf>

29. Дженкова Г. К. Фактори зростання прибутку промислового підприємства / Г. К. Дженкова // Культура народів Причорномор'я, 2008. – № 126. – С. 30 – 31.

30. Макеєнко А. Г. Інноваційна діяльність як один із факторів впливу на прибуток суб'єктів господарювання в Україні / А. Г. Макеєнко // Інвестиції: практика та досвід, 2013. – № 13. – С. 62-65.

31. Довбня С. Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації [Електронний ресурс] / С. Б. Довбня, О. Г. Пендик // Молодий вчений, 2014. - № 5(1). - С. 94-97. [Електронний ресурс]. – URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5(1)_26).

32. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності промислових підприємств: монографія / В. П. Мартиненко, 2006. - К. : Центр навчальної літератури. - 328 с.

33. Донець Л. І. Управління формуванням прибутку підприємства в умовах ринкових умов формування господарювання: монографія / Л. І. Донець, С. М. Баранцева // 2016. – Донецьк : Вид-во ДНУЕТ. – 255 с.

34. Єпіфанова І. Ю. Фактори зростання прибутку підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Молодий вчений, випуск №7(34), 2016 року. [Електронний ресурс]. - URL : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/12.pdf>

35. Бершадська І. І. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві / І. І. Бершадська, І. В. Макалюк // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва», випуск №19, 2017 року. [Електронний ресурс]. – URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/96822/98400>
36. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва», випуск №20, 2017 року. [Електронний ресурс]. - URL : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/113947/118761>
37. УДК 330.1:330.8:338.3/ ПРИБУТКОВІСТЬ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА. Бреус С.В., Міщенко К.Г. [Електронний ресурс]. - URL : https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/8846/5/Breus_S.V.%2CMishchenko_K.H._5%2818%292017.pdf
38. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг: навчальний посібник / А. В. Шлійко. – К.: ЦНЛ, 2008. – 376 с.
39. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства. – К.: КНЕУ, 2002. – 192 с.
40. Гетьман О. О. Економіка підприємства: [підручник] / О. О. Гетьман. – К.: ЦНЛ, 2010. – 488 с.
41. Семенов Г. А. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Г. А. Семенов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.
42. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 26(1135). – С. 147–153.
43. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства. 2-ге видання. Навчальний посібник / Гринчуцький В. І. – Видавництво «Центр навчальної літератури»: К., 2012. – 302 с.
44. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник / С. Ф. Покропивний. – [Вид. 3-е, перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.

45. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25(1134). – С. 123–126.

46. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Н. Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.

47. Річна фінансова звітність ПрАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]: за даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – URL : <http://smida.gov.ua/>

48. Звіт про сталий розвиток корпорації «Оболонь» [Електронний ресурс]. - URL: <http://report.obolon.ua>

49. Офіційний веб-сайт ПрАТ «Карлсберг Україна» [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.carlsbergukraine.com/>

50. Ринок пива в Україні [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ukrbeer.kiev.ua/commerce/package_page.php?packid=73

51. Офіційний веб-сайт ПрАТ «САН ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.suninbev.com.ua/>

52. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/299-pokaznik-oborotnosti-debitorskoji-zaborgovanosti>

53. Ключкова Е.Н., Економіка підприємства. – 2014 р. [Електронний ресурс]. - URL: https://stud.com.ua/65001/ekonomika/ekonomika_pripriyemstva

54. [Електронний ресурс]. - URL: <https://buduysvoe.com/publications/rahuyemo-sobivartist-produkciyi>

55. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки: навч. посіб. / Й.Я. Даньків, М.Р. Лучко, М.Я. Остап'юк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2010. – 229іс.

56. Андрійчук В. Г. Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.

57. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. - Підручник, Фінанси підприємств. [Електронний ресурс]. –

URL: https://pidruchniki.com/1787010753061/finansii/finansii_pidpriyemstv

58. Петрович Й.М., Прокопишин-Рашкевич Л.М. – Підручник, Економіка і фінанси підприємств. 2006 р. [Електронний ресурс]. –

URL: https://pidruchniki.com/1584072064674/ekonomika/ekonomika_ta_finansi_pidpriyemstva

59. Нестеренко В.Ю., Токар І.І. - Конспект лекцій, Економіка виробництва, Харків 2012. [Електронний ресурс]. –

URL: <https://buklib.net/books/37292/>

60. Г.Г. Кірейцев, Житомир: ЖІТІ, 2001. – 440 с. Фінансовий менеджмент. [Електронний ресурс]. – URL: <https://buklib.net/books/21874/>

61. [Електронний ресурс]. – URL: <https://fin-admin.com/ua/fnansovij-analz/40-pokazniki-lkvdnost.html>

