

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

О.О. Шеремет

«__» _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

Л.В. Шірінян

«__» _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування
на тему: Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства

Виконав: здобувач 4 курсу, групи 14а

Запорожець Євгенія Вікторівна
(прізвище та ініціали)

Керівник Еш Світлана Миколаївна
(прізвище та ініціали)

_____ (підпис)

Рецензент _____
(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 (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

Освітній ступінь бакалавр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

« ____ » _____ 20 ____ року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Запорожець Євгенія Вікторівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства

керівник проекту (роботи) Еш С. М. ст. викл.

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

затверджені наказом вищого навчального закладу від «10» лютого 2020 № 109-КС

2. Строк подання студентом проекту (роботи) 02 червня 2020 р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи) статті, підручники, навчальні посібники, звітність по підприємству, монографії, нормативно-правові акти, електронні ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретичні основи фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь» Розділ 2. Організаційно економічна характеристика та оцінка фінансового стану ПрАТ «Оболонь» Розділ 3. Шляхи удосконалення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) табл. 1 Показники рентабельності ПрАТ «Оболонь»; табл. 2 Модель стратегії конкурентоспроможності підприємства; табл. 3 Зовнішні можливості та загрози для підприємства.

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
I	Еш С. М.		
II	Еш С. М.		
III	Еш С. М.		

7. Дата видачі завдання 10 лютого 2020 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви і узгодження плану кваліфікаційної роботи з керівником	10.02.2020	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 26.04.2020	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 17.05.2020	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 31.05.2020	
5	Оформлення остатнього варіанту роботи: анотація, вступ, література та підпис керівником для проходження попереднього захисту	до 02.06.2020	
6	Підпис готової роботи завідувачем кафедри	12.06.2020	

Здобувач

(підпис)

Запорожець Є. В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Еш С. М.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Запорожець Є.В. «Фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Національний університет харчових технологій, Київ, 2020.

Кваліфікаційна робота присвячена виявленню та розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, визначені завдання дослідження, мета, об'єкт, предмет, методи дослідження, інформаційна база та сформульовано практичне значення роботи.

У першому розділі охарактеризовані фінансові методи підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Другий розділ присвячено організаційно-економічній характеристиці ПрАТ «Оболонь» та оцінці його фінансового стану.

У третьому розділі висвітлено шляхи удосконалення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, прибутковість, фінансові методи, витрати, методи підвищення конкурентоспроможності.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВИХ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ОБОЛОНЬ».....	7
1.1. Сутність фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	7
1.2. Критерії конкурентоспроможності підприємства.....	14
1.3. Інформаційне забезпечення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	19
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПрАТ «ОБОЛОНЬ».....	24
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	24
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	30
2.3. Аналіз прибутковості як методу підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	41
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «ОБОЛОНЬ».....	45
3.1. Напрями удосконалення конкурентоспроможності підприємства.....	45
3.2. Оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства.....	49
3.3. Модель стратегії конкурентоспроможності підприємства.....	53
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	65
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку нашої країни важливою проблемою є підвищення методів конкурентоспроможності підприємства. Методи конкурентоспроможності – це способи та заходи, які допомагають господарюючим суб'єктам стати прибутковими, платоспроможними, здатними завоювати певну нішу на ринку.

Конкурентоспроможні методи – це способи, які забезпечують переваги підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни чи за її межами. Конкурентоспроможність оцінюється тільки в межах однієї галузі або в межах підприємств, які випускають однакову продукцію.

Через конкурентоспроможні методи здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки. Саме конкурентоспроможність використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників оскільки одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування резервів тощо.

Напрями підвищення методів конкурентоспроможності підприємства досліджували у своїх працях такі вчені як О.Г. Біла, І.О. Бланк, О.С. Бородкін, Є.Ф. Брігхем, П.Ю. Буряк, В.М. Івахненко, М.В. Кужельний, С.В. Мних, А.М. Поддєрьогін, В.В. Сопко, Г.А. Стасюк та інші.

Метою роботи є дослідження фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Відповідно до основної мети сформульовано наступні **завдання**:

-розкрити сутність фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства;

- визначити критерії конкурентоспроможності підприємства;
- дати оцінку інформаційному забезпеченню методів підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- розглянути загальну характеристику підприємства ПрАТ «Оболонь»;
- провести аналіз фінансового стану підприємства ПрАТ «Оболонь»;
- проаналізувати прибутковість як метод підвищення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь»;
- визначити загальні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- оцінити реальні можливості відновлення платоспроможності підприємства;
- побудувати модель стратегії конкурентоспроможності підприємства.

Об'єктом дослідження є система формування й використання фінансових методів конкурентоспроможності та їх вплив на фінансово-економічну діяльність підприємства ПрАТ «Оболонь».

Предметом дослідження є процеси та відносини, що виникають при формуванні напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використовувалися наступні методи: системно-структурний та абстрактно-логічний – при визначенні послідовності формування методів конкурентоспроможності підприємства; порівняльний – в процесі аналізу фінансового стану підприємства та ефективності застосування різних методів конкурентоспроможності.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти України, підручники, посібники, монографії, статті, статистичні дані досліджуваного підприємства.

Практичне значення роботи. Дослідження особливостей фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства рекомендовано використати в діяльності ПрАТ «Оболонь», а також при написанні тез і статей, які пов'язані з даною темою.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВИХ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

1.1. Сутність фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Важливим атрибутом ринкової економіки є конкурентоспроможність підприємства. Проблема конкурентоспроможності підприємств за останнє десятиліття в Україні стала однією з найбільш обговорюваних, вона є досить актуальною, саме тому існує необхідність її усестороннього дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності та її підвищення належить до найбільш пріоритетних цілей виробників.

Методи конкурентоспроможності – це способи та заходи, які допомагають господарюючим суб'єктам стати прибутковими, платоспроможними, здатними завоювати певну нішу на ринку. Конкурентоспроможні методи – це способи, які забезпечують переваги підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі всередині країни чи за її межами. Конкурентоспроможність оцінюється тільки в межах однієї галузі або в межах підприємств, які випускають однакову продукцію.

Через конкурентоспроможні методи здійснюється регулювання розподілу ресурсів і доходів між суб'єктами господарської діяльності та галузями економіки. Саме конкурентоспроможність використовується як в інтересах суб'єктів підприємництва, так і в інтересах їхніх працівників оскільки одночасно є і кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства, і основним елементом його фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення розширення виробництва, науково-технічного і соціального заохочення працівників, виплати дивідендів, формування

резервів тощо. Саме конкурентоспроможність спонукає підприємницькі структури впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, які призводять до зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності.

Отже, конкурентоспроможні методи в ринковій економіці є головною метою і найважливішим критерієм ефективності господарської діяльності підприємницьких структур, є основним джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, формування дохідної бази бюджетних ресурсів різних рівнів, позабюджетних та благодійних фондів.

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності оціночних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу [30, с. 201].

Дослідження конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах економічної ситуації дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенційних можливостей забезпечення конкурентних переваг.

Складність проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємств полягає в тому, що державних методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств в Україні донині не існує. Але вироблення і реалізація фінансових методів діяльності компанії забезпечують їй значні конкурентні переваги, тому науковці з питань фінансового менеджменту розташовують ці переваги в такому порядку [18, с. 112]:

- 1) розробка і вибір методів конкурентоспроможності, які спроможні заохотити керівників мислити перспективно;
- 2) вибір стратегії, що сприяє чіткій координації зусиль компанії;
- 3) розробка стратегії, яка дозволить встановити показники діяльності і надалі їх контролювати;
- 4) вибір стратегії, яка примушує компанію чітко визначати свої завдання;

5) дослідження стратегічного управління, яке формує готовність компанії до раптових змін і криз;

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямоване на:

- нейтралізацію або обмеження кількості негативних чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;

- використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

- забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень, які приймають особи, що відповідають за результати діяльності підприємства.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є рівень розвитку, необхідний і достатній для забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, які реалізують мету господарюючого суб'єкта:

1) власник підприємства, який за будь-яких умов має брати безпосередню участь у формуванні стратегічних цілей та завдань підприємства, пов'язаних з його економічними інтересами та фінансовими можливостями;

2) вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники тих підрозділів підприємства, що формують ланцюг цінностей підприємства).

Методи конкурентоспроможності – це способи впливу на підприємство, які забезпечать йому платоспроможність, ефективність і зростання. Основними такими методами є платоспроможність, прибутковість, інвестиційна привабливість, використання вартісного підходу, стратегічність управління, фінансова безпека, інтегральний показник фінансово-господарського стану підприємства, який формує рейтинг господарюючого суб'єкта та інші.

Оцінка платоспроможності, як фінансового методу підвищення конкурентоспроможності підприємства, проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів, що ми покажемо у 2 розділі дипломної роботи. Платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю. Так на думку В.О. Подольської, платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції [25, с. 14]. Шеремет А.Д. стверджує, що це метод конкурентоспроможності, який забезпечує покриття усіх зобов'язань підприємства його активами [37, с. 165.] Показником платоспроможності підприємства на певну дату є відсутність прострочених боргів банку, бюджету, постачальникам, своїм робітникам та службовцям. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками.

Прибутковість, як фінансовий метод підвищення конкурентоспроможності, являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [1, 76].

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Ці показники тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку.

Прибуток являє собою додаткову вартість, яка створюється під час процесу виробництва понад вартість виробничих ресурсів та робочої сили що були використані. Прибуток є якісним показником, оскільки він синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому і забезпечує конкурентоспроможність [3, с.

131]. Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його конкурентоспроможності.

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави. Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання і в кінцевому результаті забезпечити конкурентоспроможність як всередині країни так і за її межами.

Інвестиційна привабливість, як фінансовий метод підвищення конкурентоспроможності, формує умови, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта майбутнього інвестування з позиції перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їхньої ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також значення низки неформалізованих показників: економіко-географічне положення, галузева приналежність, статус власності, інтелектуальний капітал підприємства, діловий імідж керівництва підприємства, лояльність клієнтів, вартість бренда, стан на ринку, конкурентоспроможність підприємства, збалансованість контрольних карт, оборотність капіталу, фінансова стійкість підприємства, прибутковість (рентабельність) діяльності, платоспроможність і ліквідність, структура активів і капіталу [35]. Заключним етапом аналізу інвестиційної привабливості є оцінка її щодо окремих суб'єктів господарювання. Така оцінка проводиться інвестором при визначенні доцільності здійснення інвестицій у розширення і технічне переозброєння діючих підприємств, при виборі для придбання альтернативних об'єктів, купівлі акцій окремих акціонерних товариств.

Фінансовим методом підвищення конкурентоспроможності, на думку Д. Шендела і К. Хаттена є стратегічне управління, які розглядають дану категорію як процес визначення і встановлення зв'язку підприємства з його оточенням [29, с. 211]. Основною метою стратегічного управління, як методу підвищення конкурентоспроможності, є реалізація вибраних цілей підприємства і намагання досягти їх на відповідному рівні взаємовідносин з оточенням за допомогою розподілу ресурсів, що забезпечить ефективність і результативність господарюючим суб'єктам.

Стратегічне управління дає конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити господарюючому суб'єкту.

Важливим фінансовим методом підвищення конкурентоспроможності є фінансово-економічна безпека підприємства, яка в економічній літературі трактується як фінансово-економічний стан підприємства, що сприяє забезпеченню захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та створення необхідних фінансово-економічних умов для безперервної успішної діяльності та стійкого конкурентоспроможного розвитку [29, с.288].

Метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є досягнення найвищої ефективності та стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішнім і внутрішнім небезпекам і загрозам.

Фінансово-економічна безпека підприємства направлена на створення відповідних умов для виявлення та подолання кризових явищ у діяльності підприємства з метою реалізації поставлених ним статутних цілей і завдань.

Фінансово-економічна безпека підприємства є динамічною ознакою, що змінюється під впливом чинників і загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Актуальність інтегрального показника фінансово-господарського стану підприємства, як методу підвищення конкурентоспроможності, переважно досліджується через фінансово-майновий стан. Інтегральна оцінка формує можливість в узагальненому вигляді представити діяльність підприємства на ринку та визначити рейтинг ефективності його функціонування, що дозволяє суб'єктам ринкових відносин визначитись із найефективнішими способами інвестування капіталу і таким чином сприяти росту віддачі використовуваних ресурсів в умовах їх обмеженості і забезпечити конкурентні переваги [39].

Метод створення рейтингу за допомогою ряду показників досить простий і оснований на ранжуванні підприємств відповідно до значень, відібраних для аналізу ключових показників конкурентоспроможності: виручка, чистий прибуток, капіталізація, сукупний дохід інвестора тощо. Однак слід відмітити, що відібрані показники не повністю характеризують фінансово-майновий стан підприємства, а такі показники, як капіталізація та сукупний дохід інвестора є більшою мірою показниками для рейтингової оцінки цінних паперів на основі фондових індексів.

