

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ТУРИЗМУ
Кафедра економічної теорії, підприємництва та торгівлі

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Тримбовецького Івана Сергійовича
Прізвище, ім'я, по батькові студента

Ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку (на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». м. Красилів)

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань 07«Управління та адміністрування»
Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 076 Підприємство та торгівля
Шифр і назва спеціальності

Освітньо-професійна програма Підприємство торгівля та комерційна логістика
Назва освітньо-професійної програми

Шифр: КвР.ПТ.024211.01.12.00

Виконав: здобувач 2 курсу,
група ПТКЛ_м – 24


підпис

Іван ТРИМБОВЕЦЬКИЙ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник: канд. екон. наук,
доцент


підпис

Сергій МОРОЗ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Нормоконтролер:
канд. екон. наук, доцент


підпис

Людмила САЧИНСЬКА
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри економічної
теорії, підприємництва та
торгівлі, д-р, екон. наук, проф.


підпис

Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Факультет Управління, адміністрування та туризму

Кафедра Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Освітній рівень Другий (магістерський)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

Назва освітньої програми: Підприємництво, торгівля та комерційна логістика

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економічної
теорії підприємництва та торгівлі

Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

“15” вересня 2025 р.



ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Тримбовецького Івана Сергійовича

(Прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

1. Тема роботи: Ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку (на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», м. Красилів)

Керівник роботи Мороз С.В., кандидат економічних наук, доцент
Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від «25» серпня 2025 р. №65

2. Термін подання здобувачем роботи на кафедру 15.12.2025 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі акти, праці вітчизняних і зарубіжних вчених, методична література, публікації в періодичних виданнях, дані Державної служби статистики України, а також фінансова звітність підприємства ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».





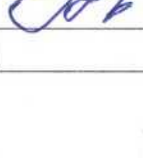

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити):

1 Теоретичні засади ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку. 2 Аналіз ефективності комерційної діяльності ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «Красилівське». 3 Шляхи покращення ефективності комерційної діяльності ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «Красилівське»

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень):
Концептуальна модель комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку. Формування результатів комерційної діяльності в умовах сталого розвитку. Реалізація резервів покращення комерційної діяльності в умовах

сталого розвитку. Динаміка ключових показників діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2025 роки. Динаміка показників оцінки використання основних фондів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2025 роки. Динаміка матеріаловіддачі та матеріаломісткості за 2022-2025 роки на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». Продуктивність праці на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|---|---|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| I | Мороз С.В., доцент |  |  |
| II | Мороз С.В., доцент |  |  |
| III | Мороз С.В., доцент |  |  |
| | | | |

7. Дата видачі завдання 15.09.2025 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| Назва етапів (розділів) дипломної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|---|-------------------------------|----------|
| 1 Складання плану дипломної роботи | до 20.09.25 р. | Виконано |
| 2 Опрацювання теоретичних джерел і написання першого розділу роботи | до 15.10.25 р. | Виконано |
| 3 Формування плану для проведення аналітичних досліджень | до 25.10.25 р. | Виконано |
| 4 Збір та обробка статистичних матеріалів діяльності ринку | до 15.11.25 р. | Виконано |
| 5 Написання аналітичного розділу кваліфікаційної роботи магістра | до 30.11.25 р. | Виконано |
| 6 Написання проектно-рекомендаційного розділу кваліфікаційної роботи магістра | до 10.12.25 р. | Виконано |
| 7 Підготовка ілюстративних матеріалів та остаточне оформлення роботи | до 12.12.25 р. | Виконано |
| 8 Підготовка до захисту та попередній захист | до 15.12.25 р. | Виконано |
| 9 Одержання відгуку наукового керівника | до 15.12.25 р. | Виконано |
| 10 Одержання рецензії зовнішнього рецензента | до 18.12.25 р. | Виконано |
| 11 Захист | з 22.12.25 р. | Виконано |

Здобувач

(підпис)

Іван ТРИМБОВЕЦЬКИЙ

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи

(підпис)

Сергій МОРОЗ

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

АНОТАЦІЯ
Кваліфікаційної роботи

На тему Ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку (на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». м. Красилів)

Здобувача групи ПТКЛ_м – 24 Тримбовецького Івана Сергійовича

Науковий керівник: канд. екон. наук, доцент Мороз Сергій Вікторович


Загальний обсяг роботи: 74 сторінки, 25 таблиць, 7 рисунків, 35 джерел посилання.

Ключові слова: комерційна діяльність, сталий розвиток, ефективність, ресурси, фінансові результати, збут, логістика, цифрові канали, конкурентоспроможність, підприємство.

У роботі розглянуто теоретичні засади ефективності комерційної діяльності підприємства в контексті концепції сталого розвитку. Визначено сутність, принципи та функції комерційної діяльності, а також систематизовано показники оцінювання її результативності з урахуванням економічних, ресурсних і ринкових аспектів. Особливу увагу приділено факторам і резервам підвищення ефективності комерційної діяльності в умовах зростаючої конкуренції та цифровізації ринків.

У другому розділі здійснено комплексний аналіз ефективності комерційної діяльності ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», зокрема технічного забезпечення, використання основних, матеріальних і трудових ресурсів, а також фінансових результатів.

У третьому розділі обґрунтовано шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності шляхом впровадження динамічної цінової стратегії, розширення каналів збуту через цифрові платформи та e-commerce, а також оптимізації логістичних ланцюгів і B2B-партнерств. Реалізація запропонованих заходів сприятиме зростанню прибутковості та сталому розвитку підприємства.

Підпис  _____

Дата 12.12.2025 р.

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 6 |
| 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ | 9 |
| 1.1 Сутність, принципи та функції комерційної діяльності підприємства | 9 |
| 1.2 Формування результатів комерційної діяльності та показники їх оцінки в умовах сталого розвитку | 13 |
| 1.3 Фактори та резерви покращення комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку | 17 |
| Висновки до першого розділу | 21 |
| 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «КРАСИЛІВСЬКЕ» | 23 |
| 2.1 Техніко-економічна характеристика підприємства | 23 |
| 2.2 Аналіз технічного забезпечення та використання основних фондів | 28 |
| 2.3 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів | 33 |
| 2.4 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів | 35 |
| 2.5 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства | 43 |
| Висновки до другого розділу | 47 |
| 3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «КРАСИЛІВСЬКЕ» | 49 |
| 3.1 Впровадження динамічної цінової стратегії з використанням аналітики попиту та еластичності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» | 49 |
| 3.2 Розширення каналів збуту через цифрові платформи та e-commerce ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» | 54 |
| 3.3 Оптимізація логістичних ланцюгів та B2B-партнерств ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» | 60 |
| Висновки до третього розділу | 66 |
| ВИСНОВКИ | 68 |
| ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ | 71 |
| ДОДАТКИ | 75 |

ВСТУП

У сучасних умовах трансформації національної та глобальної економіки, посилення конкуренції, зростання екологічних обмежень і соціальних вимог концепція сталого розвитку набуває визначального значення для функціонування підприємств реального сектору економіки. Комерційна діяльність, як ключовий елемент системи управління підприємством, безпосередньо впливає на формування доходів, ринкову стійкість, конкурентоспроможність і здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження ефективності комерційної діяльності саме в умовах сталого розвитку, коли економічні результати мають досягатися з урахуванням екологічної відповідальності та соціальної орієнтації бізнесу.

Наукові засади комерційної діяльності підприємств, її сутність, функції та механізми реалізації ґрунтовно висвітлено у працях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Гриньової В. М., Спіфанової І. Ю., Джеджули В. В., Лучко М. Р., Жукевича С. М., Фаріон А. І., Мних Є. В., Сарай Н.І.. Проблематика оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств досліджувалася у роботах Терещенко О. О., Чуй І. Р., Сороківської М. В., Ястремської О. М., Ястремської О. В.. Водночас питання інтеграції принципів сталого розвитку в систему комерційної діяльності та оцінювання її результативності з урахуванням економічних, екологічних і соціальних чинників залишаються недостатньо систематизованими, особливо на рівні конкретних виробничих підприємств харчової промисловості. Це зумовлює необхідність подальших наукових досліджень у даному напрямі та підтверджує актуальність обраної теми.

Метою наукової роботи є теоретичне обґрунтування та комплексний аналіз ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку, а також розроблення практичних рекомендацій щодо її підвищення на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачається вирішення таких завдань:

- розкрити сутність, принципи та функції комерційної діяльності підприємства в контексті концепції сталого розвитку;
- узагальнити підходи до формування результатів комерційної діяльності та системи показників оцінювання їх ефективності в умовах сталого розвитку;
- визначити ключові фактори та резерви покращення комерційної діяльності підприємства з урахуванням економічних, екологічних і соціальних аспектів;
- надати техніко-економічну характеристику діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»;
- проаналізувати технічне забезпечення підприємства та ефективність використання основних фондів;
- оцінити ефективність використання матеріальних ресурсів у комерційній діяльності підприємства;
- здійснити аналіз використання трудових ресурсів та їх впливу на результати комерційної діяльності;
- дослідити фінансові результати діяльності підприємства як узагальнюючий показник ефективності комерційної діяльності;
- обґрунтувати доцільність впровадження динамічної цінової стратегії з використанням аналітики попиту та еластичності;
- розробити напрями розширення каналів збуту через цифрові платформи та e-commerce;
- запропонувати заходи з оптимізації логістичних ланцюгів і розвитку B2B-партнерств у контексті сталого розвитку.

Об'єктом дослідження є комерційна діяльність підприємства за умов реалізації принципів сталого розвитку.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, методів і механізмів формування та підвищення ефективності комерційної діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» в умовах сталого розвитку.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання, зокрема аналіз і синтез, індукцію і дедукцію, системний та структурно-функціональний підходи, економіко-статистичні методи, методи порівняльного та факторного аналізу, графічні та табличні методи подання результатів.

Наукова новизна дослідження полягає у вдосконаленні підходів до оцінювання ефективності комерційної діяльності підприємства шляхом інтеграції економічних, екологічних і соціальних показників сталого розвитку та обґрунтуванні практичних рекомендацій щодо підвищення результативності комерційної діяльності підприємства харчової промисловості в сучасних умовах господарювання.

Результати дослідження оприлюднено у доповіді на тему: «Особливості оцінки ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку», на XIII Міжнародній науково-практичній конференції «Інновації в управлінні асортиментом, якістю та безпекою товарів і послуг » 4 грудня 2025 року м. Львів.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

1.1 Сутність, принципи та функції комерційної діяльності підприємства

Комерційна діяльність підприємства в сучасних умовах набуває якісно нового змісту, що зумовлено трансформацією економічних відносин, посиленням глобалізаційних процесів, ресурсними обмеженнями та зростанням ролі концепції сталого розвитку. У класичному розумінні комерційна діяльність ототожнюється з процесами обміну, купівлі-продажу, організації збуту та отримання прибутку. Водночас у парадигмі сталого розвитку вона виходить за межі виключно фінансово-економічних цілей і трансформується у багатовимірну систему управління потоками ресурсів, вартості та відповідальності підприємства перед економікою, суспільством і довкіллям.

Сутність комерційної діяльності в умовах сталого розвитку полягає у цілеспрямованому формуванні, реалізації та відтворенні економічних відносин між підприємством і стейкхолдерами з метою досягнення довгострокової економічної результативності за умови мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище та забезпечення соціальної відповідальності. Таким чином, комерційна діяльність розглядається не лише як інструмент максимізації прибутку, а як механізм створення стійкої економічної цінності, що забезпечує безперервність функціонування підприємства в довгостроковій перспективі.

У контексті сталого розвитку комерційна діяльність інтегрує економічну, екологічну та соціальну складові, формуючи так звану «потрійну результативність» (triple bottom line). Це означає, що комерційні рішення щодо закупівель, логістики, ціноутворення, збуту та взаємодії з ринком повинні оцінюватися не лише за критерієм фінансової вигоди, а й з позицій ресурсоефективності, екологічної безпеки та соціального впливу.

З позицій системного підходу комерційна діяльність у сталому розвитку виступає відкритою адаптивною системою, що функціонує під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів і забезпечує узгодження інтересів підприємства з потребами ринку та суспільства. Вона охоплює весь життєвий цикл створення та реалізації продукції, включаючи вибір постачальників, організацію виробничо-збутових процесів, управління відносинами з клієнтами та післяпродажне обслуговування з урахуванням принципів ресурсозбереження та відповідального споживання.

Особливого значення в умовах сталого розвитку набувають принципи комерційної діяльності, які формують її методологічну основу та визначають напрями управлінських рішень (таблиця 1.1). Традиційні принципи комерційної діяльності, такі як орієнтація на прибуток, економічна доцільність та ринкова адаптивність, доповнюються принципами довгострокової збалансованості, екологічної відповідальності та соціальної етики.

Таблиця 1.1 – Принципи комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [23, с. 47]

| Група принципів | Зміст принципу | Характеристика в умовах сталого розвитку |
|-----------------|---------------------------------------|--|
| Економічні | Прибутковість та ефективність | Орієнтація на довгострокову, а не короткострокову вигоду |
| Системні | Комплексність та узгодженість | Врахування взаємозв'язку між виробництвом, збутом, ресурсами та ринком |
| Екологічні | Ресурсоефективність | Мінімізація матеріальних та енергетичних витрат у комерційних процесах |
| Соціальні | Відповідальність перед стейкхолдерами | Дотримання етичних норм у відносинах із споживачами та партнерами |
| Стратегічні | Адаптивність і стійкість | Здатність реагувати на довгострокові ризики та виклики |

Реалізація зазначених принципів забезпечує трансформацію комерційної діяльності з інструменту тактичного управління у стратегічний механізм підтримки економічної стійкості підприємства. У цьому контексті комерційні

рішення мають бути узгоджені зі стратегією сталого розвитку підприємства та спрямовані на формування стабільних ринкових позицій.

Функціональний зміст комерційної діяльності в умовах сталого розвитку також зазнає істотних змін. Окрім традиційних функцій забезпечення збуту та формування доходів, вона виконує роль інтегратора економічних, екологічних та соціальних процесів у межах підприємства. Функції комерційної діяльності в сучасних умовах набувають міждисциплінарного характеру та спрямовані на підтримку економічної стійкості (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Функції комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [25, с. 39]

| Функція | Зміст | Роль у забезпеченні сталого розвитку |
|----------------------|---|---|
| Аналітична | Дослідження ринку, попиту, поведінки споживачів | Формування стійких ринкових рішень |
| Забезпечувальна | Організація закупівель і постачання | Вибір відповідальних постачальників |
| Збутова | Реалізація продукції | Орієнтація на довгострокові відносини з клієнтами |
| Ціноутворююча | Формування цін | Баланс між доступністю та прибутковістю |
| Інтеграційна | Узгодження інтересів підрозділів | Системна взаємодія в межах підприємства |
| Соціально-екологічна | Врахування нефінансових ефектів | Зменшення екологічного та соціального ризику |

У функціональному аспекті комерційна діяльність стає інструментом формування конкурентних переваг підприємства на основі відповідального бізнесу. Зокрема, аналітична функція розширюється за рахунок оцінки нефінансових ризиків, включаючи екологічні та репутаційні. Забезпечувальна функція трансформується у напрямі сталих закупівель, що передбачає вибір постачальників із дотриманням стандартів екологічної та соціальної відповідальності.

Збутова та ціноутворююча функції в умовах сталого розвитку орієнтуються на формування споживчої цінності, що включає не лише споживчі

властивості продукції, а й її екологічні характеристики, безпечність та відповідність принципам відповідального споживання. Це зумовлює необхідність довгострокових відносин із клієнтами та підвищення прозорості комерційних процесів.

Комерційну діяльність підприємства в умовах сталого розвитку доцільно розглядати як багаторівневу систему, що поєднує економічну ефективність, соціальну відповідальність та екологічну збалансованість. Її сутність полягає у створенні довгострокової вартості, принципи – у забезпеченні балансу інтересів, а функції – у практичній реалізації стратегії сталого розвитку підприємства.

Концептуальна модель комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку наведено на рисунку 1.1.

