

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі

ДИПЛОМНА РОБОТА

Магістр
(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

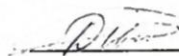
Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

на тему: «Шляхи зростання прибутковості підприємств з виробництва напоїв
на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське»
(Хмельницька обл., м. Красилів)»

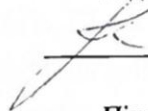
ДРЕП. 0 2 4 4 1 1 0 1 0 4 0 0

Виконав студент II курсу, група ЕПмз-24-1


Підпис, дата

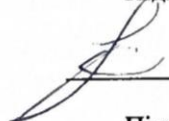
Дмитро СВИНКИН

Керівник


Підпис, дата


Олександр
ПИЛИПЯК

Нормоконтролер


Підпис, дата

Олександр
ПИЛИПЯК

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ
д-р екон. наук, проф.


Підпис, дата

Павло ГРИГОРУК

16 12 2025 р.

Хмельницький, 2025

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
 Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі
 Освітній рівень магістр
 Галуз знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»
 Спеціальність 051 «Економіка»
 Освітня програма «Економіка і аналітика бізнесу»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
П.М. Григорук
 « 1 » 09 2025 р.

З А В Д А Н Н Я НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Свинкину Дмитру Руслановичу

1. Тема роботи «Шляхи зростання прибутковості підприємств з виробництва напоїв на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» (Хмельницька обл., м. Красилів)»
керівник роботи Пилип'як О.В., кандидат економічних наук, доцент
затверджена наказом по університету від 25.08 2025 р. № 65
2. Строк подання студентом роботи на кафедру 10 грудня 2025 року
3. Вихідні дані до роботи Баланс та звіт про фінансові результати підприємства «ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське», звіт про рух грошових коштів, звіт про рух основних засобів, матеріали бухгалтерської звітності
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які необхідно розкрити)
Вступ. Розділ 1. Економічну діяльність та показники прибутковості. Розділ 2. Діяльність «ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та фінансова активність бізнесу. Розділ 3. Активізація економічного процесу ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське». Висновки. Перелік джерел посилань.
5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень)
Система показників бізнесу. Показники ефективності підприємств. Основні техніко-економічні показники підприємства. Склад й структура продукції підприємства. Склад персоналу. Формування прибутку підприємства. Показники рентабельності та фінансової стабільності. Рекомендовані заходи щодо підвищення прибутковості й ефективності діяльності досліджуваного товариства.

6. Консультанти розділів дипломної роботи

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

7. Дата видачі завдання 1.09.25р.

8. Календарний план

Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Вступ	до 01.10.2025	Виконано
Теоретичний розділ	до 15.10.2025	Виконано
Аналітично-дослідницький розділ	до 01.11.2025	Виконано
Проектно-рекомендаційний розділ	до 01.12.2025	Виконано
Висновки	до 10.12.2025	Виконано

Студент


Дмитро СВІНКИ

Науковий керівник роботи


Олександр ПИЛИПЯК

ЗМІСТ

ЗМІСТ.....	4
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 Економічна природа, функції та значення прибутку в ринкових умовах господарювання.....	7
1.1 Прибуток, як основа ефективного функціонування підприємства...	7
1.2 Формування прибутку.....	15
1.3 Сутність і принципи управління прибутком на підприємстві.....	18
1.4 Операційний аналіз “Витрати-Обсяг-Прибуток”, як ефективний метод формування прибутку підприємства.....	27
1.5 Вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на формування прибутку підприємства.....	30
РОЗДІЛ 2 Аналіз техніко-економічних показників та прибутковості діяльності ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське».....	34
2.1 Сучасний стан та основні тенденції розвитку харчової промисловості в Україні.....	34
2.2 Загальна характеристика ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та аналіз техніко-економічних показників.....	39
2.3 Аналіз витрат виробництва продукції та ефективності використання матеріальних ресурсів.....	51
2.4 Аналіз трудових ресурсів підприємства.....	56
2.5 Дослідження фінансового стану та прибутковості підприємства.....	59
РОЗДІЛ 3 Заходи, спрямовані на зростання прибутковості ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське».....	75
3.1 Оптимізація дебіторської заборгованості.....	75
3.2 Заходи щодо підвищення ефективності управління оборотними коштами.....	77
3.3 Проект із створення та розвитку Офісу Управління Проектами.....	82
3.4 Удосконалення логотипу ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське».....	87
ВИСНОВКИ.....	92
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	96
ДОДАТКИ.....	98

ВСТУП

У період становлення та розвитку ринкової економіки суттєво трансформуються зміст і функціональне призначення показника прибутку, що зумовлює зростання його ролі в господарському механізмі. В умовах воєнного стану та підвищеної невизначеності зовнішнього середовища, сучасний економічний розвиток і формування реальної фінансової самостійності підприємств відбуваються під впливом значних економічних, логістичних і фінансових обмежень, що істотно ускладнює процеси господарювання. У таких умовах прибуток набуває нового змістового наповнення, оскільки стає не лише показником ефективності діяльності, а й важливим чинником забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості та безперервності функціонування підприємств. Він виступає основним джерелом фінансового забезпечення та розширеного відтворення, а також інструментом компенсації втрат і підтримання економічної безпеки суб'єктів господарювання. Водночас прибуток зберігає роль ключового стимулу економічної активності, сприяючи узгодженню інтересів держави, власників і персоналу, зокрема в частині збереження зайнятості та податкових надходжень до бюджету. Саме тому в сучасних умовах прибуток розглядається як одна з головних рушійних сил ринкової економіки та є об'єктом цілеспрямованого й адаптивного управління.

Аналіз наукових джерел і практики функціонування вітчизняних та зарубіжних підприємств свідчить, що значна частина теоретичних положень щодо економічної сутності прибутку, механізмів його формування та методів прогнозування залишається дискусійною і не має єдиного трактування. Крім того, низка важливих питань, пов'язаних із методикою бухгалтерського обліку, економічного аналізу та моделювання фінансових результатів, потребує подальшого наукового опрацювання й адаптації до сучасних умов господарювання. Це зумовлює актуальність поглибленого дослідження проблем управління прибутком та розробки більш ефективних підходів до оцінювання й підвищення фінансових результатів діяльності підприємств.

Метою дипломної роботи є дослідження механізму формування прибутку підприємства в ринкових умовах господарювання та розроблення рекомендацій, спрямованих на підвищення прибутковості його діяльності.

Для досягнення мети були визначені такі наукові та практичні завдання:

- дослідити теоретичні основи формування чистого прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання;
- проаналізувати прибуток як ключовий фактор ефективного функціонування підприємства;
- визначити сутність і принципи управління прибутком на підприємстві;
- провести аналіз процесу формування прибутку досліджуваного підприємства;
- запропонувати заходи щодо зростання прибутковості й загалом ефективності діяльності підприємства.

Методологічною основою роботи є комплекс методів наукового пізнання: логічний аналіз (для дослідження функцій та економічної природи прибутку), метод прогнозування (для побудови трендової моделі).

Теоретичну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії та наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у сфері управління прибутком, фінансового аналізу та моделювання економічних результатів.

Правове підґрунтя дослідження складають чинні законодавчі та нормативні акти України, що регулюють порядок формування, розподілу та використання прибутку підприємств.

Об'єктом дослідження є дочірнє підприємство «Публічне акціонерне товариство «Оболонь «Красилівське» (Хмельницька обл., м.Красилів)».

Структура дипломної роботи включає три розділи, висновки та список джерел посилання. Загальний обсяг становить 97 сторінок, містить 20 таблиць та 18 рисунків.

РОЗДІЛ 1 Економічна природа, функції та значення прибутку в ринкових умовах господарювання

1.1 Прибуток, як основа ефективного функціонування підприємства

Однією з найбільш водночас простих і складних категорій ринкової економіки є прибуток. Його простота полягає в тому, що прибуток є стрижневим елементом та провідною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотиваційним чинником підприємницької діяльності в сучасних умовах господарювання. Водночас складність цієї категорії зумовлена багатогранністю її економічної природи, різноманітністю форм прояву та багатоаспектною роллю у функціонуванні та розвитку ринкової економіки [11, с. 18].

Сутність прибутку розкривається через його основні характеристики та функціональні призначення. У науковій літературі прибуток трактують таким чином [5]:

прибуток – це форма доходу підприємця, який провадить певний вид діяльності (за винятком політичної та благодійної);

прибуток – це основний фінансовий результат ефективного та успішного ведення бізнесу, у який підприємець інвестує власний капітал;

прибуток – це грошове вираження основної частини нагромаджень, створених підприємствами незалежно від форми власності;

прибуток – це частина доходу, "очищена" від витрат, понесених у процесі здійснення діяльності, тобто різниця між сукупними доходами та сукупними витратами підприємства;

прибуток – це показник, що комплексно характеризує ефективність виробництва, рівень собівартості, продуктивність праці, обсяги та якість виготовленої продукції;

прибуток – це плата за ризик, який бере на себе підприємець;

прибуток – це головне джерело покриття внутрішньогосподарських потреб підприємства, формування бюджетних, позабюджетних і благодійних фондів.

У науковій економічній літературі загальноприйнято розглядати прибуток як базову економічну категорію, що відображає перетворену форму частини знову створеної вартості, тобто додаткового продукту. З позицій вартісного підходу прибуток репрезентує ту частину новоствореної вартості, яка залишається у розпорядженні підприємства після відшкодування всіх витрат на виробництво та реалізацію продукції. У прикладному, аналітичному вимірі прибуток визначається як різниця між відпускнуою (реалізаційною) ціною продукції та її повною собівартістю, а також витратами, що регламентуються чинним законодавством і враховуються в процесі формування фінансового результату. Якщо ж реалізаційна ціна є нижчою за собівартість, відповідно формується від’ємний фінансовий результат – збиток.

Оцінювання прибутку має важливе прикладне значення, оскільки дає можливість визначити рівень ефективності господарської діяльності підприємства, раціональність використання ресурсів та результативність управлінських рішень. Прибуток виступає інтегральним фінансовим показником, що узагальнює вплив виробничих, комерційних, інвестиційних і управлінських процесів на кінцевий результат діяльності суб’єкта господарювання. У цьому контексті він слугує ключовим критерієм конкурентоспроможності підприємства, основою для формування внутрішніх фондів розвитку, забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості.

Таким чином, прибуток можна визначити як кінцевий фінансовий результат підприємницької діяльності, що комплексно характеризує ефективність функціонування підприємства в умовах ринкової економіки. Він виконує низку важливих функцій – стимулюючу, розподільчу, оціночну та контрольну – і є одним із центральних показників, на основі якого ухвалюються управлінські рішення, формуються стратегії розвитку та оцінюється економічний потенціал підприємства.

Визнання, класифікація та порядок визначення прибутку підприємств у сучасних умовах регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Згідно з вимогами зазначеного стандарту, прибуток трактується як сума, на яку доходи підприємства перевищують пов'язані з їх отриманням витрати. Таким чином, у методології бухгалтерського обліку прибуток є узагальнюючим фінансовим показником, що відображає результативність діяльності підприємства за певний обліковий період.

Оскільки П(С)БО 3 передбачає поділ діяльності підприємства на окремі функціональні сегменти – операційну, фінансову та інвестиційну – у практиці обліку та аналізу використовуються кілька різновидів прибутку, кожен з яких характеризує специфічний аспект формування фінансового результату [12, с. 30].

Основні різновиди прибутку згідно з П(С)БО 3 включають:

Валовий прибуток (або валовий збиток) – різниця між чистим доходом (нетто-виручкою) від реалізації продукції та виробничою собівартістю її реалізації. У цьому показнику не враховуються умовно-постійні адміністративні витрати та витрати на збут, що робить його важливим індикатором ефективності основної виробничої діяльності.

Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток) – різниця між операційними доходами та операційними витратами. Цей показник характеризує ефективність основних видів діяльності підприємства без урахування фінансових та інвестиційних операцій.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – визначається як різниця між сукупними доходами від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності та відповідними витратами. Це ключовий показник, що узагальнює результат підприємства до впливу податкового фактору.

Фінансовий результат від звичайної діяльності після оподаткування – формується шляхом зменшення прибутку від звичайної діяльності на суму податку на прибуток. Він є показником чистого результату основних напрямів діяльності підприємства.

Чистий прибуток є ключовим інтегральним показником результативності діяльності підприємства, що характеризує кінцевий фінансовий ефект після здійснення всіх обов'язкових відрахувань та покриття витрат. За своєю економічною сутністю чистий прибуток відображає ту частину сформованого фінансового результату, яка залишається у повному розпорядженні підприємства після виконання податкових зобов'язань, сплати обов'язкових платежів та відшкодування операційних, фінансових і інших витрат. Саме цей показник служить основою для оцінювання ефективності функціонування суб'єкта господарювання, рівня його конкурентоспроможності.

У бухгалтерському обліку вітчизняних підприємств чистий прибуток визначається та відображається відповідно до вимог Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». З позиції облікової методології він фіксується у складі нерозподіленого прибутку, який є складовою власного капіталу та відображає накопичену суму фінансових результатів, що не була розподілена між власниками у формі дивідендів або не спрямована на інші цілі. Нерозподілений прибуток може бути використаний для фінансування інвестиційних проектів, збільшення обсягів виробництва, формування статутних та резервних фондів, покриття можливих збитків майбутніх періодів, а також для дивідендних виплат [19].

Процес формування фінансових результатів підприємства, відповідно до П(С)БО 3, має чітку та логічно вибудовану структуру, що забезпечує системність і прозорість відображення усіх елементів доходів і витрат. Узагальнена структурно-логічна схема, наведена на рисунку 1.1, демонструє поетапний перехід від валових і чистих доходів до визначення фінансового результату від операційної діяльності, далі – до фінансового результату до оподаткування, і зрештою – до чистого прибутку або збитку звітного періоду. Такий підхід дає змогу деталізувати механізм формування економічного ефекту та простежити, як окремі групи витрат впливають на загальний фінансовий результат.

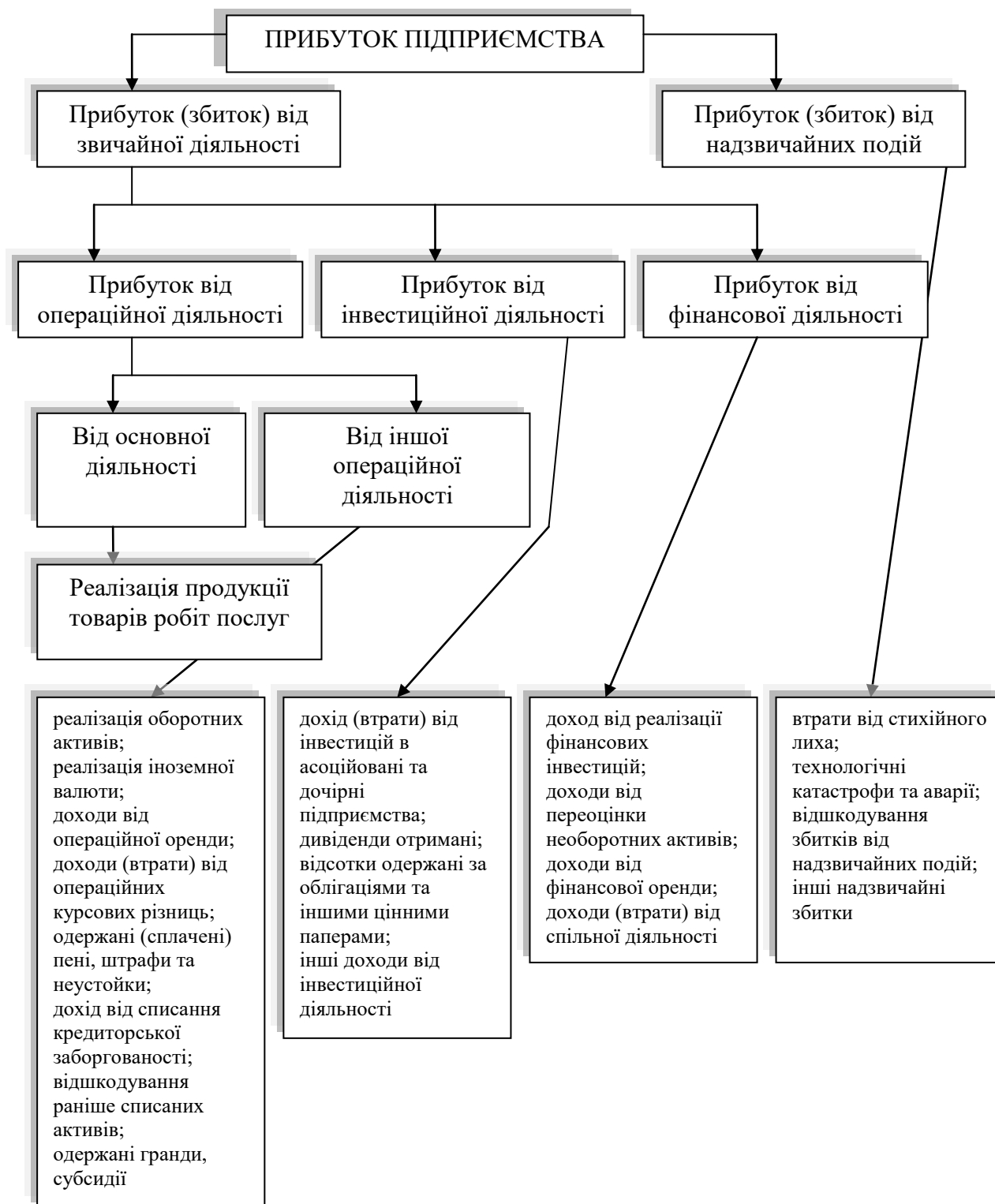


Рисунок 1.1 – Структурно-логічна схема формування прибутку підприємств

Для ефективного управління інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства вкрай важливим є правильне розуміння принципів розрахунку його чистого прибутку. Чистий прибуток є ключовим показником фінансового

стану підприємства, що дозволяє оцінити його економічну ефективність та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Знання методики визначення чистого прибутку необхідне як для внутрішнього управління підприємством, так і для зовнішніх користувачів фінансової звітності, зокрема інвесторів, кредиторів та державних органів.

Процес розрахунку чистого прибутку за звітний період складається з кількох послідовних етапів, кожен з яких виконує певну функцію у формуванні остаточного фінансового результату [14, с. 48]. Першим етапом є визначення чистого доходу від реалізації продукції, тобто фактичної виручки підприємства від продажу товарів або надання послуг за певний період. На цьому етапі враховуються всі доходи, отримані від основної діяльності, за вирахуванням наданих знижок та повернень продукції.

Другим етапом є розрахунок валового прибутку або збитку, що дозволяє визначити різницю між отриманим доходом та собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також його здатність покривати операційні та адміністративні витрати.

Третій етап включає визначення фінансового результату від операційної діяльності. На цьому кроці враховуються доходи та витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства, що дозволяє оцінити результат його господарської діяльності без урахування позареалізаційних факторів, таких як фінансові операції або надзвичайні події.

Четвертим етапом є розрахунок прибутку або збитку від звичайної діяльності. Тут враховуються всі операційні та фінансові доходи й витрати, а також податки на прибуток, що дає змогу визначити економічний результат від основної діяльності підприємства до врахування надзвичайних доходів та витрат.

Нарешті, останнім етапом є визначення чистого прибутку або збитку звітної періоду. Чистий прибуток є остаточним фінансовим результатом підприємства після вирахування всіх податків, зборів та інших обов'язкових

платежів. Він відображає реальну фінансову користь, яку підприємство отримало в результаті своєї діяльності.

Отриманий чистий прибуток підприємство може використовувати для різних цілей. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави та фінансування бюджетних витрат, що досягається шляхом сплати податків та інших обов'язкових зборів до державного бюджету. По-друге, прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів самого підприємства. Він може бути використаний для розвитку господарської діяльності, інвестування в модернізацію виробництва, придбання нового обладнання, покращення умов праці працівників, а також для накопичення резервних фондів.

Таким чином, правильний розрахунок чистого прибутку є фундаментом ефективного управління підприємством. Він дозволяє оцінити економічну діяльність, планувати подальші інвестиції та забезпечувати раціональне використання фінансових ресурсів як для держави, так і для самого підприємства.

З цього погляду визначається роль прибутку підприємств усіх форм власності в умовах ринкової економіки. Прибуток виступає не лише фінансовим результатом діяльності підприємства, але й важливим орієнтиром для прийняття різноманітних рішень. Він слугує базою для визначення інвестиційних стратегій, планування фінансових потоків та прийняття управлінських рішень на всіх рівнях управління.

Крім того, прибуток є мірою оцінки ефективності діяльності підприємства та якості управління. Його величина і динаміка дозволяють оцінити, наскільки раціонально використовуються ресурси підприємства, чи ефективно організовано виробничі та фінансові процеси, і чи забезпечується стійкий розвиток бізнесу.

На рисунку 1.2 [19, с. 112] представлена характеристика ролі прибутку в сучасній ринковій економіці, яка демонструє його взаємозв'язок із прийняттям управлінських рішень, плануванням інвестицій та оцінкою фінансової ефективності діяльності підприємств. Таким чином, прибуток не тільки відображає фінансовий результат, а й слугує інструментом управління.



Рисунок 1.2 – Характеристика ролі прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

Слід зауважити, що сучасні умови господарювання відзначаються високим рівнем розвитку та динамізму, що потребує застосування нових підходів до визначення поняття прибутку та факторів, які його формують. Прибуток підприємства в ринковій економіці є не лише фінансовим результатом діяльності, а й комплексною економічною категорією, яка відображає ефективність управління, організацію виробництва та використання ресурсів.

Прибуток виконує низку важливих функцій [11]. Однією з ключових є функція оцінки самостійної діяльності підприємства. Він виступає критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності та дозволяє порівнювати результати роботи окремого підприємства з середньо галузевими показниками. Рівень прибутку відображає здатність підприємства та його колективу успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки, планувати виробничі процеси та приймати ефективні управлінські рішення.

Водночас слід зауважити, що прибуток не завжди може вважатися універсальним показником ефективності діяльності підприємства. Його величина часто залежить від факторів, які не пов'язані безпосередньо з діяльністю конкретного підприємства. До таких факторів належать, зокрема, державна цінова політика, зміни ставок податку на обіг, структурні зрушення на ринку, коливання попиту та інші зовнішні впливи. Тому для комплексної оцінки ефективності роботи підприємства необхідно використовувати прибуток разом з іншими показниками, такими як рентабельність, продуктивність праці, швидкість обороту оборотних коштів та іншими економічними індикаторами.