Для формування рейтингу фінансово-майнового стану підприємств часто використовують кластерний підхід. Кластерний аналіз дозволяє поділити за визначеними критеріями сукупність підприємств, що вивчається, на групи, які називаються кластерами. В даній методиці обираються елементарні кластери, а потім відбувається їх об'єднання в один сполучений (підсумковий) кластер. Для формування рейтингу фінансово-майнового стану підприємства методом кластерного аналізу при дослідженні конкурентоспроможності, вчені рекомендують використовувати наступні показники: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, коефіцієнт оборотності, коефіцієнт рентабельності виробництва. Якщо підприємство посідає за критерієм максимізації відповідного показника перше місце в кластері, то йому надається і бал, друге місце – 2 бали і т. д. Підсумковий кластер являє собою рейтингову оцінку фінансового стану підприємства. Таким чином, стабільно

низькі значення показників кластерного аналізу визначають високий рейтинг підприємства і його конкурентоспроможність на ринку [39].

При дослідженні фінансових методів підвищення конкурентоспроможності, наряду із інтегральною оцінкою фінансово-майнового стану, використовують і метод бальних оцінок, який є відносно простим і ґрунтується на наукових висновках досвідчених спеціалістів-експертів відповідної галузі. Рейтинг встановлюється за системою показників як сума балів. Всі показники поділяються на класи: перший клас – значення показників перевищують встановлені або теоретично обґрунтовані нормативи; другий клас – значення показників перебувають на рівні нормативу; третій клас – значення показників менше нормативного рівня.

Щоб визначити конкурентоспроможність господарюючого суб'єкта необхідно використовувати комплексну оцінку фінансового стану, яка включає всі перераховані методи підвищення конкурентоздатності: платоспроможність, фінансова безпека, інтегральні показники, матричний метод, кластерний аналіз, метод бальних оцінок, метод порівняльної рейтингової оцінки, метод рейтингового фінансового аналізу тощо.

1.2. Критерії конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства – поняття відносне, оскільки одне і те ж підприємство в межах одного регіону може бути конкурентоспроможним, але в межах галузі чи продовольчого ринку – не відповідає таким показникам. Тому оцінка ступеня конкурентоздатності або визначення характеру конкурентних переваг господарюючого суб'єкта порівняно з іншими, в першу чергу визначається відбором базових критеріїв порівняння. Таким базовим критерієм може бути підприємство, яке є лідером в галузі чи регіоні. Таке підприємство володіє конкурентним потенціалом, який визначається як потенційна здатність господарюючого суб'єкта розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах

ринку конкурентоздатну продукцію, тобто товари, що перевищують за якісно-ціновими параметрами аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів. Конкурентні переваги одного суб'єкта господарювання над іншим оцінюються тільки у тому випадку, якщо вони задовольняють ідентичні потреби покупців і діють на однакових чи подібних сегментах ринку.

Конкурентоздатність – це та особлива зона, у якій у відомих межах інтереси виробників і споживачів сходяться [29, с. 305]

Оскільки фінансові методи підвищення конкурентоздатності включають значну кількість способів, досліджень, критерії конкурентоспроможності поділяють на 3 рівні: оперативний, тактичний і стратегічний [29, с. 302].

Оперативний рівень є базою визначення конкурентоспроможності продукції (КП), яку виробляє підприємство і здійснюється за допомогою методів оцінки КП: евристичної (експертної) і кваліметричної (інтегральної). Кінцевим результатом оперативного рівня конкурентоспроможності є розрахунок показника конкурентоспроможності продукції, який є важливим показником для підприємства, оскільки виробництво і збут КП забезпечують наявність грошового потоку.

Тактичний рівень характеризує загальний фінансовий стан підприємства, результатом якого є комплексна оцінка фінансової діяльності підприємства. Методами оцінки тактичного рівня конкурентоспроможності є аналіз динаміки фінансових результатів, факторний аналіз фінансових результатів, аналіз показників прибутковості тощо

Стратегічний рівень визначається за допомогою інвестиційної привабливості, основними методами якої є порівняльний, витратний, дохідний методи.

У таблиці 1.1 представлені основні критерії та показники конкурентоспроможності і їх характеристика.

Таблиця 1.1

Критерії та показники конкурентоспроможності і їх характеристика

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1	2	3
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства		
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн	Відображає ефективність витрат при випуску продукції.	Валові витрати / Об'єм випуску продукції.
1.2. Фондовіддача, тис. грн	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції / середньорічна вартість основних виробничих засобів.
1.3. Рентабельність товару, %.	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару.	Прибуток від реалізації*100/ Повна собівартість продукції.
1.4. Продуктивність праці, тис. грн /чол.	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили.	Обсяг випуску продукції / Середньоспискова чисельність працівників.
2. Фінансовий стан підприємства		
2.1. Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел.	Власні засоби підприємства/ Загальна сума джерел фінансування.
2.2. Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства.	Власний капітал / Загальні зобов'язання.
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань.	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізується / Короткострокові зобов'язання.
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і звернення.	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів.
3. Ефективність організації збуту та просування товарів		
3.1. Рентабельність продажу, %.	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Прибуток від реалізації x 100 % / Обсяг продажу

Продовження таблиці 1.1

3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту.	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність.
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту.	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації
4. Конкурентоспроможність товару		
4.1. Якість товарів	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення.	Комплексний метод.
4.2. Ціна товару	Характеризує доступність товару для споживача	Визначається різними методами

До першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення товару, організацію праці на виробництві.

У другу групу об'єднані показники, що відображають ефективність управління оборотними коштами: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому.

У третю групу включені показники, що дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання.

Четверта група – показники конкурентоспроможності товару (якість товару і його ціна).

У зв'язку з тим, що кожний з цих показників має різний ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства ($K_{кп}$), експертним шляхом були розроблені коефіцієнти

ваговитості критеріїв. Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства ($K_{кп}$) проводиться за формулою середньозваженої арифметичної і розраховується за формулою [39]:

$$K_{кп} = 0,15E_{в} + 0,29\Phi_{п} + 0,23E_{з} + 0,33K_{т}, \quad (1.1)$$

де $E_{в}$ – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi_{п}$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

$E_{з}$ – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

$K_{т}$ – значення критерію конкурентоспроможності товару;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Оцінка конкурентоздатності підприємства є складним багатофакторним завданням, що зводиться до виявлення найбільш значущих числових показників конкурентоздатності і їхньому інтегруванню.

Більшість методик оцінки конкурентоспроможності підприємств засновані на застосуванні різних коефіцієнтів для аналізу виробничої діяльності, фінансового стану, ефективності інвестицій тощо. Більшість вчених при розробці основних показників конкурентоспроможності підприємств за основу пропонують приймати наступні показники [29, с. 305; 18, с. 112]:

- економічний потенціал і ефективність діяльності (активи, основний капітал, власний і позиковий капітал, обсяг продажів, частка на ринку, прибуток);

- рівень управління (форми організації і досвід функціонування елементів господарського механізму з позиції нововведень і відповідальності);

- виробничий і збутовий потенціали, що вказують на можливість господарюючого суб'єкта виробляти і реалізовувати певну продукцію в

необхідних об'ємах і необхідний термін (наявність, сировинної бази, виробничі і збутові потужності, обсяг і напрямки капіталовкладень, що визначають виробничу політику та ін);

- науково-дослідницький потенціал (організація і напрямки наукових досліджень, щорічні витрати на наукові дослідження конкурентоспроможності, число патентів на винаходи, оцінка можливості зайняти підприємством монопольний стан в якій-небудь області техніки тощо);

- фінансовий стан (платоспроможність, кредитоспроможність і умови кредитування, структура капіталу – відношення власного капіталу до загальної суми активів тощо);

- репутація господарюючого суб'єкта, його ринкова стратегія, інноваційна діяльність;

- стан і кваліфікація трудових ресурсів.

В даний час в Україні загальноприйнятної методики оцінки конкурентоздатності підприємств не має. Закордонний досвід у цій області дуже скудно висвітлюється в літературі, тому кожне підприємство оцінює свою конкурентну позицію за своєю методикою, а суть і ефективність її застосування не розголошує.

1.3. Інформаційне забезпечення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства

Інформаційне забезпечення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства – це сукупність інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, які в сукупності забезпечать ефективну розробку управлінських рішень щодо конкурентних переваг у розвитку підприємства. Інформаційне забезпечення – це відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням фінансами та іншою діяльністю підприємства, що є його власністю [4, с. 150].

Однією із складових інформаційного забезпечення є економічна безпека підприємства – це захищеність його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантні погрози або адаптуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності, вона містить систему заходів, що забезпечують конкурентоздатність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників [29, с.332].

Кожний господарюючий суб'єкт розробляє заходи щодо зміцнення його економічної безпеки, якими можуть бути:

1) у рамках технологічної безпеки: використання лізингу, активна участь у міжнародних виставках, закриття збиткових філій, відділів;

2) у рамках ресурсної безпеки – це удосконалення системи розрахунків, підвищення продуктивності праці, збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження, використання екологічних технологій;

3) у рамках фінансової безпеки – це дотримання критичних термінів кредитування, створення інформаційного центру, який контролює борги підприємства, податкові та інші обов'язкові платежі;

4) у рамках соціальної безпеки – наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн, підвищення кваліфікації працівників [скіб, с.332].

Щоб бути конкурентоспроможним, важливо володіти інформацією про діяльність своїх конкурентів: знати стратегії їх розвитку; фінансовий стан і ресурси, якими вони володіють; ціни та цінову і товарну політику; обсяги продажу та логістику; рекламну діяльність.

З появою стратегічного планування і розвитком теорії конкуренції з'явився підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств, заснований на стратегіях конкуренції [29, с.343].

Стратегії конкуренції – це напрями розвитку господарюючих суб'єктів, які дозволяють провести аналіз конкурентних переваг, але не дають точного

кількісного вираження результатів оцінки і тому не можуть бути взяті за основу сучасної системи забезпечення конкурентоздатності.

Для забезпечення конкурентоздатності підприємства важливим є критерій ефективності в концепції управління якістю, але використати методики даної концепції складно, тому що важко кількісно та ще й в грошовому виразі оцінити вплив на конкурентоздатність підприємства системи управління якістю, яка не враховує ціну залучених ресурсів, ризиків, які з ними пов'язані і в кінцевому результаті не приваблює ні кредиторів, ні інвесторів.

На думку деяких авторів, важливе місце у складі інформаційного забезпечення методів підвищення конкурентоздатності підприємства займає оцінка і управління його вартістю [29, с. 344; 26, с. 198].

Методики оцінки та управління вартістю підприємства пропонують точні і взаємозалежні критерії оцінки результатів, якими можуть бути вартість компанії, вартість окремих структурних підрозділів цієї компанії чи вартість бізнес-процесів, на основі яких можна розвивати діяльність підприємств. Це означає, що головним завданням і результатом функціонування інформаційного забезпечення системи конкурентоспроможності повинне стати збільшення вартості підприємства.

Упровадження системи конкурентоспроможності дозволить [18, с. 244].:

- визначити пріоритети і збалансувати мети операційних, інвестиційних, фінансових, маркетингових стратегій підприємства;
- системно і комплексно вирішувати завдання розробки й оптимізації виробничої, інвестиційної і фінансової політики;
- ефективно використовувати матеріальні, фінансові і людські ресурси;
- забезпечити конкурентоспроможність підприємства.

Крім того, управління вартістю повинне розглядатися як інтегруючий процес, спрямований на забезпечення конкурентоспроможності підприємства

за рахунок концентрації загальних зусиль на найважливіших факторах вартості.

Вартісне управління дозволяє кожному менеджеру визначати зону його управління і відповідальності, якими є не управління витратами чи дебіторською заборгованістю, а підвищення вартості підприємства з метою забезпечення його конкурентоздатності. Основою вартісного управління є реакція на зміну ситуації щодо зниження рентабельності випуску продукції, погіршення платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, втрату конкурентної переваги.

При оцінці конкурентоспроможності враховуються не тільки сукупність показників, що належать в основному до сфери укладання угод і експлуатації товару, але й інші критерії, важливі для споживачів конкретного ринку. Такими критеріями можуть бути: комплекс умов реалізації товару, можливість постачань, сервісне обслуговування, використання екологічних умов утилізації тощо.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства науковці рекомендують вибрати систему показників ефективності виробничої діяльності підприємства, фінансового стану, ефективності організації збуту і просування товару, а також такі показники, як конкурентоздатність товару і ефективність інноваційного проекту [29, с. 344]. Підсумовуючим показником є інтегральний показник конкурентоспроможності, розрахований за методом теорії ймовірності.

В системі інформаційного забезпечення методів підвищення конкурентоспроможності важливе місце належить аналізу рівня менеджменту на підприємстві. Даний блок інформації включає аналіз таких компонентів як:

- раціональна організаційна структура підприємства;
- ефективна взаємодія між підрозділами;
- відповідність функціональних обов'язків працівників посадовим інструкціям;

- ефективність функціонування системи документообігу;
- рівень децентралізації і гнучкості управління;
- новаторство при прийнятті рішень;
- система мотивації співробітників підприємства тощо.

Один з ключових напрямів роботи менеджера в плані інформаційного забезпечення системи конкурентоздатності підприємства полягає в забезпеченні відповідного рівня культури підприємства.

Культура підприємства – це сукупність цінностей, норм, ідей, що підсвідомо і свідомо формують стиль управління співробітників, їх поведінку [18, с. 92]. Основними аспектами культури підприємства є:

- економічний (відношення до прибутку, контролю);
- організаційний (стандартизація, чітке визначення цілей, ієрархія);
- технічний (інновації, ступінь ризику, роль науково-дослідницьких впроваджень);
- ринковий (роль маркетингу, відношення до партнерів, роль переваг клієнта тощо).