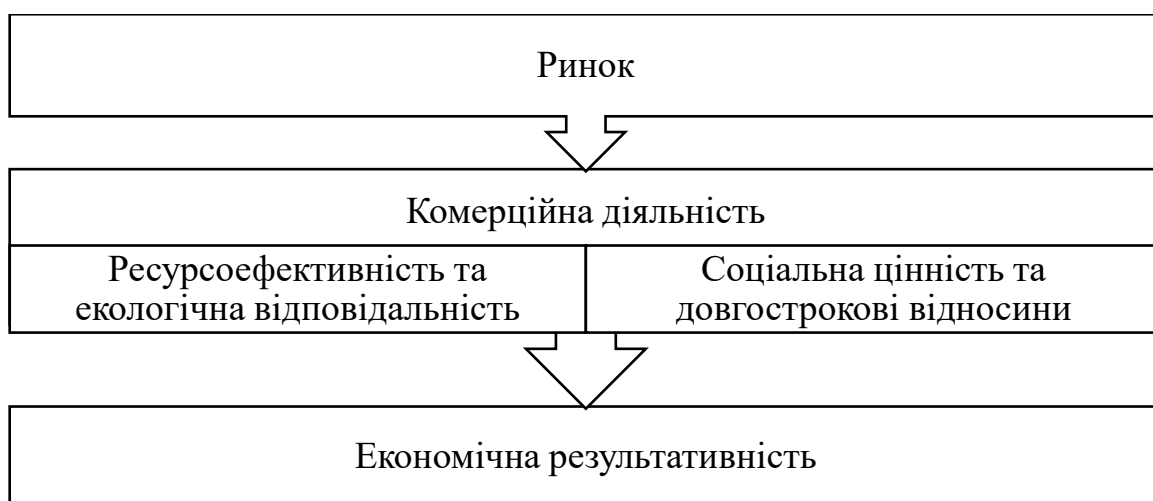


Рисунок 1.1 – Концептуальна модель комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [12, с. 114]

Зазначена модель відображає системний характер комерційної діяльності та її ключову роль у забезпеченні економічної стійкості підприємства в умовах сталого розвитку.

1.2 Формування результатів комерційної діяльності та показники їх оцінки в умовах сталого розвитку

Здійснення комерційної діяльності в умовах сталого розвитку потребує відповідного ресурсного забезпечення, яке формується з урахуванням принципів довгострокової економічної доцільності, екологічної безпеки та соціальної відповідальності. Джерела здійснення комерційної діяльності доцільно розглядати як сукупність матеріальних, фінансових, інформаційних та інституційних ресурсів, що забезпечують реалізацію комерційних процесів на всіх етапах створення та реалізації продукції.

У сучасних умовах структура джерел комерційної діяльності зазнає змін у напрямі підвищення ролі внутрішніх резервів та нематеріальних активів. Зокрема, важливого значення набувають інноваційні, організаційні та інформаційні ресурси, які забезпечують зниження витрат і підвищення гнучкості комерційних рішень (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 – Джерела здійснення комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [9, с. 72]

| Група джерел | Характеристика | Роль у забезпеченні ефективності |
|--------------|---|--------------------------------------|
| Фінансові | Власний капітал, прибуток, залучені кошти | Фінансування комерційних операцій |
| Матеріальні | Сировина, енергія, інфраструктура | Забезпечення безперервності процесів |
| Інформаційні | Маркетингові дані, цифрові платформи | Підвищення обґрунтованості рішень |
| Людські | Кваліфікація персоналу | Формування управлінських компетенцій |
| Інституційні | Контракти, партнерства, стандарти | Зниження транзакційних витрат |
| Інноваційні | Нові продукти, технології збуту | Диверсифікація доходів |

В умовах сталого розвитку особлива увага приділяється внутрішнім джерелам фінансування комерційної діяльності, насамперед прибутку та

амортизаційним відрахуванням, що знижує залежність підприємства від зовнішніх фінансових ризиків. Інформаційні та цифрові джерела забезпечують підвищення прозорості та адаптивності комерційних процесів, тоді як інституційні джерела сприяють формуванню стабільних партнерських відносин у межах ланцюгів створення вартості.

Формування результатів комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку є складним багатofакторним процесом, що охоплює взаємодію внутрішніх можливостей підприємства та зовнішніх ринкових умов. Комерційні результати проявляються у вигляді доходів, прибутку, частки ринку, репутаційного капіталу та соціально-екологічних ефектів, які в сукупності визначають рівень ефективності діяльності підприємства.

Ефективність комерційної діяльності формується через узгодження цілей, ресурсів і результатів, що передбачає застосування системного підходу до управління (рисунок 1.2). У цьому контексті важливу роль відіграє інтеграція комерційної стратегії зі стратегією сталого розвитку підприємства. Комерційні рішення щодо ціноутворення, збуту та взаємодії з клієнтами мають враховувати довгострокові наслідки для фінансової стійкості та конкурентоспроможності.



Рисунок 1.2 – Формування результатів комерційної діяльності в умовах сталого розвитку [18, с. 56]

У межах цієї моделі ефективність комерційної діяльності розглядається як кінцевий результат взаємодії ресурсів і процесів, що реалізуються в межах стратегічних орієнтирів сталого розвитку. Підприємство, яке інтегрує екологічні та соціальні критерії у комерційну діяльність, отримує не лише фінансові вигоди, а й додаткові нематеріальні переваги у вигляді зростання довіри споживачів.

Сталий розвиток як концепція передбачає збалансоване поєднання трьох взаємопов'язаних складових – економічної ефективності, екологічної відповідальності та соціальної орієнтації (таблиця 1.4). Відповідно, ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку слід трактувати як комплексну характеристику, що відображає ступінь досягнення стратегічних цілей підприємства шляхом раціонального використання ресурсів, мінімізації негативного впливу на довкілля та забезпечення соціально значущих результатів у процесі виробництва, розподілу й реалізації продукції.

Таблиця 1.4 – Групи показників ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [11, с. 17]

| Показник | Характеристика | Значення для сталого розвитку |
|--|---|-----------------------------------|
| Економічні показники | | |
| Рентабельність продажів | Відношення прибутку до виручки | Оцінка стабільності бізнес-моделі |
| Оборотність товарних запасів | Швидкість реалізації продукції | Раціональне використання ресурсів |
| Частка сталих продуктів у продажах | Частка екологічно та соціально відповідальної продукції | Формування довгострокового попиту |
| Екологічні показники | | |
| Витрати ресурсів на одиницю реалізації | Матеріало- та енергоємність | Зниження собівартості |
| Частка екологічної упаковки | Рівень використання сталих матеріалів | Підвищення репутаційного капіталу |
| Викиди CO ₂ у логістиці | Екологічність каналів збуту | Доступ до «зелених» ринків |
| Соціальні показники | | |
| Рівень задоволеності споживачів | Якість комерційної пропозиції | Лояльність клієнтів |
| Дотримання етичних стандартів | Прозорість і відповідальність | Довіра до бренду |
| Соціальні інвестиції | Підтримка місцевих громад | Стійкість ринкових позицій |

З економічної точки зору ефективність комерційної діяльності в умовах сталого розвитку проявляється у здатності підприємства забезпечувати стабільну прибутковість, фінансову стійкість та конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Водночас на відміну від традиційного підходу, акцент зміщується з короткострокової максимізації прибутку на оптимізацію комерційних процесів з урахуванням повного життєвого циклу продукції, сукупних витрат володіння та ризиків, пов'язаних із нестабільністю ринків, регуляторним тиском і зміною споживчих пріоритетів. Комерційні рішення щодо ціноутворення, вибору каналів збуту, партнерських відносин та логістичних схем дедалі частіше оцінюються через призму їх впливу на довгострокову економічну цінність бізнесу.

Екологічний вимір ефективності комерційної діяльності полягає у зниженні ресурсомісткості операцій, мінімізації викидів і відходів, а також інтеграції екологічних критеріїв у процеси закупівлі, дистрибуції та просування продукції. У цьому контексті комерційна діяльність перестає бути нейтральною щодо довкілля, а стає інструментом екологічної модернізації підприємства. Вибір постачальників, оптимізація транспортних маршрутів, екологічне маркування продукції, використання сталої упаковки та розвиток «зелених» каналів збуту безпосередньо впливають на рівень екологічної ефективності комерційної системи та формують додаткові конкурентні переваги на ринку.

Соціальна складова ефективності комерційної діяльності в умовах сталого розвитку пов'язана з її впливом на працівників, споживачів, місцеві громади та суспільство загалом. Вона проявляється у забезпеченні безпечних і гідних умов праці, дотриманні етичних стандартів ведення бізнесу, прозорості комерційних операцій, відповідальній маркетинговій політиці та орієнтації на задоволення реальних потреб споживачів. Соціально ефективна комерційна діяльність сприяє зростанню довіри до підприємства, підвищенню лояльності клієнтів і партнерів, що в підсумку позитивно позначається і на його економічних результатах.

З позицій системного підходу ефективність комерційної діяльності в умовах сталого розвитку доцільно розглядати як інтегральний результат

взаємодії економічних, екологічних і соціальних показників, що формуються на різних етапах комерційного циклу – від аналізу ринку та формування пропозиції до реалізації продукції та післяпродажного обслуговування. Така ефективність має динамічний характер і потребує постійного моніторингу, коригування комерційної стратегії та адаптації до змін зовнішнього середовища.

У практичному вимірі оцінка ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку здійснюється на основі системи показників, згрупованих відповідно до ключових складових сталого розвитку. При цьому важливою умовою є не лише кількісна оцінка окремих показників, але й аналіз їх взаємозв'язків та узгодженості зі стратегічними цілями підприємства.

1.3 Фактори та резерви покращення комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку

Комерційна діяльність підприємства в умовах сталого розвитку формується під впливом складної сукупності факторів, які визначають не лише поточні результати господарювання, а й довгострокову здатність підприємства до економічної стійкості, адаптації та зростання. На відміну від традиційного підходу, що зосереджується переважно на ринкових і фінансових детермінантах, концепція сталого розвитку передбачає врахування ширшого кола економічних, соціальних, екологічних та інституційних чинників, які опосередковано або безпосередньо впливають на ефективність комерційних процесів.

Фактори впливу на комерційну діяльність у сучасних умовах доцільно розглядати як багаторівневу систему взаємопов'язаних елементів, що формуються як у зовнішньому середовищі підприємства, так і в межах його внутрішнього потенціалу (таблиця 1.5).

Таблиця 1.5 – Узагальнена характеристика факторів впливу на комерційну діяльність підприємства в умовах сталого розвитку [23, с. 61]

| Група факторів | Зміст впливу | Наслідки для комерційної діяльності |
|----------------|--|--|
| Економічні | Попит, ціни, фінансові ресурси | Зміна обсягів продажу та доходів |
| Інституційні | Законодавство, стандарти, регулювання | Адаптація комерційних процесів |
| Соціальні | Поведінка споживачів, очікування персоналу | Формування довіри та лояльності |
| Екологічні | Вимоги до екобезпеки | Оптимізація товарної та логістичної політики |
| Внутрішні | Ресурси, управління, інновації | Підвищення адаптивності та ефективності |

Суттєвий вплив на комерційну діяльність справляють економічні фактори макросередовища, зокрема рівень платоспроможного попиту, динаміка доходів населення, інфляційні процеси та доступність фінансових ресурсів. В умовах сталого розвитку ці чинники доповнюються зростаючою роллю «зелених» фінансів, пільгового кредитування та інвестицій, орієнтованих на екологічно відповідальні бізнес-моделі. Зміна структури споживчого попиту на користь екологічно безпечних і соціально відповідальних товарів безпосередньо впливає на товарну політику та канали збуту підприємства.

Не менш важливими є інституційно-нормативні фактори, які визначають правила здійснення комерційної діяльності. Посилення екологічних стандартів, вимог до прозорості ланцюгів постачання, звітності з корпоративної соціальної відповідальності трансформує підходи підприємств до організації збуту, логістики та ціноутворення. У цьому контексті дотримання принципів сталого розвитку перестає бути виключно добровільною ініціативою і дедалі частіше стає необхідною умовою доступу до ринків.

Соціальні фактори впливу в умовах сталого розвитку проявляються через зміну очікувань споживачів, партнерів і персоналу. Формування культури відповідального споживання, зростання вимог до якості продукції та етичності бізнесу підвищують значення репутаційного капіталу як чинника комерційного успіху. Підприємства, що ігнорують соціальні аспекти комерційної діяльності,

стикаються з ризиками втрати лояльності клієнтів та зниження конкурентоспроможності.

Внутрішні фактори впливу на комерційну діяльність у контексті сталого розвитку пов'язані з рівнем організаційної зрілості підприємства, якістю управлінських рішень, станом ресурсного забезпечення та інноваційним потенціалом.

Резерви покращення комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку являють собою сукупність нереалізованих можливостей підвищення результативності та ефективності комерційних процесів за рахунок більш раціонального використання ресурсів, удосконалення управлінських рішень і впровадження інноваційних підходів (таблиця 1.6).

Таблиця 1.6 – Основні резерви покращення комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку [32, с. 175]

| Напрямок резервів | Характеристика | Очікуваний ефект |
|-------------------|--|--------------------------------------|
| Ресурсні | Оптимізація витрат і споживання ресурсів | Зростання економічної ефективності |
| Інноваційні | Цифровізація та нові канали збуту | Розширення ринкових можливостей |
| Соціальні | Розвиток персоналу, КСВ | Підвищення лояльності та репутації |
| Інституційні | Партнерства та кооперація | Зниження ризиків і стабільність |
| Стратегічні | Інтеграція сталого розвитку у стратегію | Довгострокова конкурентоспроможність |

Одним із ключових резервів покращення комерційної діяльності є оптимізація ресурсної бази, що передбачає зниження матеріало- та енергоємності комерційних операцій. Раціоналізація логістичних маршрутів, використання енергоефективних технологій зберігання та транспортування продукції дозволяє не лише скоротити витрати, а й зменшити екологічне навантаження, що відповідає принципам сталого розвитку.

Важливим резервом виступає інноваційний розвиток комерційних процесів, зокрема впровадження цифрових каналів збуту, автоматизація взаємодії з клієнтами та використання аналітики великих даних для

прогнозування попиту. Цифровізація комерційної діяльності сприяє підвищенню прозорості процесів, зниженню транзакційних витрат і розширенню доступу до нових сегментів ринку.

Соціально орієнтовані резерви покращення комерційної діяльності пов'язані з розвитком людського капіталу та підвищенням рівня корпоративної соціальної відповідальності. Інвестиції у навчання персоналу, формування культури сталого розвитку та етичного ведення бізнесу створюють передумови для зростання продуктивності праці та якості комерційних рішень.

Не менш значущими є інституційні резерви, що реалізуються через розвиток партнерських відносин, участь у кластерах і ланцюгах створення доданої вартості, орієнтованих на сталі принципи.

Процес реалізації резервів покращення комерційної діяльності в умовах сталого розвитку доцільно розглядати як поетапну трансформацію комерційної системи підприємства рисунок 1.3.

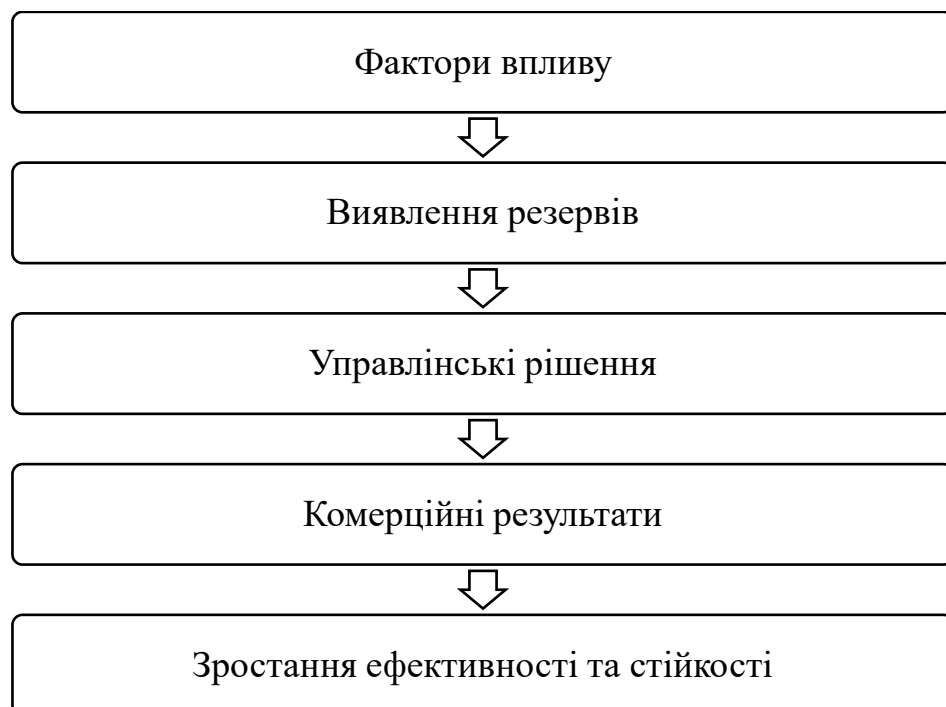


Рисунок 1.3 – Реалізація резервів покращення комерційної діяльності в умовах сталого розвитку [23, с. 67]

Ефективне управління комерційною діяльністю можливе лише за умови системного врахування зовнішніх і внутрішніх чинників, а також цілеспрямованого використання резервів, орієнтованих на досягнення не лише економічних, а й соціально-екологічних результатів. Саме такий підхід забезпечує довгострокову економічну стійкість і конкурентоспроможність підприємства в сучасному ринковому середовищі.