62. [Електронний ресурс]. - URL : <http://obolon.ua/ua/about/structure>

63. [Електронний ресурс]. – URL : <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/341-pokaznik-rentabelnosti-realizovanoji-produktsiji-zachistim-pributkom-norma-chistogo-pributku-marzha-chistogo-pributku-rentabelnist-prodazhiv-po-chistomu-pributku>

64. [Електронний ресурс]. – URL : <https://www.finalon.com/slovnik-ekonomichnikh-pokaznikiv/338-pokaznik-rentabelnosti-vlasnogo-kapitalu>

65. Проектний аналіз Чорна М. В. - Харків: Консум, 2003 - [Електронний ресурс]. –URL : <https://buklib.net/books/34045/>

66. Антикризове управління підприємством. Лігоненко Л. О. КНТЕУ. 2005. 822с.

67. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>

68. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми

економіки і підприємництво», випуск №20, 2017 року. - URL : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/113947/118761>

69. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. Випуск №1, 2014. – С. 145-151.

70. Бершадська І. І. Трансформація податку на прибуток в умовах глобалізації в Україні / І. І. Бершадська // Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 5 жовтня 2018 р.) «Розвиток національних фінансово-економічних систем в умовах глобальних викликів». – К : ТОВ «ВІПО», 2018. – С. 190-192.

71. Літньова Н. А. Сучасні підходи вдосконалення методології механізму управління сталим розвитком промислових підприємств / Н. А. Літньова // Наукові записки, 2014.- № 1 (9) .- С. 121-127.

72. Ринок пива в Україні [Електронний ресурс]. – URL : http://www.ukrbeer.kiev.ua/commerce/package_page.php?packid=73

73. Річна фінансова звітність ПрАТ «Оболонь»: за даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. [Електронний ресурс]. – URL : <http://smida.gov.ua/>

74. Звіт про сталий розвиток корпорації «Оболонь» [Електронний ресурс]. - URL : <http://report.obolon.ua>

75. Офіційний веб-сайт ПрАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.obolon.ua/>

76. Економіка підприємства - Ковальчук І.В. [Електронний ресурс]. – URL: <https://westudents.com.ua/glavy/15445-102-pributok-yak-kntseviy-fnansoviy-rezultat-dyalnost-pdprimstva-sutnst-rentabelnost.html>

ДОДАТКИ

Додаток А

Показники аналізу рентабельності підприємства

Назва групи показників	Показник	Характеристика
Показники рентабельності щодо реалізації	Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом)	Рентабельність за валовим прибутком показує, скільки гривень (копійок) валового прибутку припадає на 1 грн. чистої виручки. Може визначатись у відсотках. Чим вищий цей показник, тим краще.
	Рентабельність за операційним прибутком	Рентабельність за операційним прибутком показує, скільки гривень (копійок) операційного прибутку припадає на 1 грн. чистого доходу. Може визначатись у відсотках. Чим вищий цей показник, тим краще.
	Рентабельність за чистим прибутком	Являє собою відношення суми чистого прибутку до чистого доходу від реалізації. За світовим досвідом норма рентабельності за чистим прибутком має бути межах 6-12 %.
Показники рентабельності щодо активів	Рентабельність активів	Показує, скільки чистого прибутку припадає на 1 грн. вкладених активів (інвестицій). Може визначатись у відсотках. Цей показник також називають рентабельністю інвестицій
	Рентабельність необоротних активів	Характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожен гривню необоротних активів. Може розраховуватись у відсотках. Зростання цього показника є позитивним результатом
	Рентабельність оборотних активів	Показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в оборотні активи коштів (рівень прибутковості оборотних активів підприємства)
Показники рентабельності щодо власного капіталу і зобов'язань	Рентабельність власного капіталу	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів й є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства, тому що його рівень показує верхню межу дивідендних виплат
	Рентабельність позикового капіталу	Показує скільки прибутку припадає на одиницю капіталу, залученого з зовнішніх джерел
Показники рентабельності витрат і продукції	Рентабельність операційних витрат	Характеризує прибутковість операційних витрат. Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. понесених операційних витрат
	Рентабельність продукції за валовим прибутком	Рентабельність продукції за валовим прибутком показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. собівартості реалізованої продукції. Характеризує прибутковість виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг або продажу товарів

Додаток Б

**Консолідований баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.
Форма №1-к**

Код за
ДКУД 1801007

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8 337	6 857
первісна вартість	1001	43 259	43 396
накопичена амортизація	1002	(34 922)	(36 539)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	48 455	20 201
Основні засоби	1010	5 141 361	4 867 736
первісна вартість	1011	11 850 066	11 940 760
знос	1012	(6 708 705)	(7 073 024)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18 522	109 397
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	5 216 689	5 004 205
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	750 563	719 638
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрашування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	297 870	203 818
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	51 466	89 746
з бюджетом	1135	71 280	35 310