Таким чином, багатофакторність економічної категорії «прибуток» підкреслює важливість системного підходу до оцінки діяльності підприємства. Лише у поєднанні з іншими показниками фінансово-господарської діяльності він дозволяє отримати повну картину ефективності підприємства та приймати обґрунтовані управлінські та інвестиційні рішення.

1.2 Формування прибутку

Як вже зазначалося, прибуток підприємства – це та частина виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробничою та комерційною діяльністю. Він є ключовим фінансовим показником, що відображає економічну ефективність роботи підприємства та використання ним ресурсів.

Залежно від способу формування та напрямку розподілу, розрізняють кілька базових видів прибутку [18]:

- валовий прибуток;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;
- прибуток від звичайної діяльності;
- чистий прибуток.

Відповідно до П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", прибуток визначається як сума, на яку доходи підприємства перевищують пов'язані з

ними витрати. Збиток, у свою чергу, виникає, коли витрати перевищують доходи, на отримання яких ці витрати були спрямовані.

Валовий прибуток (збиток) обчислюється як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції. Чистий дохід підприємства визначається шляхом вирахування з загальної виручки відповідних податків, зборів, знижок та інших відрахувань.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності розраховується як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Цей показник відображає ефективність основної господарської діяльності підприємства.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як сума прибутку (збитку) від операційної діяльності та фінансових або інших доходів, за вирахуванням фінансових та інших витрат.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток. Збиток від звичайної діяльності обчислюється аналогічно – як сума збитку до оподаткування та податків на прибуток.

Чистий прибуток (збиток) підприємства обчислюється як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку або збитку, а також податків із надзвичайного прибутку. При цьому значну питому вагу у складі чистого прибутку займає прибуток від основної (статутної) діяльності підприємства.

П(С)БО 17 "Податок на прибуток" вводить нові терміни: обліковий прибуток (збиток) та податковий прибуток (збиток).

Обліковий прибуток (збиток) – це сума прибутку або збитку до оподаткування, визначена бухгалтерським обліком і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період.

Податковий прибуток (збиток) – це сума прибутку або збитку, визначена відповідно до податкового законодавства як об'єкт оподаткування за звітний період.

Згідно із Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств", прибуток, що є об'єктом оподаткування, визначається шляхом зменшення скоригованого валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) та амортизаційних відрахувань (СА). Такий підхід дозволяє враховувати як фінансовий результат підприємства, так і податкові зобов'язання, забезпечуючи комплексну оцінку його діяльності.

$$P_p = \text{ВД} - (\text{ВВ} + \text{СА}) \quad (1.1)$$

Під валовим доходом підприємства розуміють загальну суму доходів, які підприємство отримало або нарахувало протягом звітного періоду від усіх видів своєї діяльності. Ці доходи можуть існувати у різних формах: грошовій, матеріальній (товари, продукція) або нематеріальній (послуги, нематеріальні активи). Валовий дохід є важливим показником економічної діяльності підприємства, оскільки він відображає загальний обсяг фінансових та матеріальних ресурсів, що надійшли в процесі реалізації продукції, робіт або послуг.

Валові витрати виробництва та обігу включають усі витрати підприємства, понесені для забезпечення виробничої та комерційної діяльності. Це можуть бути витрати на придбання матеріалів, сировини, оплату праці, енергії, амортизацію обладнання, транспортування та інші витрати, пов'язані з виготовленням і реалізацією продукції, робіт або послуг. Витрати можуть мати грошову, матеріальну або нематеріальну форму, але їхня основна мета – відшкодування вартості ресурсів.

Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом застосування встановлених норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів підприємства на початок розрахункового періоду, наприклад, кварталу або року. Амортизація відображає поступове перенесення вартості основних засобів на виготовлену продукцію чи надані послуги і є одним із важливих елементів витрат підприємства, який впливає на формування фінансового результату та прибутку.

1.3 Сутність і принципи управління прибутком на підприємстві

Прибуток підприємства виступає основним джерелом власних фінансових ресурсів, які необхідні для забезпечення його фінансово-господарської діяльності. Наявність достатнього прибутку дозволяє підприємству своєчасно виконувати свої зобов'язання, інвестувати в розвиток виробництва та підтримувати стабільність діяльності. У разі нестачі прибутку підприємство змушене вдаватися до позикових ресурсів, що призводить до зростання боргового навантаження. Надмірні борги можуть стати причиною фінансової нестабільності, а в окремих випадках – привести до кризових явищ або банкрутства.

Зростання прибутку підприємств має важливе значення не лише для окремих компаній, а й для економіки в цілому. Воно визначає темпи економічного розвитку країни та окремих регіонів, сприяє збільшенню суспільного багатства і підвищенню життєвого рівня населення.

Фінансові результати підприємств залежать від багатьох чинників, серед яких можна виділити:

- діючий порядок формування та використання прибутку;
- зміни обсягів виробництва в окремих галузях економіки;
- ефективність фінансового менеджменту та управлінських рішень на підприємстві;
- зовнішні економічні умови, включно з податковою політикою та інвестиційним кліматом.

На сучасному етапі розвитку економіки України проблема грамотного та ефективного управління прибутком є особливо актуальною. Багато підприємств прагнуть максимізувати прибуток у короткостроковому періоді, не інвестуючи кошти в модернізацію виробництва або розвиток нових напрямів діяльності. Така ситуація частково пояснюється недостатнім рівнем економічних знань керівництва, а також нестабільністю економічної ситуації в країні.

Ефективний механізм управління прибутком має забезпечувати раціональне використання фінансових ресурсів підприємства, підвищувати

ефективність виробництва та стимулювати його розвиток. Це включає планування витрат і доходів, формування резервів для інвестицій у розвиток виробництва, оптимізацію податкових платежів та розробку стратегії довгострокового економічного зростання. Лише такий системний підхід дозволяє підприємству забезпечити фінансову стабільність, конкурентоспроможність та стійкий розвиток у сучасних умовах.

Управління прибутком підприємства є складною багаторівневою системою, що охоплює численні фінансові та економічні трансакції. Зазвичай її розглядають як систему, що складається мінімум з трьох підсистем: формування прибутку, розподіл прибутку та використання прибутку. Кожна з цих підсистем має власні цілі та завдання, а також набір інструментів для їх досягнення.

Водночас всі підсистеми перебувають під взаємним впливом різних факторів. Наприклад, обсяги прибутку, отриманого на етапі його формування, визначають можливості та напрями його подальшого розподілу. Чим більший прибуток, тим більше ресурсів підприємство може направити на вирішення економічних, технічних і соціальних завдань, що стоять перед ним. У той же час ефективність використання прибутку впливає на майбутні фінансові результати підприємства та потенціал для збільшення прибутку на наступних етапах його формування. Таким чином, усі етапи управління прибутком перебувають у постійному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Мета механізму управління прибутком полягає в забезпеченні отримання такого прибутку, величина якого дозволяє фінансово реалізувати обрану стратегію діяльності підприємства та задовольнити його поточні потреби. Цей механізм має реверсивний характер, що означає: основним орієнтиром для розподілу прибутку є не його наявність, а потреби підприємства у коштах для реалізації стратегічних завдань. На практиці це проявляється так: спочатку визначаються потреби підприємства в ресурсах для здійснення стратегічних та поточних завдань, а вже потім планується формування та розподіл прибутку відповідно до цих потреб.

Саме реверсивний характер управління прибутком дозволяє відновити його основну функцію – стимулюючу. Прибуток виступає не лише як фінансовий результат, а й як мотиватор для підвищення ефективності діяльності підприємства, розвитку виробництва та оптимізації використання ресурсів. Він стимулює впровадження нових технологій, поліпшення організаційних процесів і забезпечує економічну зацікавленість керівництва та персоналу у досягненні фінансових та стратегічних цілей підприємства [12, с. 203].

Механізм управління прибутком підприємства базується на низці принципів, які забезпечують його ефективність і адаптивність у сучасних умовах ринкової економіки. До основних принципів належать: динамізм, що передбачає врахування змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі; послідовність, яка гарантує логічний порядок здійснення управлінських процедур; керованість, що забезпечує контроль та вплив на ключові процеси; адаптивність, яка дозволяє швидко реагувати на зміни; зворотний зв'язок, що дає змогу коригувати рішення на основі результатів; узгодженість, що забезпечує взаємодію всіх підсистем; та моделювання, що дозволяє прогнозувати наслідки управлінських рішень.

Висока роль прибутку у розвитку підприємства, забезпеченні фінансових інтересів власників та мотивації персоналу визначає необхідність розробки ефективної політики управління прибутком, а також проведення системного аналізу шляхів його максимізації. Політика управління прибутком охоплює процес вироблення та прийняття управлінських рішень щодо всіх аспектів формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві.

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення зростання добробуту підприємства та підвищення його ринкової вартості. Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації всіх підсистем у єдину інтегровану систему та оцінку впливу функціонування цієї системи на окремі її ланки. Спрощена схема такого системного підходу представлена на рисунку 1.3 [16, с. 127].

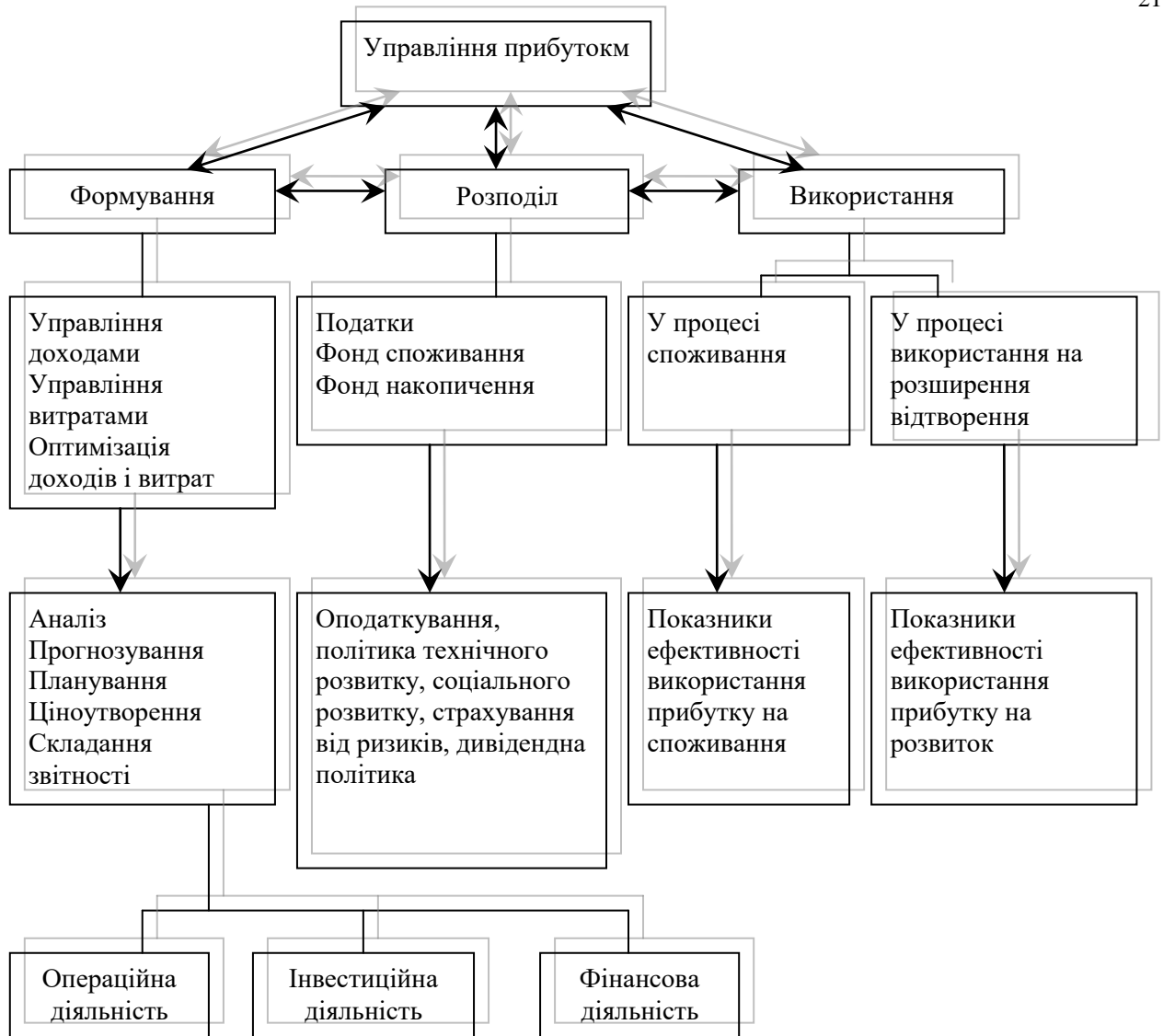


Рисунок 1.3 – Спрощена схема системного підходу до управління прибутком

Під моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання слід розуміти сукупність фінансово-правових, організаційно-технічних механізмів та методів, що забезпечують прогнозування, планування та контроль витрат і доходів підприємства. Основна мета цієї моделі полягає у підтриманні прийняттого рівня рентабельності діяльності підприємства у довгостроковій перспективі, а також у досягненні інших стратегічних цілей, визначених корпоративною стратегією.

При цьому важливо усвідомлювати, що прибуток не є безпосереднім об'єктом управління, оскільки його абсолютна величина є результативним показником. Він безпосередньо залежить від зміни інших фінансових

показників діяльності підприємства, зокрема доходів та витрат. Управління прибутком полягає в тому, щоб через контроль та оптимізацію цих показників забезпечити бажаний фінансовий результат і реалізацію стратегічних цілей підприємства.

Хоча кожен блок моделі управління прибутком має власні завдання, їхня реалізація спрямована на досягнення спільних загальних цілей, визначених для всієї системи управління прибутком. Виходячи з функціонально-організаційних особливостей моделі та її ключових характеристик як складової фінансового менеджменту, можна виділити такі основні цілі:

- максимізація добробуту власників підприємства;
- збільшення ринкової вартості підприємства;
- підтримання конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства;
- підтримання прийняттого рівня самофінансування;
- збереження та підвищення інвестиційної привабливості підприємства;
- інші цілі, визначені корпоративною стратегією та стратегією фінансового розвитку.

Досягнення цих цілей реалізується через завдання управління чистим прибутком, які конкретизують загальні цілі та перетворюють їх у практичні управлінські заходи. Подальша деталізація завдань здійснюється на рівні функціонально-організаційних блоків моделі управління прибутком, основні з яких уже були описані раніше.

Таким чином, модель управління прибутком є комплексним, цілісним та логічно узгодженим інструментом фінансового менеджменту. Вона забезпечує інтеграцію всіх процесів формування, розподілу та використання прибутку з цілями розвитку підприємства, підтримує фінансову стабільність і створює основу для стратегічного планування та підвищення ефективності діяльності.

На основі сучасних підходів до визначення чистого прибутку проведено систематизацію видів прибутку за основними класифікаційними ознаками та виділено ключові фактори, що впливають на прибуток від реалізації продукції.

Внутрішні фактори формування чистого прибутку пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства і включають:

- зміну обсягів виробництва та реалізації продукції;
- зміну залишків нереалізованої продукції;
- зміну рівня собівартості продукції;
- зміну продуктивності праці;
- зміну структури продукції, що випускається та реалізується; якість продукції.

Ці фактори відображають економічні та організаційні рішення підприємства, що безпосередньо впливають на ефективність виробництва та фінансові результати.

Згідно із спрощеною методикою економічної літератури, основними чинниками зростання прибутку, залежними від підприємства, є:

- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- зниження її собівартості;
- поліпшення асортименту та підвищення якості продукції.

Ці фактори ефективні переважно за стабільних економічних умов. Проте в умовах економічної кризи, спаду виробництва, інфляційних процесів та зростання цін їхній вплив може бути несподіваним або навіть перевертеним. Наприклад, при збільшенні виробничих витрат та одночасному зниженні обсягів виробництва прибуток може зростати завдяки підвищенню цін на продукцію.

До внутрішніх факторів також відносяться:

- рівень організації господарської діяльності;
- компетентність менеджерів;
- конкурентоспроможність продукції;
- ефективність організації виробництва та праці;
- продуктивність праці;
- стан та ефективність виробничого і фінансового планування.

Зовнішні фактори, що впливають на величину прибутку, обсяг і його динаміку, перебувають поза безпосереднім контролем підприємства і включають:

- кон'юнктуру ринку;
- рівень цін на матеріально-сировинні ресурси та паливно-енергетичні ресурси;
- норми амортизаційних відрахувань;
- природно-географічні та транспортні умови;
- інші макроекономічні та інфраструктурні чинники.

Вплив зовнішніх факторів на прибуток здійснюється опосередковано через зміни собівартості продукції та обсягів її реалізації. Величина прибутку може адекватно характеризувати результати діяльності підприємства лише тоді, коли його отримання безпосередньо пов'язане з підвищенням ефективності виробництва, оптимізацією ресурсів і поліпшенням організаційних процесів.

Узагальнена схема факторів, що впливають на прибуток від реалізації продукції, представлена на рисунку 1.4. Вона відображає взаємозв'язок внутрішніх та зовнішніх чинників і демонструє, як різні економічні, організаційні та ринкові умови формують фінансовий результат підприємства.



Рисунок 1.4 – Фактори, що впливають на прибуток від реалізації товарної продукції

Економічний механізм зростання прибутку як спосіб господарювання представляє собою взаємопов'язану систему конкретних економічних форм і

методів, створену на основі прогнозування кон'юнктури економічного середовища. Він призначений для реалізації сукупних інтересів підприємства та розв'язання стратегічних завдань його розвитку. Такий механізм дозволяє підприємству ефективно планувати, організовувати та контролювати всі процеси, пов'язані зі збільшенням доходів та оптимізацією витрат.

Під економічним механізмом розуміють сукупність економічних методів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва та зростання прибутку. Ці методи охоплюють різні аспекти діяльності підприємства, включаючи виробничу, фінансово-господарську, торговельну та інші комерційні операції.

В свою чергу, економічний метод – це конкретний спосіб ведення господарської діяльності, який дозволяє підприємству досягати стратегічних цілей розвитку економічно ефективним шляхом. Він включає використання ресурсів, організацію виробничих процесів, планування фінансових потоків, оптимізацію витрат і управління доходами таким чином, щоб максимізувати прибуток і забезпечити довгострокову стійкість та конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, економічний механізм зростання прибутку є інтегрованим інструментом управління, що поєднує планування, організацію та контроль фінансових і виробничих процесів, забезпечуючи підприємству стабільний розвиток і підвищення ефективності діяльності.

Розглянемо механізм розподілу чистого прибутку підприємства. Використання прибутку може здійснюватися різними способами, залежно від фінансової політики підприємства та його стратегічних цілей.

Одним із основних підходів є попереднє формування цільових грошових фондів, до яких спрямовуються частини чистого прибутку для конкретних цілей, наприклад: інвестування в розвиток виробництва, модернізацію обладнання, науково-дослідні роботи або соціальні потреби персоналу.

Інший підхід передбачає безпосереднє спрямування коштів на фінансування поточних витрат підприємства, що забезпечує підтримку операційної діяльності, виплату заробітної плати, закупівлю сировини та матеріалів тощо.

Можливим є також комбінований варіант, коли прибуток розподіляється частково на формування цільових фондів, а частково використовується для фінансування поточних витрат. Такий підхід дозволяє одночасно забезпечити стратегічний розвиток підприємства та підтримку його операційної діяльності на необхідному рівні.

На рисунку 1.5 представлена структурно-логічна схема використання чистого прибутку підприємства, яка наочно демонструє основні напрями його розподілу та взаємозв'язок між формуванням фондів і фінансуванням витрат [7, с. 204].

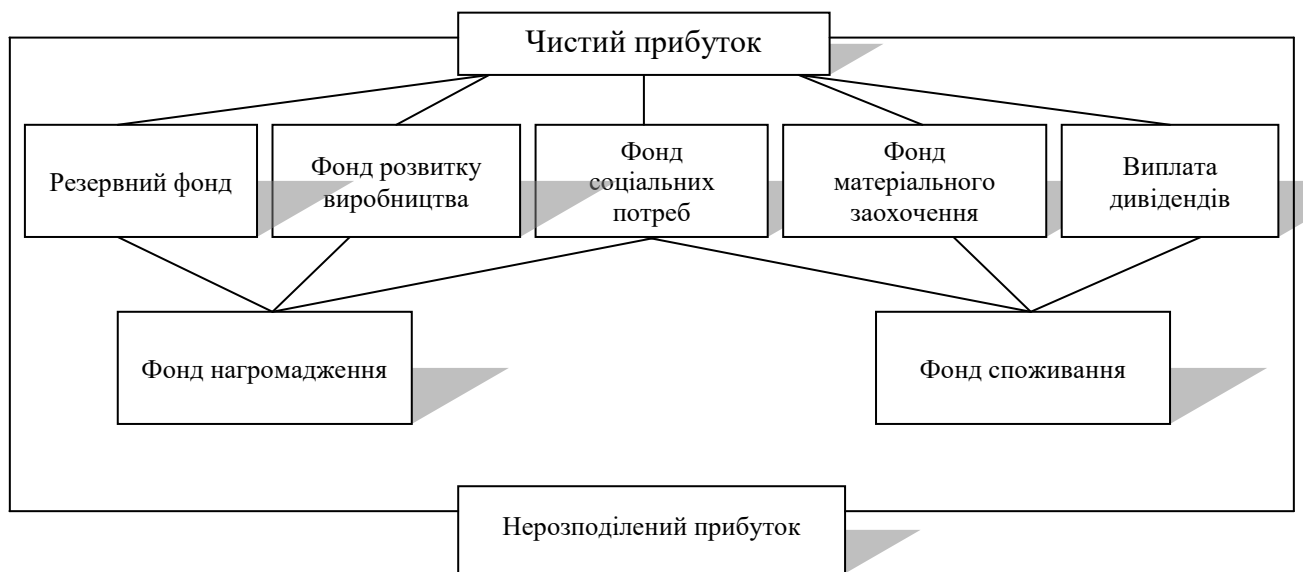


Рисунок 1.5 – Структурно-логічна схема розподілу чистого прибутку підприємства

Як уже зазначалося, за рахунок прибутку підприємство формує низку цільових фондів, кошти з яких спрямовуються на фінансування конкретних витрат або задоволення визначених потреб. Використання частини чистого прибутку на виплату дивідендів акціонерам або власникам підприємства здійснюється безпосередньо та є важливим елементом фінансової політики підприємства.