Висновки до першого розділу

Проведене теоретичне дослідження засвідчило, що комерційна діяльність підприємства в умовах сталого розвитку є складною багатовимірною системою, яка виходить за межі традиційного трактування процесів купівлі-продажу та формування прибутку. У сучасному науковому дискурсі вона розглядається як інтегрована управлінська функція, спрямована на забезпечення довгострокової економічної результативності підприємства за умови дотримання екологічних вимог і соціальної відповідальності. Такий підхід дозволяє узгодити комерційні інтереси підприємства з цілями сталого розвитку та підвищити його адаптивність до динамічних змін зовнішнього середовища.

У межах підрозділу 1.1 обґрунтовано, що сутність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку полягає у створенні та реалізації споживчої цінності на основі раціонального використання ресурсів, етичних принципів ведення бізнесу та орієнтації на довгострокові відносини зі стейкхолдерами. Визначено, що ключовими принципами такої діяльності є економічна доцільність, екологічна відповідальність, соціальна орієнтованість, системність і адаптивність, а її функції трансформуються відповідно до вимог сталого розвитку, охоплюючи не лише збут і ціноутворення, але й формування сталих каналів розподілу, відповідальну комунікацію з ринком та управління ризиками.

Дослідження, проведене у підрозділі 1.2, дало змогу встановити, що результати комерційної діяльності в умовах сталого розвитку мають комплексний характер і не можуть бути адекватно оцінені виключно фінансовими показниками. Поряд з традиційними економічними індикаторами, такими як обсяги реалізації, прибутковість та оборотність ресурсів, дедалі більшого значення набувають екологічні та соціальні показники, що відображають рівень ресурсо- та енергоефективності, екологічну безпеку комерційних процесів, якість взаємодії з персоналом, споживачами та партнерами. Узагальнення наукових підходів дозволило зробити висновок про доцільність використання інтегрованої системи показників оцінки ефективності комерційної діяльності, здатної відобразити синергійний ефект від поєднання економічних, екологічних і соціальних результатів.

У підрозділі 1.3 доведено, що покращення ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку залежить від сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів, серед яких особливу роль відіграють рівень організації комерційних процесів, інноваційність управлінських рішень, розвиток логістичної інфраструктури, цифровізація каналів збуту, а також регуляторні та ринкові умови. Визначено, що ключові резерви підвищення ефективності пов'язані з оптимізацією логістичних ланцюгів, впровадженням ресурсозберігаючих технологій, розвитком партнерських відносин та формуванням гнучких комерційних стратегій, орієнтованих на принципи сталого розвитку.

Загалом результати теоретичного розділу створюють науково-методичне підґрунтя для подальшого аналітичного дослідження ефективності комерційної діяльності конкретного підприємства. Сформульовані теоретичні положення, систематизовані показники та визначені фактори і резерви покращення ефективності слугуватимуть основою для практичної оцінки комерційної діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» та обґрунтування напрямів її вдосконалення у контексті сталого розвитку.

2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «КРАСИЛІВСЬКЕ»

2.1 Техніко-економічна характеристика підприємства

Дочірнє підприємство Приватного акціонерного товариства «Оболонь» «Красилівське» розташоване у місті Красилів Хмельницької області та є невід'ємною складовою однієї з найбільших вітчизняних корпорацій харчової промисловості – ПрАТ «Оболонь». Історія його становлення бере початок із 1996 року, коли була організована оптово-торговельна база ЗАТ «Оболонь» у місті Красилів. Уже у 1998 році підприємство перейшло на новий етап функціонування та розпочало власне виробництво, зосередившись на випуску мінеральних вод і поступово розширюючи асортимент продукції. За роки діяльності підприємство трансформувалося у конкурентоспроможного виробника безалкогольної продукції, що успішно функціонує не лише на регіональному, але й на національному ринках.

Правовий статус підприємства визначено як юридичної особи, що підтверджується наявністю власного балансу, печатки, рахунків та самостійної господарської відповідальності. ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» не перебуває у процесі припинення діяльності. Код ЄДРПОУ – 22985686, дата державної реєстрації – 3 лютого 1998 року, що засвідчує понад двадцятип'ятирічний досвід роботи на ринку та доведену стабільність підприємства в умовах економічних трансформацій і конкурентного середовища.

Основним видом діяльності підприємства є виробництво безалкогольних напоїв та виробництво мінеральних і питних вод, розлитих у пляшки (КВЕД 11.07). Крім того, ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» здійснює низку додаткових видів діяльності, що забезпечують його диверсифікацію та розширення ринкових позицій, зокрема: виробництво фруктових і овочевих

соків (10.32); дистиляція, ректифікація та змішування алкогольних напоїв (11.01); оптова та роздрібна торгівля напоями й продуктами харчування (46.34, 47.11); надання послуг харчування (56.10, 56.30); інжинірингова, консультаційна та будівельна діяльність (71.12, 41.20); транспортні послуги для вантажних і пасажирських перевезень (49.31, 49.39, 49.41); а також допоміжна діяльність у сфері транспорту (52.29). Така різнопрофільність господарської діяльності свідчить про стратегічно продуманий підхід до використання ринкових можливостей, а також про прагнення підвищувати фінансову стійкість шляхом урізноманітнення джерел доходів.

Місцезнаходження підприємства: 31000, Україна, Хмельницька область, Краси́лівський район, м. Краси́лів, вул. Будівельна, 3. Контактні дані: e-mail – obolon@kr.obolon.ua, телефон – +38 (03855) 4-42-14, факс – +38 (03855) 4-42-23. Наявність відкритих комунікаційних каналів підкреслює прозорість діяльності та клієнтоорієнтованість підприємства.

Асортимент продукції підприємства на сьогодні включає близько 30 найменувань безалкогольних напоїв, мінеральних та питних вод із використанням дев'яти форматів пакування. Важливою складовою діяльності є впровадження сучасних систем менеджменту безпеки та якості: підприємство щороку успішно проходить сертифікацію за стандартом ДСТУ ISO 9001 (системи управління якістю) та ДСТУ ISO 22000 (системи управління безпекою харчових продуктів), що забезпечує дотримання міжнародних вимог до технології виробництва та контролю якості.

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною, що означає оптимальний розподіл управлінських повноважень і відповідальності між підрозділами. Такий тип структури управління забезпечує чіткість і послідовність виробничих процесів, дозволяє лінійним керівникам здійснювати оперативний вплив на виробничі ланки, а функціональним відділам – надавати методичну, технічну та консультативну підтримку.

Аналіз фінансово-господарських результатів, структури витрат, динаміки обсягів виробництва та рентабельності діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» буде наведено у подальшому аналізі (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| № п/п | Показник | Одиниця виміру | Рік | | | Темпи зростання | |
|-------|---|-----------------|----------|-----------|-----------|-----------------|-----------|
| | | | 2022 | 2023 | 2024 | 2023/2022 | 2024/2023 |
| 1. | Чистий дохід від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн. | тис. грн | 772224,0 | 1119184,0 | 1331802,0 | 144,93 | 119,00 |
| 2. | Середньооблікова чисельність: | осіб | | | | | |
| | - працівників; | | 495 | 491 | 532 | 99,19 | 108,35 |
| | - робітників | | 446 | 444 | 488 | 99,55 | 109,91 |
| 3. | Дохід на 1 особу: | тис. грн /особу | | | | | |
| | - одного працівника; | | 1560,0 | 2279,4 | 2503,4 | 146,11 | 109,83 |
| | - одного робітника | | 1731,4 | 2520,7 | 2729,1 | 145,58 | 108,27 |
| 4. | Фонд заробітної плати: | тис. грн | | | | | |
| | - працівників; | | 85867,8 | 129485,4 | 165555,3 | 150,80 | 127,86 |
| | - робітників | | 69552,9 | 107472,9 | 139066,5 | 154,52 | 129,40 |
| 5. | Середньорічна заробітна плата: | грн/ особу | | | | | |
| | - працівника; | | 173470,3 | 263717,7 | 311194,2 | 152,02 | 118,00 |
| | - робітника | | 155948,2 | 242056,0 | 284972,2 | 155,22 | 117,73 |
| 6. | Повна собівартість реалізованої продукції | тис. грн | 735704,0 | 993037,0 | 1153866,0 | 134,98 | 116,20 |
| 7. | Витрати на 1 дохідів, грн | грн/грн | 0,95 | 0,89 | 0,87 | 93,13 | 97,65 |
| 8. | Чистий фінансовий результат | тис. грн | 23191,0 | 102044,0 | 139568,0 | 440,02 | 136,77 |
| 9. | Рентабельність | % | | | | | |
| | -доходу; | | 3,00 | 9,12 | 10,48 | | |
| | - витрат | | 3,15 | 10,28 | 12,10 | | |
| 10. | Середньорічна вартість основних фондів | тис. грн | 59931 | 69932 | 97031 | 116,69 | 138,75 |
| 11. | Фондовіддача | грн | 12,885 | 16,004 | 13,726 | 124,20 | 85,76 |

Сукупність представлених показників таблиці 2.1, засвідчує позитивні структурні зрушення у виробничо-господарській діяльності підприємства,

зокрема за рахунок інтенсивного зростання доходів, підвищення продуктивності праці та зміцнення фінансових результатів.

Насамперед відзначимо стійке збільшення обсягів реалізації: чистий дохід підприємства у 2023 році зріс на 44,93% порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – ще на 19% порівняно з 2023 роком. Така динаміка демонструє результативність ринкової стратегії підприємства, розширення збутових каналів та адаптивність до посткризових умов функціонування. Попри незначні коливання чисельності персоналу, спостерігається загальна тенденція до її збільшення: чисельність працівників у 2024 році зросла на 8,35% порівняно з 2023 роком, що свідчить про розширення виробничих потужностей та збільшення обсягів робіт.

Паралельно зростає продуктивність праці: дохід на одного працівника у 2023 році збільшився на 46,11 % порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – на 9,83%. Аналогічна тенденція спостерігається щодо робітників, для яких приріст відповідно становив 45,58% та 8,27%. Це вказує на інтенсифікацію трудових процесів, удосконалення технологічного забезпечення та застосування сучасних методів організації праці. Варто підкреслити, що зростання продуктивності випереджає темпи збільшення чисельності персоналу, що є ознакою ефективного управління трудовими ресурсами.

Фонд оплати праці упродовж аналізованого періоду також демонструє суттєве зростання. Витрати на заробітну плату працівників у 2023 році зросли на 50,8% порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – на 27,86% порівняно з 2023 роком. Це відображається в підвищенні середньорічної заробітної плати, що відповідає ринковим інфляційним тенденціям та сприяє зростанню мотиваційного потенціалу персоналу. Показники середньорічної зарплати робітників зросли особливо динамічно: на 55,22% у 2023 році та на 17,73% у 2024 році, що є свідченням соціально відповідальної політики підприємства.

Важливою є тенденція до зниження витратомісткості виробництва. У 2022 році на 1 грн доходу припадало 0,95 грн витрат, у 2023 році – 0,89 грн, а у 2024 році – 0,87 грн. Це означає, що підприємство успішно оптимізує витрати, підвищує ефективність виробничих процесів і зменшує собівартість продукції.

Водночас, згідно з даними таблиці, темпи зростання повної собівартості були нижчими за темпи приросту доходу, що зумовило збільшення чистого фінансового результату.

Чистий прибуток підприємства зріс майже у 4,4 раза у 2023 році порівняно з 2022 роком і на 36,77% у 2024 році порівняно з 2023 роком. Така позитивна динаміка підкріплюється підвищенням рентабельності: рентабельність доходу за аналізований період зросла з 3% до 10,48%, а рентабельність витрат – із 3,15% до 12,1%. Це засвідчує істотне зростання прибутковості діяльності та підвищення ефективності використання ресурсів.

Динаміка чистого доходу та прибутку ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» наведено на рисунку 2.1.

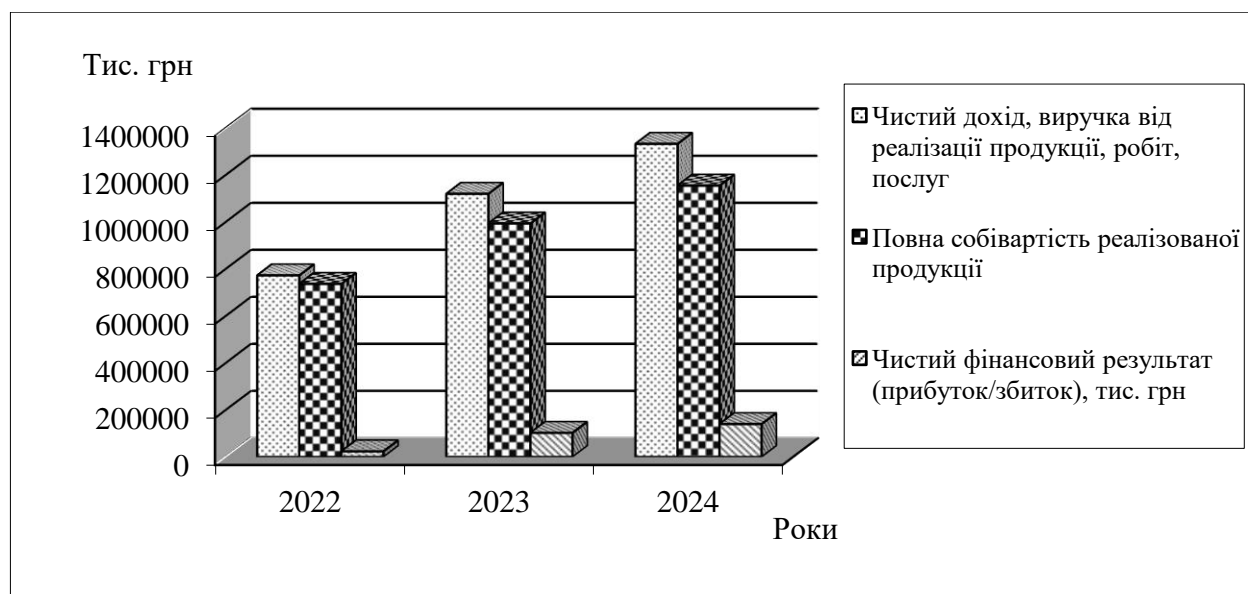


Рисунок 2.1 – Динаміка ключових показників діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки

Разом із цим спостерігається активізація інвестиційної діяльності підприємства: середньорічна вартість основних фондів зросла на 16,69% у 2023 році, та на 38,75% у 2024 році. Підвищення цього показника є свідченням модернізації виробничих ліній, оновлення технічного обладнання та впровадження інновацій у виробництво. Хоча фондвіддача у 2024 році, дещо

знизилася до 13,726 грн порівняно з 2023 роком, це може пояснюватися тимчасовим ефектом від оновлення основних засобів, яке має перспективний вплив і забезпечить підвищення продуктивності у наступних періодах.

2.2 Аналіз технічного забезпечення та використання основних фондів

Ефективне функціонування ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» залежить від багатьох факторів, у тому числі від раціонального використання капіталу підприємства, його основних засобів. Проаналізуємо забезпеченість ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» основними фондами, для чого сформуємо таблицю 2.2.

Таблиця 2.2 – Структура основних виробничих фондів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Наявність на кінець року, тис. грн | | | Структура основних фондів, % | | |
|---|------------------------------------|----------|------------|------------------------------|-------|------------|
| | 2023 | 2024 | відхилення | 2023 | 2024 | відхилення |
| Основні фонди, всього | 82263,0 | 111799,0 | 29536 | 100 | 100 | 100 |
| 1. Будівлі, споруди та передавальні пристрої | 24564,1 | 29532,1 | 4968,0 | 29,86 | 26,42 | -3,45 |
| 2. Автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти | 9934,4 | 17709,3 | 7774,9 | 12,08 | 15,84 | 3,76 |
| 3. Інші основні фонди з них - машини та обладнання | 47764,5 | 64557,6 | 16793,1 | 58,06 | 57,74 | -0,32 |

Аналіз структури основних виробничих фондів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2023–2024 роки, дає змогу оцінити зміни у матеріально-технічній базі підприємства та визначити пріоритетні напрями інвестиційної політики. Загальна вартість основних фондів на кінець 2024 року зросла до 111799,0 тис. грн, що на 29536,0 тис. грн або майже на 35,9% більше порівняно

з 2023 роком. Така динаміка свідчить про активне оновлення виробничих потужностей і спрямованість підприємства на модернізацію техніко-технологічних ресурсів.