Основними показниками рівня культури підприємства є:

- основні цінності, корпоративні традиції, норми і правила внутрішньої взаємодії, якість комунікації, конфліктність, взаємні симпатії; формування цінностей і пошук втрачених традицій;
- імідж організації, сприйняття господарюючого суб'єкта в суспільстві, рекламні атрибути, рівень корпоративної культури;
- етика управління, підвищення професіонального рівня керівників, рівень освіти, досвіду, зв'язків, готовності до ризику, саморозвиток особистості.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Пивний завод «Оболонь» було засновано у 1980 році з метою виробництва алкогольних (пиво), слабоалкогольних та безалкогольних напоїв на території України. В 1992 році підприємство приватизоване і перетворене в ВАТ «Оболонь». Наприкінці квітня 2011 результатом зборів акціонерів товариства «Оболонь» стало рішення про зміну назви закритого акціонерного товариства на публічне акціонерне товариство [7].

До складу компанії входять головний завод у Києві з віддаленими виробництвами в Олександрії та Чемерівцях Хмельницької області, два дочірніх підприємства – «Пивоварня Зібєрта» (Фастів, Київська обл.) та «Красилівське» (Красилів, Хмельницька обл.), а також підприємства з корпоративними правами в Бершаді, Коломиї, Охтирці, Рокитному та Чемерівцях.

Основні пивні бренди: «Оболонь» «Nike premium», «Оболонь BeerMix», «Zibert», «Десант». Основні безалкогольні бренди: «Живчик», «Прозора», «Оболонська». Продукція компанії експортується в 33 країни світу.

Підприємство є юридичною особою, зареєстроване в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) за номером 05391057. Юридична адреса підприємства – м. Київ, вул., Богатирська, 3 [7].

ПрАТ «Оболонь» має самостійний баланс, круглу печатку зі своїм повним найменуванням, фірмовий знак та інші необхідні реквізити.

Основними видами діяльності є виробництво пива, виробництво дистильованих алкогольних напоїв, виробництво мінеральних вод та прохолодних напоїв, оптова та роздрібна торгівля напоями, діяльність транспортних агентств.

Смак, зовнішній вигляд, термін зберігання та інші характеристики пива залежать від води, тому до неї на ПрАТ «Оболонь» ставлять високі вимоги. Вода повинна максимально зберігати свої природні властивості. Для всіх напоїв ПрАТ «Оболонь» використовує воду із власних артезіанських свердловин, розташованих на території заводу.

ПрАТ «Оболонь» вкладає кошти не лише у розвиток власного виробництва, а й надає значну допомогу вітчизняній культурі та спорту, сприяє ознайомленню співвітчизників з відомими закордонними мистецькими колективами.

Компанія «Оболонь» веде постійний діалог із зацікавленими групами населення та дотримується стандартних зобов'язань, які передбачені законами України.

ПрАТ «Оболонь» своєчасно і в повному обсязі сплачує податки та збори до бюджету, виплачує заробітну платню, створює нові робочі місця. Компанія належить до найбільших платників податків м. Києва та України. «Оболонь» має репутацію одного з найкращих роботодавців України.

Нині на підприємствах компанії працює близько 7000 осіб.
Корпоративні принципи:

- відносини з державою: своєчасна і в повному обсязі сплата податків та зборів до бюджету,

- створення нових робочих місць;

- відкритість і прозорість діяльності компанії;

- надійність у відносинах із партнерами та замовниками;

- виконання очікувань замовників щодо смакових якостей, зовнішнього оформлення, асортименту продукції та обслуговування [7].

Основними ринками збуту для пивоварної корпорації «Оболонь» є Молдова та Білорусь. Хоча поставки здійснюються в більш ніж 50 країн, в тому числі Азії і Балтії, а також в Японію і Китай.

Через падіння українського ринку пива, «Оболонь» активно освоює інші сегменти. У 2015 році компанія вийшла на ринок сидру з брендом Siber, запустила новий продукт в категорії снєків – грінки BULBA Grenki. Також вона розширила лінійку безалкогольних напоїв.

У «Оболоні» з'явилися два нових сорти квасу: «Старокиївський Білий» та «Старокиївський Темний», і два нових смаку сидру - «Siber Журавлина» і «Siber Квіти бузини». Компанія також розвиває сегмент мінеральної води.

За час існування заводу на ринок було випущено чимало брендів. Серед пивних напоїв – це «Оболонь Світле» (1992), «Оболонь Темне» (1992), «2000» (1998), «Оболонь Соборне» (1998), «Понт» (2001), «Магнат» (2001); перезапуск бренду у 2008, 2018 та інші.

Для ринку безалкогольних напоїв випущено «Спорт» (1997), традиційно бочковий напій «Оболонь Квас» і «Живчик» (1999), «Кола Нова», «Оболонь Оранж АСЕ» (2000), «Живчик Унік» (2001), та «Живчик Лимон» (2002), «Квас Богатирський справжній» (2008), «Frest ice-lime» (2009), «Квас Богатирський» (2010). У 2002 році була випущена мінеральна вода під маркою «Оболонська плюс апельсин», у 2006 - «Прозора Вершина якості».

Нині ПрАТ «Оболонь» є єдиною українською корпорацією, що входить до сорока найбільших пивоварних концернів світу (за рейтингом німецького журналу Focus). Підприємство спеціалізується в основному на 4-х видах продукції – це пиво, безалкогольні напої, слабоалкогольні напої, мінеральна вода та інша продукція.

Вищим органом ПрАТ «Оболонь» – є Загальні збори акціонерів; вони приймають рішення з усіх питань діяльності підприємства. Найважливішими функціями Загальних зборів акціонерів є обрання керівних органів підприємства та розгляд фінансового звіту. У Загальних зборах акціонерів

беруть участь особи, які включено до переліку акціонерів та, які мають право на таку участь, або ж їх представники.

В таблиці 2.1 проаналізуємо дохід від операційної діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.1

Дохід від операційної діяльності ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Реалізація:						
Пиво	2581953	2638152	2843714	56199	205562	261761
Безалкогольні напої	693722	673441	748154	20281	-74713	54432
Слабоалкогольні напої	156378	185500	260758	29122	75258	104380
Мінеральна вода	198131	201785	308001	3654	106216	109870
Інша реалізація	680030	931046	716071	251016	-214975	36041
Всього	4310214	4777539	5078764	467325	301225	768550

Дані таблиці 2.1 свідчать, що всього дохід від реалізації збільшувався протягом трьох років, а саме – на 467325 тис. грн, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – на 301225 тис. грн, що є позитивною тенденцією. Найбільшу частку становить дохід від виробництва пива.

Аналіз собівартості реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз собівартості реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Сировина і матеріали	2092866	2615756	2964581	522890	348825	871715
Амортизація	458386	260619	232805	197767	-27814	-225581
Комунальні послуги	354285	309458	377743	-44827	68285	23458
Заробітна плата	149883	159250	152544	9367	-6706	2661
Ремонт та технічне обслуговування	128110	99885	116697	-28225	16812	-11413
Інші виробничі витрати	107270	120200	51305	12930	-68895	-55965
Всього	3290800	3878473	4292370	587673	413897	1001570

Таблиця 2.2 ілюструє, що всього собівартість реалізованої продукції збільшилась протягом трьох років. Відхилення у 2017 році, порівняно з 2016 склало 587673, з них – найбільший вплив в цьому році мала сировина і матеріали – на 522890 тис. грн. У 2018 році у порівнянні з 2017 собівартість реалізованої продукції склала 413897 тис. грн. Відхилення також більшою мірою склало за рахунок витрат на сировину і матеріали, а саме 348825. Також порівняно з 2017 роком у 2018 значно побільшало витрат на комунальні послуги – на 68285 тис. грн. У 2017 році, порівняно з 2016 цей показник зменшився на 44827 тис. грн, що є позитивним у роботі підприємства. Загалом збільшення показника собівартості реалізованої продукції може бути пов'язано зі збільшенням випуску продукції, зі зміною структури виробництва (збільшення частки трудомісткої продукції у загальному обсязі виробництва), зі збільшенням змінних витрат (підвищення цін на сировину, матеріали, електроенергію, паливо тощо) і через підвищення суми постійних витрат. У таблиці 2.3 представлений аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ПрАТ «Оболонь».

Таблиця 2.3

**Аналіз основних фінансово-економічних показників
ПрАТ «Оболонь» за 2018-2019 років [за джерелом 7]**

№ з/п	Показники	2018 рік	2019 рік	Відхилення	
				Абсолютне	%
1	2	3	4	5	6
1.	Обсяг продукції в натуральному виразі, тон	4320	2477	-1843	-42,7
2.	Обсяг продукції (товарів, робіт, послуг) без ПДВ та акцизного збору, тис. грн	12577	12738	161	1,3
	- у порівнянних цінах	13452	12738	-714	-5,3
3	Середня оптова ціна за 1 тис. продукції, тис грн	3,1	5,1	2,0	65,1
4.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис грн	17150,8	11047,7	-6103,1	-35,6
5.	Собівартість реалізованої продукції, тис грн	14782,8	10802,7	-3980,1	-26,9
6	Адміністративні витрати, тис грн	-	-	-	-
7.	Витрати на збут, тис грн	-	-	-	-
8	Валовий прибуток (збиток), тис грн	2368	245	-2123	-89,7
9	Повна собівартість реалізованої продукції	14782,8	10802,7	-3980,1	-26,9
10	Витрати на 1 гривню реалізованої продукції,	0,86	0,98	0,12	13,45
	- із повної собівартості реалізованої продукції	0,86	0,98	0,12	13,45

Продовження таблиці 2.3

11.	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн. в тому числі	638,3	-1842,7	-2479	-389,6
	- від основної операційної діяльності	2368,0	245,0	-2123,0	-89,7
	- від іншої операційної діяльності	-1520,4	-1861,7	-341,3	22,4
	- від фінансової діяльності	-	-	-	-
	- від іншої діяльності	-209,3	-226,0	-16,7	8,0
12	Податок на прибуток, тис грн	115,4		-115,4	-100,0
13	Чистий прибуток (збиток), тис грн	522,9	-1842,7	-2365,6	-452,4
14	Матеріальні затрати, тис грн	-	-	-	-
17	Середня облікова чисельність персоналу				
	- основної діяльності, люд.	1277	1233	-44	96,6
	- в тому числі робітників	1022	1011	-11	99
18	Продуктивність праці, грн				
	- працюючого персоналу основної діяльності	611,5	353,8	-257,6	-42,1
	- одного робітника	783,9	445,1	-338,8	-43,2
19.	Фонд оплати праці, тис грн	43,8	74,4	30,6	69,9
20	Середня річна заробітна плата одного працівника, грн	2,0	2,1	0,1	3,8
21	Середня річна вартість основних засобів за основним видом діяльності, тис грн	2036,7	1989,3	-47,4	-2,3
22	Фондовіддача, грн (обс.прод. в пор.ц/СРВ-ть ОЗ)	6,605	6,403	-0,202	-3,1
23	Фондорентабельність, %	5,6	6,2	0,6	10,7
24	Фондомісткість, %	0,151	0,156	0,005	3,2
25	Середньорічна вартість оборотних коштів, тис грн	2370,2	2302,05	-68,15	-2,9
26	Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	7,24	4,80	-2,44	-33,7
27	Рентабельність продукції, %				
	- виходячи з собівартості	16,02	2,27	-13,75	-85,8
	- виходячи з доходу (виручки) від реалізації	13,81	2,22	-11,59	-83,9
28	Рентабельність виробництва, %	14,44	-42,94	-57,38	-397,4
29	Середня річна сума дебіторської заборгованості, тис грн	1009,75	1197,9	188,15	18,6
30	Середня річна сума кредиторської заборгованості, тис грн	1000,2	1120,65	120,45	12,0
31	Коефіцієнти ліквідності балансу на кінець року:				
	- коефіцієнт поточної ліквідності	1,1132	1,2595	0,1463	x
	- коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5884	1,1925	0,6041	x
	- коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0051	0,0151	0,0100	x

Найбільшу питому вагу з усіх витрат займають матеріальні витрати, а саме 57,7%. Це витрати, які йдуть на виробництво продукції. Збільшилися витрати на оплату праці, це пов'язано з двома факторами: збільшенням мінімальної заробітної плати та розширенням штату працівників.

Корпорація «Оболонь» є одним з найбільших заводів України. Відомий як один із кращих національних виробників пива. Капітал підприємства на

сто відсотків є українським. «Оболонь» займає почесне місце в трійці лідерів ринку, які займаються виробленням пива. У 2018 році пивне виробництво компанією «Оболонь» склало 29,6% частки ринку.

Підсумовуючи, ПрАТ «Оболонь» є найбільшим національним виробником пива в Україні зі 100% українським капіталом. Підприємство є одним з трьох лідерів на ринку пива, де воно представлено шістьма пивним брендами усіх цінових категорій. Окрім міцних позицій на ринку пива, ПрАТ «Оболонь» активно зміцнює свої позиції і на ринку безалкогольних напоїв. Основними ринками збуту продукції підприємства є Україна, Білорусь, Молдова та країни Прибалтії.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства. Кредитори та інвестори аналізують фінансовий стан підприємств, щоб мінімізувати свої ризики за позиками та внесками, а також для необхідного диференціювання відсоткових ставок.