Принциповим завданням при розподілі чистого прибутку є досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Хоча ці фонди носять умовний характер і безпосередньо на підприємстві не формуються, їхню величину можна визначити шляхом

розрахунків, які відображають розподіл прибутку на фінансування конкретних витрат, інвестицій або заходів розвитку. За адміністративної системи управління економікою співвідношення між фондами нагромадження та споживання регулювалося державою.

На сучасному етапі розвитку економіки України проблема грамотного і ефективного управління прибутком залишається надзвичайно актуальною. Механізм ефективного управління прибутком повинен забезпечувати не лише фінансову стабільність підприємства, але й сприяти підвищенню ефективності виробництва та стимулювати його розвиток. На жаль, на більшості українських підприємств цьому аспекту приділяється недостатньо уваги, що обмежує потенціал зростання прибутку та ефективності діяльності.

Для підвищення ефективності управління прибутком і його максимізації підприємства можуть використовувати різноманітні економіко-математичні моделі. Такі моделі дозволяють отримати більш конкретну інформацію щодо оптимальних обсягів виробництва, планування витрат, оцінки ефективності різних напрямів діяльності та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Впровадження таких моделей сприяє більш точному прогнозуванню фінансових результатів і дозволяє підприємству ефективніше поєднувати розподіл прибутку між фондами нагромадження та споживання, підтримуючи баланс між інвестиційним розвитком і поточними потребами.

Таким чином, ефективне управління прибутком є ключовим інструментом стратегічного розвитку підприємства, що дозволяє забезпечити фінансову стійкість, підвищення конкурентоспроможності та зростання економічного потенціалу.

1.4. Операційний аналіз “Витрати-Обсяг-Прибуток” як ефективний метод формування прибутку підприємства

У процесі управління прибутком підприємства необхідно враховувати різноманітні методи планування, які дозволяють прогнозувати фінансові результати та оптимізувати розподіл ресурсів. Серед них виділяють такі [14]:

Метод екстраполяції, що передбачає прогнозування майбутніх показників на основі тенденцій минулих періодів.

Метод прямого розрахунку – ґрунтується на безпосередньому визначенні прибутку через співвідношення доходів і витрат.

Нормативний метод – передбачає використання встановлених норм і стандартів витрат та доходів для планування прибутку.

Метод CVP (Cost-Volume-Profit) – метод планування операційного прибутку, що використовує систему «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку».

Метод цільового формування прибутку – передбачає визначення прибутку як цільового показника та планування всіх витрат і доходів для його досягнення.

Метод прогнозування грошового потоку – враховує надходження та витрати грошових коштів у плановому періоді.

Метод моделювання впливу факторів на прибуток – дозволяє оцінювати, як зміни окремих економічних показників вплинуть на фінансові результати.

Залежно від обраного методу розрахунків, планування формування операційного прибутку може розглядатися як початковий або завершальний етап планування всієї операційної діяльності підприємства.

Грамотне та ефективне управління формуванням прибутку передбачає створення на підприємстві організаційно-методичних систем, знання основних механізмів формування прибутку та використання сучасних методів його аналізу і планування.

Одним із найбільш простих, але водночас ефективних методів фінансового аналізу є операційний аналіз “Витрати – Обсяг – Прибуток” (CVP – cost-volume-profit). Цей метод дозволяє відстежувати залежність фінансових результатів підприємства від обсягів виробництва, структури витрат і цін на продукцію. Основною перевагою CVP-аналізу є можливість моделювати вплив різних факторів на прибуток, таких як [14, с.21]:

- обсяг і структура виробництва та реалізації продукції;
- склад і величина витрат (змінних та постійних);

-рівень цін на продукцію.

Аналіз CVP дозволяє підприємцям отримати відповіді на важливі питання, що виникають на всіх етапах господарської діяльності та грошового обігу:

Як зміна обсягу реалізації позначиться на прибутку?

Що буде економічно вигідніше: придбання чи оренда нерухомості?

Яким повинен бути мінімальний обсяг випуску продукції при даній ціні для досягнення запланованого прибутку?

Таким чином, застосування різних методів планування та, зокрема, операційного аналізу CVP, дозволяє підприємству оптимізувати управління прибутком, підвищити ефективність виробничої діяльності та забезпечити прийнятний рівень фінансових результатів у довгостроковій перспективі [13, с. 121].

Операційний аналіз (CVP) дозволяє менеджерів визначати оптимальне співвідношення між ключовими фінансовими показниками підприємства: змінними витратами на одиницю продукції, постійними витратами, ціною продукції, обсягом її виробництва та реалізації. Завдяки цьому аналізу знижується ризик фінансових втрат та підвищується точність планування прибутку підприємства.

Варто зазначити, що операційний аналіз неможливий без попереднього розподілу витрат на змінні та постійні.

Змінні витрати змінюються пропорційно обсягу виробництва продукції. До них належать:

- витрати на сировину та матеріали, необхідні для основного виробництва;
- заробітна плата основних виробничих працівників;
- витрати на збут продукції;
- інші витрати, що безпосередньо залежать від обсягу виробництва.

Для підприємця економічно вигідно мінімізувати змінні витрати на одиницю продукції, оскільки це безпосередньо підвищує доходи та прибутковість підприємства. При зміні обсягів виробництва загальні змінні витрати відповідно збільшуються або зменшуються, проте на одиницю

продукції вони залишаються відносно стабільними. Це дозволяє підприємству прогнозувати фінансові результати, оцінювати ефективність виробництва та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації витрат та ціноутворення.

Таким чином, CVP-аналіз є важливим інструментом управління прибутком, що допомагає збалансувати витрати, обсяг виробництва і ціну продукції, знижуючи ризики та підвищуючи ефективність господарської діяльності.

1.5 Вплив внутрішнього та зовнішнього середовища на формування прибутку підприємства

Внутрішнє середовище підприємства охоплює сукупність факторів, які безпосередньо залежать від діяльності самого суб'єкта господарювання і можуть бути скориговані управлінськими рішеннями. Саме внутрішні фактори значною мірою визначають рівень ефективності використання ресурсів і, відповідно, величину прибутку.

Одним із ключових внутрішніх факторів є виробничий потенціал підприємства. Рівень технічного оснащення, стан основних засобів, застосування сучасних технологій впливають на собівартість продукції, її якість та обсяги виробництва. Чим вищий рівень технологічності та автоматизації, тим нижчими можуть бути витрати на одиницю продукції, що сприяє зростанню прибутку.

Важливу роль відіграє кадровий потенціал. Кваліфікація працівників, рівень їх мотивації, організація праці та система оплати безпосередньо впливають на продуктивність праці й ефективність виробничих процесів. Раціональне управління персоналом дозволяє зменшити непродуктивні витрати та підвищити фінансові результати.

Фінансове управління також є суттєвим фактором внутрішнього середовища. Оптимальна структура капіталу, ефективне управління оборотними коштами, контроль за витратами та грошовими потоками сприяють

стабільності фінансового стану підприємства і зростанню прибутку. Не менш важливим є маркетингове управління, яке визначає асортиментну політику, рівень цін, канали збуту та способи просування продукції.

Зовнішнє середовище підприємства включає фактори, які не залежать безпосередньо від його діяльності, але суттєво впливають на умови господарювання. До них належать економічні, політико-правові, соціальні, технологічні та ринкові фактори.

Економічна ситуація в країні, рівень інфляції, валютний курс, податкова політика та платоспроможний попит населення безпосередньо впливають на доходи та витрати підприємства. Зростання цін на ресурси або підвищення податкового навантаження може призвести до зменшення прибутку, тоді як сприятлива макроекономічна кон'юнктура створює умови для його зростання.

Вагомий вплив має конкурентне середовище. Рівень конкуренції на ринку визначає можливості підприємства щодо встановлення цін, розширення ринкової частки та отримання надприбутків. Посилення конкуренції змушує підприємства підвищувати ефективність діяльності, знижувати витрати та впроваджувати інновації.

Політико-правові фактори, зокрема зміни у законодавстві, регуляторна політика держави, рівень захисту прав власності, також позначаються на формуванні прибутку. Нестабільність правового середовища підвищує ризики господарської діяльності та може стримувати інвестиційну активність.

Формування прибутку підприємства є результатом складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів. Навіть за несприятливих умов зовнішнього середовища ефективне управління внутрішніми ресурсами може забезпечити стабільний фінансовий результат. Водночас сприятлива ринкова кон'юнктура не гарантує високого прибутку без належного рівня внутрішньої організації діяльності.

Основними напрямками підвищення прибутковості підприємства є комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності його господарської діяльності та раціональне використання наявних ресурсів. Передусім важливу роль відіграє оптимізація витрат, яка передбачає систематичний аналіз

структури собівартості продукції, виявлення та усунення необґрунтованих витрат, упровадження енергозберігаючих технологій, а також удосконалення системи закупівель і логістики. Зниження витрат без погіршення якості продукції дозволяє підприємству зміцнити свої конкурентні позиції та збільшити фінансовий результат.

Не менш значущим чинником зростання прибутку є підвищення продуктивності праці, яке досягається завдяки раціональній організації виробничих процесів, модернізації обладнання, автоматизації операцій та впровадженню сучасних методів управління персоналом. Важливе значення має мотивація працівників, розвиток їх професійних компетенцій, підвищення кваліфікації та створення сприятливих умов праці. Зростання продуктивності дає змогу збільшити обсяги виробництва без пропорційного зростання витрат, що позитивно впливає на рівень прибутковості підприємства.

Суттєвим напрямом підвищення прибутку є впровадження інновацій, які охоплюють як технологічні, так і організаційні та управлінські нововведення. Використання сучасних технологій, нових матеріалів і методів виробництва сприяє підвищенню якості продукції, зниженню собівартості та розширенню асортименту. Інновації також дозволяють підприємству швидше адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури та задовольняти зростаючі потреби споживачів, що в підсумку сприяє зростанню доходів і прибутку.

Важливу роль у формуванні прибутку відіграє удосконалення маркетингової та цінової політики підприємства. Ефективна маркетингова стратегія передбачає глибоке дослідження ринку, аналіз попиту та поведінки споживачів, сегментацію ринку і формування конкурентних переваг. Раціональна цінова політика, яка враховує витрати виробництва, рівень конкуренції та платоспроможність споживачів, дозволяє максимізувати обсяги реалізації та забезпечити стабільний рівень доходів.

Окрему увагу слід приділяти підвищенню гнучкості системи управління підприємством, що передбачає здатність оперативно приймати управлінські рішення та швидко реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Запровадження сучасних інформаційних систем управління, удосконалення

організаційної структури та делегування повноважень сприяють підвищенню ефективності управлінських процесів і зниженню управлінських витрат.

Важливим елементом забезпечення сталого зростання прибутку підприємства є постійний і систематичний моніторинг зовнішнього середовища, який дозволяє керівництву оперативно реагувати на зміни та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Для підприємства це означає регулярний аналіз макроекономічних умов, таких як динаміка економічного зростання, рівень інфляції, процентні ставки, коливання валютних курсів та інші фінансово-економічні показники, які безпосередньо впливають на собівартість продукції, ціноутворення та фінансові результати.

Окрему увагу підприємство приділяє моніторингу змін у законодавстві та регуляторних актах, що стосуються оподаткування, трудових відносин, екологічних стандартів та інших аспектів діяльності. Такий аналіз дозволяє своєчасно адаптувати внутрішні процеси, уникати штрафних санкцій та забезпечувати відповідність усім нормативним вимогам.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємство системно досліджує ринкову ситуацію, оцінюючи активність основних конкурентів, нові тенденції на ринку та появу потенційних загроз. Важливим аспектом є також вивчення технологічних інновацій і їх впровадження у виробничі процеси, що дозволяє підвищувати ефективність роботи, зменшувати витрати та створювати продукти з доданою вартістю. Крім того, підприємство постійно аналізує споживчі вподобання та зміни в попиті.

Своєчасне виявлення потенційних загроз та нових можливостей дозволяє підприємству не лише мінімізувати ризики, але й адаптувати стратегію розвитку, покращувати управлінські процеси та оптимізувати використання ресурсів. Такий комплексний підхід забезпечує стабільність фінансових результатів підприємства у довгостроковій перспективі, зміцнює його позиції на ринку та сприяє формуванню стійких конкурентних переваг, що є ключовими умовами для безперервного зростання прибутковості та ефективного розвитку компанії в умовах динамічного економічного середовища.

РОЗДІЛ 2 Аналіз техніко-економічних показників та прибутковості діяльності ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

2.1 Сучасний стан та основні тенденції розвитку харчової промисловості в Україні

Російська військова агресія проти України спричинила системну кризу промислового сектору, що проявляється через руйнування інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів та обмеження фінансових ресурсів підприємств. Ключовими факторами дестабілізації є: постійна загроза обстрілів та бойових дій, що призводить до руйнування виробничих потужностей; порушення транспортних і експортних ланцюгів, особливо в агропромисловому комплексі та гірничо-металургійній промисловості; а також недостатність фінансування, що обмежує можливості підприємств щодо підтримки та розвитку виробництва.

На початку війни понад 40% промислових підприємств були змушені призупинити діяльність, що спричинило масове безробіття – за оцінками, втрату роботи зазнали близько 5-7 млн осіб. За даними Державної служби статистики України, у першому кварталі 2024 року промислове виробництво знизилося на 34%, будівельна діяльність – на 47%, а гірничо-металургійний комплекс – на 53%. Спад ВВП у 2024 році склав 15,1%, а прогнозоване скорочення економіки за рік оцінюється на рівні 35%.

Харчова промисловість України представлена понад 40 напрямками діяльності, включно з виробництвом цукру, спирту, пива, хлібобулочних виробів, молочної продукції, м'яса, риби, консервів та вина. Цей сектор має стратегічне значення для національної економіки, оскільки забезпечує значну частку зайнятості та виробничих обсягів.

У 2023–2024 роках спостерігається доволі інтенсивний процес модернізації виробничих потужностей, диверсифікації асортименту продукції та залучення інвестицій, включно з іноземними. Водночас внутрішній ринок поступово втрачає конкурентні позиції через зростання імпортного тиску, а

експортна діяльність обмежується переважно постачанням сировини, а не готових продуктів.

Поширене використання харчових добавок і консервантів подовжує термін зберігання продукції, проте може негативно впливати на її якість та харчову цінність. З огляду на це, одним із стратегічних завдань України залишається розвиток харчової промисловості з метою забезпечення населення безпечними та доступними продуктами, а також підвищення частки готових товарів у експортній структурі.

Війна спричинила значне зростання цін на продукти харчування, зокрема на м'ясо, що знижує їхню доступність для споживачів. Ситуацію ускладнюють проблеми з енергопостачанням та скорочення кількості підприємств у м'ясопереробному секторі, що створює додаткові виклики для аграрної економіки.

Аналіз статистичних даних за період 2022–2024 років свідчить про скорочення чисельності працівників харчової промисловості з 384 тис. до 267 тис. осіб, що відображає негативну тенденцію зменшення зайнятості та потребує системних заходів щодо підтримки працівників та розвитку трудового потенціалу галузі.

Стабілізація економічної ситуації та підтримка вітчизняних виробників вимагають комплексного підходу, який передбачає державне стимулювання інновацій, модернізацію виробничих процесів, розвиток експортного потенціалу та формування ефективних фінансово-економічних механізмів підтримки харчової промисловості.

На основі даних Державної служби статистики України була підготовлена таблиця 2.1, яка відображає обсяги споживання основних продуктів харчування, таких як м'ясо, молоко, олія, овочі та інші категорії. Ці дані дозволяють простежити зміни у раціоні населення та зрозуміти загальні споживчі тенденції.

Аналіз таблиці дає змогу порівняти споживання продуктів у різні періоди, виявити, які групи продуктів користуються більшим попитом, а які – меншим. Це може бути корисно для оцінки впливу економічних і соціальних факторів,

таких як рівень доходів, ціни на продукти, сезонні коливання або державні програми підтримки населення.

Таблиця 2.1 – Споживання продуктів харчування в Україні на одну особу, кг *

Продукт	2000	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
М'ясо та м'ясні продукти	33	39	52	51	53	54	54	49
Молоко та молочні продукти	199	226	206	210	198	201	202	202
Яйця, шт	166	238	290	280	275	282	278	272
Риба та рибні продукти	8,4	14,4	14,5	8,6	11,8	12,5	12,4	13,2
Цукор	37	38	37	36	30	29	28	29
Олія	9,4	13,5	14,8	12,3	11,9	12,0	12,3	13,6
Картопля	135	136	129	138	139	136	134	132
Овочі та баштанні продовольчі культури	102	120	144	161	164	165	164	166
Плоди, ягоди та виноград	29	37	48	51	58	59	57	59
Хлібні продукти	125	124	111	103	100	98	97	93

*Сформовано на основі даних Державної служби статистики України

Зокрема, таблиця допомагає зрозуміти, як змінюється структура харчових витрат і які продукти відіграють ключову роль у повсякденному раціоні людей.

У 2010 році обсяг експорту жирів та олій тваринного і рослинного походження становив 2605 млн доларів США, що відповідало 5,1% загального експорту України. Протягом наступних років частка цієї категорії товарів демонструвала стабільне зростання, досягнувши 8,7% у 2015 році (3299,8 млн доларів США) та 10,3% у 2024 році (7037,2 млн доларів США). Такі тенденції свідчать про поступове підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках та розширення географії її збуту. Водночас імпорту жирів і олій залишався відносно стабільним, утримуючись на рівні близько 0,6% від загального обсягу імпорту, що вказує на певну незалежність внутрішнього ринку від зовнішніх постачальників у цій товарній категорії.

Експорт продуктів рослинного походження продовжував зростати: з 6,8% у 2010 році до 20,9% у 2015 році та 22,8% у 2024 році, що відповідало 14 538 млн доларів США. За той самий період імпорту цієї категорії залишався на рівні близько 2,8% від загального обсягу імпорту, що свідчить про позитивну динаміку внутрішнього виробництва та потенціал для подальшого нарощування експортних поставок.

Станом на вересень сумарно 62% підприємств харчової промисловості працювали на майже повній (75–99%) або повній і вище потужності порівняно з довоєнним періодом (див. рис. 2.1). Це найвищий показник разом із легкою промисловістю.

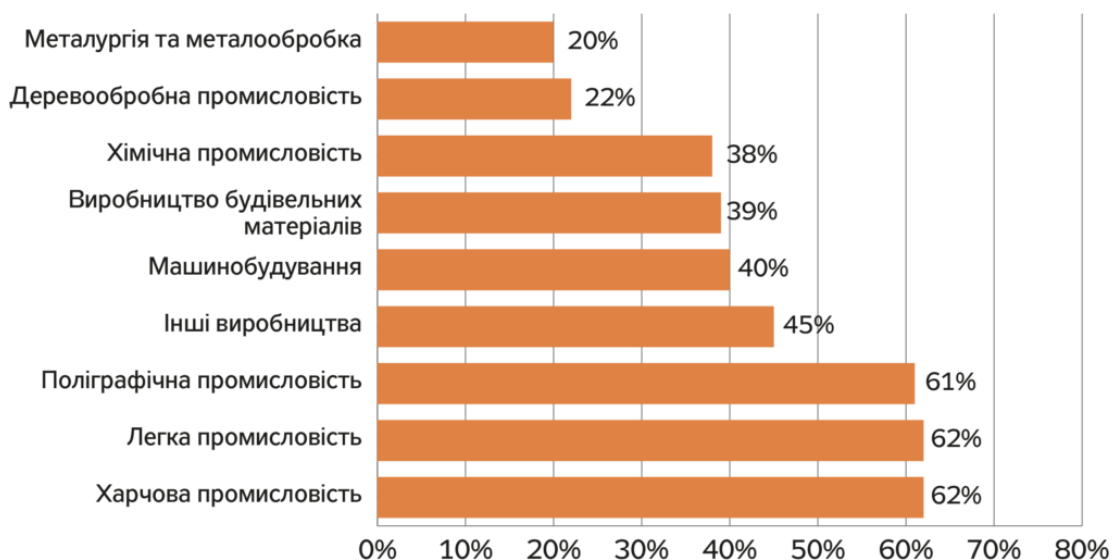


Рисунок 2.1 – Зміни у потужності у 2024 році, порівняно із довоєнним 2021 роком*

*Сформовано на основі даних Державної служби статистики України

За оцінками Римар О. та Мазуркевич І. [20], ключовими чинниками розвитку харчової промисловості України є активний пошук нових ринків збуту, підвищення якості продукції та впровадження інноваційних технологій у виробництво. Інвестиції у цей сектор сприятимуть не лише збільшенню обсягів виробництва, а й створенню нових робочих місць, покращенню рівня життя у сільських регіонах та відродженню традиційних ремесел.

Семенчук І. та Мала К. [22] наголошують, що підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості вимагає розробки стратегій розвитку, які враховують сучасні форми конкурентної боротьби. Автори відзначають, що інноваційні технології, сучасні методи управління та ефективні маркетингові інструменти дозволяють задовольнити зростаючі потреби споживачів у високоякісній продукції та сприяють сталому розвитку галузі на національному та міжнародному рівнях.

Для забезпечення сталого розвитку аграрного сектору та харчової промисловості України критично важливим є впровадження технічного прогресу, активний розвиток сільського господарства та формування правового середовища, яке ефективно захищатиме інтереси виробників. Одним із ключових чинників цього процесу є створення ефективної та прогнозованої податкової системи, яка стимулюватиме інвестиції та модернізацію.

Для нарощування обсягів виробництва готової продукції, розвитку інфраструктури та впровадження інноваційних технологій необхідно спростити процедури реєстрації та ліцензування підприємств, забезпечивши прозорість та швидкість адміністративних процедур. Підтримка органічного та екологічно безпечного виробництва, підвищення якості продукції та впровадження сучасних міжнародних стандартів є додатковими факторами зміцнення конкурентних позицій України на світовому ринку.

Водночас аграрна та харчова галузі стикаються з низкою викликів, зокрема економічними, політичними, епідеміологічними та воєнними, що створює значні ризики для стабільного розвитку. Незважаючи на наявний потенціал, Україна ще не повною мірою реалізувала свої можливості для досягнення лідерських позицій на глобальному ринку.