Структурний аналіз засвідчує певні структурні зрушення у складі основних фондів. Найбільшу частку в їх загальній вартості традиційно займають інші основні фонди, зокрема машини та обладнання. У 2023 році їх частка становила 58,06 %, а у 2024 році – 57,74 %. Незважаючи на незначне зменшення частки на 0,32 в.п., у вартісному вимірі ця група зросла на 16793,1 тис. грн, що вказує на розширення машинно-обладнаного парку та впровадження інноваційних технологій. Зменшення питомої ваги пояснюється випереджальним зростанням інших складових фондів, а не скороченням обсягів інвестицій у виробниче обладнання. Це свідчить про комплексний підхід до оновлення основних засобів, а не їх однобічне зміцнення.

Друга за значенням група – будівлі, споруди та передавальні пристрої – демонструє зростання залишкової вартості на 4968,0 тис. грн. Водночас їх питома вага у загальній структурі фондів знизилася з 29,86% до 26,42%, тобто на 3,45 в.п. Це може свідчити про завершення певних етапів ремонту чи реконструкції, або про відносно повільніші темпи оновлення порівняно з іншими активами. Попри це, збільшення в абсолютному вимірі підтверджує, що підприємство інвестує у підтримання виробничої інфраструктури та забезпечення необхідних умов для ефективної технологічної діяльності.

Найпомітніше структурне зростання відбулося за групою «Автомобільний транспорт, меблі, прилади та інструменти». Їх вартість збільшилася на 7774,9 тис. грн. Частка цієї групи у структурі основних фондів зросла з 12,08% у 2023 році до 15,84% у 2024 році, тобто на 3,76 %. Таке суттєве підвищення може бути зумовлене активізацією логістичної діяльності, оновленням транспортного парку, модернізацією офісного та виробничого оснащення, що покращує організаційно-технічні умови праці та сприяє підвищенню продуктивності персоналу. Динаміка цієї групи свідчить про посилення управлінського та технічного забезпечення виробничих процесів.

Таким чином підприємство здійснює збалансовану інвестиційну політику, спрямовану як на технологічне оновлення, так і на покращення інфраструктурних та технічно-логістичних умов функціонування. Відбувається оптимізація структури основних фондів, що забезпечує передумови для підвищення ефективності виробництва, зростання обсягів випуску продукції та зміцнення конкурентних позицій ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» на ринку напоїв.

Проаналізуємо використання основних фондів на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» (таблицю 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз використання основних виробничих фондів ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік | | | Відхилення | |
|---|----------|-----------|-----------|------------|-----------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2017-2016 | 2018-2017 |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн | 772224,0 | 1119184,0 | 1331802,0 | 346960,0 | 212618,0 |
| 2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн | 59931,0 | 69932,0 | 97031,0 | 10001,0 | 27099,0 |
| 3. Вартість устаткування, тис. грн | 38955,2 | 48253,1 | 65981,1 | 9297,9 | 17728,0 |
| 4. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток), тис. грн | 23191,0 | 102044,0 | 139568,0 | 78853,0 | 37524,0 |
| 5. Фондовіддача, грн | 12,89 | 16,00 | 13,73 | 3,12 | -2,28 |
| 6. Фондомісткість, грн | 0,08 | 0,06 | 0,07 | -0,02 | 0,01 |
| 7. Фондоозброєність, тис. грн/особу | 121,07 | 142,43 | 182,39 | 21,35 | 39,96 |
| 8. Технічна озброєність праці, тис. грн/особу | 87,34 | 108,68 | 135,21 | 21,33 | 26,53 |
| 9. Рентабельність виробництва, % | 3,00 | 9,12 | 10,48 | 6,11 | 1,36 |

Аналіз таблиці 2.3 дає змогу комплексно оцінити результативність управління матеріально-технічною базою підприємства, а також визначити

тенденції зміни продуктивності основних засобів та їх вплив на фінансово-господарські результати діяльності.

Упродовж досліджуваного періоду спостерігається стійке зростання масштабів виробничої діяльності підприємства, що підтверджується збільшенням чистого доходу від реалізації продукції, робіт та послуг. Так, обсяг виручки зріс з 772224,0 тис. грн у 2022 році до 1331 802,0 тис. грн у 2024 році. Приріст у 2023 році порівняно з 2022 роком становив 346960,0 тис. грн, а у 2024 році порівняно з 2023 роком – ще 212618,0 тис. грн. Така динаміка свідчить про ефективне використання виробничих потужностей, зміцнення ринкових позицій та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства.

Зростання обсягів виробництва супроводжувалося активним оновленням і нарощенням основних виробничих засобів. Середньорічна вартість основних фондів збільшилася з 59931,0 тис. грн у 2022 році до 97031,0 тис. грн у 2024 році. Абсолютний приріст у 2023 році становив 10001,0 тис. грн, а у 2024 році – 27099,0 тис. грн. Це є свідченням стратегічної інвестиційної політики підприємства, спрямованої на модернізацію технологічної інфраструктури. Особливо помітно зріс обсяг інвестицій саме в устаткування – найвагомішу продуктивну складову основних засобів. Його вартість зросла з 38955,2 тис. грн у 2022 році до 65981,1 тис. грн у 2024 році, що свідчить про технічне переоснащення підприємства, оновлення виробничих ліній та підвищення інноваційної спроможності.

Оцінка ефективності використання основних фондів за допомогою узагальнюючих коефіцієнтів дає підстави для висновків про раціональність їх експлуатації. Так, фондоддача, що характеризує обсяг виробленої продукції на 1 грн основних засобів, у 2023 році зросла до 16,00 грн, проте у 2024 році дещо знизилася до 13,73 грн. Причиною зниження може бути інтенсивне оновлення основних фондів, коли приріст їх вартості випереджає приріст доходів, що у короткостроковій перспективі є типовим явищем для модернізаційних циклів.

Динаміка фондоддачі та фондомісткості наведена на рисунку 2.2

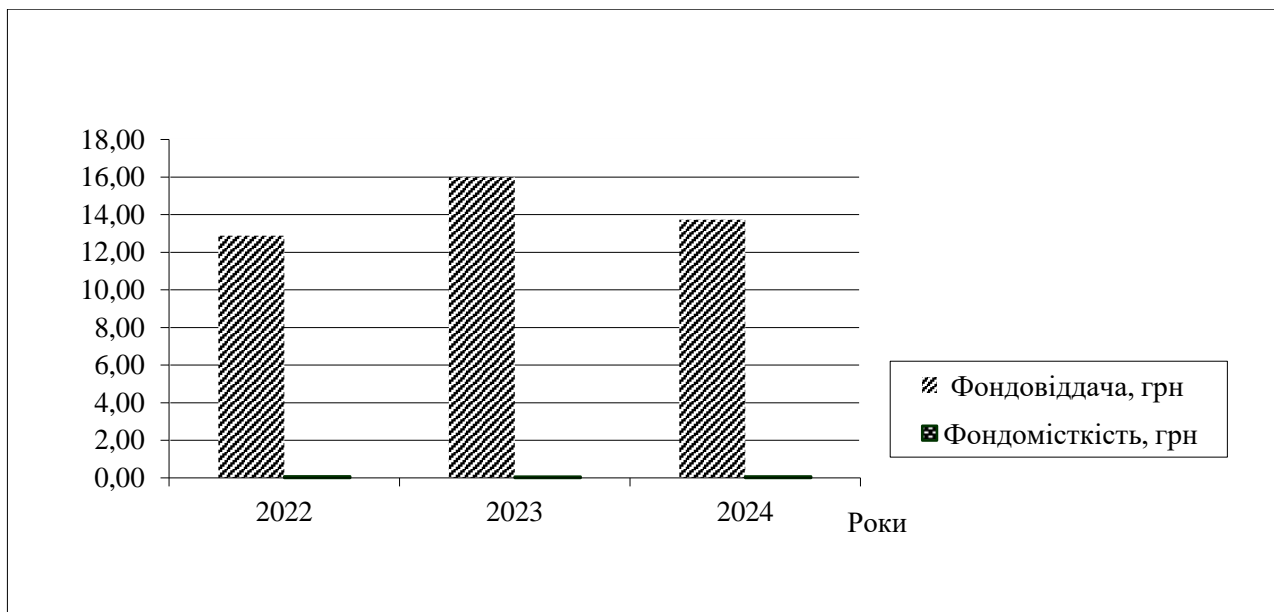


Рисунок 2.2 – Динаміка показників оцінки використання основних фондів ДП
ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки

Фондомісткість, яка є оберненим показником фондівіддачі, у 2023 році покращилася з 0,08 грн до 0,06 грн, що свідчить про зменшення витрат основних фондів на одиницю продукції. У 2024 році спостерігається незначне зростання до 0,07 грн, що корелює з тимчасовим зниженням фондівіддачі та пов'язане з активним оновленням основних засобів.

Фондоозброєність праці та технічна озброєність праці демонструють стабільне зростання, що свідчить про підвищення забезпеченості працівників сучасними технічними засобами. Зростання фондоозброєності з 121,07 тис. грн/особу у 2022 році до 182,39 тис. грн/особу у 2024 році на 61,32 тис. грн вказує на покращення матеріально-технічних умов праці та підвищення продуктивності трудових ресурсів. Технічна озброєність праці також демонструє позитивну динаміку, збільшившись з 87,34 тис. грн/особу у 2022 році до 135,21 тис. грн/особу у 2024 році, що відображає модернізацію технічного парку.

Рентабельність виробництва зросла з 3,00 % у 2022 році до 10,48 % у 2024 році, що підтверджує підвищення ефективності господарської діяльності та раціональність управління витратами.

ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» цілеспрямовано інвестує у технологічний розвиток, що забезпечує зростання продуктивності використання основних фондів, підвищення прибутковості та зміцнення ринкових конкурентних позицій. Модернізація та ефективне управління матеріально-технічною базою формують основу для довгострокового розвитку підприємства.

2.3 Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Оптимальне забезпечення ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» матеріально-технічними ресурсами значною мірою залежить від точності та своєчасності визначення їхньої потреби, а також від належного рівня організації процесу матеріально-технічного постачання. Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів є одним із ключових завдань аналізу діяльності підприємства.

Для цього важливо визначити питому вагу матеріальних витрат у загальній структурі операційних витрат, що дозволяє отримати об'єктивне уявлення про рівень витратомісткості виробництва. Аналітична оцінка буде проведена на основі даних таблиці 2.4, що відображає структуру операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.4 – Динаміка питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік | | | Темпи зростання, % |
|--|----------|----------|-----------|--------------------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | |
| 1. Матеріальні затрати, тис. грн | 536055,0 | 712480,0 | 838978,0 | 156,51 |
| 2. Затрати на виробництво реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн | 742250,0 | 963539,0 | 1156543,0 | 155,82 |
| 3. Питома вага матеріальних затрат до виробничої собівартості продукції, % | 72,22 | 73,94 | 72,54 | 100,45 |

Згідно даних таблиці 2.4 динаміка питомої ваги матеріальних витрат у собівартості продукції ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022–2024 роках свідчить про істотну залежність підприємства від ресурсної складової виробничих витрат, що є характерним для галузі виробництва напоїв. Упродовж аналізованого періоду спостерігається зростання як абсолютних обсягів матеріальних витрат, так і загальної суми витрат на виробництво реалізованої продукції. Зокрема, матеріальні витрати зросли з 536055 тис. грн у 2022 році до 838978 тис. грн у 2024 році, що відповідає приросту на 56,51%. Аналогічна тенденція характерна і для виробничої собівартості, приріст якої становив 55,82% за цей самий період.

Незважаючи на суттєве збільшення витрат ресурсного характеру, частка матеріальних витрат у структурі виробничої собівартості демонструє відносну стабільність. Після підвищення питомої ваги у 2023 році до 73,94% показник дещо знизився у 2024 році до 72,54%, що є лише на 0,32 в.п. більше рівня базового 2022 року. Це свідчить про те, що компанії вдалося частково оптимізувати матеріальні витрати та забезпечити певний рівень економії ресурсів у структурі витрат.

Наступним етапом дослідження буде аналіз динаміки матеріаловіддачі та матеріаломісткості, для цього побудуємо аналітичну таблицю 2.5

Таблиця 2.5 – Динаміка матеріаловіддачі та матеріаломісткості ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік | | | Темпи зростання, % |
|---|----------|-----------|-----------|--------------------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн | 772224,0 | 1119184,0 | 1331802,0 | 172,46 |
| 2. Матеріальні затрати, тис. грн | 536055 | 712480 | 838978 | 156,51 |
| 3. Матеріаловіддача, грн | 1,441 | 1,571 | 1,587 | 110,19 |
| 4. Матеріаломісткість, грн | 0,694 | 0,637 | 0,630 | 90,75 |

Показники таблиці 2.5 свідчать про позитивні зміни у використанні матеріальних витрат, зокрема про раціоналізацію матеріалоемності виробництва та підвищення економічної віддачі від кожної вкладеної гривні матеріальних ресурсів.

Чистий дохід від реалізації продукції протягом досліджуваного періоду зріс із 772224,0 тис. грн у 2022 році до 1331802,0 тис. грн у 2024 році, що становить приріст на 72,46 %. Така динаміка демонструє розширення масштабів виробництва й збуту продукції, зміцнення ринкових позицій підприємства та ефективну маркетингову політику. Водночас матеріальні витрати збільшилися з 536055,0 тис. грн до 838978,0 тис. грн, або на 56,51 %, що є нижчим темпом зростання порівняно з доходом. Відповідне співвідношення підтверджує підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів та оптимізацію витратної частини собівартості продукції.

Динаміка зміни показників матеріаловіддачі та матеріаломісткості на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» представлено на рисунку 2.3.

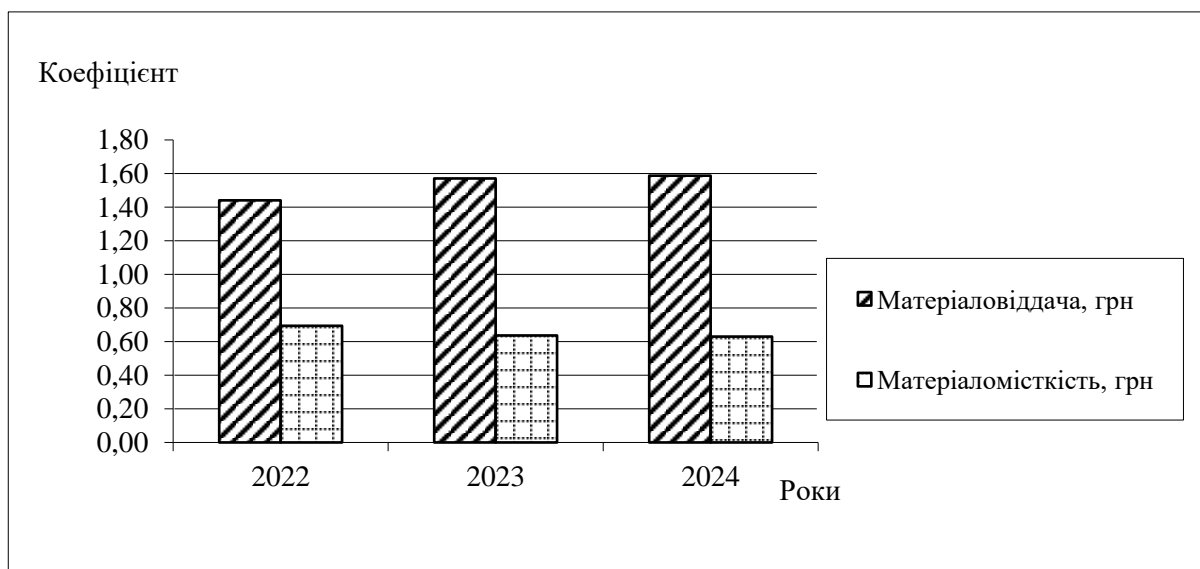


Рисунок 2.3 – Динаміка матеріаловіддачі та матеріаломісткості за 2022-2024 роки на ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Показник матеріаловіддачі, який характеризує суму отриманого доходу від реалізації на 1 грн матеріальних витрат, зріс з 1,441 грн у 2022 році до 1,587 грн у 2024 році, тобто на 10,19%. Це свідчить про збільшення економічної результативності матеріальних ресурсів та раціоналізацію їх використання. Підприємство змогло отримувати більше доходу з меншою питомою витратою матеріалів, що може бути зумовлено модернізацією технологічного процесу, переходом на більш ефективні сировинні компоненти, удосконаленням рецептур та впровадженням енергозберігаючих та ресурсоефективних технологій.