Продовження додатку Б

1	2	3	4
у тому числі з податку на прибуток	1136	8 047	5 475
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	430 965	9 897
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	46 172	16 876
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	16 455	30 659
Усього за розділом II	1195	1 664 771	1 105 944
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	6 881 460	6 110 149

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73 144	73 144
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	2 945 067	2 763 289
Додатковий капітал	1410	8 353	8 353
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	546	-2 356
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-518 048	-746 302
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(13 580)	(13 580)
Інші резерви	1435	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0
Усього за розділом I	1495	2 495 482	2 082 548
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	511 172	542 401
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 037 873	487 124
Інші довгострокові зобов'язання	1515	237 082	267 953
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0

Продовження додатку Б

1	2	3	4
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	2 786 127	1 297 478
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	417 962	1 419 600
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	830 232	1 021 281
розрахунками з бюджетом	1620	150 294	91 167
у тому числі з податку на прибуток	1621	282	-858
розрахунками зі страхування	1625	5 364	5 926
розрахунками з оплати праці	1630	51 430	44 447
одержаними авансами	1635	46 900	64 560
розрахунками з учасниками	1640	1 876	1 876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	10 306	11 462
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	85 487	69 804
Усього за розділом III	1695	1 599 851	2 730 123
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	6 881 460	6 110 149

Керівник

Булах І.В.

Головний бухгалтер

Бахов І.І.

**Консолідований звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

за 2018 рік

Форма №2-к

I. Фінансові результати

Код за ДКУД 1801008

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 078 764	4 777 539
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4 292 370)	(3 878 473)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	786 393	899 066
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	85 301	88 488
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(303 955)	(296 579)
Витрати на збут	2150	(675 489)	(612 349)
Інші операційні витрати	2180	(20 451)	(29 144)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	49 482
збиток	2195	(128 200)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	4 259	97 691
Інші доходи	2240	-23 505	430 848

Продовження додатку В

1	2	3	4
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(275 269)	(314 744)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-90 188)	(-381)
Інші витрати	2270	(-6 725)	(42 861)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	220 797
збиток	2295	(325 802)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-39 618	-44 217
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	176 580
збиток	2355	(365 420)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	-2 902	662
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-2 902	662
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-2 902	662
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-368 322	177 242
Чистий прибуток (збиток), що належить:			
власникам материнської компанії	2470	0	0
неконтрольованій частці	2475	0	0
Сукупний дохід, що належить:			
власникам материнської компанії	2480	0	0
неконтрольованій частці	2485	0	0

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 267 238	2 960 495
Витрати на оплату праці	2505	529 153	448 146
Відрахування на соціальні заходи	2510	113 058	95 052
Амортизація	2515	457 032	451 790
Інші операційні витрати	2520	1 296 562	1 107 101
Разом	2550	5 663 043	5 062 584

Продовження додатку В

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	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	-1,123900	0,543100
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1,123900	0,543100
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Керівник

Булах І.В.

Головний бухгалтер

Бахов І.І.

Додаток Г

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2018 рік

Форма №3-к

Код за
ДКУД 1801009

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	7 045 899	6 143 097
Повернення податків і зборів	3005	0	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	0	0
Цільового фінансування	3010	5 384	6 158
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	71 276	57 131
Надходження від повернення авансів	3020	2 229	561
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	1 478	1 192
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	0	178
Надходження від операційної оренди	3040	0	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	0	0
Надходження від страхових премій	3050	0	0
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	0	0
Інші надходження	3095	60 606	75 892
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(4 511 185)	(3 788 344)
Праці	3105	(440 557)	(407 522)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(115 726)	(103 553)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(4 613)	(5 219)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(301 943)	(320 161)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 307 851)	(1 288 479)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(4 930)	(1 215)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(3 744)	(2 112)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(46 449)	(42 075)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	449 874	325 529
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	411 591	168 490
необоротних активів	3205	7 444	2 762

Продовження додатку Г

1	2	3	4
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	2 780	2 043
дивідендів	3220	0	381
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	900	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(7)	(0)
необоротних активів	3260	(156 988)	(145 484)
Виплати за деривативами	3270	(0)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(0)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(0)	(0)
Інші платежі	3290	(0)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	265 720	28 192
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	72 250	68 834
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	1 891	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	(584 796)	(153 722)
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(233 103)	(270 388)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(0)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(0)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(0)	(0)
Інші платежі	3390	(0)	(1 772)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-743 758	-357 048
Чистий рух коштів за звітний період	3400	-28 164	-3 327
Залишок коштів на початок року	3405	46 172	48 394
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-1 132	1 105
Залишок коштів на кінець року	3415	16 876	46 172

Керівник

Булах І.В.

Головний бухгалтер

Бахов І.І.