Стратегічною метою розвитку галузі має стати досягнення рівня провідних світових експортерів при одночасному забезпеченні внутрішнього продовольчого попиту. Досягнення цієї мети потребує комплексного підходу, що поєднує технологічні інновації, модернізацію виробничих процесів, удосконалення інституційного середовища та стимулювання інвестицій.

Для забезпечення сталого розвитку аграрного сектору та харчової промисловості України необхідно створити комплексну стратегію, що поєднує модернізацію технологій, розвиток інфраструктури, стимулювання інновацій та підтримку підприємництва. Основними напрямками такої стратегії є:

1. Модернізація виробничих технологій та інфраструктури. Впровадження сучасних агротехнологій, автоматизації та цифрових рішень дозволить підвищити ефективність виробництва, оптимізувати витрати та забезпечити стабільно високу якість продукції.

2. Розширення експортного потенціалу. Диверсифікація ринків збуту та адаптація продукції до міжнародних стандартів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України на світовому ринку, а також зменшенню залежності від окремих торговельних партнерів.

3. Забезпечення продовольчої безпеки. Необхідно підтримувати баланс між експортними поставками та внутрішнім споживанням, щоб гарантувати достатню наявність продуктів харчування та знизити ризики дефіциту.

4. Інвестиції в логістику та транспортну мережу. Розвиток сучасної логістичної інфраструктури дозволить зменшити витрати на транспортування продукції, підвищити ефективність ланцюгів постачання та забезпечити збереження якості продукції на всіх етапах її руху.

5. Підтримка науки, освіти та інновацій. Розвиток науково-дослідних програм та освітніх ініціатив сприятиме підготовці висококваліфікованих кадрів, впровадженню інноваційних технологій та підвищенню загального рівня технологічної культури в галузі.

6. Стимулювання малого та середнього бізнесу. Надання пільгових кредитів, субсидій та інших інструментів підтримки підприємництва сприятиме створенню нових робочих місць, підвищенню економічної активності та розвитку локальних виробничих кластерів.

Реалізація зазначених заходів дозволить Україні не лише зміцнити позиції на світовому ринку харчової продукції, а й забезпечити стабільний внутрішній ринок, підвищити ефективність аграрного сектору та створити сприятливі умови для сталого економічного розвитку країни.

2.2 Загальна характеристика ДП ПрАТ «Оболонь «Красилівське» та аналіз техніко-економічних показників

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є одним із провідних українських підприємств у сфері виробництва пивних та безалкогольних напоїв, а також солоду. Компанія характеризується широким асортиментом продукції, що забезпечує високий рівень конкурентоспроможності та задоволення

різноманітних потреб споживачів. Асортиментна структура підприємства включає:

- понад 10 видів пива, що охоплюють різні категорії смакових уподобань;
- 8 видів безалкогольних напоїв, які виконують функцію здорових альтернатив для осіб, що відмовляються від споживання алкоголю;
- 7 видів слабоалкогольних напоїв, призначених для помірною споживання алкоголю;
- 4 види мінеральної води з різними фізико-хімічними характеристиками та складом мінералів, що визначають їх функціональні властивості для організму.

Основні напрями діяльності підприємства включають:

- виробництво мінеральних вод;
- безалкогольних та слабоалкогольних напоїв;
- виробництво пива;
- виготовлення сиропів та соків;
- виробництво пакувальної продукції (поліетиленові ящики);
- виробництво товарів народного споживання.

Розвинена асортиментна політика та диверсифікація виробництва сприяють закріпленню компанії на внутрішньому ринку та забезпечують задоволення потреб широкої групи споживачів, що є ключовим фактором підвищення ринкової частки та конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2.2 – Загальні дані про ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Назва пункту	Інформація, дані
Назва	ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»
Код за ЄДРПОУ	22985686
Юридична адреса	31000 Україна, Хмельницька область м. Красилів, вул. Будівельна, 3
Електронна адреса	www.obolon.ua
Форма власності	Приватна власність
Директор	Пейко Валерій Петрович

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є сучасним промисловим підприємством із високим рівнем виробничих потужностей, яке спеціалізується на виробництві безалкогольних та слабоалкогольних напоїв, а також мінеральної та питної води. Підприємство розташоване в місті Красилів Хмельницької області та є структурним підрозділом великої корпорації «Оболонь». Його історія почалася у 1996 році зі створення оптово-торговельної бази ЗАТ «Оболонь», а виробнича діяльність була розпочата у 1998 році.

З метою забезпечення конкурентоспроможності та адаптації до сучасних умов ринку підприємство активно впроваджує інноваційні технології та технічні рішення. Це сприяло здобуттю високого рівня визнання на національному рівні. ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» здійснює управління якістю відповідно до міжнародних стандартів ISO 9001, ISO 22000 та національного стандарту ДСТУ ISO 9001. Підприємство стало переможцем 15-го Українського конкурсу з якості та отримало відзнаку в рамках проекту «Екологія довкілля та природокористування в Україні», що підтверджує його прагнення до постійного вдосконалення виробничих та управлінських процесів.

Як юридична особа, ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» має права та обов'язки, передбачені чинним законодавством України. Статус юридичної особи надає підприємству здатність виступати незалежним суб'єктом господарських відносин, володіти, користуватися та розпоряджатися майном, що належить йому на праві власності або перебуває в управлінні. Це дозволяє здійснювати фінансову діяльність, зокрема вести самостійний фінансовий облік, укладати договори, розраховуватися з контрагентами та відкривати банківські рахунки для проведення фінансових операцій, включаючи обробку бюджетних та позабюджетних коштів у Державному казначействі.

Підприємство має право укладати угоди від свого імені, що супроводжується набуттям відповідних прав і обов'язків. Це надає можливість самостійно приймати управлінські та фінансові рішення, які безпосередньо впливають на його діяльність, шляхом укладення договорів із постачальниками, діловими партнерами, клієнтами та іншими суб'єктами господарювання. Крім того, підприємство має право здійснювати інші юридичні дії, зокрема

передавати або набувати майно, підписувати контракти, залучати кредитні ресурси та брати участь у судових спорах.

Важливим аспектом господарської діяльності є відповідальність підприємства за виконання укладених зобов'язань. Зокрема, укладаючи угоди, підприємство зобов'язується забезпечити виконання своїх обов'язків перед контрагентами та державними органами. При цьому обсяг зобов'язань, які воно може брати на себе, обмежується рівнем доходів, що генерується від основної діяльності підприємства.

Відповідно до принципів обмеженої відповідальності, підприємство зобов'язане здійснювати фінансові операції та виконувати свої зобов'язання в межах наявних ресурсів і коштів, а також можливостей, що формуються в результаті господарської діяльності. Це означає, що підприємство не може брати на себе зобов'язання, які перевищують його фінансові можливості, визначені доходами від операційної діяльності, що дозволяє уникати невиконання зобов'язань перед кредиторами та іншими контрагентами.

Таким чином, юридичний статус підприємства забезпечує йому права та обов'язки, необхідні для ефективного функціонування на ринку, при цьому встановлюючи чіткі обмеження щодо обсягу фінансових і господарських зобов'язань.

Організаційна структура ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» охоплює всі ключові виробничі, невиробничі та управлінські підрозділи підприємства. Кожен з цих підрозділів виконує специфічні функції, спрямовані на забезпечення безперебійного процесу виробництва, контролю якості продукції та ефективного використання ресурсів. Така структура дозволяє оптимізувати взаємодію між різними секторами підприємства та підвищувати загальну продуктивність.

Виробничі підрозділи відповідають за технологічні процеси, організацію виробництва та дотримання стандартів якості, що є ключовими чинниками конкурентоспроможності продукції на ринку. Невиробничі підрозділи забезпечують підтримку основної діяльності підприємства, виконуючи функції постачання, логістики, бухгалтерського обліку та персоналу.

Техніко-економічні показники діяльності дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» за період 2022-2024 років наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Основні техніко-економічні показники діяльності дочірнього приватного акціонерного товариства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки

Показники	Значення показника по роках			Відхилення, (+,-)		Динаміка, %	
	2022	2023	2024	2023- 2022	2024- 2023	2023/ 2022	2024/ 2023
1 Чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	772224	1119184	1331802	346960	212618	44,93	19,00
2 Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	495	491	532	-4	41	-0,81	8,35
3 Виробіток на одного працюючого, тис грн / особу	1560,0	2279,4	2503,4	719,349	223,99	46,11	9,83
4 Фонд оплати праці, тис грн	99441	146653	205145	47212	58492	47,48	39,88
5 Середньомісячна зарплата одного працюючого, грн	16740,91	24890,2	32134,24	8149,28	7244,05	48,68	29,10
6 Повна собівартість реалізованої продукції, тис грн	735704	993037	1153866	257333	160829	34,98	16,20
7 Прибуток від реалізації продукції, тис грн	36520	126147	177936	89627	51789	245,42	41,05
8 Витрати на одну грн реалізованої продукції, грн	0,95	0,89	0,87	-0,07	-0,02	-6,87	-2,35
9 Рентабельність,% доходу, %	4,73	11,27	13,36	6,54	2,09	-	-
витрат, %	4,96	12,70	15,42	7,74	2,72	-	-
10 Вартість основних засобів, тис грн	59931	69932	97031	10001,00	27099,00	16,69	38,75
11 Фондовіддача, грн	12,89	16,00	13,73	3,12	-2,28	24,20	-14,24
12 Фондомісткість, грн	0,08	0,06	0,07	-0,02	0,01	-19,49	16,60
13 Фондоозброє- ність, тис грн / особу	121,07	142,43	182,39	21,35	39,96	17,64	28,06

У 2024 році ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» демонструє стійку тенденцію до зростання чистого доходу від реалізації продукції, який порівняно з 2023 роком збільшився на 212 618 тис. грн, що становить 19,0%. Така позитивна динаміка насамперед обумовлена збільшенням обсягів реалізації ключових видів продукції, зокрема води з додаванням цукру, мінеральної води без газу, не підсолодженої води, а також упаковки для транспортування та пакування продукції, включаючи бутлі, флакони та фляги. Цей фактор є визначальним у формуванні фінансових результатів підприємства.

Аналіз фінансових результатів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за період 2022–2024 років свідчить про стабільне та суттєве зростання прибутковості підприємства. Прибуток від реалізації продукції у 2022 році становив 36 520 тис. грн, у 2023 році – 126 147 тис. грн, а у 2024 році – 177 936 тис. грн. Таким чином, за три роки прибуток зріс на 141 416 тис. грн, або майже у п'ять разів, що є показником високої ефективності господарської діяльності та вдалої цінової і виробничої політики підприємства.

Найбільший приріст прибутку спостерігається у 2023 році – 89 627 тис. грн, що становить збільшення на 245,42 % порівняно з 2022 роком. У 2024 році приріст становив 51 789 тис. грн, або 41,05 % до попереднього року. Така динаміка свідчить про стабільність фінансових результатів та здатність підприємства підтримувати високий рівень прибутковості навіть при зростанні обсягів виробництва та реалізації продукції.

Рентабельність доходу, що відображає ефективність формування прибутку від обсягу виручки, у 2022 році становила 4,73 %, у 2023 – 11,27 %, а у 2024 – 13,36 %. Таким чином, за три роки рентабельність доходу збільшилася майже втричі, що свідчить про зростання економічної ефективності та здатність підприємства отримувати більший прибуток на кожну гривню реалізованої продукції.

Рентабельність витрат, яка показує ефективність управління витратами у процесі виробництва та реалізації продукції, також демонструє значне зростання: з 4,96 % у 2022 році до 15,42 % у 2024 році. Це зростання на 210,5 % за три роки свідчить про успішну оптимізацію виробничих і операційних

витрат та підвищення загальної ефективності виробництва. Одночасне зменшення витрат на одну гривню реалізованої продукції з 0,95 грн у 2022 році до 0,87 грн у 2024 році підтверджує підвищення продуктивності.

Зростання прибутковості підприємства пов'язане не лише з ростом доходу, а й з оптимізацією собівартості продукції. Повна собівартість реалізованої продукції за три роки зросла з 735704 тис. грн до 1153866 тис. грн, однак темпи приросту прибутку значно перевищували темпи росту собівартості, що свідчить про успішну політику управління витратами.

Отже, підсумовуючи аналіз прибутковості, можна зробити висновок, що підприємство демонструє стійке фінансове зростання, високу рентабельність і здатність ефективно управляти витратами. Основними чинниками такого зростання є підвищення обсягів реалізації, оптимізація собівартості, зростання продуктивності праці та вдала політика формування ціни продукції. Подальший розвиток підприємства вимагає продовження контролю за витратами та підтримки балансу між ростом фонду оплати праці і рівнем прибутковості для забезпечення стабільного економічного розвитку.

Динаміка чистого доходу за досліджуваний період представлена на рис. 2.2, що дозволяє наочно оцінити темпи зростання доходів та їх коливання у розрізі років. Детальний аналіз цих даних забезпечує можливість обґрунтованого прогнозування фінансових показників.

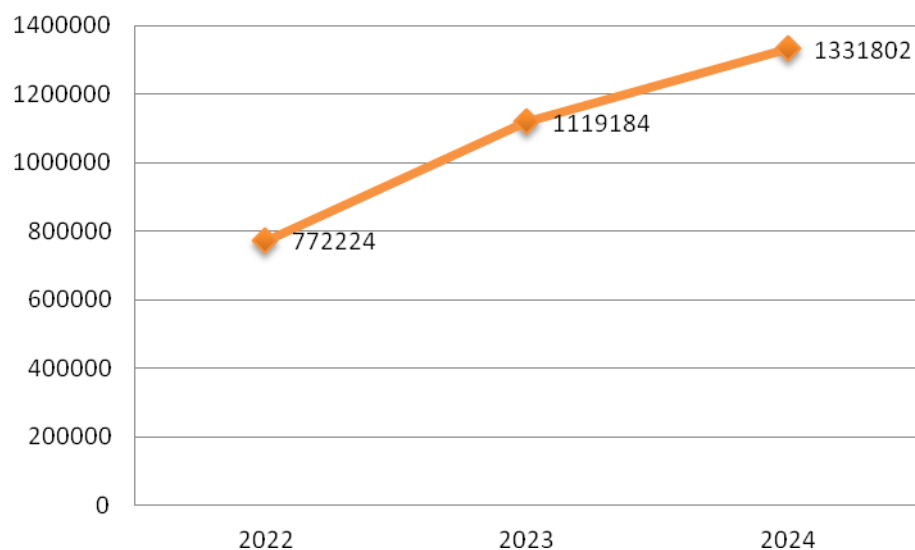


Рисунок 2.2 – Динаміка чистого доходу ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки, тис. грн

Динаміка чистого доходу ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за період 2022-2024 років демонструє стабільно позитивну тенденцію. Приріст доходу у 2023-2024 роках перевищив показники попереднього періоду, що свідчить про підвищення ефективності реалізації продукції та зміцнення фінансового стану підприємства. Таке зростання доходів відображає успішну роботу як виробничих, так і маркетингових підрозділів, а також здатність підприємства адаптуватися до змін кон'юнктури ринку.

Для детального аналізу ефективності діяльності важливо враховувати не лише динаміку доходу, а й зміну показників повної собівартості продукції. Порівняння цих показників дозволяє оцінити рівень витрат на виробництво та логістичне забезпечення продукції, а також визначити основні фактори, що впливають на фінансові результати підприємства. Такий підхід забезпечує комплексну оцінку ефективності господарської діяльності та дозволяє виявити потенціал для оптимізації витрат.

Детальна візуалізація зміни повної собівартості за досліджуваний період представлена на рис. 2.3.

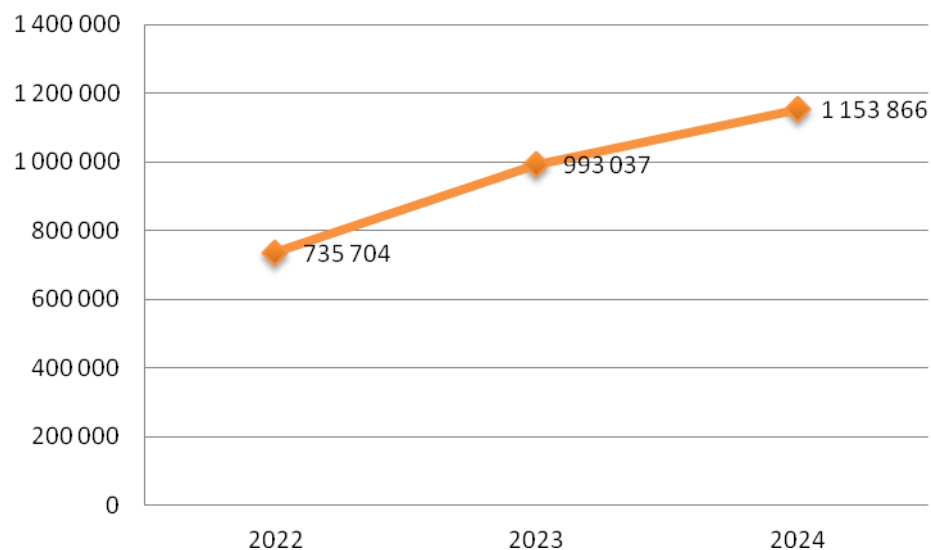


Рисунок 2.3 – Динаміка повної собівартості ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки, тис. грн

Аналіз цих даних дає змогу більш чітко визначити співвідношення між доходами та витратами, оцінити рентабельність виробництва та спланувати заходи з підвищення економічної ефективності підприємства у наступних

періодах. Такий аналітичний підхід дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення та забезпечує стабільний розвиток ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

У період 2022–2024 років динаміка повної собівартості реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» була схожа на зміни чистого доходу, що свідчить про стабільну взаємозалежність доходів і витрат підприємства. Прибуток від реалізації продукції також демонстрував позитивну тенденцію: у 2023 році він збільшився на 89627 тис. грн, або на 245%, порівняно з 2022 роком і досяг 126147 тис. грн. У 2024 році зафіксовано значне підвищення прибутку – на 51789 тис. грн у порівнянні з 2023 роком, що відображає ефективну політику управління витратами та зростання доходу від реалізації продукції. Витрати на одну гривню реалізованої продукції у 2022–2024 роках залишалися високими – близько 98 копійок, проте у 2024 році завдяки збільшенню доходів вони знизилися до 87 копійок, що свідчить про підвищення економічної ефективності виробництва.

Рентабельність доходу зросла на 2,09% (з 11,27% до 13,36%), Рентабельність витрат збільшилася на 2,72% (з 12,70% до 15,42%). Приріст у 2024 році менший, ніж у попередньому році, що свідчить про стабілізацію та поступове підвищення ефективності. Підприємство демонструє позитивну тенденцію зростання рентабельності, як по доходу, так і по витратах, що свідчить про ефективне управління витратами та збільшення прибутковості виробництва. Найсуттєвіший приріст спостерігався у 2023 році.

Середньооблікова чисельність працівників підприємства у період 2022–2024 років демонструвала певні коливання, що безпосередньо впливало на рівень продуктивності праці та ефективність використання трудових ресурсів. Так, у 2023 році кількість персоналу зменшилася на 4 особи, досягнувши 491 співробітника, що відображало часткову оптимізацію штату та сприяло підвищенню концентрації праці. У наступному, 2024 році, чисельність персоналу збільшилася до 532 осіб, що свідчить про потребу у додаткових ресурсах для забезпечення зростання виробничих обсягів та реалізації стратегічних планів розвитку підприємства.

Паралельно з цими змінами, продуктивність праці, яка розраховується як обсяг чистого доходу від реалізації продукції на одного працівника, показала стійку тенденцію до зростання. Так, у 2023 році цей показник підвищився на 46,11% порівняно з попереднім роком, демонструючи ефективну організацію виробничого процесу та оптимальне використання наявних кадрових ресурсів. У 2024 році продуктивність праці досягла рівня 2503 тис. грн на одного працівника, що є підтвердженням високої економічної ефективності підприємства та здатності адаптувати кадрову політику до змін виробничої та ринкової ситуації.

Таким чином, проведений аналіз динаміки середньооблікової чисельності персоналу та показників продуктивності праці свідчить про цілеспрямовану й системну діяльність підприємства, спрямовану на підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Оптимізація чисельності персоналу у поєднанні зі зростанням виробітку на одного працівника забезпечує раціональне залучення трудового потенціалу, сприяє зниженню питомих витрат на оплату праці та створює передумови для стабільного розвитку виробничої діяльності в довгостроковій перспективі. Загалом така тенденція є свідченням удосконалення організації праці, впровадження більш ефективних управлінських рішень і підвищення мотивації персоналу.

Рівень рентабельності діяльності підприємства у 2022-2024 роках має чітко виражену позитивну динаміку, що підтверджує поступове зростання ефективності використання фінансових ресурсів та покращення результатів господарської діяльності. Зокрема, у 2022 році рентабельність доходу становила 4,73%, а рентабельність витрат – 4,96%, що свідчило про відносно низький рівень прибутковості реалізації продукції та обмежені можливості самофінансування.

У 2023 році спостерігається суттєве зростання показників рентабельності: рентабельність доходу підвищилася до 11,27%, а рентабельність витрат – до 12,70%. Порівняно з попереднім роком приріст склав відповідно 6,54 та 7,74%, що свідчить про значне покращення фінансових результатів підприємства, зумовлене зростанням прибутку від реалізації та зниженням витрат.

У 2024 році тенденція зростання збереглася, однак темпи приросту дещо уповільнилися. Рентабельність доходу зросла до 13,36%, а рентабельність витрат – до 15,42%, що відповідно на 2,09 та 2,72% більше, ніж у 2023 році. Це свідчить про стабілізацію діяльності підприємства та досягнення більш високого рівня прибутковості.

Таким чином, зростання рентабельності протягом аналізованого періоду підтверджує ефективність управління витратами та підвищення результативності господарської діяльності підприємства.

Далі проаналізуємо склад та структуру товарної продукції ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2024р. Для наочності діаграма структури подана на рисунку 2.4.