Матеріаломісткість продукції, навпаки, продемонструвала тенденцію до зниження: з 0,694 грн у 2022 році до 0,630 грн у 2024 році. Тенденція є безумовно позитивною, оскільки свідчить про зростання ресурсоефективності виробництва та скорочення матеріальних витрат у структурі собівартості.

Отже, протягом 2022–2024 років ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» забезпечило суттєве покращення у сфері управління матеріальними ресурсами. Комплексне підвищення матеріаловіддачі та одночасне зменшення матеріаломісткості виробництва свідчить про ефективну політику щодо оптимізації витрат, удосконалення технологічних процесів та раціонального використання сировини.

2.4 Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

Своєчасне виконання виробничої програми значною мірою залежить від чисельності, рівня кваліфікації та професійних здібностей працівників. Підприємство повинно приділяти значну увагу організації праці, щоб забезпечити ефективне використання кадрового потенціалу.

Для отримання об'єктивної оцінки стану трудових ресурсів проведемо аналіз їхньої кількісної та якісної структури, спираючись на дані таблиці 2.6.

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

| Показник | Чисельність, осіб | | | Структура кадрів, % | | |
|---|-------------------|----------|----------|---------------------|----------|----------|
| | 2022 рік | 2023 рік | 2024 рік | 2022 рік | 2023 рік | 2024 рік |
| Середньооблікова чисельність працюючих працівників облікового складу: | 495 | 491 | 532 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| з них працівники основної діяльності | 478 | 475 | 503 | 96,57 | 96,74 | 94,55 |
| в тому числі: | | | | | | |
| - робітники | 446 | 444 | 488 | 90,10 | 90,43 | 91,73 |
| - керівники | 24 | 24 | 22 | 4,85 | 4,89 | 4,14 |
| - фахівці | 25 | 23 | 22 | 5,05 | 4,68 | 4,14 |
| - службовці | | | | | | |

Аналіз складу та структури працюючих на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за період 2022–2024 років дає змогу зробити висновки про кадрову динаміку підприємства, характер розподілу робочої сили за функціональними групами та потенційні управлінські наслідки цих змін. У 2022 році середньооблікова чисельність працівників становила 495 осіб, у 2023 році незначно скоротилася до 491 особи, а в 2024 році відбулося помітне збільшення до 532 осіб. Зростання чисельності працівників у 2024 році свідчить про розширення виробничих обсягів або про укріплення кадрового резерву на фоні активізації інвестиційної та виробничої діяльності підприємства.

Найчисельнішою категорією залишаються робітники: їх кількість збільшилася з 446 осіб у 2022 році до 488 осіб у 2024 році, а питома вага у загальній структурі зросла з 90,10% до 91,73%. Така тенденція відображає пряме нарощення виробничих потужностей та потребу у виконавчих кадрах для обслуговування розширених виробничих ліній. Зростання чисельності робітників може також вказувати на посилення ручної операційної складової або на те, що частина технологічних процесів на даному етапі розвитку підприємства ще не піддається повній механізації, попри одночасні інвестиції в устаткування. У контексті попереднього аналізу інвестицій у обладнання (збільшення вартості устаткування), поєднання зростання чисельності робітників може свідчити про

одночасний процес технологічної модернізації та збільшення асортименту або обсягів виробництва, коли потрібні як нові машини, так і додаткові оператори й обслуговуючий персонал.

Кількість керівників демонструє невелике скорочення: з 24 осіб у 2022–2023 роках до 22 осіб у 2024 році, а їхня частка знизилася з 4,85% до 4,14%. Це може свідчити про оптимізацію управлінської ланки, укрупнення функцій керівників або перегрупування адміністративної структури з метою підвищення ефективності управління. Аналогічно, число фахівців зменшилося з 25 до 22 осіб у досліджуваній період, а їхня питома вага знизилася з 5,05% до 4,14%.

Структура працюючих на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» демонструє орієнтацію на виробничу діяльність із поступовим нарощенням робочих ресурсів, одночасно зростає уваги до кадрової політики, підвищення кваліфікації для забезпечення сталого зростання продуктивності та збереження конкурентоспроможності підприємства.

Проаналізуємо рух робочої сили на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» для чого сформуємо аналітичну таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 – Показники руху робочої сили на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік | | | Темпи зростання звітнього року до попереднього року, % |
|---|-------|-------|-------|--|
| | 2022 | 2023 | 2024 | |
| 1. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб | 495 | 491 | 532 | 108,35 |
| 2. Кількість прийнятих на роботу, осіб | 40 | 76 | 176 | 231,58 |
| 3. Кількість звільнених з роботи, осіб | 36 | 44 | 70 | 159,09 |
| 4. Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни, осіб | 36 | 44 | 70 | 159,09 |
| 5. Коефіцієнт обороту по прийому | 0,081 | 0,155 | 0,331 | 213,73 |
| 6. Коефіцієнт обороту по вибуттю | 0,073 | 0,090 | 0,132 | 146,83 |
| 7. Коефіцієнт плинності кадрів | 0,073 | 0,090 | 0,132 | 146,83 |

Аналіз динаміки руху робочої сили на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022–2024 роки дає підстави для оцінки стану кадрової стабільності, ефективності політики зайнятості та рівня адаптованості підприємства до змін у виробничому середовищі. Середньооблікова чисельність персоналу у 2022 році становила 495 осіб, у 2023 році незначно скоротилася до 491 особи, тоді як у 2024 році відбулося помітне зростання до 532 осіб. Така динаміка вказує на коригування кадрової стратегії відповідно до виробничих потреб: спочатку підприємство оптимізувало чисельність персоналу, а згодом здійснило розширення штату з ймовірним акцентом на збільшення обсягів виробництва та реалізацію нових проєктів.

Особливу увагу привертає різке зростання кількості прийнятих на роботу працівників: з 40 осіб у 2022 році до 76 осіб у 2023 році, а у 2024 році цей показник збільшився до 176 осіб, що становить 231,58% темпів зростання порівняно з попереднім роком.

Паралельно зростала й кількість звільнень: із 36 осіб у 2022 році до 44 осіб у 2023 році та до 70 осіб у 2024 році. Темп зростання числа звільнених у 2024 році порівняно з 2023 роком становив 159,09 %, що є досить значним. Важливо, що всі звільнення у звітні роки віднесені до категорії звільнень за власним бажанням або у зв'язку з порушенням трудової дисципліни. Такий характер вибуття свідчить про дві можливі тенденції: або про недостатній рівень задоволеності умовами праці, системою мотивації та соціальними гарантіями, або про посилення контролю за трудовою дисципліною, що могло призвести до зростання кількості примусових звільнень.

Динаміка коефіцієнтів обороту робочої сили підтверджує описані тенденції. Коефіцієнт обороту по прийому зріс з 0,081 у 2022 році до 0,155 у 2023 році та до 0,331 у 2024 році.

Коефіцієнт обороту по вибуттю та коефіцієнт плинності кадрів зростали односпрямовано: з 0,073 у 2022 році до 0,090 у 2023 році та до 0,132 у 2024 році. Підвищення рівня плинності персоналу може негативно впливати на

продуктивність праці, оскільки зростають витрати на пошук, найм, навчання та адаптацію нових працівників.

Таким чином, тенденції руху робочої сили на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» протягом 2022–2024 років характеризуються одночасним розширенням кадрового потенціалу та збільшенням плинності персоналу, що свідчить про активну динаміку на ринку праці та внутрішню кадрову трансформацію підприємства.

Одним з головних критерієм оцінки використання трудових ресурсів є продуктивність праці. Для її аналізу складемо таблицю 2.8.

Таблиця 2.8 – Продуктивності праці на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки

| Показник | Рік | | | Відхилення (+,-) 2024-2022 |
|---|-----------|------------|------------|-------------------------------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг, тис. грн | 772224,00 | 1119184,00 | 1331802,00 | 559578,0 |
| 2. Середньооблікова чисельність працівників, осіб | 495 | 491 | 532 | 37,0 |
| у тому числі робітників | 446 | 444 | 488 | 42,0 |
| 3. Питома вага робітників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, % | 90,10 | 90,43 | 91,73 | 1,63 |
| 4. Відпрацьовано днів одним робітником за рік, дні | 254 | 252 | 251 | -3,53 |
| 5. Середня тривалість робочого дня, год. | 7,85 | 7,9 | 7,9 | 0,05 |
| 6. Загальна кількість відпрацьованого часу за рік робітниками: | | | | |
| - людино-днів | 125863 | 123528 | 133391 | 7528 |
| - людино-годин | 988021 | 975870 | 1053790 | 65769,0 |
| 7. Середньорічний виробіток, тис. грн | | | | |
| - одного працюючого | 1560,05 | 2279,40 | 2503,39 | 943,34 |
| - одного робітника | 1731,44 | 2520,68 | 2729,10 | 997,66 |
| 8. Середньоденний виробіток робітника, грн | 6809,53 | 10019,25 | 10884,40 | 4074,87 |
| 9. Середньогодинний виробіток робітника, грн | 867,46 | 1268,26 | 1377,77 | 510,32 |

Аналіз показників продуктивності праці на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022–2024 роки дає змогу оцінити ефективність використання трудових ресурсів, інтенсивність праці та результативність організації виробничого процесу. Протягом досліджуваного періоду спостерігається стійке зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, що безпосередньо відобразилось на показниках продуктивності праці. Чистий дохід від реалізації продукції зріс з 772224,0 тис. грн у 2022 році до 1331802,0 тис. грн у 2024 році, тобто на 559578,0 тис. грн, що свідчить про підвищення виробничої активності підприємства та зростання його конкурентних позицій на ринку.

Середньооблікова чисельність працівників зросла з 495 осіб у 2022 році до 532 осіб у 2024 році, що становить приріст на 37 осіб. Попри зростання кількості персоналу, показники використання робочого часу вказують на дещо протилежну динаміку. Кількість відпрацьованих днів одним робітником зменшилась з 254 днів до 251 дня, що може бути пов'язано зі збільшенням частки лікарняних, відпусток або невиходів з інших поважних причин. Проте середня тривалість робочого дня залишалася стабільною, з незначним зростанням на 0,05 год, що свідчить про збереження оптимального трудового режиму. Водночас загальна кількість відпрацьованого часу робітниками зросла: кількість людино-днів збільшилась на 7528, а людино-годин – на 65 769 годин, що підтверджує інтенсифікацію виробничого процесу.

Найбільш показовими індикаторами ефективності використання трудових ресурсів є показники продуктивності праці. Середньорічний виробіток одного працівника зріс з 1560,05 тис. грн у 2022 році до 2503,39 тис. грн у 2024 році, що становить приріст на 943,34 тис. грн. Аналогічно середньорічний виробіток одного робітника збільшився на 997,66 тис. грн. Динаміку зміни показників продуктивності праці наведено на рисунку 2.4.

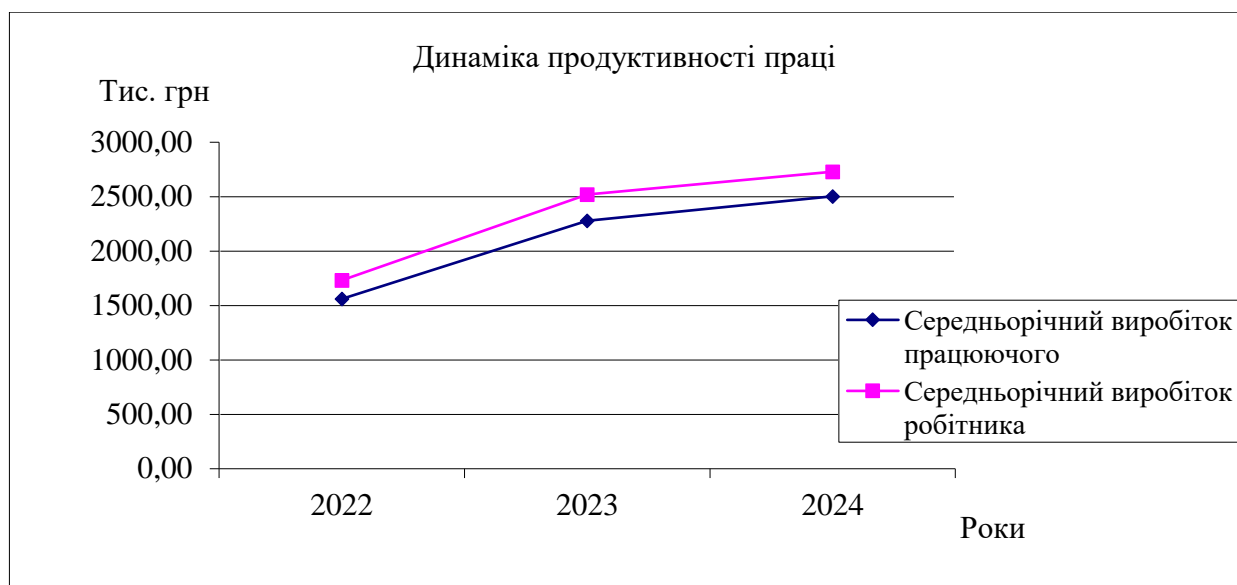


Рисунок 2.4 – Продуктивність праці на ДП ПрАТ «Оболонь»
«Красилівське»

Позитивна динаміка спостерігається також у показниках інтенсивності праці: середньоденний виробіток робітника зріс на 4074,87 грн, а середньогодинний – на 510,32 грн. Це свідчить про підвищення результативності використання кожної одиниці робочого часу. Таким чином, навіть за умов деякого скорочення кількості відпрацьованих днів одним робітником, ефективність продуктивної діяльності збільшувалася, що свідчить про якісні зміни в організації праці і зростання індивідуальної продуктивності працівників.

Впродовж 2022–2024 років ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» продемонструвало суттєве зростання продуктивності праці, що підтверджується збільшенням виробітку як на одного працівника, так і на одного робітника. Підприємство ефективно використовує трудові ресурси, досягаючи позитивних результатів за рахунок підвищення інтенсивності праці, покращення організації виробничого процесу та активного розвитку кадрового потенціалу.

2.5 Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Основним результативним показником на основі якого можна оцінити ефективність комерційної діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є прибуток. Проаналізуємо структуру та динаміку прибутку на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022-2024 роки (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз формування прибутку ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік, тис. грн | | | Темпи зростання, % | | |
|---|---------------|---------|----------|--------------------|---------------|---------------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | 2023/ 2022 | 2024/ 2023 | 2024/ 2022 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Чистий дохід від реалізації продукції | 772224 | 1119184 | 1331802 | 144,93 | 119,00 | 172,46 |
| 2. Собівартість реалізованої продукції | 599083 | 823339 | 948379 | 137,43 | 115,19 | 158,31 |
| 3. Валовий прибуток | 173141 | 295845 | 383423 | 170,87 | 129,60 | 221,45 |
| 4. Адміністративні витрати | 34689 | 49670 | 56487 | 143,19 | 113,72 | 162,84 |
| 5. Витрати на збут | 101932 | 120028 | 149000,0 | 117,75 | 124,14 | 146,18 |
| 6. Повна собівартість реалізованої продукції | 735704 | 993037 | 1153866 | 134,98 | 116,20 | 156,84 |
| 7. Фінансовий результат від реалізації продукції | 36520 | 126147 | 177936 | 345,42 | 141,05 | 487,23 |
| 8. Інші операційні доходи | 78118 | 70502 | 67798 | 90,25 | 96,16 | 86,79 |
| 9. Разом чисті доходи від операційної діяльності (пп.1+8) | 850342 | 1189686 | 1399600 | 139,91 | 117,64 | 164,59 |
| 11. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток) | 28401 | 124542 | 170939 | 438,51 | 137,25 | 601,88 |
| 12. Доход від участі в капіталі, інші фінансові доходи, інші доходи | 294 | 399 | 465 | 135,71 | 116,54 | 158,16 |
| 13. Фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати | 9 | – | – | – | – | – |

Продовження таблиці 2.9

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 14. Фінансовий результат до оподаткування (прибуток/збиток) | 28686 | 124941 | 171404 | 435,55 | 137,19 | 597,52 |
| 15. Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток) | 23191 | 102044 | 139568 | 440,02 | 136,77 | 601,82 |

Аналіз таблиці 2.9 свідчить про позитивну динаміку основних фінансових показників, що характеризують ефективність операційної діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», попри наявність окремих структурних диспропорцій між темпами зростання доходів і витрат.