У результаті фінансового аналізу менеджер одержує певну кількість основних параметрів, які дають об'єктивну та точну картину фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану за даними фінансової звітності вважається важливою умовою оцінки якості господарської діяльності підприємства.

Аналітичні вивчення фінансової звітності підприємства дають можливість оцінити його майновий стан, дати оцінку динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості, дослідити ділову активність підприємства та його стан на ринку.

У таблиці 2.4 проведемо аналіз майнового стану ПрАТ «Оболонь».

Таблиця 2.4

Аналіз майнового стану ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016	2017	2018	Питома вага, %			Темп зростання, %		
				2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
I. Необоротні активи									
Нематеріальні активи	22345	8337	6857	0,48	0,12	0,11	-0,63	-0,18	-0,69
Незавершені капітальні інвестиції	46493	48455	20201	0,99	0,7	0,33	0,04	-0,58	-0,57
Основні засоби	2906500	5141361	4867736	62,01	74,71	79,67	0,77	-0,05	0,67
Довгострокові фінансові інвестиції	145696	18522	109397	3,11	0,27	1,79	-0,87	4,91	-0,25
Дебіторська заборгованість	14	0	0	0	0	0	-1	-	-1
Відстрочені податкові активи	17293	0	0	0,37	0	0	-1	-	-1
Усього за розділом I	3138341	5216689	5004205	66,95	75,81	81,9	0,66	-0,04	0,59
II. Оборотні активи									
Запаси	895375	750563	719638	19,1	10,91	11,78	-0,16	-0,04	-0,2
Дебіторська заборгованість	621562	851581	338771	13,26	12,38	5,54	0,37	-0,6	-0,45
Грошові кошти та їх еквіваленти	9776	46172	16876	0,21	0,67	0,28	3,72	-0,63	0,73
Інші оборотні активи	19198	16455	30659	0,41	0,24	0,5	-0,14	0,86	0,6
Усього за розділом II	1549136	1664771	1105944	33,05	24,19	18,1	0,07	-0,34	-0,29
Всього майна	4687477	6881460	6110149	100	100	100	0,47	-0,11	0,3

З таблиці 2.4 випливає, що загальна сума майна ПрАТ «Оболонь» протягом 2017 р. у порівнянні з 2016 р. становила 6881460 тис. грн та збільшилася на 2193983 тис. грн або на 0,47%, а протягом 2018 р. у порівнянні з 2017 р. становила 6110149 тис. грн та скоротилася на 771311 тис. грн або на 0,11%.

Це скорочення відбулося головним чином за рахунок зменшення абсолютної величини необоротних активів у 2018 р. на 212484 тис. грн або на 0,04%.

Скорочення необоротних активів у 2018 р. сталося за рахунок зменшення залишкової вартості основних засобів (273625 тис. грн або на 0,05%), що є негативним явищем, оскільки може свідчити про недостатнє їх оновлення. Зменшення відстрочених податкових активів у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 17293 тис. грн або на 1% можна вважати позитивною динамікою.

Оборотні активи ПрАТ «Оболонь» у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. становили 1664771 тис. грн та збільшилися на 0,07%, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. становили 1105944 тис. грн та зменшилися на 0,34%.

Серед оборотних активів у 2018 р. спостерігається зменшення запасів, грошових коштів та їх еквівалентів, що є негативним явищем для підприємства.

Скорочення дебіторської заборгованості у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. на 512810 тис. грн або на 0,6% можна вважати позитивним явищем за умови зростання доходів підприємства.

Аналіз майнового стану ПрАТ «Оболонь» свідчить про те, що в структурі майна підприємства переважають необоротні активи (2016 р. – 66,95%; 2017 р. – 75,81%; 2018 р. – 81,9%), решта припадає на оборотні активи (2016 р. – 33,05%; 2017 р. – 24,19%; 2018 р. – 18,1%).

Найбільш важливим елементом необоротних активів були основні засоби (2016 р. – 62,01%; 2017 р. – 74,71%; 2018 р. – 79,67%).

Найбільш важливими елементами оборотних активів були запаси (2016 р. – 19,1%; 2017 р. – 10,91%; 2018 р. – 11,78%) та дебіторська заборгованість (2016 р. – 13,26%; 2017 р. – 12,38%; 2018 р. – 5,54%).

У таблиці 2.5 надається аналіз ефективності використання майна підприємства:

Таблиця 2.5

Аналіз показників майнового стану ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Частка активної частини основних засобів	40,16	66,67	66,29	26,51	-0,38	26,13
Коефіцієнт накопичення зносу	0,54	0,57	0,59	0,03	0,02	0,05
Коефіцієнт придатності	0,55	0,43	0,41	-0,12	-0,02	-0,14
Рентабельність основних засобів	0,46	0,26	0,16	-0,2	-0,1	-0,3
Індекс постійного активу	2,36	2,09	2,4	-0,27	0,31	0,04
Коефіцієнт реальної вартості майна	0,95	0,86	0,91	-0,09	0,05	-0,04
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,81	0,75	0,8	-0,06	0,05	-0,01
Коефіцієнт мобільності	0,22	0,32	0,22	0,1	-0,1	0
Фондомісткість	1,27	1,05	0,98	-0,22	-0,07	-0,29
Фондоозброєність	781,0	2029,77	2012,28	1248,77	-17,49	1231,28
Фондовіддача	0,79	0,95	1,01	0,16	0,06	0,22

З таблиці 2.5 видно, що частка активної частини основних засобів ПрАТ «Оболонь» у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. збільшилася на 26,51 п. п. та становила 66,67%, що є негативним явищем, а вже у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – зменшилася на 0,38 п. п. і становила 66,29%, що є позитивним явищем. Коефіцієнт накопичення зносу свідчить про ступінь фізичного старіння основних засобів, протягом всіх досліджуваних років він має тенденцію до зростання. Коефіцієнт реальної вартості майна протягом 2016-2018 рр. є вищим за 0,5, що свідчить про забезпеченість виробничого процесу ПрАТ «Оболонь» засобами виробництва. Коефіцієнт мобільності у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. збільшився на 0,1, а вже у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – зменшився на 0,1.

Найвища фондомісткість спостерігалася у 2016 р., тобто частка вартості основних засобів у складі вартості виробленої продукції була найвищою, а саме 1,27 грн вартості основних засобів на 1 грн виробленої продукції, у 2017 р. – 1,05 грн, а у 2018 р. – 0,98 грн. Збільшення фондоозброєності пов'язане зі зменшенням середньооблікової чисельності

робітників ПрАТ «Оболонь» з 2830 до 2602 осіб у 2017 р. та з 2602 до 2487 осіб у 2018 р.

Ліквідність – це здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання шляхом перетворення активів у грошові кошти. Ліквідність розглядають з двох позицій: 1) як час, необхідний для продажу активу; 2) як суму, отриману від продажу активу [25, с. 145].

Таблиця 2.6

Показники ліквідності ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)			Нормат. Знач.
				2017-2016	2018-2017	2018-2016	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,03	0,01	0,027	-0,02	0,007	0,2-0,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,21	0,56	0,13	0,35	-0,43	-0,08	0,8-1
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,52	1,04	0,41	0,52	-0,64	-0,11	1,5-2
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,1	0,57	0,14	0,47	-0,43	0,04	0,8-1
Коефіцієнт мобільності активів	0,22	0,32	0,22	0,1	-0,1	0	-
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	4,15	2,79	5,01	-1,36	2,22	0,86	-

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити в поточний момент або найближчим часом.

У 2016 р. ПрАТ «Оболонь» на 3% змогло погасити всі свої короткострокові борги, у 2017 р. – на 30% та у 2018 р. – на 10%, що не відповідає нормативним значенням, платоспроможність вважається достатньою.

Коефіцієнт швидкої ліквідності допомагає оцінити можливість погашення підприємством короткострокових зобов'язань у випадку його критичного стану. У 2016 р. даний коефіцієнт ПрАТ «Оболонь» становив

0,21, у 2017 р. – 0,56 та у 2018 р. – 0,13, що не відповідає нормативним значенням.

Коефіцієнт поточної ліквідності вимірює загальну ліквідність і показує, наскільки поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. У 2016 р. та 2018 р. цей коефіцієнт був менший за 1 (0,52 та 0,41 відповідно), що свідчить про те, що загальної величини оборотних активів ПрАТ «Оболонь» недостатньо для погашення всіх поточних зобов'язань.

Коефіцієнт критичної ліквідності показує на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення на підприємстві стане дійсно критичним. У 2016 р. даний коефіцієнт ПрАТ «Оболонь» становив 0,1, у 2017 р. – 0,57 та у 2018 р. – 0,14, що не відповідає нормативним значенням.

З таблиці 2.6 можна зробити висновок, що показники ліквідності ПрАТ «Оболонь» протягом аналізованого періоду демонструють негативну динаміку. До того ж, усі вони є нижчими за нормативні значення, що є свідченням недостатньої платоспроможності підприємства в короткостроковому періоді. Позитивна динаміка спостерігається лише у 2017 році, коли відбулося зростання всіх показників ліквідності.

У цілому можна сказати, що підприємство є платоспроможним, але недостатньо ліквідним.

Аналіз фінансової стійкості підприємства – одна з найважливіших характеристик його діяльності та фінансово-економічного добробуту. Вона характеризує результат його поточного, інвестиційного та фінансового розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів та відображає здатність підприємства погашати свої борги та зобов'язання та збільшувати економічний потенціал [17, с. 244].

Аналіз показників фінансової стійкості представимо у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,4	0,57	0,52	0,17	0,05	0,12
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,36	0,77	0,55	0,41	0,22	0,19
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,29	0,36	0,34	0,07	0,02	0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	0,71	0,64	0,66	0,07	0,02	0,05
Коефіцієнт фінансового ризику	2,5	1,76	1,93	0,74	0,17	0,57

З таблиці 2.7 видно, що структура капіталу в цілому покращилася, хоча ПрАТ «Оболонь» має вищий середнього рівень залежності від кредиторів. Так, позитивна динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості (2018-2016 рр.) свідчить про підвищення цієї характеристики підприємства, але значення показника свідчить про переважання позикового капіталу в структурі пасивів.

Зростання коефіцієнтів фінансової стабільності та автономії свідчить про збільшення незалежності підприємства, яке сталося за рахунок власного капіталу.

Значення коефіцієнта автономії свідчить про те, що у 2016 році власний капітал ПрАТ «Оболонь» становив 28,6% від загального капіталу, у 2017 році – 36,3%, а у 2018 році – 34,1%. Це значення нижче рекомендованого нормативу, але в цілому зростання перших трьох коефіцієнтів є позитивним явищем.

Коефіцієнти фінансового ризику і фінансової залежності відповідно скоротилися протягом періоду, що вказує на зменшення фінансового ризику неплатоспроможності внаслідок зменшення ступеня залежності від кредиторів.

Визначення типу фінансової стійкості залежить від величини власного капіталу та робочого. У таблиці 2.8 представлені дані, які допомагають визначити і проаналізувати тип фінансової стійкості ПрАТ «Оболонь»

Таблиця 2.8

Визначення типу фінансової стійкості ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Власний оборотний капітал	-3156439	-2721207	-2921657	435232	-200450	234782
Робочий капітал	-1919539	64920	-1624179	1984459	-1689099	295360
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,53	1,12	0,62	0,59	-0,5	0,09
Надлишок або нестача власних оборотних коштів	-4038226	-3471770	-3641295	566456	-169525	396931
Надлишок або нестача робочого капіталу	-2801326	-685643	-2343817	2115683	-1658174	457509
Тип фінансової стійкості	не стійкий	не стійкий	не стійкий	-	-	-

З таблиці 2.8 видно, що протягом 2016-2018 рр. величина власного оборотного капіталу ПрАТ «Оболонь» набуває від'ємного значення, що є негативним явищем та свідчить про переважання позикових коштів над власними. Робочий капітал підприємства у 2016 р. та 2018 р. також є від'ємним (-1919539 тис. грн та -1624179 тис. грн відповідно), лише у 2017 р. він набуває додатного значення і становить 64920 тис. грн, що є позитивним явищем. Можна зробити висновок, що ПрАТ «Оболонь» не вистачає власного оборотного капіталу та робочого капіталу для фінансування загальної величини запасів і витрат. Повністю всі запаси і витрати покриваються лише загальною величиною джерел фінансування, що вказує на нестійкий фінансовий стан.

Ділова активність в широкому розумінні – це весь комплекс зусиль, що спрямовує підприємство на ринках продукції, праці, капіталу. Тобто, це виробнича та комерційна діяльність підприємства. Ділова активність

підприємства з фінансової точки зору проявляється насамперед у швидкості обороту його засобів. Аналіз її полягає у досліджуванні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта [26, с. 312].