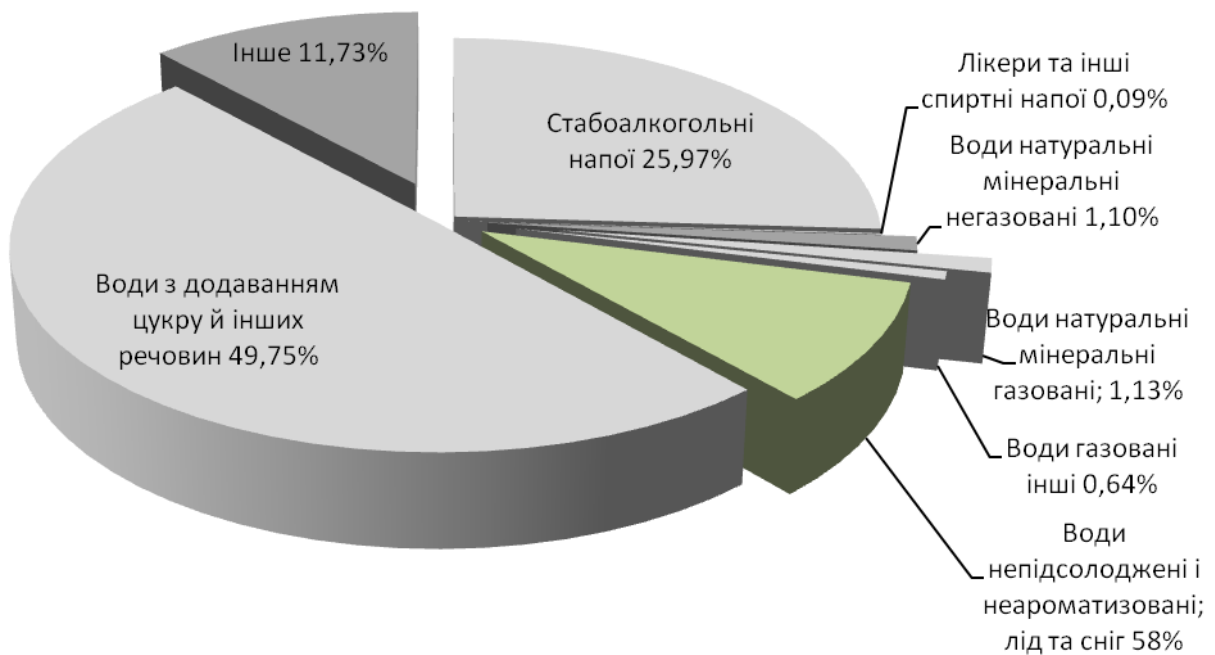


Рисунок 2.4 – Структура товарної продукції ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», 2024р.

Структура товарної продукції ДП ПрАТ «Оболонь» у 2024 році свідчить про чітку орієнтацію підприємства на виробництво напоїв, зокрема безалкогольної продукції, яка формує основну частку доходів від реалізації. Загальний обсяг товарної продукції представлений широким асортиментом, що забезпечує диверсифікацію діяльності та зменшення залежності від окремих ринкових сегментів.

Найбільшу частку у структурі товарної продукції займають води з додаванням цукру й інших речовин, питома вага яких становить 49,75%, а обсяг реалізації – 662 568 тис. грн. Це свідчить про високий попит на солодкі та ароматизовані напої, які є ключовим джерелом формування виручки підприємства та визначають його спеціалізацію у безалкогольному сегменті.

Значну частку в загальному обсязі реалізації займають стабоалкогольні напої, частка яких становить 25,97%, або 345840 тис. грн. Даний сегмент залишається одним із традиційних напрямів діяльності компанії та забезпечує вагомий внесок у загальні фінансові результати, хоча поступається безалкогольній продукції за обсягами реалізації.

Вагому роль у структурі товарної продукції відіграє група інших видів продукції, частка якої становить 11,73%, або 156188 тис. грн. Наявність цього сегмента свідчить про розширення асортименту та прагнення підприємства максимально використовувати виробничі потужності.

Сегмент непідсолоджених і неароматизованих вод, а також льоду та снігу формує 9,58% товарної продукції, що в грошовому вираженні становить 127642 тис.грн. Це відображає зростання споживчого інтересу до більш натуральних і здорових продуктів.

Меншу частку в структурі займають мінеральні води негазовані та газовані, частки яких становлять відповідно 1,10% (14701,1 тис. грн) та 1,13% (15061,9 тис. грн). Інші газовані води забезпечують 0,64% обсягу реалізації, або 8567,3 тис. грн. Найменшу частку мають лікери та інші спиртні напої – лише 0,09%, що свідчить про їх другорядне значення в структурі товарної продукції підприємства.

Загалом структура товарної продукції ДП ПрАТ «Оболонь» у 2024 році є раціонально збалансованою, з домінуванням безалкогольних напоїв та збереженням суттєвої ролі алкогольної продукції. Така структура відповідає сучасним тенденціям ринку, орієнтованим на зростання споживання безалкогольних напоїв, та створює передумови для стабільного розвитку і підвищення прибутковості підприємства.

2.3 Аналіз витрат виробництва продукції та ефективності використання матеріальних ресурсів

Витрати виробництва за своїм економічним змістом являють собою сукупність видатків підприємства на придбання та використання засобів виробництва, зокрема засобів праці, трудових ресурсів, сировини, матеріалів, енергії та інших ресурсів, необхідних для виготовлення продукції. До їх складу входять не лише прямі витрати, безпосередньо пов'язані з виробничим процесом, але й супутні витрати.

Аналіз витрат є одним із ключових інструментів управлінського обліку, оскільки дає змогу оцінити структуру собівартості продукції, визначити рівень ресурсомісткості виробництва та виявити резерви зниження витрат. Особливу роль у формуванні загальних витрат відіграють операційні витрати, які мають безпосередній вплив на фінансові результати діяльності підприємства.

До основних складових операційних витрат належать витрати на сировину та матеріали, які безпосередньо використовуються у виробничому процесі; витрати на оплату праці персоналу, включаючи основну та додаткову заробітну плату, а також обов'язкові соціальні відрахування; витрати на енергоносії та комунальні послуги, необхідні для забезпечення виробничих процесів; амортизаційні відрахування, що відображають знос основних засобів і нематеріальних активів.

Проведення систематичного аналізу операційних витрат дозволяє виявити неефективне використання ресурсів, обґрунтувати напрями оптимізації витрат та сприяє підвищенню рівня прибутковості підприємства. Водночас важливим є врахування взаємозв'язку операційних витрат з адміністративними, збутовими та фінансовими витратами, оскільки їх сукупний вплив визначає загальний фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства.

У таблиці 2.4 представлено аналіз складу операційних витрат ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», який дозволяє оцінити їх структуру, визначити найбільш вагомні статті витрат, а також виявити потенційні резерви для їх оптимізації з метою підвищення ефективності.

Таблиця 2.4 – Аналіз складу операційних витрат ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024рр.

Елементи витрат	Сума, тис. грн			Відхилення, (+,-)		Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023/2022	2024/2023
Матеріальні витрати	536055	712480	838978	176425	126498	32,91	17,75
Витрати на оплату праці	99441	146653	205145	47212	58492	47,48	39,88
Відрахування на соціальні заходи	20748	30742	40779	9994	10037	48,17	32,65
Амортизація	10890	10659	11710	-231	1051	-2,12	9,86
Інші операційні витрати	75116	63005	59931	-12111	-3074	-16,12	-4,88
Разом	742250	963539	1156543	221289	193004	29,81	20,03

Дослідження даних таблиці 2.4 свідчить про зростання операційних витрат підприємства у 2023 та 2024 роках майже за всіма елементами, за винятком статті «Інші операційні витрати». Водночас за елементом «Амортизація основних засобів» у 2023 році зафіксовано незначне зменшення витрат на 231 тис. грн, або 2,12%, тоді як у 2024 році спостерігалось їх зростання на 1051 тис. грн, що відповідає приросту на 9,86%.

У цілому загальна сума операційних витрат збільшилася у 2023 році на 221289 тис. грн, або на 29,81%, а у 2024 році – на 193004 тис. грн, або на 20,03%. Найбільший вплив на зростання витрат мали матеріальні затрати, приріст яких у 2023 році становив 176425 тис. грн (32,91%), а у 2024 році – 126498 тис. грн (17,75%).

Суттєве зростання також спостерігалось за витратами на оплату праці, які у 2023 році збільшилися на 47212 тис. грн (47,48%), а у 2024 році — на 58492 тис. грн (39,88%). Відрахування на соціальні заходи зросли відповідно на 9994 тис. грн (48,17%) у 2023 році та на 10037 тис. грн (32,65 %) у 2024 році.

Таким чином, зростання операційних витрат підприємства зумовлене насамперед підвищенням матеріаломісткості виробництва та зростанням витрат на оплату праці, що свідчить про необхідність подальшого пошуку резервів оптимізації витрат і підвищення ефективності використання ресурсів.

Структура операційних витрат товариства у 2022 році наведена на рисунку 2.5.

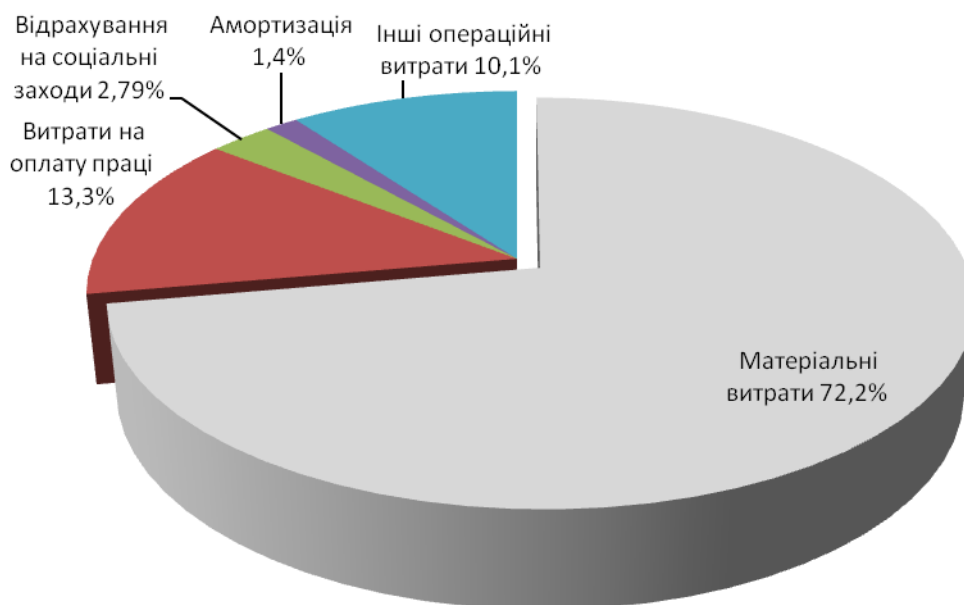


Рисунок 2.5 – Структура операційних витрат товариства у 2022р, %

На рисунку 2.5 відображено структуру операційних витрат підприємства за 2022 рік, що дає змогу оцінити їх співвідношення за окремими елементами та простежити зміни у порівнянні з попередніми періодами.

Аналіз структури витрат свідчить про наявність позитивних зрушень, зокрема тенденцію до скорочення витрат на енергоресурси, що зумовлено впровадженням сучасних технологій та модернізацією виробничих процесів. Водночас спостерігається зростання витрат, пов'язаних із цифровізацією та впровадженням інформаційно-технологічних рішень, що має стратегічний характер і спрямоване на підвищення ефективності управління.

Вплив зовнішніх чинників, зокрема інфляційних процесів та зростання вартості імпортованих ресурсів, був частково нівельований завдяки диверсифікації постачальників і оптимізації логістичних потоків. Це дозволило знизити рівень ризиків, пов'язаних із нестабільністю ринкового середовища, та забезпечити відносну стабільність структури операційних витрат.

Загалом отримані результати підтверджують ефективність прийнятих управлінських рішень і водночас окреслюють ключові напрями подальшого вдосконалення діяльності підприємства. Аналіз структури операційних витрат показує, що найбільшу питому вагу у 2022 році займали матеріальні витрати – 68,9%, тоді як найменшу частку становили амортизаційні відрахування – лише 2%. Для наочності та порівняльного аналізу доцільно зіставити зазначену структуру витрат із показниками звітного 2024 року, представленими на рисунку 2.6.



Рисунок 2.6 – Структура операційних витрат товариства у 2024р, %

Проведений аналіз свідчить, що у звітному періоді питома вага матеріальних витрат у загальній структурі операційних витрат зросла до 72,2%, тоді як частка амортизаційних відрахувань скоротилася до 1,5%. Такі структурні зрушення не можуть бути оцінені позитивно, оскільки вони опосередковано вказують на процеси фізичного та морального зносу основних засобів підприємства.

Зменшення питомої ваги амортизаційних відрахувань свідчить про недостатній рівень інвестицій у оновлення та модернізацію виробничих фондів, що в середньо- та довгостроковій перспективі може призвести до зниження

технічного рівня виробництва, погіршення ефективності використання ресурсів і, відповідно, негативно позначитися на конкурентоспроможності підприємства.

Наступний етап дослідження спрямований на аналіз динаміки витрат на одну гривню реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», що є узагальнюючим показником ефективності господарської діяльності підприємства. Даний індикатор відображає рівень ресурсомісткості виробництва та дозволяє оцінити, наскільки раціонально підприємство формує собівартість продукції в умовах змін обсягів виробництва та реалізації. Результати аналізу, наведені в таблиці 2.5, створюють підґрунтя для комплексної оцінки ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також дають можливість виявити тенденції оптимізації витрат і їх вплив на фінансові результати діяльності підприємства.

Таблиця 2.5 – Витрати на одну гривню реалізованої продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022-2024рр.

Показник	Значення показника по роках			Відхилення, (+,-)	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023
Чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	772224	1119184	1331802	346960	212618
Повна собівартість реалізованої продукції, тис грн	735704	993037	1153866	257333	160829
Витрати на одну гривню реалізованої продукції, грн	0,95	0,89	0,87	-0,07	-0,02

Аналіз даних таблиці свідчить про позитивні зміни в ефективності використання витрат підприємства у 2022-2024 роках. Так, чистий дохід від реалізації продукції має стійку тенденцію до зростання: у 2023 році він збільшився на 346960 тис. грн порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – ще на 212618 тис. грн відносно 2023 року. Аналогічна динаміка спостерігається і щодо повної собівартості реалізованої продукції, яка зросла у 2023 році на 257333 тис. грн, а у 2024 році – на 160829 тис. грн.

Водночас темпи зростання чистого доходу випереджали темпи збільшення собівартості, що позитивно позначилося на узагальнюючому показнику ефективності – витратах на одну гривню реалізованої продукції. У 2022 році значення цього показника становило 0,95 грн, тобто на кожну гривню доходу припадало 95 коп. витрат. У 2023 році показник знизився до 0,89 грн, що означає скорочення витрат на 7 коп. на кожну гривню реалізованої продукції. У 2024 році тенденція зниження збереглася, і витрати на одну гривню доходу становили вже 0,87 грн, що на 2 коп. менше порівняно з попереднім роком.

Таким чином, зменшення витрат на одну гривню реалізованої продукції свідчить про підвищення рівня економічної ефективності діяльності підприємства, оптимізацію структури витрат та більш раціональне використання виробничих ресурсів. Отримані результати узгоджуються з динамікою зростання прибутку та показниками рентабельності, що підтверджує загальне покращення фінансово-економічного стану ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

2.4 Аналіз трудових ресурсів підприємства

Трудові ресурси є одним із ключових факторів виробництва, від ефективності використання яких значною мірою залежать результати господарської діяльності підприємства. У сучасних умовах функціонування економіки, що характеризуються високим рівнем конкуренції, нестабільністю зовнішнього середовища та постійним зростанням вимог до якості продукції, особливого значення набуває системний аналіз трудових ресурсів як важливий елемент управління підприємством.

Аналіз трудових ресурсів дозволяє оцінити чисельність, склад, структуру та рух персоналу, а також рівень його професійної підготовки та кваліфікації. Вивчення цих показників дає можливість визначити, наскільки наявний кадровий потенціал відповідає потребам підприємства, виявити дисбаланс між окремими категоріями працівників і своєчасно прийняти управлінські рішення

щодо оптимізації чисельності персоналу або вдосконалення його структури. Важливим аспектом такого аналізу є дослідження плинності кадрів, оскільки її високий рівень може негативно впливати на стабільність виробничих процесів і зумовлювати додаткові витрати на підбір та навчання персоналу.

Окрему увагу в процесі аналізу трудових ресурсів приділяють показникам продуктивності праці, які відображають ефективність використання робочого часу та результативність праці персоналу. Зростання продуктивності праці, як правило, сприяє зниженню собівартості продукції, підвищенню конкурентоспроможності підприємства та зростанню його прибутковості. Водночас аналіз виробітку на одного працівника дозволяє оцінити вплив технічного рівня виробництва, організації праці та системи мотивації на кінцеві результати діяльності підприємства.

Аналіз трудових ресурсів також має важливе соціально-економічне значення, оскільки сприяє формуванню ефективної кадрової політики, підвищенню мотивації працівників і покращенню умов праці. Інвестиції у розвиток персоналу, підвищення кваліфікації та створення сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємстві сприяють зростанню лояльності працівників і зниженню плинності кадрів, що в довгостроковій перспективі позитивно впливає на стабільність діяльності досліджуваного підприємства.

Склад і структура працюючих на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» представлено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Склад і структура працюючих на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Показник	Чисельність, осіб			Структура кадрів, %		
	2022	2023	2024	2022	2023	2024
Середньооблікова чисельність працівників облікового складу:	495	491	532	100	100	100
в тому числі:						
робітники	394	385	409	79,60	78,41	76,88
керівники	37	41	50	7,47	8,35	9,40
фахівці	55	55	65	11,11	11,20	12,22
службовці	9	10	8	1,82	2,04	1,50

У 2022-2024 роках середньооблікова чисельність працівників підприємства змінювалася нерівномірно: у 2023 році вона зменшилась з 495 до 491 особи (на 0,8%), тоді як у 2024 році суттєво зросла до 532 осіб (на 8,4% порівняно з 2023 роком). Найбільшу частку персоналу протягом усього періоду становили робітники: їх чисельність у 2023 році скоротилася з 394 до 385 осіб, проте у 2024 році зросла до 409 осіб. Кількість керівників мала стійку тенденцію до зростання – з 37 осіб у 2022 році до 41 особи у 2023 році та 50 осіб у 2024 році, що свідчить про посилення управлінської ланки. Чисельність фахівців у 2022-2023 роках залишалася незмінною на рівні 55 осіб, а у 2024 році зросла до 65 осіб, що може вказувати на розвиток діяльності підприємства та підвищення потреби у кваліфікованих кадрах. Кількість службовців є незначною та коливалася без чіткої тенденції – 9 осіб у 2022 році, 10 осіб у 2023 році та 8 осіб у 2024 році. Загалом у 2024 році спостерігається розширення штату та зростання як виробничого, так і управлінсько-професійного персоналу.

Оцінка залучення трудових ресурсів і результативності роботи співробітників, відображених у таблиці 2.7, дає змогу глибше проаналізувати зв'язок між коливаннями чисельності персоналу та показниками продуктивності його використання. Наведена інформація може слугувати підґрунтям для формування підходів до управління трудовими ресурсами та покращення кадрової політики підприємства.

Таблиця 2.7 – Використання трудових ресурсів та ефективність праці ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022–2024 роки

Показник	Рік			Відхилення (+,-)	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023
1 Чистий дохід від реалізації продукції тис. грн	772224	1119184	1331802	346960	212618
2 Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	495	491	532	-4	41
в тому числі робітників	394	385	409	-9	24
3 Питома вага робітників в загальній чисельності персоналу, %	79,6	78,4	76,9	-1,18	-1,53

Продовження табл. 2.7

4 Відпрацьовано днів одним робітником за рік, дні	237	238	238	1	0
5 Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	0	0
6 Загальна кількість відпрацьованого часу за рік: людино-днів	93378	91630	97342	-1748	5712
- людино-годин	747024	733040	778736	-13984	45696
7 Середньорічний дохід на одну особу, тис. грн:					
- одного працюючого	1560,05	2279,40	2503,39	719,35	223,99
- одного робітника	1959,96	2906,97	3256,24	947,01	349,27
8 Середньоденний виробіток робітника, грн	3258,33	4702,45	5595,81	1444,12	893,35
9 Середньогодинний виробіток робітника, грн	407,29	587,81	699,48	180,52	111,67

У 2022-2024рр. спостерігається стійка позитивна динаміка всіх досліджуваних показників. Середньорічний дохід на одного працюючого зріс з 1560,05 тис. грн у 2022р. до 2279,40 тис. грн у 2023р. та 2503,39 тис. грн у 2024р., при цьому найбільший приріст відбувся у 2023 році (46,1%), а у 2024 році темпи зростання сповільнилися до 9,8%. Аналогічна тенденція характерна і для середньорічного доходу на одного робітника, який збільшився з 1959,96 тис. грн у 2022р. до 2906,97 тис. грн у 2023р. та 3256,24 тис. грн у 2024 р., що свідчить про вищі темпи зростання доходів робітників порівняно з середнім показником по працюючих. Продуктивність праці робітників також істотно зросла: середньоденний виробіток підвищився з 3258,33 грн у 2022р. до 4702,45 грн у 2023 р. і 5595,81 грн у 2024 р., а середньогодинний виробіток – з 407,29 грн до 587,81 грн і 699,48 грн відповідно, причому однакові темпи зростання денного та годинного виробітку свідчать про незмінну тривалість робочого дня та зростання інтенсивності й ефективності праці.

2.5. Дослідження фінансового стану та прибутковості підприємства

Аналіз фінансового стану підприємства є важливим інструментом управління, який дозволяє оцінити ефективність його діяльності, виявити проблемні ділянки та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Сучасний

ринок характеризується високою конкуренцією та постійними змінами економічної кон'юнктури, тому здатність своєчасно реагувати на фінансові виклики стає ключовою для забезпечення стабільності та розвитку бізнесу.

Фінансовий аналіз дозволяє оцінити ліквідність підприємства, тобто його здатність виконувати короткострокові зобов'язання, а також фінансову стійкість і платоспроможність у довгостроковій перспективі. Оцінка структури капіталу, співвідношення власних і позикових коштів дає змогу керівництву зрозуміти рівень фінансових ризиків і приймати рішення щодо оптимізації джерел фінансування.

Крім того, аналіз фінансового стану включає оцінку ефективності використання ресурсів підприємства, що важливо для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. За допомогою показників рентабельності можна визначити, наскільки ефективно підприємство перетворює свої активи та вкладені кошти на прибуток. Це також дозволяє інвесторам і кредиторам оцінювати доцільність вкладення коштів у дане підприємство.

Не менш важливою є роль фінансового аналізу у прогнозуванні розвитку підприємства. Він дає можливість виявляти тенденції змін у фінансовому стані, оцінювати можливі ризики та розробляти стратегії їх мінімізації. Регулярний аналіз дозволяє керівництву своєчасно коригувати план дій, оптимізувати витрати та підвищувати ефективність управління ресурсами.