Чистий дохід від реалізації продукції протягом аналізованого періоду демонструє стабільне зростання: у 2023 році він збільшився на 44,93% порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – ще на 19,00%, що загалом забезпечило приріст доходів за два роки на 72,46%. Таке збільшення виручки є індикатором розширення ринків збуту, зростання попиту на продукцію та удосконалення цінової політики підприємства.

Собівартість реалізованої продукції зростала дещо повільніше за доходи, що сприяло поліпшенню рентабельності діяльності. Так, у 2023 році її збільшення становило 37,43%, а у 2024 році – 15,19%, що є нижчим за зростання чистого доходу. У підсумку собівартість зросла на 58,31 % у порівнянні з 2022 роком, що дало змогу підприємству покращити валовий прибуток. Валовий прибуток істотно зріс – на 70,87% у 2023 році та на 29,60% у 2024 році, що забезпечило його загальне зростання за два роки у 2,21 рази.

Адміністративні витрати та витрати на збут також мали тенденцію до зростання, що частково відображає інфляційні процеси, збільшення масштабів діяльності та розширення ринкової присутності. Адміністративні витрати за два роки збільшилися на 62,84 %, а витрати на збут – на 46,18 %.

Найбільш показовим є зростання фінансового результату від реалізації продукції. У 2023 році він збільшився в 3,45 рази порівняно з 2022 роком, а у

2024 році – ще на 41,05%, у результаті чого загальний приріст досяг 487,23 %. Такий прогрес є свідченням ефективного поєднання політики оптимізації витрат із результативним управлінням доходами. У свою чергу фінансовий результат від операційної діяльності зріс ще більш динамічно: у 2023 році – у 4,38 рази, а в 2024 році – на 37,25%, що забезпечило його збільшення за два роки у 6,02 разів. Це є важливим маркером значного підвищення операційної рентабельності підприємства.

Інші операційні доходи протягом періоду зменшувалися, що вказує на тенденцію зниження частки позареалізаційних джерел формування доходів. Зниження відбулося на 9,75% у 2023 році та на 3,84% у 2024 році, що є позитивним сигналом, оскільки підприємство дедалі більше формує прибуток за рахунок основної діяльності, а не за рахунок додаткових, разових або нерегулярних доходів.

Фінансовий результат до оподаткування зростає аналогічно результату від операційної діяльності: у 2023 році – у 4,36 рази та у 2024 році – на 37,19%, що загалом забезпечило зростання у 5,98 рази за два роки.

Чистий фінансовий результат (прибуток) також демонструє суттєве зростання. У 2023 році він збільшився в 4,40 рази порівняно з 2022 роком, а у 2024 році – на 36,77 %, що забезпечило його зростання за два роки у 6,02 рази. Це свідчить про стійке зміцнення фінансового стану, зростання прибутковості та здатності підприємства до самофінансування.

Отже, результати аналізу свідчать про стійке зростання фінансової ефективності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» протягом 2022–2024 років. Позитивні тенденції пов'язані зі збільшенням обсягів реалізації, оптимізацією собівартості та покращенням структури доходів. Разом із тим зростання операційних витрат вимагає посилення контролю для збереження високих темпів приросту прибутковості в майбутньому.

Проаналізуємо показники рентабельності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз прибутковості та рентабельності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік | | | Відхилення (+, -) |
|--|--------|---------|---------|----------------------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | |
| 1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн | 772224 | 1119184 | 1331802 | 559578 |
| 2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн | 735704 | 993037 | 1153866 | 418162 |
| 3. Вартість капіталу підприємства, тис. грн | 259040 | 394880 | 622611 | 363571 |
| 4. Величина власного капіталу, тис. грн | 227271 | 329315 | 558587 | 331316 |
| 5. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн | 36520 | 126147 | 177936 | 141416 |
| 6. Прибуток до оподаткування, тис. грн | 28686 | 124941 | 171404 | 142718 |
| 7. Чистий прибуток, тис. грн | 23191 | 102044 | 139568 | 116377 |
| 8. Рентабельність доходу, % | 3,00 | 9,12 | 10,48 | 7,48 |
| 9. Рентабельність витрат, % | 3,15 | 10,28 | 12,10 | 8,94 |
| 10. Рентабельність капіталу, % | 8,95 | 25,84 | 22,42 | 13,46 |
| 11. Рентабельність власного капіталу, % | 10,20 | 30,99 | 24,99 | 14,78 |

Аналіз таблиці 2.10 свідчить про суттєве підвищення ефективності господарської діяльності.

Рентабельність доходу зросла з 3,00 % у 2022 році до 10,48 % у 2024 році, а рентабельність витрат – з 3,15 % до 12,10 %. Це означає, що на кожну гривню виручки і витрат підприємство у 2024 році отримувало істотно більший прибуток, ніж два роки тому. Позитивна динаміка маржинальних показників вказує на те, що підприємству вдалось не лише розширити продажі, але й покращити цінову політику та оптимізувати собівартість одиниці продукції.

Водночас показники рентабельності капіталу та власного капіталу демонструють складнішу картину. Рентабельність капіталу (ROA) зросла до 25,84 % у 2023 році, але у 2024 році знизилась до 22,42 % (хоча залишається значно вищою за рівень 2022 року – 8,95 %). Аналогічно рентабельність власного капіталу (ROE) піднялася до 30,99 % у 2023 році та опустилась до 24,99 % у 2024 році (порівняно з 10,20 % у 2022 році). Зниження цих показників у 2024 році відносно 2023-го відображає значне зростання величини капіталу підприємства.

Отже, у 2024 році підприємство одночасно зазнало двох потоків впливу:

– значне підвищення операційної ефективності та прибутковості, що позитивно відобразилось у маржинальних показниках;

– інтенсивне збільшення капітальної бази, що розмиває відносні показники віддачі капіталу.

Висновки до другого розділу

Проведений аналіз виробничо-господарської діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» за 2022–2024 роки свідчить про загальне зміцнення економічної стійкості підприємства, що проявляється у зростанні обсягів реалізації, підвищенні ефективності використання ресурсів та покращенні фінансових результатів. Динаміка чистого доходу від реалізації має стійку позитивну тенденцію, що супроводжується суттєвим приростом прибутковості, що є ключовим індикатором адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища та підвищення результативності управлінських рішень.

Аналіз використання основних виробничих фондів показав активне нарощування їх середньорічної вартості та вартості устаткування, що свідчить про інвестиційну спрямованість розвитку підприємства та оновлення матеріально-технічної бази. Зростання фондоозброєності та технічної озброєності праці позитивно вплинуло на продуктивність виробництва, хоча динаміка фондівіддачі у 2024 році дещо знизилась порівняно з попереднім роком, що може вказувати на тимчасове випередження темпів інвестування над приростом обсягів випуску продукції. Водночас зниження фондомісткості у 2023 році та її стабілізація у 2024 році свідчать про загалом раціональне використання основних фондів.

Оцінка матеріальних ресурсів показала зростання матеріалівіддачі та одночасне зниження матеріаломісткості продукції, що є позитивною тенденцією та підтверджує підвищення ефективності використання сировини і матеріалів. Незважаючи на зростання матеріальних витрат, темпи зростання доходу

випереджають їх динаміку, що сприяє покращенню фінансових результатів і зниженню собівартості одиниці продукції в відносному вимірі.

Аналіз руху робочої сили та продуктивності праці засвідчив збільшення середньооблікової чисельності персоналу у 2024 році на тлі значного зростання обсягів виробництва та реалізації. Разом із тим, підвищення коефіцієнтів обороту та плинності кадрів свідчить про наявність кадрових ризиків, що можуть негативно впливати на стабільність трудового потенціалу. Незважаючи на це, показники середньорічного, середньоденного та середньогодинного виробітку мають стійку позитивну динаміку, що підтверджує зростання ефективності використання трудових ресурсів і позитивний вплив технічного переоснащення.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються істотним зростанням прибутку від реалізації, чистого прибутку та показників рентабельності. Підвищення рентабельності доходу, витрат, капіталу та власного капіталу свідчить про зміцнення фінансової стійкості та здатність підприємства забезпечувати віддачу від залучених і власних ресурсів. Водночас певне зниження рентабельності капіталу у 2024 році порівняно з 2023 роком вказує на необхідність подальшого вдосконалення структури активів та підвищення ефективності їх використання.

Узагальнюючи результати аналітичного розділу, можна зробити висновок, що ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» демонструє позитивну динаміку ключових показників економічної діяльності та має достатній потенціал для подальшого зміцнення економічної стійкості. Виявлені тенденції та диспропорції формують аналітичне підґрунтя для розроблення у наступному розділі науково обґрунтованих напрямів удосконалення комплексної програми підвищення рівня економічної стійкості підприємства.

3 ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ» «КРАСИЛІВСЬКЕ»

3.1 Впровадження динамічної цінової стратегії з використанням аналітики попиту та еластичності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

У сучасних умовах ринку напоїв, де конкуренція активізується як у мас-маркеті, так і в сегментах преміум та функціональних продуктів, питання оптимального ціноутворення стає одним із ключових чинників забезпечення конкурентоспроможності та фінансової результативності підприємства. Для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» це особливо актуально, оскільки підприємство працює з широким асортиментом продукції (мінеральна вода, безалкогольні напої, функціональні товари, сезонні лінійки), а його взаємодія з великими роздрібними мережами, HoReCa, малого та середнього ринку детермінує необхідність розуміння не лише традиційних ціноутворювальних моделей, але й поведінкових реакцій споживачів на зміну ціни в різних каналах. Ринкова вартість типових товарів формується під впливом зовнішніх макроіндикаторів (інфляція, ВВП, зміна доходів населення), внутрішніх чинників (логістичні витрати, ціна пакувальних матеріалів) та конкурентних дій. У цьому контексті динамічна цінова стратегія, яка спирається на аналітику попиту та оцінку цінової еластичності, дозволяє реалізувати адаптивне ціноутворення, що максимізує виручку і маржинальність без втрати обсягів реалізації.

Соціально-економічні дослідження показують, що споживчі ринки напоїв характеризуються різною еластичністю попиту по сегментах та каналах: напої повсякденного попиту мають більш еластичний попит, тоді як преміальні і функціональні товари менш чутливі до коливань ціни. Така неоднорідність споживчих реакцій вимагає побудови гнучкої цінової архітектури, яка диференціює цінові рішення залежно від сегменту, каналу реалізації і часу доби/сезону.

Аналітика попиту включає використання історичних даних щодо обсягів продажів, сезонних коливань і реакцій на минулі цінові акції, що дозволяє побудувати регресійні моделі еластичності ціни для окремих товарів та каналів. Цінова стратегія у реальному часі може мінімізувати втрати виручки від занадто високих цін на еластичних сегментах та активізувати продажі на менш еластичних через преміальні цінові позиції. Для підприємства, що має суттєві витрати на логістику, пакування, маркетинг та дистрибуцію, це рішення дозволяє підвищити операційну маржу, краще прогнозувати касові потоки та зменшити ризик надмірного інвентаризаційного навантаження. Економетрична оцінка еластичності у поєднанні зі стратегією ціноутворення забезпечує не лише оперативну реакцію на зміни ринкових умов, а й інструментарій для прогнозування доходів за сценарними моделями.

Таким чином, інтеграція динамічного ціноутворення є не лише маркетинговим інструментом, але і елементом інтегрованої системи управління діяльністю підприємства, що відповідає сучасним вимогам до корпоративного управління та фінансового планування.

Впровадження динамічної цінової стратегії на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» передбачає комплекс організаційних, аналітичних та ІТ-заснованих інструментів. Першим кроком є формування системи збору та обробки даних про попит у розрізі каналів збуту, географій та часових періодів. Це може бути реалізовано через інтеграцію ERP-системи підприємства з POS-даними роздрібних партнерів та каналів дистрибуції, CRM-платформою та маркетинговою аналітикою. Дані повинні охоплювати обсяги продажів, історію цін, акційні пропозиції, демографічні показники покупців та чутливість до сезонних коливань.

Другим елементом є економетричне моделювання еластичності попиту для визначення функцій, що відображають чутливість обсягів продажів до зміни ціни

для кожного релевантного сегмента. Це може включати багатовимірні регресійні моделі виду:

$$Q_{i,t} = \alpha + \beta_1 P_{i,t} + \beta_2 S_t + \beta_3 M_t + \varepsilon_{i,t} \quad (3.1)$$

де $Q_{i,t}$ – обсяги продажів SKU i у часі t ,

$P_{i,t}$ – ціна,

S_t – сезонний індекс,

M_t – маркетингові витрати,

β_1 – цінова еластичність.

Результати дозволяють сегментувати SKU на групи з високою/низькою еластичністю та розробити окремі цінові політики.

Третім етапом є розробка правил динамічного ціноутворення, які можуть включати:

- цінові коридори для кожного товару залежно від еластичності;
- адаптацію ціни у відповідь на зовнішні шоки (інфляція, сезонний попит);
- цінові акції з обмеженим часовим вікном для стимулювання обсягів;
- використання управління ефективністю у дистрибуції для оптимізації використання каналних можливостей.

Четвертим компонентом є впровадження аналітичних панелей дашбордів та системи автоматичного моніторингу в реальному часі, що дозволяє відстежувати ключові показники ефективності: обсяги продажів, маржа, цінову еластичність, відхилення від прогнозу, ефекти акцій.

Останнім етапом – інтеграція механізмів зворотного зв'язку з відділом маркетингу й операційним управлінням для коригування цінових стратегій на основі поведінки споживачів і динаміки ринку. Цей процес має бути організований у вигляді циклів «план → дія → перевірка → коригування».

Для ілюстрації фінансового впливу динамічного ціноутворення побудуємо модель на основі конкретних груп товарів.

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для розрахунку

| Товари і товарні групи | 2024 |
|--|-----------|
| 1. Обсяг фактично виробленої продукції, тис. грн, в тому числі: | 1173613,9 |
| - слабоалкогольні напої міцністю від 1,2% до 8,5% | 345839,8 |
| - води натуральні мінеральні негазовані | 14701,1 |
| - води натуральні мінеральні газовані | 15061,9 |
| - води газовані інші | 6567,3 |
| - води непідсоложені й неароматизовані | 127641,8 |
| - води з додаванням цукру і речовин підсолоджувальних чи ароматизуючих інших, тобто напої безалкогольні типу лимонаду. | 662568,1 |
| - лікери та інші спиртні напої | 1233,9 |
| 2. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн | 1331802 |
| 3. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн | 1153866 |
| 4. Фінансовий результат від реалізації продукції; | 177936 |

Для визначення нової ціни використаємо наступну формулу:

$$P_i^* = P_i(1 + 1/|\epsilon_i| \cdot \lambda) \quad (3.2)$$

Для визначення обсягу реалізації від зміни ціни скористаємось формулою 3.1.

Результати розрахунків наведемо у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Вплив заходу з динамічного ціноутворення на фінансові показники підприємства

| Показник | Слабоалкогольні напої | Безалкогольні напої | Разом |
|--|-----------------------|---------------------|------------|
| 1. Фактичний обсяг виробництва у 2024 році, тис. грн | 345839,80 | 662568,10 | 1008407,90 |
| 2. Середнє коригування ціни | -3,0 % | -4,0 % | - |
| 3. Очікуваний приріст обсягу реалізації, внаслідок зниження ціни | 8,00% | 7,00% | - |
| 4. Скоригована виручка, тис. грн | 368800,0 | 690200,0 | 1059 000,0 |
| 5. Приріст виручки, тис. грн | 22960,20 | 27631,90 | 50592,10 |
| 6. Операційна маржа у 2024 році, % | 13,36 | 13,36 | 13,36 |
| 7. Додатковий прибуток, тис. грн | 3068,00 | 3693,00 | 6761,00 |

Оскільки захід масштабується лише на частину каналів збуту (за нашим припущенням 20–25 % обсягу реалізації у межах пілотного впровадження), фактичний ефект для підприємства становитиме:

– приріс виручки від реалізації:

$50592,10 \times 0,2 \approx 10118$ тис. грн

– приріст прибутку від реалізації:

$6\,761 \times 0,2 \approx 1350$ тис. грн

Проведені розрахунки свідчать, що впровадження динамічного ціноутворення на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є економічно доцільним і фінансово обґрунтованим. За умов помірного зниження цін відбувається суттєве зростання обсягів реалізації, що забезпечує приріст виручки та додатковий чистий прибуток у межах 1,0–1,5 млн грн без погіршення рентабельності діяльності.

Захід не суперечить фактичній фінансовій динаміці підприємства у 2022–2024 роках, узгоджується з наявною маржинальністю (13,36 %) та може бути рекомендований до поетапного масштабування після пілотного впровадження в окремих товарних групах і каналах збуту.