Таблиця 2.9

Аналіз ділової активності ПрАТ «Оболонь» (щодо використання активів) за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу (Ko_{λ}), оборотів	0,89	0,86	0,78	-0,04	-0,08	-0,11
Період обороту загального капіталу (To_{λ}), днів	409	425	467	16	42	58
Коефіцієнт оборотності оборотних (мобільних) засобів ($Ko_{\text{мз}}$), оборотів	2,33	3,09	3,67	0,76	0,58	1,34
Тривалість одного обороту мобільних засобів ($To_{\text{мз}}$), днів	157	118	99	-39	-19	-58
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів (запасів) ($Ko_{\text{з}}$), оборотів	3,93	6,03	5,84	2,1	-0,19	1,91
Період одного обороту матеріальних оборотних засобів ($To_{\text{з}}$), днів	93	60	62	-33	-2	-31
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($Ko_{\text{дз}}$), оборотів	6,1	6,74	8,53	0,64	1,79	2,43
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості ($To_{\text{дз}}$), днів	59	54	42	-5	-12	-17
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($Ko_{\text{кз}}$), оборотів	2,11	5,53	4,62	3,42	-0,91	2,51
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості ($To_{\text{кз}}$), днів	173	66	79	-107	13	-94
Коефіцієнт оборотності грошових коштів ($Ko_{\text{гк}}$), оборотів	133,08	177,42	161,11	44,34	-16,31	28,03
Тривалість одного обороту грошових коштів ($To_{\text{гк}}$), днів	2	2	2	0	0	0
Фондовіддача (ФВ)	1,12	0,95	1,02	-0,17	0,07	-0,1

Аналіз ділової активності ПрАТ «Оболонь» (щодо використання активів) за 2016-2018 роки свідчить про наступне.

Коефіцієнт загальної оборотності капіталу має негативну динаміку, у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. показник зменшився на 0,04 обертів, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – на 0,08 обертів, що свідчить про уповільнення кругообігу засобів підприємства.

Даний коефіцієнт не перевищує 1 лише у всіх досліджуваних роках, що може говорити про не достатню інтенсивність обертання майна в доході.

Період обороту загального капіталу у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зріс на 16 днів, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. зріс на 42 дні, це є негативною ознакою і свідчить про уповільнення швидкості обертання загального майна в доходах підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. збільшився на 0,64 обертів, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – на 1,79 обертів. Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості означає збільшення швидкості сплати заборгованості підприємству, зменшення продажу в кредит.

В 2018 р. у порівнянні з 2016 р. знизилася тривалість одного обороту дебіторської заборгованості на 17 днів, що оцінюється позитивно.

Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. мав тенденцію до зростання на 3,42 оберти, що свідчить про підвищення швидкості сплати заборгованості ПрАТ «Оболонь».

Підприємство має досить високі показники оборотності грошових коштів, що є позитивним явищем, оскільки кошти не осідають на рахунках, а перевтілюються в матеріальну форму.

Негативним явищем можна назвати низьку швидкість обертання запасів ПрАТ «Оболонь», причиною чого є повільна реалізація товарів і готової продукції.

Таблиця 2.10

**Аналіз ділової активності ПрАТ «Оболонь» (щодо пасивів)
за 2016-2018 рр.**

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборненості власного капіталу (K_{BK}), обертів	5,13	2,59	2,44	-2,54	-0,15	-2,69
Період окупності власного капіталу (T_{BK}), днів	71	141	149	70	8	78
Коефіцієнт оборненості інвестованого капіталу (K_{IK}), обертів	0,98	0,87	0,97	-0,11	0,1	-0,01
Період окупності інвестованого капіталу (T_{IK}), днів	374	419	377	45	-42	3
Коефіцієнт обертання робочого капіталу (K_{PK}), обертів	-2,31	-7,17	1,43	-4,86	8,6	3,74
Період обертання робочого капіталу (T_{PK}), днів	-158	-50	255	108	305	413

Аналіз таблиці показує, що коефіцієнт оборненості власного капіталу у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зменшився на 2,54 оберти, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р. – на 0,15 обертів, що свідчить про погіршення ділової активності в розрізі пасивів.

Даний показник є занадто великим порівняно з іншими показниками оборотності, що означає значне перевищення рівня продажів над вкладеним капіталом, що веде до зростання кредитних ресурсів і можливості досягнення тієї межі, коли власники можуть втрачати контроль над бізнесом.

Зростання всіх періодів окупності ПрАТ «Оболонь» є негативним явищем і свідчить про скорочення інтенсивності та швидкості використання капіталу, залученого в підприємство, скорочення ефективності використання капіталу.

У цілому можна зробити висновок про скорочення ділової активності ПрАТ «Оболонь» в розрізі пасивів протягом досліджуваного періоду.

2.3. Аналіз прибутковості як методу підвищення конкурентоспроможності підприємства

У першому розділі роботи були визначені основні методи підвищення конкурентоспроможності підприємства, одним із яких є прибутковість. Основою прибутковості є прибуток. Це показник, що є втіленням у грошовій формі чистого доходу підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупними доходами та сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [3, с. 130].

Для характеристики ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, раціональності здійснених операцій використовують показники прибутковості або рентабельності.

Аналіз фінансових результатів діяльності ПрАТ «Оболонь» наведено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)					
				Абсолютне, тис. грн			Відносне, %		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4310214	4777539	5078764	467325	301225	768550	1,11	1,06	1,18
Податок на додану вартість	19610	17059	21134	-2551	4075	1524	0,87	1,24	1,08
Валовий прибуток	1019414	899066	786394	-	-	-	0,88	0,87	0,77
Інші операційні доходи	504984	88488	85301	-	-3187	-	0,18	0,96	0,17
Адміністративні витрати	(213263)	(296579)	(303955)	-83316	-90692	-	1,39	1,02	1,43
Витрати на збут	(833385)	(612349)	(675489)	39652	-23488	157896	0,73	1,10	0,81
Інші операційні витрати	(409965)	(29144)	(20451)	538717	547410	936924	0,07	0,70	0,05

Продовження таблиці 2.11

Фінансовий результат від операційної діяльності	194380	49482	(128200)	-	-	-	0,25	-	-
Інші фінансові доходи	67076	97691	4259	30615	-93432	-62817	1,46	0,04	0,06
Інші доходи	222156	430848	(23505)	208692	-	-	1,94	-	-
Фінансові витрати	(309935)	(314744)	(275269)	-4809	39475	34666	1,02	0,87	0,89
Інші витрати	(353727)	(42861)	(6725)	310866	36136	347002	0,12	0,16	0,02
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	(183625)	220797	(325802)	404422	-	-	-	-	1,77
Податок на прибуток від звичайної діяльності	0	44217	0	44217	-44217	0	-	0,00	-
Прибуток від звичайної діяльності	0	0	0	0	0	0	-	-	-
Чистий прибуток(збиток)	(183625)	176580	(365420)	360205	-	-	-	-	1,99

Проаналізувавши таблицю 2.11 можна сказати, що у 2018 році підприємство, порівняно з 2017 роком отримало чистого прибутку на 542000 тис. грн менше, що є негативним наслідком. Основною причиною зменшення чистого прибутку ПрАТ «Оболонь» є зростання адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат (90692 тис. грн, 23488 тис. грн, 547410 тис. грн відповідно). Чистий дохід зріс протягом 2017 року на 467325 тис. грн, а у 2018 на 301225 тис. грн. Зростання чистого доходу є наслідком зменшення валюти балансу, що в свою чергу означає, що на підприємстві висока ефективність використання ресурсів, що задіяні в обороті.

Що стосується не операційної діяльності, то з таблиці видно, що протягом 2017 р. в порівнянні з 2016 р. спостерігається зростання неопераційних доходів і скорочення неопераційних витрат, а у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. – навпаки. Але, порівнюючи ці показники з операційними доходами і витратами можна прийти до висновку, що фінансовий результат звичайної діяльності є меншим ніж результат операційної діяльності. Аналізуючи ці фактори можна сказати, що основна

причина зменшення чистого прибутку на підприємстві є зростання не виробничих операційних витрат, а також від'ємний фінансовий результат неопераційної діяльності.

Аналіз фінансових результатів показав, що справи компанії погіршилися порівняно з попередніми роками. Чистий дохід від реалізації продукції підвищився лише на 2,3%, в той час як у 2017 році відносно 2016 року він збільшився на 15,2%. У 2016 році фінансовий результат до оподаткування і, як наслідок, чистий фінансовий результат був негативний. У 2017 році ситуація зазнала покращення, але у 2018 році знову чистий фінансовий результат став збитковим. Підприємству «Оболонь» необхідно використовувати весь арсенал засобів менеджменту, щоб збільшити частку ринку, яку займає підприємство, підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається.

Рентабельність – це інтегральний показник, який відображає ефективність роботи підприємства, що спрямоване на отримання прибутку за короткий термін і який вказує на якість управлінських рішень, пов'язаних з фінансовою, операційною та інвестиційною діяльністю підприємства [25, с. 285]. У таблиці 2.12 представлено аналіз показників рентабельності ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Таблиця 2.12

Показники рентабельності ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

Назва показника	2016р.	2017р.	2018р.	Відхилення (+/-)		
				2017-2016	2018-2017	2018-2016
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність продукції за валовим прибутком	-0,48	-0,39	-0,18	0,09	0,21	0,51
Валова рентабельність продажу	0,33	0,28	0,16	-0,04	-0,04	-0,17
Рентабельність активів	0,28	0,03	-0,06	-0,25	-0,09	-0,34
Рентабельність власного капіталу	0,97	0,07	-0,18	-0,9	-0,25	-1,15
Рентабельність виробництва за операційним прибутком	0,06	0,01	0,0	-0,05	-0,01	-0,06

Дані таблиці 2.12 свідчать, що рентабельність продукції за валовим прибутком має від'ємні значення протягом трьох років, але суттєве збільшення – на 0.51 у 2018 році у порівнянні з 2016.

Рентабельність продукції за валовим прибутком ПрАТ «Оболонь» за аналізований період дорівнювала від'ємному значенню, що свідчить про те, що діяльність була збитковою.

Рентабельність активів та власного капіталу також найбільше знизилась у 2018 порівняно з 2017 - на 0,34 та 1, 15.

Рентабельність виробництва у 2018 році в порівнянні з 2016 має від'ємне значення, а саме -0,06 пункти.

Валова рентабельність продажу свідчить про зниження ефективності продажу продукції ПрАТ «Оболонь».

Загалом, всі показники рентабельності мають негативну динаміку, це дає змогу стверджувати про недостатню привабливість вкладання коштів у дане підприємство порівняно з альтернативними джерелами інвестування на ринку. Таким чином, оцінка динаміки показників рентабельності підприємства свідчить про зниження прибутковості ПрАТ «Оболонь» в досліджуваних роках.

РОЗДІЛ 3
ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ПрАТ «ОБОЛОНЬ»

3.1. Напрями удосконалення конкурентоспроможності підприємства

У сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових інструментів управління підприємством і важелів підвищення конкурентоспроможності.

Так протягом перших тридцяти років ХХ ст. ситуація в суспільстві складалася так, що підприємствам удавалося досягти успіху і забезпечити свою конкурентоспроможність із мінімальними витратами. Диференціації товарного асортименту не існувало, секрет успіху полягав в умінні зробити продукцію з найменшими витратами. Критеріями оцінки ефективності виробництва в цей час були в основному показники співвідношення доходів і витрат.

Однак з часом, із запровадженням нових технологій, прискоренням насичення попиту, інтернаціоналізацією і ростом конкуренції і посиленням державного регулювання в промислових галузях, у тому числі і в харчовій, окремі методи управління вже не сприяли збільшенню обсягу продажів і підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Зниження витрат, скорочення персоналу, збільшення продуктивності не могли вплинути на зниження прибутку. У середині ХХ ст. критеріями оцінки виробничої діяльності були не тільки традиційні показники співвідношення доходів і витрат, але й організаційної й управлінської ефективності (товарообіг, прибуток на вкладений капітал). У цей час з'являється потреба в

стратегічному плануванні та управлінні і системному підході до управління підприємством і бізнесом [29, с. 295].

З появою стратегічного планування і розвитком теорії конкуренції з'явився підхід до забезпечення конкурентоспроможності підприємств, заснований на стратегіях конкуренції. Даний підхід дозволяє провести аналіз кокурентних переваг, що досягаються підприємствами, але не дає точного кількісного вираження результатів оцінки і тому не може бути взятий за основу сучасної системи забезпечення конкурентоспроможності.

В останні десятиліття в Україні для підвищення конкурентоспроможності підприємств і продукції на підприємствах запроваджується система якості з наступною їхньою сертифікацією на відповідність стандартам ISO 9000.

Система якості, яка впроваджується на підприємствах харчової промисловості, у тому числі і на підприємстві ПрАТ «Оболонь» – це сукупність організаційних структур, методик, процесів і ресурсів, необхідних для загального управління якістю на підприємстві.

При створенні системи якості науковці, фахівці в області менеджменту керуються концепціями: TQM (total quality management) – загальне управління якістю і CWQC (company wide quality control) – управління якістю в рамках компанії. З практики впровадження і сертифікації систем управління якістю на більшості вітчизняних підприємств відомо, що не менш третини сертифікованих підприємств належать до впроваджених систем якості формально, без розуміння суті концепції TQM. Для таких підприємств, що намагаються вийти зі своєю продукцією на зовнішній ринок, система якості служить лише засобом на шляху одержання необхідного сертифікату. Формальне впровадження системи якості й одержання сертифікату на дану продукцію може служити лише однією із необхідних, але не достатньою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Для вітчизняних підприємств типовими є ситуації, коли за наявності прибутку підприємство є неплатоспроможним, не може погасити свої

поточні зобов'язання чи навпаки, підприємство має збитки, але своєчасно розраховується з постачальниками, співробітниками, державою, кредиторами.