Таким чином, фінансовий аналіз є невід'ємною складовою управлінської діяльності підприємства. Він забезпечує комплексну оцінку економічного стану, сприяє прийняттю зважених рішень і створює основу для стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Його значущість полягає не лише у контролі за поточною діяльністю, а й у стратегічному плануванні та забезпеченні фінансової безпеки підприємства.

Особливу роль у фінансовому аналізі займає оцінка формування прибутку підприємства. Прибуток є основним показником ефективності діяльності та здатності підприємства забезпечувати розвиток, розширення виробництва та виплату дивідендів. Аналіз джерел прибутку, витрат та рентабельності дозволяє

виявляти резерви для його збільшення, оптимізувати витрати та покращувати управління фінансовими ресурсами. Це також важливо для інвесторів і кредиторів, які оцінюють доцільність вкладення коштів у підприємство.

Таблиця 2.8 – Формування прибутку Дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022-2024рр.

Показник, тис.грн	Рік			Темп приросту, %	
	2022	2023	2024	2023/2022	2024/2023
Чистий дохід від реалізації продукції	772224	1119184	1331802	44,93	19,00
Собівартість реалізованої продукції	599083	823339	948379	37,43	15,19
Валовий прибуток (збиток)	173141	295845	383423	70,87	29,60
Інші операційні доходи	78118	70502	67798	-9,75	-3,84
Загальні доходи	850342	1189686	1399600	39,91	17,64
Адміністративні витрати	34689	49670	56487	43,19	13,72
Витрати на збут	101932	120028	149000	17,75	24,14
Повна собівартість реалізованої продукції	735704	993037	1153866	34,98	16,20
Інші операційні витрати	86237	72107	74795	-16,39	3,73
Загальні витрати	821941	1065144	1228661	29,59	15,35
Фінансовий результат від операційної діяльності	28401	124542	170939	338,51	37,25
Інші (фінансові) доходи	294	399	465	35,71	16,54
Інші (фінансові) витрати	9	49	571	444,44	1065,31
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	28686	124892	170833	335,38	36,78
Витрати з податку на прибуток	5495	22848	31265	315,80	36,84
Чистий прибуток	23191	102044	139568	340,02	36,77

Аналіз фінансових показників підприємства за 2022-2024 роки свідчить про стабільне зростання основних доходів і прибутку. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 772224 тис. грн у 2022 році до 1331802 тис. грн у 2024 році, що відображає розширення обсягів продажів або підвищення цін на продукцію. Валовий прибуток також зростає пропорційно доходу, з 173141 тис. грн у 2022 році до 383423 тис. грн у 2024 році, при цьому частка собівартості реалізованої продукції у структурі доходу дещо зменшилася, що свідчить про ефективніше використання ресурсів або оптимізацію виробництва. Інші операційні доходи поступово зменшувалися з 78118 тис. грн до 67798 тис. грн, що може вказувати на зниження доходів від неосновної діяльності.

Загальні доходи зросли з 850342 тис. грн до 1399600 тис. грн, підтверджуючи позитивну динаміку фінансової діяльності підприємства. Адміністративні витрати та витрати на збут зростали (з 34689 тис. грн до 56487 тис. грн та з 101932 тис. грн до 149000 тис. грн відповідно), але темпи їх зростання менші за темпи росту доходів, що свідчить про покращення контролю за витратами. Загальні витрати збільшилися з 821941 тис. грн до 1228661 тис. грн, проте фінансовий результат від операційної діяльності зріс з 28401 тис. грн до 170939 тис. грн, що свідчить про покращення ефективності основної діяльності. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування зросли з 28686 тис. грн до 170833 тис. грн, а витрати з податку на прибуток збільшилися з 5495 тис. грн до 31265 тис. грн, що призвело до зростання чистого прибутку з 23191 тис. грн у 2022 році до 139568 тис. грн у 2024 році. Загалом фінансовий стан підприємства за три роки покращився, доходи та прибутки зростають швидше за витрати, що свідчить про ефективне управління виробничою та фінансовою діяльністю.

Далі проаналізуємо показники рентабельності.

Загалом аналіз рентабельності є одним із ключових елементів фінансового управління підприємством. Він дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Рентабельність показує, наскільки прибутковою є діяльність компанії відносно вкладених коштів, витрат, обсягів виробництва чи продажу. Завдяки цьому аналізу керівництво отримує можливість визначити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, оптимізувати витрати та покращити фінансові результати.

Однією з основних цілей аналізу рентабельності є визначення здатності підприємства отримувати прибуток у довгостроковій перспективі. Це дозволяє інвесторам і кредиторам оцінити фінансову стабільність компанії та рівень ризиків, пов'язаних із вкладеннями. Для менеджменту рентабельність стає інструментом планування, контролю та стимулювання ефективності роботи окремих підрозділів.

Крім того, аналіз рентабельності допомагає порівнювати діяльність підприємства з конкурентами та галузевими стандартами, що сприяє формуванню стратегії розвитку і прийняттю рішень щодо розширення виробництва, оптимізації структури витрат або зміни цінової політики. Він також дозволяє виявити продуктивні та збиткові напрями діяльності, що є важливим для підвищення загальної ефективності бізнесу.

Таким чином, аналіз рентабельності є незамінним інструментом для оцінки економічної ефективності підприємства, планування його розвитку та прийняття стратегічних рішень. Він забезпечує прозорість фінансових результатів, допомагає підвищити прибутковість і стійкість бізнесу на ринку.

Для більш глибокого аналізу рентабельності підприємства буде проведено факторний аналіз, який дозволяє визначити вплив окремих економічних і фінансових показників на загальний рівень рентабельності. Цей метод дає змогу виділити ключові фактори, що впливають на прибутковість, такі як обсяг реалізації продукції, структура витрат, рівень цін, ефективність використання основних і оборотних засобів.

Факторний аналіз рентабельності дозволяє не лише оцінити поточний фінансовий стан підприємства, а й прогнозувати його динаміку при зміні окремих показників. Наприклад, він допомагає зрозуміти, як збільшення собівартості продукції вплине на прибуток, або яку частку прибутку можна очікувати при зростанні обсягів продажу. Це забезпечує більш точне планування, контроль витрат і прийняття стратегічних рішень для підвищення ефективності діяльності.

Таким чином, факторний аналіз рентабельності є потужним інструментом управлінського обліку, який дозволяє комплексно оцінити ефективність діяльності підприємства та своєчасно виявляти резерви для підвищення прибутковості. Завдяки застосуванню факторного аналізу керівництво отримує можливість не лише оцінювати вплив окремих чинників на фінансові результати, а й прогнозувати наслідки змін у виробничих, комерційних та фінансових процесах. Це сприяє більш обґрунтованому прийняттю рішень щодо оптимізації витрат, підвищення продуктивності та формування стратегій

розвитку підприємства. В результаті факторний аналіз стає ключовим елементом системи управлінського контролю та планування, забезпечуючи стабільне зростання рентабельності і зміцнення конкурентних позицій на ринку.

Таблиця 2.9 – Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності активів

№	Показник	Базисний рівень, 2023	Звітний рівень (фактичні дані, 2024)
1	Прибуток від реалізації, тис. грн	126147	177936
2	Виручка від реалізації, тис. грн	590398	772224
3	Поточні активи, тис. грн	285714	468919
4	Власний капітал, тис. грн	329315	558587
5	Валюта балансу, тис. грн	394880	622611

Розраховуємо усі складові показники рентабельності активів та визначаємо саму рентабельність активів (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Розрахунок складових рентабельності активів

Показник	Базисний рівень	Звітний рівень
Рентабельність активів, %	31,95	28,58
1. Прибутковість продаж (1/2)	0,21	0,23
2. Оборотність активів (2/3)	2,07	1,65
3. Коефіцієнт маневреності (3/4)	0,87	0,84
4. Коефіцієнт загальної платоспроможності (4/5)	0,83	0,90

Формуємо розрахункову таблицю 2.11.

Таблиця 2.11 – Розрахунок впливу на рентабельність активів факторів

Підстановка	Взаємодіючі показники				Узагальнюючий показник	Вплив факторів
	1	2	3	4		
Базисний рівень	0,21	2,07	0,87	0,83	0,31	-
Перша підстановка	0,23	2,07	0,87	0,83	0,34	0,03
Друга підстановка	0,23	1,65	0,87	0,83	0,27	-0,07
Третя підстановка	0,23	1,65	0,84	0,83	0,26	-0,01
Звітний розрахунок	0,23	1,65	0,84	0,90	0,29	0,00
Сума	-	-	-	-	-	-0,002

Таким чином, можна констатувати, що зниження рентабельності активів зумовлювалося двома ключовими факторами: зменшенням оборотності активів на 7% та зниженням коефіцієнта маневреності на 1%. Водночас прибутковість продажів позитивно вплинула на фінансовий результат, завдяки чому показник зріс на 3% у звітному періоді.

Також проаналізуємо показники рентабельності більш системно. Розраховані показники рентабельності Дочірнього підприємства ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022-2024рр. наведенні в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12 – Аналіз показників рентабельності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022-2024рр.

№ п/п	Показник, %	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін	2022	2023	2024
1	Рентабельність активів за прибутком від реалізації	Ф. №2, р. 190 / Ф. № 1, р. 280	Скільки прибутку від реалізації припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення	14,10	31,95	28,58
2	Рентабельність капіталу підприємства за чистим прибутком	Ф. № 2, р. 220/ Ф. № 1, р. 280	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів	Збільшення	8,95	25,84	22,42
3	Рентабельність власного капіталу підприємства	Ф. № 2, р. 220 /Ф. № 1, р. 380	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю власною капіталу	Збільшення	10,20	30,99	24,99
4	Рентабельність основних фондів підприємства	Ф. № 2, р. 220/ Ф. № 1, р. 030 + р. 100 + р. 120	Скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю вартості основних фондів	Збільшення	60,94	180,39	183,38
5	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Ф. № 2, р. 050 - р. 070 - р. 080 / Ф. № 2, р. 035	Скільки припадає прибутку від реалізації на одиницю виручки	Збільшення	4,73	11,27	13,36
6	Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Ф. № 2, р. 220/Ф. № 2, р. 035	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки	Збільшення	3,00	9,12	10,48

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022-2024рр. демонструє стабільно високу та позитивну динаміку рентабельності за період 2022–2024 років. Всі основні показники, включаючи рентабельність активів, власного капіталу та основних фондів, значно зросли у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про ефективне використання ресурсів, активів і фінансового капіталу підприємства для отримання прибутку. Рентабельність реалізованої продукції також демонструє стійке зростання, що підтверджує підвищення ефективності виробництва та оптимізацію витрат на виробництво і реалізацію продукції.

У 2024 році спостерігається невелике зниження деяких показників рентабельності, проте вони залишаються на високому рівні, що свідчить про стабільність фінансових результатів та ефективність управління підприємством. Загалом, аналіз рентабельності підтверджує, що ДП «Оболонь» успішно реалізує стратегію підвищення прибутковості та ефективності використання своїх ресурсів, забезпечуючи фінансову стійкість і конкурентоспроможність на ринку.

На наступному кроці дослідження нами здійснено прогноз рентабельності активів. Прогнозний рівень був визначений найбільш поширеним методом найменших квадратів, на основі звичайної нелінійної трендової моделі (оскільки залежність рентабельності активів від фактору часу у 2020-2024рр – нелінійна).

Розрахунки прогнозу рентабельності наступні.

1. Згідно методу найменших квадратів, який передбачає мінімізацію квадрату залишків із системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^3 = \sum_{i=1}^n y_i t_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^4 = \sum_{i=1}^n y_i t_i^2 \end{cases}, \quad (2.1)$$

що відповідає заданій математичній залежності: $y = a_0 + a_1t + a_2t^2$, оцінюємо невідомі параметри моделі. Для чого формуємо таблицю 2.13 із розрахунковими сумами.

Таблиця 2.13 - Визначення необхідних розрахункових сум для подальшої оцінки параметрів трендової моделі та формування самої моделі

№	t_i	y_i	t^2	yt	t^3	t^4	yt^2	y_T
1	1	1,45	1,00	1,45	1,00	1,00	1,45	12,155
2	2	4,24	4,00	8,47	8,00	16,00	16,95	14,474
3	3	14,10	9,00	42,29	27,00	81,00	126,88	16,991
4	4	31,95	16,00	127,78	64,00	256,00	511,13	19,706
5	5	28,58	25,00	142,90	125,00	625,00	714,48	22,619
Сума	15	80,31	55,00	322,90	225,00	979,00	1370,89	85,945

2. Підставивши отримані у таблиці розрахункові суми у систему нормальних рівнянь (2.1):

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^3 = \sum_{i=1}^n y_i t_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i^2 + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^3 + a_2 \sum_{i=1}^n t_i^4 = \sum_{i=1}^n y_i t_i^2 \end{cases} \Rightarrow \begin{cases} 5a_0 + 15a_1 + 55a_2 = 80,31 \\ 15a_0 + 55a_1 + 225a_2 = 322,90 \\ 55a_0 + 225a_1 + 979a_2 = 1370,89 \end{cases}$$

і оцінимо параметри трендової моделі: $a_0 = 10,034$, $a_1 = 2,022$, $a_2 = 0,099$.

Отже, трендова модель має вигляд:

$$y = 10,034 + 2,022t + 0,099t^2.$$

3. На четвертому кроці визначаємо теоретичні значення результативної ознаки y_T . Для цього у рівняння тренду послідовно підставляємо значення фактору часу t . Результати заносимо до таблиці 2.13.

4. Будуємо графік емпіричної (фактичної) та теоретичної лінії регресії (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 - Графік емпіричної та теоретичної лінії регресії для заданого показника рентабельності активів

Графік емпіричної та теоретичної лінії регресії будується для того, щоб показати наскільки побудована модель є точною, отже наскільки теоретичні рівні показника наближені до фактичних рівнів.

5. Визначаємо прогнозний рівень коефіцієнту рентабельності активів:

-для 2025р: $y_T(2025) = 10,034 + 2,022 \times 6 + 0,099 \times 6^2 = 25,73\%$;

-для 2026р: $y_T(2026) = 10,034 + 2,022 \times 7 + 0,099 \times 7^2 = 29,039\%$.

Результат прогнозування показника представлений на рисунку 2.8.

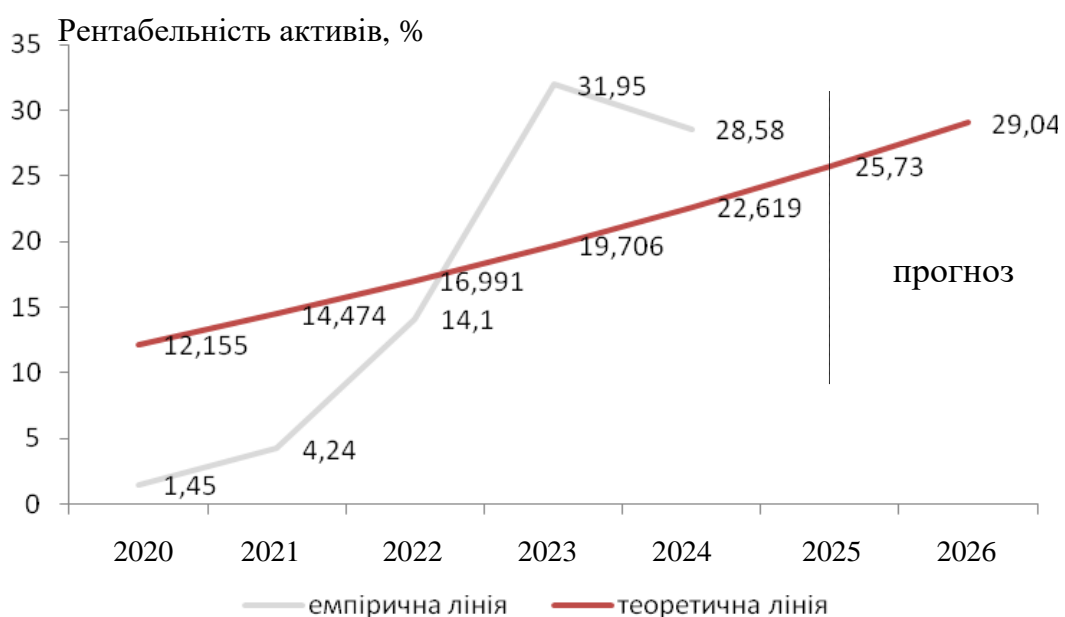


Рисунок 2.8 – Динаміка рентабельності активів за ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2020-2024рр. та прогноз на 2025-2026рр.

У 2020-2021 роках рівень рентабельності активів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» був низьким 1,45% та 4,24% відповідно, що свідчить про недостатню ефективність використання активів підприємства. Починаючи з 2022 року спостерігається різке зростання показника до 14,1%, а у 2023 році – до максимального значення 31,95%. Це вказує на суттєве покращення фінансових результатів, зростання прибутковості та більш ефективне управління активами. У 2024 році рентабельність дещо знизилася до 28,58%, однак залишилася на високому рівні, що підтверджує загальну позитивну тенденцію.

Теоретична лінія демонструє стійке зростання рентабельності активів протягом усього періоду та слугує основою для прогнозу. Згідно з прогнозними значеннями, у 2025 році очікується підвищення показника до 25,73%, а у 2026 році – до 29,04%. Це свідчить про збереження позитивної динаміки та наявність потенціалу подальшого підвищення ефективності використання активів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

У подальшому буде здійснено аналіз економічної та фінансової ефективності підприємства із застосуванням спеціалізованих методик. Однією з найпоширеніших методик оцінки фінансового потенціалу та ймовірності банкрутства компанії є Z-модель, розроблена американським економістом Едвардом Альтманом. Ця модель базується на п'яти основних фінансових показниках, що дозволяють оцінити стабільність та платоспроможність підприємства.

Модель Z-рахунок є фінансовим інструментом, призначеним для оцінки ймовірності банкрутства підприємства на основі системи ключових фінансових показників. Вона узагальнює інформацію з фінансової звітності та дає змогу кількісно оцінити рівень фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Застосування моделі дозволяє прогнозувати ризик виникнення фінансових труднощів у середньо- та короткостроковій перспективі. Отримане значення Z-рахунку свідчить про належність підприємства до зони фінансової безпеки, потенційного ризику або високої ймовірності банкрутства.

Практичне значення моделі полягає у можливості порівняння фінансової стабільності різних компаній, а також у підтримці процесу прийняття управлінських рішень. Результати розрахунку Z-рахунку є корисними для інвесторів, кредиторів і керівництва підприємства під час оцінювання ризиків та визначення подальшої стратегії розвитку.

Модель складається з таких факторів:

1. Коефіцієнт робочого капіталу до активів (X_1) – характеризує частку короткострокових активів, що доступні для покриття поточних зобов'язань підприємства.

2. Коефіцієнт прибутковості активів (X_2) – визначає ефективність використання всіх наявних активів компанії для генерації прибутку.

3. Коефіцієнт ринкової вартості власного капіталу до зобов'язань (X_3) – оцінює фінансову стійкість підприємства на основі співвідношення власного капіталу та зобов'язань.

4. Коефіцієнт рентабельності активів (X_4) – відображає ефективність отримання прибутку від загального обсягу активів компанії.

5. Коефіцієнт оборотності активів (X_5) – демонструє ефективність використання активів підприємства для отримання доходу від продажів.

Комплексний аналіз зазначених п'яти показників дозволяє сформувати цілісну оцінку фінансової ефективності та стабільності діяльності компанії.

$$Z=0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5 \quad (2.2)$$

де X_1 – показник, що відображає співвідношення оборотного капіталу до загальної суми активів підприємства та характеризує рівень оборотності активів і їх здатність забезпечувати безперебійну операційну діяльність;

X_2 – коефіцієнт, який показує частку нерозподіленого прибутку в загальній вартості активів і характеризує рентабельність активів за рахунок прибутку, спрямованого на реінвестування;

X_3 – показник співвідношення прибутку до оподаткування та сплати відсотків до загальної суми активів, що відображає ефективність операційної діяльності підприємства;

X4 – коефіцієнт, який характеризує фінансову стійкість підприємства шляхом порівняння ринкової вартості власного капіталу із загальною сумою зобов'язань;

X5 – показник ефективності використання активів, який відображає обсяг виручки, отриманої з кожної одиниці активів підприємства.

Згідно з методикою оцінки, якщо значення цих показників перевищує 3,0, підприємство характеризується стійким рівнем економічної безпеки. У разі, якщо показник нижчий за 3,0, рівень економічної безпеки вважається нестійким.

Нижче наведено результати розрахунку кожного із зазначених показників.

Таблиця 2.14 – Вихідні дані для моделі Альтмана за ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», 2022-2024 рр.

№	Показник, тис.грн	2022	2023	2024
1	Виручка від реалізації	772224	1119184	1331802
2	Прибуток до оподаткування	28686	124892	170833
3	Актив	259040	394880	622611
4	Оборотні кошти	178461	285714	468919
5	Власний капітал	227271	329315	558587
6	Довгострокові зобов'язання	-	-	-
7	Поточні зобов'язання	31769	65565	64024
8	Нерозподілений прибуток	207271	309315	448883

Таблиця 2.15 - Значення показників X_i для моделі Альтмана у 2022-2024 рр.

№	Показник	2022	2023	2024
1	X1	0,566	0,558	0,650
2	X2	0,800	0,783	0,721
3	X3	0,111	0,316	0,274
4	X4	7,16	5,02	8,73
5	X5	2,98	2,83	2,14

Підставивши дані таблиці 2.15 в формулу (2.2) Z-моделі Альтмана одержимо наступні результати:

$$Z(2022) \approx 0.679 + 1.12 + 0.366 + 4.296 + 2.98 \approx 9,441;$$

$$Z(2023) \approx 0.670 + 1.096 + 1.043 + 3.012 + 2.83 \approx 8,651;$$

$$Z(2024) \approx 0.780 + 1.009 + 0.904 + 5.238 + 2.14 \approx 10,071.$$

Компанія має дуже міцний фінансовий стан, Z-score за 2022–2024 роки коливається від 8,65 до 10,07, що значно вище критичної межі 2,99 і свідчить про низький ризик банкрутства. Робочий капітал на високому рівні (0,566 → 0,650), що забезпечує ліквідність і покриття короткострокових зобов'язань. Нерозподілений прибуток стабільно високий (0,800 → 0,721), що відображає ефективне накопичення капіталу. Рентабельність активів за ЕВІТ зростає у 2023 році, хоча у 2024 році трохи знижується (0,274), але залишається високою. Власний капітал значно перевищує зобов'язання, демонструючи фінансову незалежність і мінімальне боргове навантаження. Продажі знижуються у 2024 році з 2,98 до 2,14, що свідчить про більш швидке зростання активів порівняно з виручкою, можливо через інвестиції або запаси, але показник залишається високим. Виручка компанії стабільно зростає з 772 млн до 1332 млн грн, активи збільшуються, власний капітал і нерозподілений прибуток зростають, поточні зобов'язання у 2023 році зросли, але потім стабілізувалися.