Впровадження динамічної цінової стратегії має мультиплікаційні економічні ефекти як у короткостроковому, так і довгостроковому горизонті:

– адаптивне ціноутворення дозволяє оптимізувати виручку та маржу за існуючих торгових умов, що особливо критично для підприємства з диференційованим асортиментом. Навіть незначне збільшення виручки, як показано у прорахунках, демонструє потенціал для кращої реакції на реакцію споживача та цінові шоки. Це забезпечує більш ефективне використання виробничих потужностей та покращує прогнозованість грошових потоків;

– динамічне ціноутворення дозволяє зменшити ризики, пов'язані із змінами попиту, через адаптацію цін відповідно до поведінкових моделей споживачів. Наприклад, у сезон пікніків чи літніх фестивалів завищення ціни на преміальні товари може не призвести до значного зниження продажів, тоді як у

період низького попиту зниження ціни на стандартні товари може стимулювати оборот і зменшити залишки на складах;

– економічні ефекти включають покращення конкурентоспроможності та маркетингового позиціонування. Динамічне ціноутворення у поєднанні з CRM та аналітичними панелями дозволяє реагувати на конкурентні дії у реальному часі, підвищуючи привабливість пропозицій для кінцевих споживачів. Це сприяє підвищенню лояльності та утриманню частки ринку;

– даний підхід формує основу для довгострокового стратегічного планування, оскільки дозволяє краще прогнозувати фінансові результати за різних сценаріїв ринкових умов, підвищує ефективність рекламних витрат і оптимізує управління портфелем товарів. У сукупності ці ефекти зміцнюють фінансову стійкість підприємства, підвищують його інвестиційну привабливість і підтримують адаптацію до мінливого попиту в економіці з високою невизначеністю.

3.2 Розширення каналів збуту через цифрові платформи та e-commerce ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

У сучасних ринкових умовах трансформація каналів збуту є ключовим елементом конкурентної стратегії підприємства у споживчому секторі. ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» оперує у сфері виробництва та дистрибуції безалкогольних напоїв, мінеральної та питної води, функціональних SKU, що разом формують високу динамічність попиту та значну конкуренцію на ринку як в Україні, так і за її межами. Традиційні канали – мережевий ритейл, HoReCa, гуртові дистриб'ютори – все ще залишаються важливими, але їхній потенціал обмежений у порівнянні з цифровими каналами, що стрімко зростають. Згідно з даними міжнародних ринкових досліджень, частка онлайн-каналів у сегменті FMCG зростає пропорційно проникненню смартфонів і покращенню

інфраструктури доставки: у багатьох країнах частка e-commerce у продажах товарів повсякденного попиту перевищує 15–20 % річного обороту.

Наукові підходи до каналів збуту підкреслюють важливість мультиканального маркетингу, за якого цифрові платформи не лише доповнюють традиційні канали, а створюють нові синергії – підвищують доступність, скорочують транзакційні витрати, дають змогу збирати дані про поведінку споживачів та формувати персоналізовані пропозиції. Це особливо важливо для підприємства, асортимент якого містить як масові продукти, так і продукти з високою доданою вартістю (наприклад, преміальні води, функціональні напої). Ці групи споживачів проявляють різні канали поведінкових реакцій: молоді, активні аудиторії частіше купують онлайн, тоді як традиційні ринки надалі опираються роздрібній мережі. Отже, відсутність повноцінного digital-каналу загрожує підприємству втратою частки ринку та зниженням частки молодого та преміального сегменту.

Окремо слід зазначити, що цифрові канали забезпечують доступ до даних про покупця у форматі, який неможливо отримати виключно через традиційні канали: частота замовлень, реакції на цінові зміни, поведінка в корзині, час покупки, геолокаційні патерни. Це створює підґрунтя для застосування сучасних маркетингових і бізнес-аналітичних технологій, таких як машинне навчання для прогнозування попиту, сегментація клієнтів, автоматизація реклами та персональних пропозицій. Перевагою такого підходу є значне підвищення ефективності маркетингових бюджетів і рівня утримання клієнтів.

Загалом, цифрові канали дозволяють розширити охоплення споживачів, збільшити частку власних даних про клієнтів, знизити витрати на посередників, пришвидшити адаптацію цінових і продуктових стратегій у відповідь на ринкові зміни. Для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», що має у своїй структурі капітальні виробничі потужності та інтегровану логістичну мережу корпорації «Оболонь», розширення каналів збуту через e-commerce є наступним природним кроком у стратегічному розвитку, що дозволить сформувати гнучкішу, дано-орієнтовану модель продажів та підвищити загальну прибутковість.

Реалізація програми розширення через цифрові платформи передбачає комплекс організаційно-технологічних рішень, які можна об'єднати в три великі категорії:

- створення та оптимізація власних каналів електронної комерції;
- інтеграція із маркетплейсами та B2B-платформами;
- інструменти цифрового маркетингу й аналітики.

Першим кроком є запуск і розвиток власного інтернет-магазину (D2C – безпосередньо споживачеві) у межах корпоративного веб-ресурсу. Цей магазин має бути інтегрований для обліку запасів, логістики та бази клієнтів. Пропонується запровадити декілька опцій: підписка на регулярні доставки, формування наборів товарів зі знижкою, депозитні моделі для преміальних товарів. Інтернет-магазин повинен мати адаптивний дизайн, підтримку мобільних платежів, через партнерські мережі.

Другий інструмент – співпраця з маркетплейсами (Rozetka, Zakaz.ua, Bigl.ua тощо) та спеціалізованими e-commerce B2B-порталами для Нoreca-постачань. Це дає доступ до широкої аудиторії без необхідності побудови всієї інфраструктури самостійно. Для інтеграції використовуються API-зв'язки для обміну даними про запаси та замовлення, автоматичний облік статусів замовлень.

Третім компонентом є цифровий маркетинг і аналітика. До неї входять: SEO/SEM-оптимізація для органічного трафіку, таргетована реклама у соціальних мережах (Facebook Ads, Instagram), ретаргетинг на основі поведінкових даних, email-маркетинг для утримання клієнтів. Важливо реалізувати систему аналітики поведінки користувачів (Google Analytics 4, теплові карти,) та сегментацію клієнтів на основі демографії, частоти замовлень, середнього чека тощо. Це дає змогу адаптувати пропозиції під різні групи споживачів.

Додатково доречно впровадити мобільний додаток як окремий канал замовлень і лояльності з функціями push-повідомлень, персональних акцій та програми винагород. Інтеграція chat-ботів у месенджери (Telegram, Viber) може

значно спростити процес взаємодії з клієнтами та прискорити оброблення запитів.

Останній аспект – логістична інтеграція: співпраця з кур'єрськими службами рішеннями для скорочення часу доставки, а також налаштування місцевих пунктів видачі для прискореного сервісу. Це критично важливо для підвищення рівня сервісу D2C та marketplace-замовлень.

Розрахуємо фінансовий ефект від e-commerce для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське».

Таблиця 3.3 – Прогноз виручки та операційного прибутку від впровадження e-commerce на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| Показник | Рік 1 | Рік 2 | Рік 3 |
|----------------------------------|-------|-------|-------|
| 1. Виручка e-commerce, млн грн | 20 | 25 | 31,25 |
| 2. Валовий прибуток, млн грн | 7 | 8,75 | 10,94 |
| 3. Логістичні витрати, млн грн | 2 | 2,5 | 3,13 |
| 4. Маркетингові витрати, млн грн | 3 | 3,2 | 3,5 |
| 5. Операційний прибуток, млн грн | 2 | 3,05 | 4,32 |

Сукупний додатковий операційний прибуток за 3 роки складе:

$$2,00 + 3,05 + 4,32 = 9,37 \text{ млн грн.}$$

Таким чином, захід має економічний сенс, оскільки:

- генерує позитивний фінансовий результат вже з першого року;
- додатковий прибуток істотно перевищує середню рентабельність базової діяльності.

Визначимо величину інвестиційних витрат на запуск проєкту (таблиця 3.4.)

Таблиця 3.4 – Стартові інвестиції e-commerce

| Стаття | Сума, млн грн |
|--|---------------|
| 1. Розробка e-commerce платформи (B2C/D2C) | 2 |
| 2. Інтеграція ERP, CRM, склад, платежі | 1 |
| 3. Аналітика, ВІ, персонал, запуск проєкту | 1 |
| 4. Разом початкові інвестиції | 4 |

Визначимо дисконтований термін окупності проєкту за умови консервативної оцінки при ставці відсотка $r = 15\%$ річних.

Таблиця 3.5 – Дисконтовані грошові потоки

| Рік | Потік, млн грн | Коеф. дисконту | PV, млн грн | Кумулятивний PV |
|-----|----------------|----------------|-------------|-----------------|
| 0 | -4,00 | 1 | -4,00 | -4,00 |
| 1 | 2 | 0,87 | 1,74 | -2,26 |
| 2 | 3,05 | 0,76 | 2,32 | 0,06 |
| 3 | 4,32 | 0,66 | 2,85 | 2,91 |

Дисконтований термін окупності заходу становить приблизно 2 роки.

Проведені розрахунки свідчать, що впровадження каналу e-commerce та D2C-продажів на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є економічно обґрунтованим і фінансово доцільним заходом. Захід формує додаткову виручку, не погіршує показники рентабельності та забезпечує стійкий приріст операційного прибутку, що узгоджується з фактичними результатами діяльності підприємства у 2024 році.

Простий термін окупності проєкту становить менше двох років, а дисконтований – близько двох років, що є прийнятним для інвестицій торговельно-виробничого характеру в умовах підвищеної вартості капіталу. Сукупний додатковий прибуток за трирічний період перевищує початкові інвестиції більш ніж у два рази, що підтверджує високу ефективність заходу та його відповідність цілям підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства.

Цей прорахунок оптимістичний: він не враховує можливі знижки, повернення товарів, сезонні коливання, але він ілюструє потенційно значущий фінансовий внесок цифрових каналів в загальний фінансовий результат підприємства.

Впровадження цифрових каналів збуту генерує багаторівневі економічні ефекти.

Перший рівень – прямі фінансові ефекти: зростання виручки через D2C і marketplace, що стимулює збільшення валової маржі, оскільки частина продажів здійснюється без посередників та з меншими транзакційними витратами. У наведеній моделі додатковий операційний прибуток лише від цифрового каналу становить близько 9,4 млн грн за три роки, що є значним внеском до загального результату підрозділу.

Другий рівень – операційні ефекти. Наявність онлайн-каналів сприяє кращому заповненню виробничого календаря, зменшенню сезонних перепадів завантаження та оптимізації виробничих витрат. Наприклад, дані сервісів e-commerce дають змогу прогнозувати попит і уникати надмірних запасів або бракованих циклів.

Третій рівень – маркетингові та поведінкові ефекти. Цифрові канали дозволяють збирати детальні дані про поведінку споживачів: частота покупок, реакція на акції, середній чек, геолокація. Ця інформація дає можливість створювати персоналізовані пропозиції, оптимізувати контент, підвищувати коефіцієнт конверсії і утримувати клієнтів через програми лояльності. Сегментація з використанням аналітики дозволяє краще орієнтувати маркетингові бюджети, зменшуючи витрати на «сліпе» просування.

Четвертий рівень – стратегічні ефекти для брэнда і інвестиційної привабливості. Наявність успішних цифрових каналів збуту підвищує імідж підприємства як інноваційного гравця, що впливає на відносини з партнерами, роздрібними мережами та фінансовими інститутами. Це створює передумови для залучення «зелених» кредитів, грантової підтримки або вигідніших умов співпраці.

П'ятий рівень – соціально-економічні ефекти. Розвиток e-commerce сприяє створенню нових робочих місць (логістика, служба підтримки, IT-сервіси), стимулює розвиток локальної інфраструктури доставки і розширює доступ до продукції у регіонах з обмеженою фізичною присутністю роздрібних мереж.

Таким чином, впровадження цифрових каналів – це не лише новий канал продажів, а стратегічний мультिकанальний підхід, що формує екосистему даних,

зменшує ризики, підвищує маржинальність і укріплює конкурентні переваги ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» як виробника напоїв у цифрову еру.

3.3 Оптимізація логістичних ланцюгів та B2B-партнерств ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

Логістика є одним із ключових факторів конкурентоспроможності у галузі виробництва напоїв. Для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське», яке функціонує в складі великого холдингу і обслуговує різні канали – роздрібні мережі, HoReCa, експортні та B2B-партнери – ефективність логістичних ланцюгів безпосередньо визначає собівартість продукції, швидкість обороту капіталу та рівень сервісу. Наукові підходи до управління ланцюгами поставок підкреслюють необхідність інтеграції процесів закупівлі, виробництва, зберігання та дистрибуції у цілісну систему з прозорими ефектами та механізмами координації з контрагентами. Це особливо важливо для підприємства з широким продуктовим портфелем і різними форматами тари (PET, скло, алюмінієва тара), де несвоєчасні поставки або неправильно організовані маршрути призводять до надмірних запасів, збільшення логістичних витрат і втрат продажів.

У контексті модерної логістики значну роль відіграє цифровізація системи управління транспортом, використання аналітики для оптимізації маршрутів і прогнозування попиту, а також побудова партнерських моделей постачання. Для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» це означає можливість зниження питомих витрат на доставку, скорочення часу обороту товарно-матеріальних запасів, підвищення надійності виконання контрактів і розширення покриття ринку з одночасним утриманням або зменшенням витрат. Наукові дослідження вказують, що інтегровані підходи до логістики та співпраці B2B можуть

забезпечити 10–30 % скорочення логістичних витрат та 5–15 % зниження потреби у запасах при збереженні рівня сервісу.

Особливість ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» – багатий асортимент та необхідність дотримання температурно-та часових режимів при перевезенні (для деяких груп товарів), а також специфіка тари (легка, але об’ємна продукція). Тому оптимізація має базуватися не лише на загальних рецептах, а на аналізі детальних потоків товарів, включно з розподілом по групах, пік-навантаженнями сезону, консолідацією відвантажень і можливістю крос-докінгу. Критично важливим є також розвиток довгострокових B2B-партнерств з мережами і дистриб’юторами, що дозволяють узгодити рівні сервісу, ліміти запасів і умови повернень, зменшуючи трансакційні ризики.

Отже, обґрунтування заходу базується на взаємопов’язаних логіках: зниження собівартості через оптимізацію транспортно-складських потоків, покращення обороту капіталу через зменшення запасів, підвищення якості обслуговування клієнтів, та створення платформ для стратегічної кооперації з партнерами з метою реалізації синергетичних ефектів.

Запропонований комплекс заходів включає технологічні, організаційні й контрактні інструменти, які реалізуються поетапно.

1. Аудит та картографія потоків. Початковий етап: детальний збір даних про потоки товарів від виробничих ліній до кінцевого споживача, визначення точок вузьких місць, аналіз витрат по кожному логістичному маршруту, кластеризація клієнтів за частотою і обсягом замовлень. Результат – карта ланцюга поставок з рекомендаціями.

2. Впровадження системи управління транспортом дозволяє оптимізувати маршрути, поєднувати вантажі, управляти перевізниками і контролювати виконання доставок у реальному часі. Система управління транспортом, підвищує ефективність складування, зменшує час збору замовлень й підвищує точність відвантажень.

3. Оптимізація мережі складів дозволяє зменшити залишки і пришвидшити поставки. Можлива оренда спільних у ключових регіонах.

4. Алгоритмічна оптимізація маршрутів і транспорту. Використання алгоритмів для планування денних маршрутів з урахуванням обмежень за тоннажем, обсягом, часовими вікнами та температурними режимами.

5. Практичні заходи по зниженню витрат: консолідація замовлень за географічним принципом, використання піддону оптимального формату, переробка тари для зменшення пуского ходу, динамічне планування графіків виробництва за даними продажів.

Реалізація передбачає створення матричної команди (логістика, IT, продажі) та етапність: пілот у двох регіонах → масштабування на всю мережу → укладення довгострокових B2B-угод.

Нижче наведено розрахунок ефективності впровадження даного заходу.

Фактичний обсяг логістичних витрат підприємства наведено у таблиці 3.6. За галузевими нормативами для напоїв та фактичною структурою витрат частка логістичних витрат становить 6–8% від доходу, величина доходу у 2024 році складала 1331802 тис. грн.

Таблиця 3.6 – Структура логістичних витрат

| Компонент логістики | Частка | Сума, тис. грн |
|---|--------|----------------|
| 1. Транспорт | 55% | 47612 |
| 2. Складські операції | 30% | 25970 |
| 3. Обробка замовлень та холості пробіги | 15% | 12985 |
| Разом | 100% | 86567 |

Визначимо величину економії від скорочення витрат (таблиця 3.7).