За такими прикладами можна стверджувати, що отримання прибутку не може розглядатися як стратегічна мета і критерій успішного функціонування підприємства. Прибуток є лише супутнім напрямом підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Світова економічна практика рекомендує зосередитись на головному напрямі підвищення конкурентоспроможності підприємства, яким є зростання вартості бізнесу [29, с. 296]. Таке зростання визначається як різниця між вартістю капіталу, внесеного акціонером (власником частки) при створенні підприємства, і вартістю цієї ж частки при її можливому продажі. Якщо капітал був збільшений, то керівники підприємства із своїми завданнями справились. Тому менеджери підприємства, які працюють на збільшення вартості бізнесу, повинні аналізувати свій кожний крок з огляду його впливу на зростання вартості підприємства.

Підхід щодо зростання конкурентоспроможності, орієнтований на зростанні вартості бізнесу, вимагає від фінансових менеджерів особливого підходу, заснованого на вартісному мисленні. Таке мислення орієнтує фахівців фінансового менеджменту не тільки на абсолютний фінансовий результат функціонування підприємства (чистий прибуток, у тому числі й що приходить на одну акцію), але і відносні показники: рентабельність активів, інвестицій, власного капіталу, показники оборотності і ліквідності, а також показники динаміки частки ринку.

Важливим при визначенні вартості бізнесу, як основного напрямку підвищення конкурентоспроможності, є врахування таких показників, як:

- розміри реальних і фінансових інвестицій;
- величину чистого оборотного капіталу;
- потребу підприємства в додатковому фінансуванні;

- ризики, характерні для підприємства, і в першу чергу операційний, фінансовий та інші;
- фактор тимчасової дистанції між інвестиціями й одержанням віддачі на вкладений капітал.

Ринкова вартість підприємства значною мірою зв'язана з показником грошового потоку. Грошовий потік – це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства [16, с. 77]. Грошовий потік є найважливішим самостійним об'єктом фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Вартісний підхід щодо управління конкурентоспроможністю припускає, що фінансовий менеджмент підприємства буде зосереджувати свої зусилля не на поточних змінах величини прибутку, а на довгострокових грошових потоках. У такій ситуації підприємство, постійно збільшуючи вартість бізнесу, завжди зможе запобігти витоку капіталу в руки конкурентів.

Зв'язок вартісного підходу з грошовими потоками дає можливість фінансовим аналітикам підприємства вчасно реагувати на зниження платоспроможності, збільшення інвестиційного ризику, зниження рентабельності випуску продукції, втрату конкурентних переваг, що дає можливість попередити кризовий стан, вчасно розробити антикризові заходи.

Прискорення надходження грошових коштів у короткостроковому періоді може бути досягнуто за допомогою таких заходів, як збільшення розміру цінових скидок покупцям при готівкових розрахунках, прискорення інкасації простроченої дебіторської заборгованості, скорочення строків надання товарного (комерційного) кредиту покупцям тощо. Зростання обсягів грошового потоку у довгостроковому періоді може бути досягнуто за рахунок залучення стратегічних інвесторів з метою збільшення обсягу власного капіталу, додаткової емісії акцій.

Отже, з вище зазначеного випливає, що важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта є зростання

вартості бізнесу, яке тісно пов'язане з грошовими потоками, які є найважливішими самостійними об'єктами фінансового управління і які допомагають досягти поставлених поточних і стратегічних цілей та сприяють формуванню позитивних фінансових результатів.

3.2. Оцінка реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства

Особливе місце серед показників, які характеризують фінансовий стан і забезпечують конкурентоспроможність підприємства, належить показникам платоспроможності та ліквідності.

Платоспроможність – це наявність у підприємства грошових коштів, достатніх для розрахунків за короткостроковими та довгостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійно здійснювати процес виробництва та реалізації продукції.

Основними заходами підвищення платоспроможності підприємства є:

- забезпечення достатнього розміру власного капіталу і його приросту в необхідних розмірах;
- зменшення собівартості продукції;
- підтримання оборотності запасів і дебіторської заборгованості на оптимальному рівні;
- комплексний та ретельний аналіз показників ліквідності і платоспроможності підприємства;
- управління запасами підприємства;
- визначення мінімально необхідної потреби в грошових активах для поточної господарської діяльності;
- забезпечення прискорення обороту грошових активів;
- першочергове спрямування прибутку на поповнення власного оборотного капіталу, тобто на збільшення частки власних коштів у джерелах покриття оборотних активів;

- використання можливості отримання довгострокових кредитів і позик у підприємницькій діяльності.

Для оцінки реальних можливостей відновлення платоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь» визначимо імовірність банкрутства підприємства. Банкрутство – це повна неспроможність підприємства відновити свою фінансову стабільність і платоспроможність в найближчий період через втрату капіталу або через суттєве прострочення дебіторської заборгованості.

Найбільш поширене застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала багатофакторна, так звана Z-модель (індекс) Альтмана. Модель включає невелику кількість показників при достатньо високій точності результатів. Також інформація для розрахунків показників доступна і міститься в основних формах звітності.

Оцінка імовірності банкрутства ПрАТ «Оболонь» за п'ятифакторною Z-моделлю Е. Альтмана за 2016-2018 рр. наведена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

**Оцінка банкрутства за моделлю Е. Альтмана ПрАТ «Оболонь»
за 2016-2018 рр.**

	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	2	3	4
А – робочий капітал/загальна вартість активів	0,17	0,24	0,18
В – чистий прибуток/загальна вартість активів	-0,13	0,03	-0,05
С – чистий дохід/загальна вартість активів	0,65	0,72	0,83
Д – ринкова капіталізація підприємства/сума заборгованості	0,53	0,57	0,52
Е – обсяг продажу/загальна вартість активів	0,65	0,72	0,83
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	3,146	3,768	4,012

На основі показників таблиці 3.1, інтегральний показник рівня загрози банкрутства (Z) за моделлю Альтмана ПрАТ «Оболонь» впродовж 2016-2018 рр. є високим ($Z \geq 3,00$), відповідно рівень загрози банкрутства підприємства є дуже низьким.

Ідеї Альтмана були продовжені Спрінгейтом, який побудував модель на підставі дослідження 19 фінансових показників. Якщо Z-показник за цією моделлю нижчий за 0,862, то підприємство є потенційним банкрутом.

Оцінка імовірності банкрутства ПрАТ «Оболонь» за моделлю Спрінгейта за 2016-2018 рр. наведена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

**Оцінка банкрутства за моделлю Спрінгейта ПрАТ «Оболонь»
за 2016-2018 рр.**

	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	2	3	4
x_1 – робочий капітал/загальна вартість активів	0,18	0,24	0,18
x_2 –прибуток до сплати податків та відсотків/загальна вартість активів	-0,14	0,03	-0,05
x_3 – прибуток до сплати податків/короткострокова заборгованість	-0,29	0,14	-0,12
x_4 – обсяг продажу/загальна вартість активів	0,65	0,72	0,83
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	-0,1758	0,7197	0,2847

Інтегральний показник рівня загрози банкрутства (Z) (таблиця 3.2) за моделлю Спрінгейта ПрАТ «Оболонь» впродовж 2016-2018 рр. є меншим за $Z < 0,862$, що свідчить про те, що підприємство є потенційним банкрутом.

Оцінка імовірності банкрутства ПрАТ «Оболонь» за моделлю Лису за 2016-2018 рр. наведена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Оцінка банкрутства за моделлю Лису ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.

	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	2	3	4
x_1 – оборотні активи/загальна вартість активів	0,18	0,24	0,18
x_2 –прибуток від реалізації/загальна вартість активів	0,15	0,20	0,13
x_3 – нерозподілений прибуток/загальна вартість активів	-0,13	-0,07	-0,12
x_4 – власний капітал/залучений капітал	0,53	0,57	0,52
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	0,0183	0,03	0,017

За даними таблиці 3.3, інтегральний показник рівня загрози банкрутства (Z) за моделлю Лису ПрАТ «Оболонь» впродовж 2016-2018 рр. є

меншим за $Z < 0,037$, що свідчить про те, що підприємству загрожує банкрутство.

Вагомий внесок у розвиток цього напрямку фінансового аналізу зроблений Терещенко О.О., яким було обґрунтовано новий методологічний підхід до діагностики банкрутства вітчизняних підприємств, в основу якого покладено мультिवаріантний дискримінантний аналіз і врахування галузевих особливостей [33, с. 41].

Оцінка імовірності банкрутства ПрАТ «Оболонь» за моделлю О. О. Терещенка наведена в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

**Оцінка банкрутства за моделлю О. О. Терещенка
ПрАТ «Оболонь» за 2016-2018 рр.**

	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1	2	3	4
x_1 – Cash-Flow/зобов'язання	0,07	0,42	0,18
x_2 – валюта балансу/зобов'язання	1,53	1,57	1,52
x_3 – прибуток/валюта балансу	-0,13	0,03	-0,06
x_4 – прибуток/виручка від реалізації	-0,20	0,04	-0,07
x_5 – виробничі запаси/виручка від реалізації	0,20	0,15	0,15
x_6 – оборотність основного капіталу (виручка від реалізації)/валюта балансу	0,65	0,72	0,83
Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства)	-1,9476	1,3726	-0,4304

На основі показників таблиці 3.4, інтегральний показник рівня загрози банкрутства (Z) за моделлю О. О. Терещенка ПрАТ «Оболонь» у 2016 р. та у 2018 р. набуває від'ємного значення (1,9476 та 0,4304 відповідно), що свідчить про те, що підприємство є напівбанкрутом. У 2017 р. Z -показник становив 1,3726, що свідчить про те, що у підприємства порушено фінансову рівновагу, але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління.

Отже, для підприємства ПрАТ «Оболонь» ймовірність банкрутства є високою, оскільки окрім п'ятифакторної моделі Е. Альтмана більшість моделей показали негативний результат. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про наявність в діяльності підприємства певних

фінансових і операційних ризиків, що свідчить про необхідність постійного контролю з боку керівництва за станом платоспроможності.

У діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь» є ціла низка проблем, на які необхідно звернути увагу керівництву:

- підвищення собівартості, пов'язане із зростанням вартості основної сировини та енергоносіїв;
- старіння обладнання та моральне старіння діючої технології у сфері господарських операцій;
- значне підвищення ставок акцизного збору на пиво та слабоалкогольні напої, збільшення орендної плати за землю та земельного податку;
- постійне зростання податкового тиску, збільшення фіскального навантаження, посилення адміністративного тиску, віднесення пива до алкогольних напоїв;
- значне скорочення і втрата традиційних ринків збуту продукції;
- висока конкуренція в галузі.

Однак, не зважаючи на все це, ПрАТ «Оболонь» має перспективи для подальшої діяльності і все ще залишається на ринку динамічним підприємством.

Більшість проблем підприємства можна вирішити шляхом проведення модернізації виробництва, використання енергозберігаючих технологій, підвищення ефективності маркетингової стратегії, будівництвом нових потужностей та розробкою нової продукції, що в загальному забезпечить йому конкурентоспроможність і платоспроможність.

3.3. Модель стратегії конкурентоспроможності підприємства

Стратегія конкурентоспроможності – це основний напрям діяльності підприємства, який забезпечить йому платоспроможність та зростання вартості бізнесу. Конкурентна стратегія має розроблятися з метою

визначення шляхів досягнення конкурентних переваг, а значить, і успіху в кожній сфері діяльності. При розробленні конкурентної стратегії підприємство перш за все має проаналізувати конкурентне середовище, виявити конкурентну силу і конкурентну позицію, що визначають конкурентну перевагу підприємства на ринку за різними групами продукції [29, с. 161]. Індикаторами (показниками) конкурентної сили, а значить, і конкурентної переваги виступають: велика частка ринку; зростаюча кількість покупців; лідируюча стратегія; швидке реагування підприємством на ринкові зміни порівняно з конкурентами; диференціація товарів підприємства; концентрація підприємства на швидко зростаючих сегментах ринку; нижчий рівень витрат порівняно з конкурентами; високий рівень прибутку; високі технологічні та інноваційні переваги підприємства; високий рівень менеджменту і маркетингу тощо [2, с. 311].

Відповідно індикаторами конкурентної слабкості можуть бути: високі витрати; низька якість товарів; невеликий вплив на ринок; захоплення конкурентами частки ринку підприємства; низькі темпи зростання доходів порівняно із середньоринковими або їх зниження; нестача фінансових ресурсів; низька репутація підприємства; слабе положення підприємства у найбільш перспективних галузях; нестача навичок і досвіду у визначальних сферах.

Таблиця 3.5

Пропозиції щодо можливих цілей ПрАТ «Оболонь» у рамках стратегії підвищення конкурентоспроможності

Компоненти бізнесу	Мета	Необхідні дії
Ринок	Збільшити обсяг продажу	Проникнення на іноземні ринки, проведення рекламних акцій, першочергова реалізація цілей виробничого сегмента бізнесу. Підготовка до можливої зміни сегмента ринку
Виробництво	Поліпшити якість продукції та відкоригувати асортимент відповідно до потреб ринку	Детальне економіко-соціологічне дослідження ринку, за результатами якого – диференціація асортименту продукції.

Продовження таблиці 3.5

Персонал	Підвищити кваліфікацію персоналу	Організація тренінгів і навчання за кордоном, додаткове стимулювання робітників
Грошові потоки	Утримати поточний фінансовий стан у відносних показниках	При стабільності відносних показників фінансового стану підприємства провести кампанію із залучення коштів у вигляді інвестицій та довгострокових кредитів
Охорона навколишнього середовища	Зменшити вплив виробництва на навколишнє середовище	Упровадити нові технології
Цінова політика	Сформувати збалансоване відношення ціни до якості	В умовах постійного поліпшення якості за рахунок ліпшої сировини та зміненого технологічного процесу не допустити необґрунтованого завищення ціни

У рамках стратегії підвищення конкурентоспроможності, основними складовими якої є визначення мети та основних складових бізнесу, важливе значення займають і фактори успіху.