Для наочності наведемо графік зміни показника, рис. 2.9.



Рисунок 2.9 - Динаміка коефіцієнту Альтмана за ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», 2022-2024 рр.

Для українських підприємств більш підходить універсальна дискримінантна функція О.О. Терещенка, яка враховує національні особливості економіки та специфіку підприємницької діяльності в Україні. Вона використовується для комплексної оцінки фінансового стану на основі системи фінансових коефіцієнтів.

Функція має такий вигляд:

$$F=0.5 \cdot X_1+0.3 \cdot X_2+0.2 \cdot X_3 \quad (2.3)$$

Індекс є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості підприємства та ефективності його діяльності, що розраховується на основі кількох фінансових коефіцієнтів:

X_1 =Власний капітал / Активи;

X_2 =Прибуток до оподаткування / Активи;

X_3 =Виручка від реалізації / Активи.

Результати розрахунку показників X_i досліджуваної моделі наведені у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 - Значення показників X_i для моделі Терещенка у 2022- 2024рр.

№	Показник	2022	2023	2024
1	X_1	0,877	0,111	2,98
2	X_2	0,834	0,316	2,83
3	X_3	0,897	0,274	2,14

Таким чином, керуючись формулою (2.3) отримаємо:

2022 рік:

$$F=0,5 \cdot 0,877+0,3 \cdot 0,111+0,2 \cdot 2,98=1,0678$$

2023 рік:

$$F=0,5 \cdot 0,834+0,3 \cdot 0,316+0,2 \cdot 2,83=1,0778$$

2024 рік:

$$F=0,5 \cdot 0,897+0,3 \cdot 0,274+0,2 \cdot 2,14=0,9587.$$

Для кращого розуміння динаміки змін в фінансовому стані підприємства, можна використати графічне представлення (рис. 2.10).

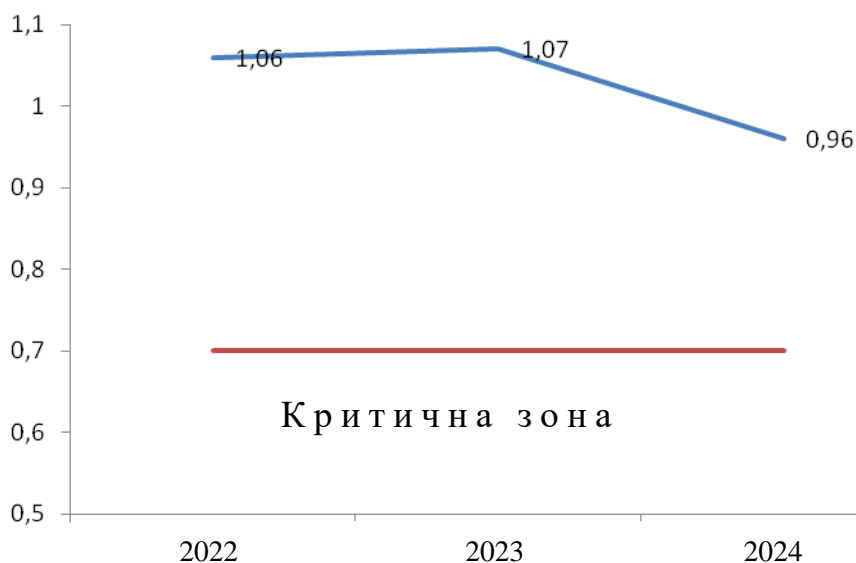


Рисунок 2.10 - Динаміка коефіцієнту Терещенка за ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», 2022-2024 рр.

Динаміка коефіцієнту Терещенка у 2022-2024 рр. свідчить що товариство протягом трьох років залишається фінансово стабільним, хоча у 2024 році відбулося невелике зниження показника.

Загалом обидві моделі підтверджують дуже високий рівень фінансової стійкості підприємства протягом усього періоду. Модель Альтмана показує надзвичайно високі значення Z-score, що свідчить про практично відсутній ризик банкрутства та сильну капіталізацію. Функція Терещенка також стабільно перевищує нормативне значення, підтверджуючи платоспроможність і фінансову надійність. Незначне зниження показника Терещенка у 2024р. пояснюється швидшим зростанням активів порівняно з виручкою, однак це не створює загроз фінансовій стабільності. Загалом підприємство має високий запас фінансової міцності, мінімальне боргове навантаження та може безпечно реалізовувати інвестиційні програми.

РОЗДІЛ 3 Заходи, спрямовані на зростання прибутковості ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

3.1 Оптимізація дебіторської заборгованості

За наявності проблем із розрахунками між суб'єктами господарювання особливо важливим стає продумане планування, яке є складовою роботи з дебіторськими боргами. Воно спрямоване на своєчасне отримання коштів та зменшення ризику виникнення безнадійних сум. Водночас варто враховувати, що підходи до управління дебіторською заборгованістю тісно пов'язані не тільки з фінансами, а й зі збутовою політикою підприємства. Пом'якшення вимог до оплати для покупців може сприяти зростанню продажів і, відповідно, підвищенню фінансових результатів основної діяльності.

Під час здійснення виробничих і торговельних операцій у підприємства можуть виникати борги з боку клієнтів, працівників, власників, органів державної влади та інших контрагентів. Проте на практиці найбільшу частку таких зобов'язань становлять розрахунки з покупцями за поставлену продукцію, виконані роботи або надані послуги. Їх питома вага перевищує 80% загального обсягу дебіторської заборгованості, що зумовлює необхідність приділяти їм першочергову увагу в системі фінансового управління.

Головним завданням роботи з дебіторською заборгованістю є скорочення її розміру та зменшення часу, необхідного для отримання коштів. Для досягнення цієї мети підприємство зосереджується на визначенні допустимого обсягу коштів, вкладених у відстрочені платежі, розробленні умов надання комерційного кредиту клієнтам, виборі надійних контрагентів, контролі за погашенням боргів і застосуванні сучасних інструментів, які дають змогу прискорити надходження грошових ресурсів.

Важливим етапом планування роботи з дебіторською заборгованістю є визначення того, наскільки виправданим є надання клієнтам відстрочки оплати за реалізовану продукцію. Для цього слід проаналізувати, як зростання вкладень у такі борги позначиться на фінансовому стані підприємства.

Насамперед оцінюється зміна загального обсягу дебіторської заборгованості та її частки в структурі оборотних активів. Окрему увагу необхідно приділити рівню прострочених платежів і їх співвідношенню з усією сумою боргів. Також важливо визначити, як зміняться середня тривалість отримання коштів і швидкість обороту дебіторської заборгованості.

Приймаючи рішення щодо запланованого рівня дебіторської заборгованості та надання комерційного кредиту покупцям, підприємству необхідно ретельно зіставити переваги й ризики такої політики.

Сукупний результат вкладення фінансових ресурсів у дебіторську заборгованість визначається таким чином:

$$\text{Едз} = \text{Пдз} - \text{Вдз} - \text{Фдз} \quad (3.1)$$

де: Едз – підсумковий результат вкладення коштів у дебіторську заборгованість; Пдз – додатковий дохід підприємства, сформований завдяки наданню покупцям відстрочки оплати; Вдз – фактичні та потенційні витрати, що виникають у процесі надання товарного кредиту клієнтам; Фдз – прямі фінансові збитки, спричинені непогашенням заборгованості.

Здійснимо необхідні розрахунки для ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське». У плановому році передбачається реалізація продукції з відстрочкою оплати в обсязі 20% від загальної виручки. У грошовому вимірі це становить 266360 тис. грн, що обчислено на основі загального доходу 1331802 тис. грн. Частка виробничої собівартості в обсязі продажу за підсумками 2024 року дорівнює 87%.

Запланований строк відстрочки платежів для покупців складає в середньому 40 днів. Водночас фактична затримка оплати, за інформацією бухгалтерської служби, становить близько 10 днів.

Необхідно розрахувати обсяг коштів, які підприємство повинно виділити на фінансування дебіторської заборгованості, а також визначити економічну доцільність надання комерційного кредиту в плановому періоді. При цьому передбачувані прямі збитки від неповернення боргів оцінюються на рівні 25%. Для покриття тимчасового дефіциту обігових коштів підприємство може

залучати банківські кредити під 30% річних, тоді як рентабельність активів становить 25,6%.

Таблиця 3.1 - Обґрунтування доцільності інвестицій ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське». у дебіторську заборгованість у 2025р.

Показники	Методика розрахунку	Значення показника, тис. грн
Розмір коштів, які підприємство має спрямувати на фінансування дебіторської заборгованості	$266360 \times 0,87(40+10) : 360$	32185
Додаткові реалізаційні витрати	$266360 \times 0,87$	231733
Фінансові витрати по залученню кредиту	$266360 \times 0,87 \times 0,3(40+10) : 360$	9661,3
Потенційні втрати від відмови від інших варіантів використання коштів унаслідок їх спрямування на дебіторську заборгованість та тимчасового виведення з обігу	$32185 \times (0,87/100)$	280,0
Грошові збитки, пов'язані з втратою вкладених ресурсів унаслідок неповернення безнадійної дебіторської заборгованості	$32185 \times (25/100)$	8046,2
Загальний ефект від пом'якшення умов розрахунків	$266360 - 231733 - 9661,3 - 280,0 - 8046,2$	16639,5

Отже, результати проведених розрахунків та аналітичних оцінок свідчать про те, що для підприємства є фінансово обґрунтованим і доцільним запровадження більш м'яких умов оплати для покупців, зокрема шляхом надання відстрочок платежу або розширення кредитних лімітів.

Водночас підприємству необхідно враховувати потенційні ризики, пов'язані з уповільненням оборотності дебіторської заборгованості та можливим погіршенням платіжної дисципліни покупців. Збільшення частки боргів, які не підлягають погашенню або мають прострочений характер, може істотно знизити очікуваний економічний ефект від упровадження лояльнішої кредитної політики.

3.2 Заходи щодо підвищення ефективності управління оборотними коштами

Проаналізувавши стан використання оборотного капіталу на ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське», можна зробити висновок, що покращення

ефективності застосування оборотних коштів та загального господарського результату підприємства досягається через заходи, наведені на рисунку 3.1.



Рисунок 3.1 – Показники та способи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

Покращення використання оборотних коштів на підприємстві дозволяє їх вивільнити, що може відбуватися у двох формах: абсолютній і відносній.

Абсолютне вивільнення означає пряме зменшення потреби в оборотних коштах порівняно з попереднім періодом за умови одночасного зростання обсягів виробництва.

Відносне вивільнення виникає, коли потреба в оборотних коштах, розрахована на основі планової або фактичної оборотності, перевищує суму коштів, фактично використаних для виконання виробничої програми наступного року. Простими словами, відносне вивільнення з'являється тоді, коли підприємство, використовуючи приблизно ті самі або трохи більші оборотні кошти, збільшує обсяг виробництва.

В сучасних економічних умовах, через високий рівень інфляції, найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів. Тому керівництву

підприємства слід приділяти особливу увагу заходам, які сприяють підвищенню ефективності їх використання та досягненню відносного вивільнення.

Підвищення ефективності використання оборотних коштів на ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське» може бути досягнуто шляхом переходу на оптові закупівлі товарів. За оцінками фахівців підприємства, це здатне знизити їхню вартість приблизно на 20%. В результаті, запаси готової продукції мають зменшитися на 15475 тис. грн ($77377 \times 0,2$) і в плановому періоді складатимуть 61902 тис. грн ($77377 - 15475$).

Навіть за збереження пропорційної структури оборотного капіталу підприємства, загальна сума оборотних коштів знизиться з 468919 тис. грн до 453444 тис. грн.

Наступним кроком є розрахунок показників ефективності використання оборотних коштів із урахуванням запропонованих заходів за допомогою факторного аналізу.

Оборотність у днях (Од) визначає середню кількість днів, протягом яких оборотні кошти здійснюють повний цикл обігу:

$$\text{Од} = \text{С} \times 360 : \text{Р}, \quad (3.1)$$

де С – оборотні кошти;

Р – виручка від реалізації продукції.

Для проведення розрахунків необхідно попередньо спрогнозувати виручку від реалізації продукції на 2025 рік. Для цього буде використана спеціальна трендова модель, яка дозволяє оцінити рівень доходів у 2025 році.

Вихідні дані щодо виручки за 2021-2024 роки наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 Динаміка виручки ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське» у 2020-2024рр

Рік	Виручка, тис. грн
2020	513695
2021	590398
2022	772224
2023	1119184
2024	1331802

З системи лінійних рівнянь отримаємо:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t_i = \sum y_i \\ a_0 \sum t_i + a_1 \sum t_i^2 = \sum y_i t_i \end{cases} \implies \begin{cases} 5a_0 + 15a_1 = 4327303 \\ 15a_0 + 55a_1 = 15146909 \end{cases}$$

Через розв'язок системи лінійних рівнянь визначимо параметри трендової моделі: $a_0=215960,6$; $a_1=216500$.

Далі здійснюємо прогноз виручки підприємства на 2025р:

$$\text{Вир}(2025\text{р.}) = 215960,6 + 216500 \cdot 6 = 1514960,6 \text{ тис.грн.}$$

На наступному кроці розраховуємо тривалість обороту:

$$O_{зв} = \frac{C_0 \times 360}{P_0} = (468919 \cdot 360) / 1331802 = 126,75;$$

$$O = \frac{C_1 \times 360}{P_0} = (453444 \cdot 360) / 1331802 = 122,58;$$

$$O_{пл} = \frac{C_1 \times 360}{P_1} = (453444 \cdot 360) / 1514960,6 = 107,75.$$

де C_0 , C_1 – оборотні кошти відповідно у звітному та плановому періодах; P_0 , P_1 – виручка від реалізації продукції у звітному та плановому періодах.

$$\Delta O = O_{пл} - O_{зв} = 107,75 - 126,75 = -19 \text{ (днів).}$$

У результаті впровадження запропонованих заходів очікується скорочення тривалості обороту оборотних коштів на 19 днів. Далі визначимо, як зміниться коефіцієнт оборотності (K_o) під впливом змін обсягу виручки від реалізації продукції та середньої величини оборотних коштів.

$$K_{o_0} = \frac{P_0}{CO_0} = 1331802 / 468919 = 2,84 \text{ (звітний рік – 2024);}$$

$$K_{o_{пр}} = \frac{P_1}{CO_0} = 1514960,6 / 468919 = 3,23 \text{ (зміна обсягу реалізації продукції);}$$

$$K_{o_1} = \frac{P_1}{CO_1} = 1514960,6 / 453444 = 3,34 \text{ (плановий рік – 2025).}$$

Отже, внаслідок запропонованих заходів коефіцієнт оборотності підвищиться на 0,5 (3,34-2,84)

Розрахуємо коефіцієнт завантаження коштів в обороті ($K_з$).

$$Kz_0 = \frac{CO_0}{P_0} \times 100 = 468919/1331802 = 0,35 \text{ (звітний рік – 2024);}$$

$$Kz_1 = \frac{CO_1}{P_1} = 453444/1514960,6 = 0,30 \text{ (плановий рік – 2025);}$$

$$\Delta Kz = Kz_1 - Kz_0 = 0,30 - 0,35 = -0,05.$$

Оскільки коефіцієнт завантаження оборотних коштів (Кз) є показником, оберненим до коефіцієнта їх оборотності (Ко), у плановому періоді внаслідок реалізації запропонованих заходів спостерігається його зниження на 0,05 коп. Це свідчить про підвищення ефективності використання оборотних коштів.

З метою наочного подання результатів розрахунків доцільно узагальнити отримані показники у таблиці та визначити їх абсолютні й відносні відхилення, що наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.3 – Аналіз оборотності оборотних коштів ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське» в плановому (2025 рік) періоді

Показник	2024 звітний рік	2025 плановий рік	Відхилення абсолютне, + / -	Темп приросту, %
1 Виручка від реалізації, тис. грн	1331802,0	1514960,6	183158,6	13,75
2 Середній залишок оборотних коштів, тис. грн	468919	453444	-15475	-3,30
3 Тривалість 1 обороту, днів	126,75	107,75	-19	-14,99
4 Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, кількість оборотів	2,84	3,34	0,5	17,61
5 Коефіцієнт завантаження коштів в обороті, грн	0,35	0,30	-0,05	-14,29

Отже, в результаті заходів середній залишок оборотних коштів зменшується з 468 919 до 453 444 тис. грн, що може вказувати на ефективніше використання коштів. Тривалість одного обороту скорочується з 126,75 до 107,75 днів, що позитивно відображає швидше обертання активів. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів зростає з 2,84 до 3,34 оборотів, що свідчить про ефективніше використання ресурсів. Коефіцієнт завантаження коштів зменшується з 0,35 до 0,30 грн, що вказує на меншу виручку на одиницю оборотних коштів. Загалом виручка зростає, оборотні кошти використовуються ефективніше, оборотність покращується.

3.3 Проект із створення та розвитку Офісу Управління Проектами

Створення офісу управління проектами (РМО) для великого підприємства в Україні є надзвичайно актуальним і обґрунтованим кроком з багатьох причин. Зокрема можна виділити наступні:

1. Стратегічна актуальність полягає у необхідності комплексного управління численними проектами, що одночасно реалізуються, забезпечення їхньої відповідності корпоративній стратегії та пріоритетам бізнесу, а також підвищення ефективності використання ресурсів. РМО дозволяє поєднати окремі проекти у єдину систему, що сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства, уникненню дублювання зусиль та оптимізації пріоритетів.

2. Операційна актуальність проявляється у стандартизації управлінських процесів, створенні єдиних методологій планування, контролю та оцінки ризиків, що підвищує прозорість, дисципліну та оперативну ефективність. Це особливо важливо для українських підприємств, які працюють в умовах постійних економічних змін, регуляторних коливань і високого рівня ринкових ризиків.

3. Фінансова та економічна актуальність РМО полягає у здатності централізовано контролювати бюджет проектів, зменшувати непотрібні витрати, підвищувати ефективність використання ресурсів та скорочувати час повернення інвестицій, що зміцнює фінансову стабільність підприємства і його конкурентні позиції на внутрішньому та зовнішньому ринку.

4. Соціальна та організаційна актуальність включає розвиток корпоративної культури, підвищення відповідальності та кваліфікації співробітників, створення прозорих процедур звітності та управління, а також підтримку цифрової трансформації через впровадження сучасних технологій та автоматизованих систем управління проектами. В українському контексті створення РМО є особливо важливим через нестабільність економіки, швидкі зміни законодавства, потребу відповідати міжнародним стандартам (PMI, PRINCE2) і підтримувати конкурентоспроможність великих компаній на

глобальних ринках. РМО забезпечує підприємству здатність швидко адаптуватися до зовнішніх змін, підвищує стійкість бізнесу та ефективність управління проектною діяльністю.

Таким чином, створення офісу управління проектами дозволяє забезпечити стратегічну, операційну, фінансову та організаційну ефективність великого підприємства, роблячи його необхідним інструментом для розвитку, конкурентоспроможності та довгострокової стабільності в умовах сучасного українського бізнес-середовища.

Офіс управління проектами для досліджуваного товариства може стати важливим елементом системи управління підприємством, діяльність якого спрямована на підвищення ефективності планування, реалізації та контролю проектів у межах стратегічного розвитку компанії. Функціонування офісу управління проектами забезпечить узгодженість проектної діяльності із загальними цілями підприємства, оптимізацію використання ресурсів та підвищення конкурентоспроможності.

Основною метою офісу управління проектами має стати формування єдиних підходів, методів і стандартів управління проектами на підприємстві. РМО забезпечить розробку та впровадження регламентів, методологій, інструментів планування і контролю проектів, а також моніторинг дотримання встановлених вимог. Це сприяє зниженню ризиків, підвищенню прозорості проектної діяльності та забезпеченню своєчасного досягнення запланованих результатів.

Важливою функцією офісу управління проектами може стати координація взаємодії між структурними підрозділами, залученими до реалізації проектів, що дозволяє забезпечити узгодженість дій, ефективний обмін інформацією та оперативне вирішення проблемних питань. Крім того, РМО здійснює контроль за дотриманням термінів, бюджету та якості виконання проектів, а також проводить оцінку їх результативності.

В умовах воєнного стану та нестабільного зовнішнього середовища офіс управління проектами забезпечить ключову роль у забезпеченні адаптивності та стійкості діяльності.

Також даний підрозділ сприятиме оперативному коригуванню проєктних планів, управлінню ризиками та концентрації ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку підприємства. Це дозволить мінімізувати негативний вплив зовнішніх факторів та підтримувати безперервність реалізації стратегічно важливих проєктів.

Таким чином, офіс управління проєктами може стати інструментом підвищення ефективності управління проєктною діяльністю, зміцнення конкурентних позицій підприємства та забезпечення його сталого розвитку в довгостроковій перспективі.

Далі дослідимо витрати, пов'язані із створенням структурного підрозділу. Загалом створення та функціонування офісу управління проєктами (РМО) на великому підприємстві передбачає різні види витрат, які можна поділити на первинні (інвестиційні) та поточні (експлуатаційні).

1. Первинні витрати (створення РМО):

- офісне обладнання та інфраструктура: меблі, комп'ютери, сервери, програмне забезпечення для управління проєктами (наприклад, Microsoft Project, Jira, Asana, Primavera).

- впровадження методологій та процесів: розробка стандартів управління проєктами, шаблонів документації, політик контролю ризиків та звітності.

- навчання та сертифікація персоналу: підготовка проєктних менеджерів та співробітників РМО, можливе залучення зовнішніх тренерів і курсів (PMI, PRINCE2, Agile).

- консалтинг та консультації: залучення експертів для побудови структури РМО, вибору програмного забезпечення та адаптації методологій.

2. Поточні витрати (функціонування РМО):

- зарплата співробітників РМО: керівник РМО, проєктні менеджери, аналітики, адміністративний персонал.