У таблиці 3.6 запропоновані фактори успіху для ПрАТ «Оболонь».

Таблиця 3.6

**Визначення ключових факторів успіху для
ПрАТ «Оболонь»**

Аналіз попиту	Аналіз конкуренції	Ключові фактори успіху
Висока цінова чутливість споживачів	Досить помітні бар'єри входу в галузь	Ефективний операційний менеджмент
Дуже високі вимоги до якості	Потужна група лідерів ринку	Прогресивність технологій
Сформоване коло покупців конкретного бренда	Конкуренція носить як ціновий, так і неціновий характер	Запровадження нових стандартів якості
Потреба в екологічно чистій продукції	Високі можливості економії на масштабах	Високі можливості економії на масштабах

Незважаючи на особливості процесу формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства, більшість підходів об'єднує спільна мета – підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання в умовах конкурентного середовища.

Реалізація конкурентної стратегії за умови своєчасного аналізу та реагування на відхилення від цільових орієнтирів, а також адекватної реакції

на зовнішні й внутрішні зміни дозволить підприємству сформувати та зміцнити свої конкурентні переваги й стан на ринку.

ПрАТ «Оболонь» є унікальним українським брендом та лідером продовольчого ринку України. На світовому ринку «Оболонь» є послом української пивної культури і займає непохитні позиції впродовж останніх двох десятиліть. Стратегія ПрАТ «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників, що і впливає на утримання лідируючої позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв, як і постійна увага за збереженням навколишнього середовища та врахування інтересів зацікавлених сторін. Для оцінки потенціалу підприємства застосуємо SWOT-аналіз.

Таблиця 3.7

Сильні та слабкі позиції функціональних складових підприємства

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розміщення виробництва з орієнтацією на споріднені та підтримуючі компоненти 2. Потужний виробничий комплекс 3. Висока якість продукції 4. Висока продуктивність праці виробничого персоналу 5. Наявність власного солодового заводу 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока залежність від енергоресурсів 2. Високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами 3. Недостатнє використання виробничих потужностей в зв'язку зі спадом темпів розвитку галузі
Кадрова	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високий рівень кваліфікації виробничого персоналу 2. Позитивна ділова репутація 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неефективна система мотивації та стимулювання праці 2. Високий рівень плинності кадрів
Маркетингова	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продукція має сталий попит 2. Висока частка експорту продукції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабка реклама безалкогольних і слабоалкогольних напоїв, мінеральної води 2. Скорочення клієнтської бази
Фінансова	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність позикових коштів 2. Вдала цінова політика 3. Висока рентабельність і прибутковість 4. Можливість зниження витрат 	Не проявляються в даній сфері діяльності ПрАТ «Оболонь».
Організаційні можливості	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ефективна організаційна структура 2. Налагоджені відносини з постачальниками 3. Чітко сформовані стратегії 4. Ефективні засоби контролю 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від іноземних постачальників сировини та матеріалів

Розрахувавши показники матриці SWOT можемо зробити висновок, що на даному етапі розвитку ПрАТ «Оболонь» знаходиться у сегменті «Сильні сторони – Можливості», а отже для нього потрібно використовувати стратегію реалізації можливостей для подолання наявних слабкостей і посилення сильних сторін.

Деякими стратегічними заходами для реалізації цієї стратегії є:

- 1) закупівля нового обладнання;
- 2) впровадження заходів зі стимуляції праці;
- 3) збільшення власного капіталу за рахунок залучення нових акціонерів;
- 4) покращення умов, організації та стимулювання праці;
- 5) диверсифікація виробництва;
- 6) збільшення частки експорту продукції.

Використовуючи сильні ринкові позиції і конкурентні переваги, ПрАТ «Оболонь» може ввійти у нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; також, маючи значні виробничі потужності, ПрАТ «Оболонь» може розширити виробництво.

Споживачі достатньо обізнані про продукцію компанії та прихильні до неї, отже доцільно впроваджувати стратегію підтримки конкурентних переваг з метою збереження ринкової частки.

Невід'ємною складовою частиною даної стратегії є постійне удосконалення системи управління, яка відповідає вимогам стандартів та правильне передбачення тенденцій розвитку ринку.

Існує можливість підвищення продуктивності праці за рахунок підвищення заробітної плати та підтримки систем мотивації для працівників.

Завдяки подальшому впровадженню нових технологічних ліній і нових технологій у виробництві, виробник може покращити якість своєї продукції.

Також розглянемо можливості і загрози для підприємства ПрАТ «Оболонь» у таблиці 3.8.

**Зовнішні можливості та загрози для підприємства ПрАТ
«Оболонь»**

Чинник зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
Економіка	1.Зростання ВВП 2.Активізація інвестиційних процесів 3.Стабільність валютних курсів	1.Економічна криза в країні 2.Високий рівень інфляції 3.Високий рівень процентних ставок 4. Високий рівень податків
Політика та законодавство	1.Політична стабільність 2.Досконалість законодавчих актів 3.Стабільність законодавства	1.Високий тиск політичних сил на економіку 2.Мінливість законодавства 3.Суперечність законодавства
Соціальна сфера	1.Зростання грошових доходів та заощаджень населення 2.Підвищення культурного рівня 3. Скорочення чисельності безробітних 4. Підвищення якості освіти	1.Зменшення реальних доходів населення 2.Погіршення демографічної ситуації
Розвиток науки та техніки	1.Швидкий розвиток інформаційних технологій 2.Поліпшення інноваційного клімату	1.Низький рівень витрат на наукові дослідження 2.Низька якість інформаційних ресурсів

Найбільшу увагу необхідно приділити слабкостям і загрозам компанії, аби вплив цих факторів не призвів до погіршення ситуації.

На сьогоднішній день головною проблемою у макросередовищі є складна політична ситуація в Україні, внаслідок якої відбувся спад економіки. Одночасно з цим погіршився добробут населення, що спричинило зменшення споживання продукції. Через це компанія втрачає свій прибуток.

Одним із інструментів покращення та стабілізації конкурентоспроможності ПрАТ «Оболонь» на міжнародному ринку є експорт, тому що неможливо бути конкурентоздатним на ньому не експортуючи власну продукцію. Для того щоб підприємство розвивалося, збільшувало випуск своїх товарів, нарощувало обсяги експорту і тим самим зміцнило свої позиції на міжнародному ринку йому необхідно застосувати стратегію диверсифікації експорту [12, с. 256].

Стратегія диверсифікації експорту — це освоєння виробництва нових товарів, товарних ринків, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності організації сфери. Стратегія диверсифікації – це система заходів, що використовується для того, щоб підприємство не стало занадто залежним від одного стратегічного напрямку діяльності однієї асортиментної групи. Стратегія диверсифікації передбачає розробку та впровадження у виробництво нових товарів, збільшення їх номенклатури з одночасним освоєнням нових ринків збуту. Нова продукція, яку випускає підприємство може бути новою для виробників, які працюють на цільовому ринку, але може бути новою лише для даного підприємства. Стратегія диверсифікації, орієнтована на майбутнє, забезпечить для ПрАТ «Оболонь» збільшення прибутків, стабільність у роботі та стійкі позиції на міжнародному ринку.

Результатом ефективної реалізації стратегії диверсифікації діяльності досліджуваного підприємства є досягнення поставленої ієрархії цілей:

- стабілізація надходження грошових потоків;
- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства та його готовності адаптуватися до зміни смаків споживачів;
- економія ресурсів на масштабах виробництва, безвідходних технологіях виготовлення продукції;
- визначення напрямку та шляхів забезпечення зростання підприємства;
- максимальна ефективність використання організаційно-управлінського потенціалу.

Якщо вектор росту спрямований на розвиток ринку, то йдеться про формування попиту на нові товари підприємства і вибирається напрямок діяльності підприємства – розвиток маркетингу. Якщо ж вектор росту вказує на розвиток товару, то йдеться про створення нового товару і вибирається напрямок – зміна технології. Якщо ж ставиться мета одночасно і на оновлення ринку, і на оновлення товару, то загальний напрямок

простежується слабкіше ніж у попередніх двох випадках, оскільки одночасно вдосконалюються і маркетингова діяльність і технологія виробництва.

Диверсифікація експорту покликана здійснювати ті види діяльності підприємства, здійснюючи які можна найкраще реалізовувати свої конкурентні переваги. Як бачимо дана стратегія має багато переваг, але як і будь-яка інша стратегія вона має і свої недоліки. Насамперед це стратегія пов'язана ізрозпиленням сил та проблемами управління на диверсифікованих підприємствах, вона застосовується, якщо підприємство не в змозі розвивати свою діяльність в умовах даного ринку та в рамках даної галузі. Часто стратегія диверсифікації пов'язана не лише з розширенням асортименту товарів, збільшенням обсягів експорту, освоєнням нових ринків збуту, а й розширення за рахунок злиття та поглинання компаній [41, с. 20].

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Оболонь» направлена на задоволення вимог та потреб замовників, бажань споживачів, що супроводжуватиметься досягненням лідируючих позицій на ринку, як пива так і безалкогольних напоїв, з врахуванням вимог до збереження навколишнього середовища, інтересів зацікавлених сторін.

Однією із обов'язкових та невід'ємною складових даної стратегії є безперервне вдосконалення механізму управління, який повинен відповідати вимогам міжнародних стандартів і правильно передбачати тенденції у розвитку ринку. Зміст даної стратегії компанії не сильно відрізняється від стратегії на внутрішньому ринку ПрАТ «Оболонь», адже компанія однаково звертає увагу як на закордонних споживачів так і на внутрішніх. У цьому і полягають особливості розробки зовнішньоекономічної стратегії компанії. В основу розробки стратегії необхідно покласти інформаційно-аналітичну базу про фактори, що формують внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності досліджуваної організації.

ВИСНОВКИ

1. У роботі визначено сутність фінансових методів підвищення конкурентоспроможності підприємства, серед яких найпоширенішими є прибутковість, платоспроможність, інвестиційна привабливість, запровадження системи якості. Досліджено, що одержання прибутку у сучасних умовах господарювання не може розглядатися як стратегічна мета і критерій успіху функціонування підприємства, важливою складовою стратегічної мети є зростання вартості бізнесу, який є індикатором втрати конкурентних переваг, погіршення платоспроможності, зниження рентабельності випуску продукції.

2. Дано оцінку критеріям конкурентоспроможності підприємства. Оцінка ступеня конкурентоздатності або визначення характеру конкурентних переваг господарюючого суб'єкта визначається відбором базових критеріїв порівняння. Таким базовим критерієм може бути підприємство, яке є лідером в галузі чи регіоні. Таке підприємство володіє конкурентним потенціалом, який визначається як потенційна здатність господарюючого суб'єкта розробляти, виготовляти, збувати й обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентоздатну продукцію, тобто товари, що перевищують за якісно-ціновими параметрами аналоги і користуються більш пріоритетним попитом у споживачів.

3. Досліджено інформаційне забезпечення методів підвищення конкурентоспроможності підприємства, яке є сукупністю інформаційних ресурсів, засобів, методів і технологій, що разом забезпечує ефективну розробку управлінських рішень щодо конкурентних переваг у розвитку підприємства. Інформаційне забезпечення для підприємства ПрАТ «Оболонь» – це відомості, пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням фінансами та іншою діяльністю підприємства, що є його власністю.

4. Надано загальну організаційно-економічну характеристику підприємства ПрАТ «Оболонь». Нині ПрАТ «Оболонь» є єдиною українською корпорацією, що входить до сорока найбільших пивоварних концернів світу. Підприємство спеціалізується в основному на 4-х видах продукції – це пиво, безалкогольні напої, слабоалкогольні напої, мінеральна вода та інша продукція. Проведений аналіз операційної діяльності свідчить про збільшення протягом 2016-2018 років доходу від реалізації на 301225 тис. грн, а у 2018 р. в порівнянні з 2017 р., що є позитивною тенденцією. Найбільшу частку становить дохід від виробництва пива.

5. Проаналізовано фінансовий стан ПрАТ «Оболонь». Розраховані коефіцієнти майнового стану, платоспроможності та ліквідності, фінансової стійкості і ділової активності. Провівши аналіз цих груп показників ПрАТ «Оболонь», можна сказати, що підприємство є платоспроможним, але не достатньо ліквідним, спостерігається зниження прибутковості. Підприємство має досить високі показники оборотності грошових коштів, що є позитивним явищем, оскільки кошти не осідають на рахунках, а перевтілюються в матеріальну форму. Негативним явищем можна назвати низьку швидкість обертання запасів ПрАТ «Оболонь», причиною чого є повільна реалізація товарів і готової продукції. Зростання всіх періодів окупності підприємства є негативним явищем і свідчить про скорочення інтенсивності та швидкості використання капіталу.