- підтримка ІТ та програмного забезпечення: оновлення ліцензій, технічна підтримка, інтеграція з іншими системами підприємства.

- навчання та підвищення кваліфікації: регулярне навчання персоналу для підтримки компетенцій та впровадження нових практик.

- операційні витрати: офісні витрати, комунальні платежі, внутрішні зв'язки між підрозділами, організація зустрічей та звітностей.
- моніторинг та аудит: проведення внутрішнього або зовнішнього контролю ефективності РМО, оновлення методик управління проектами.

3. Додаткові потенційні витрати:

- інтеграція з іншими підрозділами: адаптація бізнес-процесів підприємства під стандарти РМО.
- зміни в організаційній структурі: можливі витрати на внутрішню реорганізацію або скорочення дублюючих посад.

У сумі витрати на РМО можуть бути значними, особливо на старті, але ефективно організований офіс управління проектами дозволяє скоротити витрати на проекти, підвищити їхню успішність і швидше отримати повернення інвестицій, що робить ці витрати економічно виправданими.

При створенні нового відділу, необхідно визначити витрати на створення. Орієнтовні витрати на створення відділу Офісу управління проектами представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Дані про витрати на створення відділу Офісу управління проектами для ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

Показник	Грн
1 Витрати на оплату праці (із відрахуваннями), в місяць (взято із середніх зарплат, які пропонують на ринку для такої посади – 120000 грн)	1440000/рік
2 Вартість комп'ютера Apple iMac 24 with Retina 4.5K, Apple M4, 256GB, 10 CPU / 10 GPU, 16GB RAM	72000
3 Багатофункціональний струменевий пристрій (БФП Canon MAXIFY GX7040 Wi-Fi 4471C009)	45000
4 Вартість електроенергії, 1 квт-год. (базовий ринковий тариф для підприємств у 2025 році становить приблизно 686,23 грн за 1 МВт·год)	0,686/рік
5 Вартість меблів (стіл, стілець, органайзер)	30000
6 Вартість програмного забезпечення (Microsoft Project, MS Office 365, антивірус та безпека)	4000/рік
7 Канцелярські витрати	3000/рік

Таким чином сума інвестиційних й разових витрат складе:
 $72000+45000+30000=147000$ грн.

Сума поточних витрат складе: $1440000+4000+3000=1447000$ грн.

На перший рік сума витрат складе: $147000+1447000=1594000$ грн.

Варто одразу ж зауважити що усі розрахунки зроблено виходячи з однієї штатної одиниці – керівник офісу, який має обов'язки:

- стратегічне планування та координація всіх проектів компанії;
- впровадження стандартів, методологій і процесів управління проектами;
- контроль за ресурсами, бюджетами та термінами проектів;
- підготовка звітності для топ-менеджменту;
- забезпечення підвищення ефективності та прозорості роботи проектних команд.

Знайти фахівця надзвичайно важко, адже до керівника Офісу управління проектами зазвичай висувають надзвичайно високі вимоги:

1. Освіта та кваліфікація: вища освіта (бажано у сфері управління, економіки, ІТ або інженерії), сертифікації у сфері управління проектами (PMP, PRINCE2, Agile, IPMA тощо).

2. Досвід роботи: досвід управління проектами та портфелями проектів (зазвичай від 5 років), досвід створення або організації роботи офісу управління проектами.

3. Професійні компетенції: глибоке розуміння методологій управління проектами та процесів РМО, вміння оцінювати ризики, бюджет, ресурси і ефективність проектів, навички стратегічного та операційного планування.

4. Комунікаційні навички: здатність координувати команду, мотивувати та наставляти керівників проектів, вміння ефективно взаємодіяти з керівництвом та різними підрозділами, аналітичне мислення і здатність приймати рішення у складних ситуаціях.

5. Особисті якості: високий рівень організованості та відповідальності, орієнтація на результат і стратегічне бачення, гнучкість та здатність працювати в умовах змін і невизначеності.

Очевидно, що один працівник не може ефективно виконувати весь обсяг завдань, пов'язаних із реалізацією та супроводом проектів. У зв'язку з цим у

подальшому виникає об'єктивна необхідність розширення штатної чисельності шляхом введення додаткових посад. Зокрема, доцільним є залучення менеджера проєктів, який відповідатиме за планування, організацію та контроль виконання проєктних робіт, а також координатора проєктів, що забезпечуватиме узгодженість дій між учасниками. Важливу роль відіграватимуть бізнес-аналітик і фінансовий аналітик, завданням яких є аналіз бізнес-процесів, оцінка економічної доцільності проєктів та фінансових результатів їх реалізації. Крім того, доцільним є введення посади спеціаліста з ризиків для своєчасного виявлення та мінімізації можливих загроз, а також спеціаліста з якості, який контролюватиме дотримання стандартів і вимог. Не менш важливою є участь ІТ-спеціаліста, що забезпечуватиме технічну підтримку, впровадження інформаційних систем і цифрових рішень, необхідних для ефективної роботи команди.

Реалізація запропонованих заходів дозволить ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське» не лише підвищити прибутковість і покращити фінансовий стан у складних умовах сьогодення, а й зміцнити конкурентоспроможність на ринку, забезпечуючи стабільність та розвиток у перспективі.

3.4 Удосконалення логотипу ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

Логотип є одним із ключових елементів корпоративної айдентики підприємства, оскільки він забезпечує впізнаваність бренду на ринку, сприяє його ідентифікації серед конкурентів та формує первинне уявлення споживачів про якість продукції й рівень надійності компанії. Візуальні характеристики логотипу – колірна гама, форма, шрифтове оформлення та композиція – мають важливе комунікаційне значення, адже вони передають основні цінності підприємства, його місію та стратегічні орієнтири.

Логотип ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське» має глибоке історичне підґрунтя та тісно пов'язаний із традиціями пивоваріння, що позитивно впливає на довіру споживачів і стабільність бренду на ринку.

Чинний логотип «Оболонь» представлений на рисунку 3.2.



Рисунок 3.2 – Логотип ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

Як бачимо, логотип виконаний у гербовому стилі та поєднує шрифтову частину з графічною композицією у вигляді щита, корони та грифонів. Таке оформлення символізує спадковість, надійність і преміальність продукції. Разом з тим, надмірна кількість декоративних елементів ускладнює візуальне сприйняття логотипу, особливо при його використанні в цифровому середовищі або у зменшеному масштабі.

З метою підвищення впізнаваності бренду та посилення його асоціативного зв'язку з місцем виробництва нами пропонується адаптувати логотип дочірнього підприємства з урахуванням його територіального розташування. Оскільки діяльність досліджуваного дочірнього підприємства здійснюється в Хмельницькій області, доцільним є використання у візуальній айдентиці елементів регіональної геральдики, зокрема шляхом інтеграції символів офіційного герба області до композиції логотипу.

Таке дизайнерське рішення на наш погляд відповідає сучасним тенденціям розвитку брендингу, де особливу роль відіграє територіальна ідентичність та локальне походження продукції. Для споживачів інформація про регіон виробництва дедалі частіше стає важливим чинником при прийнятті рішення про купівлю, оскільки вона асоціюється з автентичністю, традиціями та контролем якості. Використання геральдичних елементів дозволяє візуально закріпити ці асоціації та сформувати чіткий образ підприємства як локального виробника.

Інтеграція герба Хмельницької області або його стилізованих елементів у логотип сприятиме швидкій ідентифікації географічного походження продукції

без необхідності додаткових пояснень. У момент придбання товару споживач отримує візуальний сигнал про місце його виробництва, що підвищує рівень довіри до бренду. Навіть якщо не всі покупці одразу розпізнають геральдичні символи, наявність таких елементів формує підсвідоме сприйняття бренду як «місцевого» та автентичного.

Крім того, застосування регіональної геральдики у логотипі сприятиме диференціації продукції дочірнього підприємства серед інших виробничих підрозділів компанії, зберігаючи при цьому єдність корпоративного стилю. Такий підхід дозволяє поєднати загальнонаціональний бренд із локальною специфікою, що є особливо актуальним для підприємств, які мають розгалужену структуру виробництва.

Таким чином, прив'язка логотипу до місцезнаходження дочірнього підприємства шляхом використання геральдичних символів Хмельницької області є обґрунтованим і доцільним рішенням. Вона сприятиме підвищенню впізнаваності бренду, зміцненню довіри споживачів та формуванню позитивного іміджу підприємства як виробника якісної продукції з чітко визначеним регіональним походженням.

Вдосконалений логотип виглядає таким чином, рисунок 3.3.



Рисунок 3.3 – Вдосконалений варіант логотипу ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

Ми вважаємо що центральне розміщення регіонального герба у щиті між грифонами є логічним і візуально врівноваженим рішенням, яке не порушує симетрії логотипу та органічно поєднується з уже наявною геральдичною

стилістикою бренду. Колористичне рішення логотипу, засноване на поєднанні червоного та золотого кольорів, збережено, оскільки воно асоціюється з якістю, традиціями та статусністю продукції.

Також на наш погляд поєднання золотих грифонів із синьо-жовтим гербом області підсилює асоціації з державністю, локальною ідентичністю та офіційністю походження продукції.

Здійснимо оцінку економічного ефекту запропонованого заходу. Впровадження логотипу з регіональною геральдиккою належить до маркетингових заходів іміджевого характеру, тому доцільно закладати помірний приріст продажів. Для досліджуваного товариства, виходячи із думок фахівців у маркетинговій сфері, обґрунтованим є приріст 2%. Тому виходячи із того що рентабельність доходу підприємства складає 13,36% (таблиця 2.3) розрахуємо додатковий прибуток:

$$\Delta\P=\Delta D\times R=26636,04\times 0,1336=3559,7 \text{ тис. грн}$$

З витратами на впровадження логотипу складіше, але очевидно що для такої великої компанії вони будуть досить значними і включатимуть: адаптацію дизайну логотипу, оновлення пакування та етикеток, оновлення рекламних матеріалів.

В таблиці 3.5 усі запропоновані заходи наведено у систематизованому порядку.

Таблиця 3.5 – Заходи, спрямовані на зростання прибутковості ДП ПрАТ «Оболонь Красилівське»

Рекомендовані заходи	Короткий зміст та метод здійснення заходу	Цілі, що досягаються	Показники ефективності, що характеризують результат
1 Оптимізація дебіторської заборгованості	Надання відстрочок платежів терміном до 40 днів. Користування кредитами для компенсації дебіторської заборгованості	Залучаються додаткові споживачі, які є тимчасово неплатоспроможні	Загальний ефект від пом'якшення умов розрахунків 16639,5 тис.грн
2 Зростання ефективності оборотного капіталу	Перехід на оптові та крупно оптові закупівлі	Додатково вивільняються кошти з обороту	Середній залишок оборотних коштів зменшується з 468 919 до 453 444 тис. грн. Тривалість одного обороту скорочується з 126,75 до 107,75 днів. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів зростає з 2,84 до 3,34

Продовження таблиці 3.5

3 Проект із створення та розвитку Офісу управління проектами	Створити структурний підрозділ Офіс управління проектами, який забезпечуватиме координацію, планування, моніторинг та методологічну підтримку реалізації проектів організації	Забезпечується прозорість і контроль виконання проектів, підвищується їх ефективність, знижуються ризики, допомога організації досягати стратегічних цілей у визначені строки й бюджети	На перший рік сума усіх витрат складе 1,59 млн.грн, з них інвестицій 0,147 млн.грн
4 Вдосконалення логотипу компанії	Додати в логотип компанії герб Хмельницької області	Покращується імідж підприємства, що сприятиме підвищенню впізнаваності бренду, зміцненню довіри споживачів та формуванню позитивного іміджу підприємства як виробника якісної продукції з чітко визначеним регіональним походженням	Зростає вартість гудвілу. Зростає попит на продукцію підприємства. Приріст прибутку складе 3559,7 тис. грн

ВИСНОВКИ

Аналіз джерел показав, що прибутковість є основним показником ефективності діяльності підприємства та базою його фінансової стійкості. Теоретично прибутковість відображає співвідношення доходів та витрат і характеризує здатність підприємства створювати фінансовий результат для задоволення інтересів власників і забезпечення розвитку.

Науковці виділяють кілька основних напрямів підвищення прибутковості. По-перше, оптимізація витрат, яка включає управління виробничими, адміністративними та комерційними витратами, що підвищує ефективність використання ресурсів. По-друге, підвищення продуктивності праці та ефективності виробничих процесів за рахунок впровадження сучасних технологій, організаційних методів та стандартизації процесів. По-третє, інноваційна діяльність, яка дозволяє створювати нові продукти, впроваджувати технології та бізнес-моделі для збільшення доходів і зниження витрат. По-четверте, стратегічне управління доходами, що включає оптимізацію цінової політики, розвиток ринків збуту та диверсифікацію продукції. По-п'яте, фінансове управління, яке забезпечує ефективне використання активів, планування капіталовкладень та управління фінансовими ризиками.

Теоретичний аналіз підкреслює, що підвищення прибутковості потребує комплексного підходу, який інтегрує економічне, організаційне та фінансове управління, впровадження інновацій та стратегічне планування. Прибутковість є динамічним показником, її рівень змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, що визначає необхідність систематичного моніторингу.

Таким чином, з теоретичної точки зору, шляхи зростання прибутковості підприємства базуються на поєднанні оптимізації витрат, інноваційної діяльності, ефективного управління ресурсами та стратегічного планування, що забезпечує довгострокову фінансову стабільність і конкурентоспроможність.

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є провідним українським підприємством у виробництві пивних та безалкогольних напоїв, солоду,

сиропів, соків та пакувальної продукції. Завдяки широкому асортименту і диверсифікації виробництва компанія утримує високу конкурентоспроможність і задовольняє потреби різних груп споживачів. Підприємство є сучасним промисловим комплексом із високими виробничими потужностями, розташованим у м. Красилів Хмельницької області. Його історія почалася у 1996 році, виробництво запущене у 1998 році.

Аналіз фінансово-господарської діяльності за 2022–2024 роки показав позитивну динаміку ключових показників. Чистий дохід від реалізації зріс з 772 224 тис. грн у 2022 році до 1 331 802 тис. грн у 2024 році, або на 72,5%. Найбільший приріст спостерігався у 2023 році – 44,93%, що свідчить про ефективну комерційну політику та нарощування обсягів реалізації.

Середньооблікова чисельність працівників коливалася незначно: скорочення на 4 особи у 2023 році компенсувалося зростанням до 532 осіб у 2024 році. Водночас виробіток на одного працівника зріс із 1560 тис. грн до 2503,4 тис. грн, що відображає підвищення продуктивності праці завдяки впровадженню нових технологій і оптимізації виробничих процесів.

Фонд оплати праці збільшився з 99441 тис. грн до 205145 тис. грн, при цьому середня заробітна плата зросла з 16741 грн до 32134 грн. Витрати на 1 грн реалізованої продукції зменшилися з 0,95 грн до 0,87 грн, що підтверджує підвищення економічної ефективності виробництва.

Повна собівартість реалізованої продукції зросла з 735 704 тис. грн до 1 153 866 тис. грн, але прибуток від реалізації зріс із 36 520 тис. грн до 177 936 тис. грн. Рентабельність доходу підвищилася з 4,73% до 13,36%, а рентабельність витрат – з 4,96% до 15,42%, що свідчить про успішну оптимізацію витрат і ефективність управлінських рішень.

Інвестиційна діяльність підприємства позитивно вплинула на технічний рівень виробництва: вартість основних засобів зросла на 38,75%, фондівіддача – з 12,89 грн до 16,00 грн у 2023 році, а у 2024 році склала 13,73 грн через активне оновлення обладнання. Підвищення фондоозброєності та

фондомісткості підтверджує покращення забезпеченості працівників основними засобами і технологічним рівнем виробництва.

Отже, за період 2022–2024 років підприємство демонструє стабільне зростання доходів, прибутку та рентабельності, підвищення продуктивності праці та модернізацію основних засобів. Основні фактори такого розвитку – зростання обсягів реалізації, оптимізація собівартості, ефективне використання трудових і матеріальних ресурсів та інноваційний підхід до управління.

Для подальшого зростання прибутковості рекомендується продовжувати оптимізацію витрат, контролювати співвідношення росту фонду оплати праці і продуктивності, а також інвестувати в оновлення обладнання та технологій. Це дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства та зміцнити його ринкові позиції.

У третьому розділі дипломної роботи запропоновано заходи щодо зростання прибутковості підприємства.

Аналіз запропонованих заходів свідчить про системний підхід підприємства до підвищення фінансової та операційної ефективності. Першим напрямом є оптимізація дебіторської заборгованості, що передбачає надання споживачам відстрочок платежів терміном до 40 днів та використання кредитних ресурсів для компенсації тимчасових касових розривів. Впровадження такого механізму дозволяє залучити додаткових споживачів, які тимчасово не є платоспроможними, тим самим розширюючи ринок збуту та підтримуючи лояльність клієнтів. Показником ефективності цього заходу є приріст загального ефекту від пом'якшення умов розрахунків на рівні 16 639,5 тис. грн, що свідчить про помітне фінансове підкріплення обігових коштів підприємства.

Другим важливим напрямом є зростання ефективності оборотного капіталу. Підприємство пропонує перехід на оптові та крупнооптові закупівлі, що дозволяє значно вивільнити кошти, які перебувають в обігу, і скоротити середній залишок оборотних коштів із 468 919 до 453 444 тис. грн. Крім того,

скорочення тривалості одного обороту з 126,75 до 107,75 днів та збільшення коефіцієнта оборотності оборотних коштів з 2,84 до 3,34 свідчить про підвищення швидкості обігу капіталу та більш ефективне використання ресурсів. Цей захід не лише забезпечує зменшення потреби у зовнішньому фінансуванні, але й сприяє стабілізації фінансового стану підприємства, знижує ризики простою коштів і підвищує загальну рентабельність.

Третім напрямом є створення та розвиток Офісу управління проектами. Запровадження структурного підрозділу, що забезпечує координацію, планування, моніторинг та методологічну підтримку реалізації проектів, спрямоване на підвищення прозорості виконання завдань і контролю за ресурсами. Це дозволяє знизити ризики, пов'язані з перевитратами або відставанням від графіку, та підвищити ефективність реалізації стратегічних ініціатив підприємства. Першочергові витрати на створення офісу у розмірі 1,59 млн. грн, з яких 0,147 млн. грн інвестується, в перспективі окупаються через оптимізацію процесів, зменшення втрат ресурсів та покращення організаційної дисципліни. Такий підхід забезпечує підприємству конкурентні переваги та сприяє досягненню поставлених стратегічних цілей у визначені строки та бюджет.

Четвертим, не менш важливим заходом є вдосконалення логотипу компанії, зокрема додавання до нього герба Хмельницької області. Це сприяє підвищенню іміджу підприємства та формуванню довіри споживачів, оскільки підкреслює регіональне походження та якість продукції. Впровадження змін у корпоративний знак позитивно впливає на впізнаваність бренду, зміцнює лояльність клієнтів та, відповідно, стимулює збільшення продажів. Приріст прибутку від реалізації цього заходу оцінюється на рівні 3 559,7 тис. грн, що свідчить про прямий економічний ефект від інвестицій. Вдосконалення логотипу не лише формує позитивний бренд-імідж, а й підвищує вартість підприємства в очах інвесторів і партнерів.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Аніловська Г. Я., Висоцька І. Б. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Київ : Ніка-Центр, 2017. 528 с.
3. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ : Кондор, 2019. 416 с.
4. Бондарчук Н. В. Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємств в умовах нестабільного середовища // Економіка та держава. 2020. № 6. С. 78–82.
5. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Фінансово-економічна безпека підприємств України : монографія. Львів: Ліга-Прес, 2018. 384 с.
6. Гончаренко О. М. Управління прибутковістю підприємства як фактор забезпечення його конкурентоспроможності // Науковий вісник ХНЕУ. 2019. № 2. С. 112–118.
7. Гуторов О. І., Ярута М. Ю., Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посіб. Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2019. 227 с. URL: https://document.kdu.edu.ua/info_zab/073_1252.pdf (дата звернення: 16.11.2025).
8. Давидюк Т. В. Фактори зростання прибутковості підприємства в сучасних умовах господарювання // Причорноморські економічні студії. 2021. Вип. 63. С. 95–99.
9. Діденко Є. О. Напрями підвищення рентабельності підприємства на основі оптимізації витрат // Економічний простір. 2022. № 175. С. 67–72.
10. Економіка та бізнес-інновації : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2023. 702 с.
11. Іващенко О. В., Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз діяльності підприємства : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 312 с.
12. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком : навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2023. 336 с.

13. Ковальчук Н. О. Прибутковість підприємства та шляхи її зростання // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2018. Т. 23, № 5. С. 84–89.
14. Костирко Л. А. Фінансовий механізм управління прибутком підприємства : монографія. Київ : КНЕУ, 2019. 256 с.
15. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством : підручник. Київ : КНЕУ, 2020. 512 с.
16. Мельник Л. Г., Дегтярьова І. Б. Вплив інноваційної діяльності на зростання прибутковості підприємств // Економіка і регіон. 2021. № 4. С. 41–47.
17. Микитюк П. П., Сенів Б. Г. Інноваційна діяльність: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2024. 392 с.
18. Пилипак О. В. Проектний аналіз: практикум: методичні рекомендації до вивчення дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка». – Хмельницький: ХНУ, 2023. – 180 с.
19. Поліщук М. Р. Шляхи підвищення прибутковості підприємства // Економіка та суспільство. 2019. № 20. С. 356–360.
20. Римар О.Г., Мазуркевич І.О. Проблеми та перспективи розвитку харчової промисловості України // Економіка та держава. – 2021. – № 3. – С.66-70.
21. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ : Знання, 2018. 654 с.
22. Семенчук І., Мала К. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості / І. Семенчук, К. Мала // Агросвіт. – 2019. – № 4. – С. 56–61.
23. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2021. 384 с.
24. Швець Л.П. Проектний аналіз / Л.П. Швець, О.В Пилипак та ін: Навчальний посібник.- Львів: Новий Світ-2000, 2021. – 643 с.
25. Школьник І. О., Бондаренко Є. К. Фінанси підприємств: підручник. Суми: Університетська книга, 2022. 432 с.
26. Яремко І. Й. Резерви зростання прибутковості підприємств в умовах цифровізації економіки // Економічний аналіз. 2024. Т. 34, № 1. С. 101–107.

ДОДАТКИ