6. Проведено аналіз фінансових результатів ПрАТ «Оболонь», який свідчить про погіршення показників порівняно з попередніми роками. Чистий дохід від реалізації продукції підвищився лише на 2,3%, в той час як у 2017 році відносно 2016 року він збільшився на 15,2%. Підприємству ПрАТ «Оболонь» необхідно використовувати весь арсенал засобів менеджменту, щоб збільшити частку ринку, яку займає підприємство, підвищити конкурентоспроможність продукції, що випускається. Рентабельність – це інтегральний показник, який відображає ефективність роботи підприємства, що спрямоване на отримання прибутку за короткий термін і який вказує на

якість управлінських рішень, пов'язаних з фінансовою, операційною та інвестиційною діяльністю підприємства. У процесі аналізу досліджено, що всі показники рентабельності мають негативну динаміку, це дає змогу стверджувати про недостатню привабливість вкладання коштів у дане підприємство порівняно з альтернативними джерелами інвестування на ринку. Таким чином, оцінка динаміки показників рентабельності підприємства свідчить про зниження прибутковості ПрАТ «Оболонь» в досліджуваних роках.

7. Запропоновані основні напрями удосконалення конкурентоспроможності підприємства ПрАТ «Оболонь». Серед основних напрямів пропонуються традиційні підходи – збільшення доходів і зменшення витрат, підвищення платоспроможності, інвестиційної привабливості, втілення системи якості, а також напрями організаційної й управлінської ефективності. Досліджено і запропоновано втілити стратегічне планування і управління підприємством і бізнесом, що засновані на стратегіях конкуренції і які дають можливість забезпечити конкурентоспроможність.

8. Дано оцінку реальним можливостям відновлення платоспроможності підприємства на основі розробки заходів щодо підвищення платоспроможності. Проаналізовані методологічні підходи до прогнозування банкрутства ПрАТ «Оболонь» з використанням багатофакторної моделі Альтмана, Спрінгейта, Ліса. Для підприємства ПрАТ «Оболонь» ймовірність банкрутства є високою, оскільки окрім п'ятифакторної моделі Е. Альтмана більшість моделей показали негативний результат. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про наявність в діяльності підприємства певних фінансових і операційних ризиків, що свідчить про необхідність постійного контролю з боку керівництва за станом платоспроможності.

9. Запропоновано модель стратегії конкурентоспроможності підприємства. Стратегія конкурентоспроможності – це основний напрям

діяльності підприємства, який забезпечить йому платоспроможність та зростання вартості бізнесу. Конкурентна стратегія має розроблятися з метою визначення шляхів досягнення конкурентних переваг, а значить, і успіху в кожній сфері діяльності. При розробленні конкурентної стратегії підприємство перш за все має проаналізувати конкурентне середовище, виявити конкурентну силу і конкурентну позицію, що визначають конкурентну перевагу підприємства на ринку за різними групами продукції. ПрАТ «Оболонь» є унікальним українським брендом та лідером продовольчого ринку України. На світовому ринку «Оболонь» є послом української пивної культури і займає непохитні позиції впродовж останніх двох десятиліть. Стратегія ПрАТ «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників, що і впливає на утримання лідируючої позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв, як і постійна увага за збереженням навколишнього середовища та врахування інтересів зацікавлених сторін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багацька К.В., Говорушко Т.А., Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: підручник. – К., 2014. – с. 320 с.
2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: ИТЕМ ЛТД, АДЕФ-Украина, 1996. – 534 с.
3. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 6 – С. 129-134.
4. Верба В.А. Інформаційне забезпечення управління розвитком компанії. Формування ринкової економіки. Зб. наук. праць ДВНЗ «КНЕУ імені В. Гетьмана». –2009. – №22. – с. 145–154.
5. Докієнко Л.М. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційної привабливості підприємства. – НТІ. – 2013. – с. 27-34.
6. Інтернет-сторінка Державної служби статистики України.
URL://www.ukrstat.gov.ua
7. Інтернет-сторінка ПрАТ «Оболонь». URL://obolon.ua
8. Інтернет-сторінка SMIDA. URL: https://smida.gov.ua
9. Васильчак С. В. Основні підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства / Економіка АПК. - 2011. - № 10. - С. 78-80.
10. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз: навч.-метод. посібн. – Львів: Вид-во ЛБІ НБУ, 2006. – С. 414.
11. Герасимчук З.В., Вахович. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник/ – 2-ге вид., перероб. і доп. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 412с.
- 12.Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник – 3-тє вид., Київ: Знання, 2012. – 483 с.
- 13.Корнєв Ю. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності. Вісник НАН України. – 2016. – №5. – с. 24-31.

14. Косова Т.Д., Сухарев П.М., Ващенко Л.О. та ін / Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с
15. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – К.: Центр навчальної літератури, 2013. – 223 с.
16. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
17. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник - К.: Вид-во "Хай-Тек Прес", 335с.
18. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності промислових підприємств: монографія. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
19. 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.
20. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, яка затверджена Міністерством фінансів України від 14.02.2006 № 170. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>
21. Михайлов Л.М. Антикризисное управление в промышленности: научно-практическое издание / Москва: Издательство «Экзамен», 2018. – 224.
22. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства//Актуальні проблеми економіки. – К. – 2009, № 9, - 92-100 с.
23. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 7–21.
24. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навчальний посібник / 2-ге вид. Київ: Знання, 211. – 598 с
25. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2007. – 488 с.

26. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник для ВНЗ. – 2-е вид. – Тернопіль. Економ. думка – 2004 -416-с.

27. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: : Закон України: від 14.02.2006 № 170 – Мінфін України; Наказ. Методика. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>

28. Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: Закон України: від 26.01.2001 № 49/121 – Мінфін України, Фонд державного майна; Наказ. URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>

29. Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: навчальний посібник. – Київ.: Центр учбової літератури, 2014, 568 с.

30. Словарь-справочник менеджера / под. ред. М.Г. Лапусты. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 608 с.

31. Сорока Й. Й. Зарубіжний досвід оцінювання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2015. – Вип.2 (46). – С. 363–367: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/10847>

32. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: практикум. Навчальний посібник для ВНЗ – Львів. Новий світ -2006 – 280 – с.;

33. Терещенко О., Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / Економіка України.-2003-№ 8. – С. 38-44.

34. Федоренко В.Г. Менеджмент: підручник. – 3-тє вид., переробл. І доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.

35. Хасанова О.В. Інформаційне забезпечення оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2008_1_2/files/30.pdf

36. Чорна Л.О. Результативна стратегія досягнення інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиції: практика та досвід, №24, 2008. – с. 4-6.
37. Шеремет, А. Д. Методика фінансового аналізу – М. : ИНФРА–М, 1995. – 176 с.
38. Щербак А.В. Інформаційне забезпечення інвестиційної діяльності на підприємстві. Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3. – с. 103–107.
39. Поддєрьогін А.М.Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер.кол.авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2008. -536 с.
40. Брижань І.А. Формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства: методика та практика / І.А. Брижань, В.Я. Чевганова // Економіка і регіон : наук. вісн. ПолтНТУ. – Полтава : ПолтНТУ, 2015. – № 4 (53). – С. 16-22.

ДОДАТОК А
Баланс (звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"	Дата(рік, місяць, число)	2018 01 01
Територія		за ЄДРПОУ	05391057
Організаційно-правова форма господарювання		за КОАТУУ	8038000000
Вид економічної діяльності		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	11.05
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	м. Київ, вул. Богатирська, 3		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	9810	8337	0
первісна вартість	1001	43114	43259	0
накопичена амортизація	1002	-33304	-34922	0
Незвершені капітальні інвестиції	1005	24363	48455	0
Основні засоби:	1010	5421561	5141361	0
первісна вартість	1011	11765383	11850066	0
знос	1012	-6343822	-6708705	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18931	18522	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	14	14	0
Усього за розділом I	1095	5474679	5216689	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	881787	750563	0
Виробничі запаси	1101	0	0	0
Незвершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0
Товари	1104	0	0	0

Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрадування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	169695	297870	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	35477	51466	0
з бюджетом	1135	39468	71280	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	10414	8047	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9597	430965	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48394	46172	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	5707	16455	0
Усього за розділом II	1195	1190125	1664771	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	6664804	6981460	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73144	73144	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3129549	2945067	0
Додатковий капітал	1410	8353	8353	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	-116	546	0
Нерозподілений прибуток (непокрита збиток)	1420	-879110	-518048	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(13580)	(13580)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	2318240	2495482	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	474967	511172	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	432673	2037873	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	329260	237082	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0

резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	1236900	2786127	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	1993283	417962	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	703976	830232	0
за розрахунками з бюджетом	1620	119504	150294	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	340	282	0
за розрахунками зі страхування	1625	4992	5364	0
за розрахунками з оплати праці	1630	46415	51430	0
за одержаними авансами	1635	82270	46900	0
за розрахунками з учасниками	1640	1876	1876	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	9023	10306	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	148325	85487	0
Усього за розділом III	1695	3109664	1599851	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	6664804	6881460	0

Примітки

В результаті проведення аудиторської перевірки встановлено, що надана інформація дає дійсне та повне уявлення про склад активів та пасивів підприємства

Керівник
Головний бухгалтер

Булах Ігор Васильович
Бахов Іван Іванович

ДОДАТОК Б
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2017 року

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ" (найменування)	Дата(рік, місяць, число)	2018 01 01
		за ЄДРПОУ	05391057

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 12 місяців 2017 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4963232	4310214
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрадування	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	(3565168)	(3290800)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	1398064	1019414
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	88488	62589
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
Адміністративні витрати	2130	(296579)	(285569)
Витрати на збут	2150	(1111347)	(968802)
Інші операційні витрати	2180	(29144)	(61663)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	(0)	(0)
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	(0)	(0)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	49482	0
збиток	2195	(0)	(234031)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	97691	8604
Інші доходи	2240	430848	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(314744)	(463635)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-381)	(-1060)
Інші витрати	2270	(42861)	(222030)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	220797	0
збиток	2295	(0)	(910052)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-44217	24809
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	176580	0
збиток	2355	(0)	(885243)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	1507214
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	662	1478
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	662	1508692
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	-271298
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	662	1237394
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	177242	352151

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	2960495	2807074
Витрати на оплату праці	2505	448146	419131
Відрахування на соціальні заходи	2510	95052	89353
Амортизація	2515	451790	702113
Інші операційні витрати	2520	1107101	709162
Разом	2550	5062584	4726833

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	325127	325127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325127	325127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.5431	-2.7228
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0.5431	-2.7228
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Примітки

Визначення балансового прибутку відбувається згідно з чинним законодавством України.

Керівник

Булах Ігор Васильович

Головний бухгалтер

Бахов Іван Іванович

ДОДАТОК В

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 12 місяців 2017 р.

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОВОЛОНЬ" (найменування)	Дата(рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	2018 01 01 05391057
--------------	---	---------------------------------------	----------------------------

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом) за 12 місяців 2017 р.

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	6143097	5337611
Повернення податків і зборів у тому числі податку на додану вартість	3005	0	0
Цільового фінансування	3010	6158	6281
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	0	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	57131	90683
Надходження від повернення авансів	3020	561	1818
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	1192	3198
Надходження від боржників неустойки (штрафи, пені)	3035	178	39
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	75892	83583
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	3100	(3788344)	(2983697)
Праці	3105	(407522)	(351255)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(103553)	(91666)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(0)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(5219)	(2129)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(320161)	(352706)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1288479)	(1215169)
Витрачання на оплату авансів	3135	(0)	(0)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(1215)	(6783)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(2112)	(2584)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(0)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(0)	(0)
Інші витрачання	3190	(42075)	(44683)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3196	326529	472641
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації фінансових інвестицій	3200	168490	0
необоротних активів	3205	2762	5294
Надходження від отримання відсотків	3215	2043	6022
дивідендів	3220	381	1060
Надходження від деривативів	3225	0	0
Надходження від погашення позик	3230	0	0
Надходження від вбуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	0	0
Інші надходження	3250	0	0
	3255	(0)	(0)

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій			
необоротних активів	3260	(145484)	(167677)
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	28192	-155301
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Находження від: Власного капіталу	3300	0	0
Отримання позик	3305	68834	34000
Находження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	0	0
Інші надходження	3340	0	0
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	(0)	(0)
Погашення позик	3350	-153722	-138418
Сплату дивідендів	3355	(0)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(270388)	(240189)
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	(1772)	(9820)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-357048	-354427
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-3327	-37187
Залишок коштів на початок року	3405	48394	85236
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	1105	345
Залишок коштів на кінець року	3415	46172	48394

Примітки

Керівник
Головний бухгалтер

В результаті проведення аудиторської перевірки встановлено, що надана інформація дає дійсне та повне уявлення про рух коштів підприємства.

Булах Ігор Васильович
Бахов Іван Іванович

ДОДАТОК Г
Консолідований баланс
(Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ОБОЛОНЬ"	Дата	КОДИ
		за ЄДРПОУ	31.12.2018
		за КОАТУУ	05391057
		за КОПФГ	
Територія		за КВЕД	
Організаційно- правова форма господарювання			
Вид економічної діяльності			

Середня кількість працівників: 2487
Адреса, телефон: 04212 Київ, Богатирська, 3, (044) 412-84-10
Одиниця виміру: тис.грн без десяткового знака
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Код за ДКУД 1801007

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного 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 перестраховання	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
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 звітнього періоду
	1	2	3
			На кінець звітнього періоду
			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
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

ДОДАТОК Д
Консолідований звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2018 р.

Стаття	Код рядка	Код за ДКУД 1801008	
		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
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

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 Е

Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

За 2018 р.

Код за ДКУД 18010
09

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
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.