Таблиця 3.7 – Річна економія від скорочення витрат

| Джерело ефекту | Розрахунок | Економія, тис. грн |
|---|---------------------|--------------------|
| 1. Транспорт | $47612 \times 0,10$ | 4761 |
| 2. Складські операції | $25970 \times 0,08$ | 2078 |
| 3. Обробка замовлень та холості пробіги | $12985 \times 0,07$ | 909 |
| Разом економія витрат | | 7748 |

Визначимо собівартість реалізації в день (повна собівартість у 2024 році склала – 1153866 тис. грн):

$$1153866/365 \approx 3162 \text{ тис. грн/день}$$

Розрахуємо на середній запас в 30 днів:

$$3162 \times 30 = 94860 \text{ тис. грн}$$

Визначимо очікуване скорочення запасів при економії у 15%:

$$94860 \times 0,15 = 14229 \text{ тис. грн}$$

Вартість залучення капіталу за сприятливих умов приймемо на рівні – 15%, тоді економія від скорочення запасів складе:

$$14229 \times 0,15 = 2134 \text{ тис. грн/рік}$$

Визначимо величину загального річного економічний ефекту:

$$7748 + 2134 = 9882 \text{ тис. грн}$$

Ця сума безпосередньо збільшує прибуток підприємства, оскільки не пов'язана з приростом виручки, а зі зниженням витрат.

Таблиця 3.8 – Інвестиційні витрати

| Стаття | Сума, тис. грн |
|--|----------------|
| 1. Інтеграція систем управління транспортом | 1200 |
| 2. Інтеграція систем управління складом | 1500 |
| 3. Логістичний хаби та технології крос-докінгу | 1000 |
| 4. Навчання, процесні зміни | 500 |
| Разом інвестиції | 4200 |

Визначимо дисконтований термін окупності:

$$4200 / (9882 / (1 + 0,15)) = 0,49 \text{ року} \approx 6 \text{ місяців}$$

Проведений перерахунок на основі фактичних фінансово-економічних показників 2024 року підтверджує, що впровадження комплексу заходів з оптимізації логістичної системи на ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» є економічно обґрунтованим і високоефективним. Реалізація заходу забезпечує щорічний приріст прибутку на рівні майже 9,9 млн грн, що еквівалентно близько 7% чистого прибутку підприємства 2024 року. Інвестиції у розмірі 4,2 млн грн

окупаються менш ніж за пів року навіть з урахуванням дисконтування за ставкою НБУ, що свідчить про мінімальний інвестиційний ризик.

Крім безпосереднього фінансового ефекту, захід створює системні довгострокові переваги: підвищення оборотності капіталу, зниження операційної нестабільності, зростання керованості ланцюгів постачання та підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сталого розвитку. Сукупність цих результатів дозволяє розглядати запропонований захід не лише як інструмент короткострокової оптимізації витрат, а як стратегічний напрям підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства.

Оптимізація логістичних ланцюгів і розвиток B2B-партнерств дають мультисегментарні економічні наслідки для ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»:

- пряме зниження логістичних витрат забезпечує додатковий ефект у вигляді економії фінансових витрат та можливості реінвестування в оперативну діяльність. Така комбінована вигода посилює грошовий потік і зменшує потребу у дорогому короткостроковому фінансуванні.

- підвищення рівня сервісу. Це призводить до зростання задоволеності клієнтів, зниження частоти повернень і штрафів, а також підвищення лояльності мереж і NoReCa-партнерів. Вища якість сервісу дає можливість вести переговори про кращі умови з торговими мережами, включаючи поліпшення позицій полицної викладки, участь у промоакціях та зниження обсягів повернень;

- операційна гнучкість. Наявність систем управління транспорту та складами і пілотних крос-доків дозволяє швидше реагувати на перебої в ланцюгу постачання, перенаправляти потоки та використовувати різні логістичні сценарії при пікових навантаженнях (сезонність). Це знижує ризик зриву контрактів, скорочує час реакції на зміну попиту і підвищує стійкість бізнесу у зовнішніх шоках;

- стратегічна синергія з партнерами. Впровадження VMI, consignment stock та довгострокових рамкових угод дозволяє перерозподілити ризики між виробником і дистриб'ютором: виробник бере на себе витрати по управлінню

запасами, натомість отримує стабільніші обсяги і прогнозованішу планувальну інформацію;

– екологічний і репутаційний: оптимізовані маршрути і зниження пустих пробігів зменшують вуглецевий слід (тонно-кілометрів), що стає важливою складовою ESG-звітності холдингу. Це може відкрити додаткові джерела фінансування («зелені» кредити) та покращити ставлення регуляторів і споживачів.

Нарешті, інвестиції в цифрові рішення та партнерські моделі мають мультиплікаційний довгостроковий ефект: підвищується продуктивність праці на складах, знижується плинність персоналу через кращі умови праці, зростає можливість масштабування бізнесу на нові регіони без пропорційного зростання затрат на логістику.

Таблиця 3.9 – Рекомендовані заходи щодо покращення ефективності комерційної діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське»

| № з/П | Назва заходу | Зміст заходу | Очікуваний результат |
|-------|---|---|--|
| 1 | Впровадження динамічної цінової стратегії | Використання аналітики попиту, цінової еластичності, сегментації споживачів та автоматизованого коригування цін залежно від ринкових умов | Зростання маржинальності продажів, підвищення адаптивності цінової політики. Приріс виручки від реалізації: 10118 тис. грн Приріст прибутку від реалізації 1350 тис. грн |
| 2 | Розширення каналів збуту через e-commerce | Розвиток онлайн-продажів, співпраця з маркетплейсами, цифровізація B2B-замовлень | Збільшення обсягів реалізації, зниження збутових ризиків, розширення ринкової частки. Додатковий операційний прибуток за 3 роки складе: 9,37 млн грн Термін окупності заходу становить 2 роки. |
| 3 | Оптимізація логістичних ланцюгів і B2B-партнерств | Впровадження системи управління транспортом, оптимізація маршрутів, скорочення запасів, розвиток стратегічних логістичних партнерств | Зниження логістичних витрат, прискорення оборотності капіталу, зростання прибутку Загальний щорічний економічний ефект 9882 тис. грн Термін окупності проекту 6 місяців |

У сукупності ці ефекти формують підґрунтя для стійкого фінансового розвитку підрозділу, підвищують його конкурентний потенціал та дають змогу «Красилівському» виконувати більш амбіційні стратегічні завдання у межах корпорації «Оболонь».

Висновки до третього розділу

У третьому розділі роботи обґрунтовано комплекс практикоорієнтованих заходів, спрямованих на підвищення ефективності комерційної діяльності ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» з урахуванням сучасних ринкових викликів, галузевої специфіки та принципів сталого розвитку. Запропоновані напрями удосконалення мають системний характер і охоплюють ключові елементи формування комерційних результатів підприємства: цінову політику, канали збуту та логістичну інфраструктуру.

Впровадження динамічної цінової стратегії з використанням аналітики попиту та показників цінової еластичності дозволяє підприємству перейти від інтуїтивного ціноутворення до науково обґрунтованої моделі управління доходами. Такий підхід забезпечує гнучке реагування на коливання ринкової кон'юнктури, сезонність попиту та поведінкові особливості споживачів, що в підсумку сприяє зростанню маржинальності реалізації без втрати обсягів продажу.

Розширення каналів збуту через цифрові платформи та інструменти e-commerce розглянуто як важливий чинник диверсифікації комерційних ризиків і підвищення доступності продукції для кінцевих споживачів і бізнес-партнерів. Використання цифрових каналів збуту створює умови для зменшення транзакційних витрат, підвищення прозорості взаємодії з клієнтами та формування стійких довгострокових відносин у B2C- та B2B-сегментах.

Оптимізація логістичних ланцюгів і розвиток B2B-партнерств доведена як один із найбільш економічно результативних напрямів підвищення ефективності комерційної діяльності. Зниження логістичних витрат, прискорення оборотності запасів та вивільнення оборотного капіталу безпосередньо трансформуються у зростання прибутку підприємства, що підтверджує доцільність реалізації відповідних заходів навіть за консервативних сценаріїв оцінки ефекту.

Загалом реалізація запропонованих заходів забезпечує синергетичний ефект, який проявляється у зростанні фінансових результатів, підвищенні конкурентоспроможності та зміцненні економічної стійкості підприємства. Це дозволяє розглядати розроблені напрями покращення комерційної діяльності як обґрунтовану основу для формування довгострокової стратегії розвитку ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» в умовах сталого розвитку.

ВИСНОВКИ

У роботі комплексно досліджено ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку на прикладі ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». Логіка дослідження, що поєднує теоретичне обґрунтування, аналітичну оцінку фактичних результатів діяльності та розроблення практичних рекомендацій, дала змогу сформулювати цілісне уявлення про сучасні підходи до управління комерційною діяльністю з урахуванням економічних, екологічних і соціальних імперативів розвитку.

У процесі теоретичного дослідження доведено, що комерційна діяльність у контексті сталого розвитку перестає бути виключно інструментом максимізації короткострокового прибутку і трансформується у багаторівневу управлінську систему, орієнтовану на довгострокову економічну результативність, відповідальне використання ресурсів та гармонізацію інтересів основних стейкхолдерів. Узагальнення наукових підходів дозволило розкрити сутність, принципи та функції комерційної діяльності підприємства з позицій сталого розвитку, а також обґрунтувати доцільність використання інтегрованої системи показників її оцінки, яка відображає не лише фінансові результати, але й екологічні та соціальні ефекти. Визначені фактори та резерви підвищення ефективності створили методичне підґрунтя для подальшого прикладного аналізу.

Аналітична частина роботи засвідчила, що ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» у 2022–2024 роках демонструє загалом позитивну динаміку розвитку, що проявляється у зростанні обсягів реалізації, прибутковості та показників рентабельності. Підприємство активно інвестує в оновлення основних виробничих фондів, підвищує технічну оснащеність праці та забезпечує зростання продуктивності, що свідчить про наявність потенціалу для довгострокового розвитку. Водночас результати аналізу виявили низку структурних і управлінських викликів, зокрема необхідність підвищення віддачі

від вкладеного капіталу, подальшої оптимізації матеріальних витрат, стабілізації кадрового складу та вдосконалення організації комерційних процесів. Виявлені диспропорції не мають критичного характеру, однак потребують системних управлінських рішень у межах концепції сталого розвитку.

У третьому розділі наукової роботи обґрунтовано напрями покращення ефективності комерційної діяльності підприємства, які логічно впливають із результатів теоретичного та аналітичного досліджень. Запропоновані заходи охоплюють ключові елементи комерційної системи підприємства та спрямовані на підвищення результативності управління доходами, диверсифікацію каналів збуту й оптимізацію логістичних процесів. Впровадження динамічної цінової стратегії з використанням аналітики попиту та еластичності дозволяє підвищити адаптивність цінової політики та забезпечити зростання маржинальності реалізації. Розвиток цифрових каналів збуту та e-commerce розглянуто як важливий інструмент підвищення конкурентоспроможності, зменшення комерційних ризиків і посилення взаємодії з кінцевими споживачами та партнерами. Оптимізація логістичних ланцюгів і B2B-партнерств доведена як економічно доцільний напрям, що забезпечує зниження витрат, прискорення оборотності капіталу та формування додаткового прибутку.

Загалом результати дослідження підтверджують, що ефективність комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку формується під впливом взаємопов'язаних економічних, організаційних, технологічних і соціально-екологічних чинників. Підвищення такої ефективності можливе лише за умови системного підходу, який поєднує стратегічне бачення розвитку, використання сучасних аналітичних інструментів і впровадження ресурсозберігаючих управлінських рішень. Запропоновані у роботі рекомендації мають практичну спрямованість і можуть бути використані в діяльності ДП ПрАТ «Оболонь» «Красилівське» для формування довгострокової стратегії розвитку, а також адаптовані до умов функціонування інших підприємств харчової промисловості, що орієнтуються на принципи сталого розвитку.

Таким чином, поставлену мету наукової роботи досягнуто, а визначені завдання виконано в повному обсязі. Отримані результати поглиблюють теоретичні положення щодо комерційної діяльності підприємства та мають прикладну цінність для практики управління в умовах трансформації економіки та зростання ролі сталого розвитку як ключового вектора сучасного підприємництва.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Бірбіренко С., Жаданова Ю. Сучасна практика оцінювання економічної стійкості підприємства: переваги та недоліки. Економіка та суспільство. 2021. № 25. DOI: 10.32782/2524-0072/2021-25-2.
2. Бондарчук Н. В., Гуменчук М. С. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства та необхідність її забезпечення. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5409>
3. Гаркуша Н. М. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Харків : Харків. держ. ун-т харч. та торг., 2016. 182 с.
4. Гриньова В. М. Фінанси підприємства : навч. посіб. Київ : Знання-Прес, 2004. 424 с.
5. Дікань Л. В., Вороніна О. О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз : монографія. Харків : СПД ФО Лібуркіна Л. М., 2008. 192 с.
6. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
7. Крамар І., Ціх Г., Нагорняк І., Покришка Л. Удосконалення стратегічного управління банком на основі економетричного моделювання ефективності діяльності. Соціально-економічні проблеми і держава. 2021. № 2(25). С. 457–464.
8. Коць О. О., Ільчук П. Г. Фінансово-економічна діяльність : навч. посіб. Львів : Сорока Т. Б., 2016. 131 с.
9. Лункіна Т. І. Забезпечення економічно стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств на основі інтенсифікації виробництва : монографія. Миколаїв, 2011. 196 с.
10. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 450 с.

11. Малярець Л. М., Смолякова О. М. Оптимізація значень показників економічної стійкості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 1. С. 11–22.
12. Малярець Л. М., Сабадаш Л. О. Оцінювання економічної стійкості промислового підприємства в сучасних умовах. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2019. Т. 24, вип. 3(76). С. 113–119.
13. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посіб. Київ : Вища школа, 2003. 217 с.
14. Мороз С.В., Дrajниця С.А., Тримбовецький І.С. Особливості оцінки ефективності комерційної діяльності підприємства в умовах сталого розвитку. Збірник праць XIII Міжнародної науково-практичної конференції «Інновації в управлінні асортиментом, якістю та безпекою товарів і послуг » 4 грудня 2025 року м. Львів. URL: <http://fakultet.site/nauka/>
15. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник. Київ : КНТЕУ, 2008. 513 с.
16. Орлик О. М. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства та його складові. 2015. URL: <http://www.irbisnbuv.gov.ua>
17. Ортинський В. Л., Керницький І. С. Економічна безпека підприємств : підручник. Київ : Алерта, 2011. 704 с.
18. Отенко І. П., Москаленко Н. О. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 224 с.
19. Офіційний сайт ПрАТ «Оболонь» «Красилівське». URL: <https://obolon.ua/ua/about/structure/5>
20. Панухник О. В. Пріоритетні концепти діагностики фінансового стану підприємства в умовах державної підтримки бізнесу під час війни. В кн.: Актуальні проблеми розвитку фінансів в умовах цифровізації економіки України. Матеріали I Всеукр. наук.-практ. конф. 2023.
21. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. Фінанси підприємств. Київ : КНЕУ, 2006. 552 с.

22. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навч. літератури, 2007. 488 с.
23. Прохорова В. В., Лях І. О. Управління фінансово-економічною діяльністю підприємств на основі адаптивно-реноваційного підходу : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2017. 293 с.
24. Сарай Н. Стратегія управління економічною стійкістю торговельного підприємства. Економіка та суспільство. 2022. № 44. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-44-14.
25. Савчук Л. М. (ред.). Економічні, фінансово-облікові та правові проблеми діяльності підприємств : колект. монографія. Дніпро : Герда, 2016. 335 с.
26. Сатир Л. Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств. 2020. URL: <http://www.economics.in.ua/2020/01/blogpost.html>
27. Соломіна Г. В. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва : навч. посіб. Дніпро : ДДУВС, 2018. 234 с.
28. Стручок В. С. Безпека в надзвичайних ситуаціях : метод. посіб. Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2022. 156 с.
29. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 554 с.
30. Фещур Р. В., Баранівська Х. С. Економічна стійкість підприємства: становлення понятійного базису. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18804/1/59-284-290.pdf>
31. Фролов С. М., Козьменко О. В. Управління фінансовою безпекою економічних суб'єктів : навч. посіб. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 332 с.
32. Халіна В. Ю. Методичний підхід до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства. Економічна безпека і підприємництво. 2014. № 1. С. 173–181.
33. Хомякова О. В. Управління економічною активністю підприємств: методичні підходи. Економічний аналіз. 2017. № 3. С. 55–62.

34. Чуй І. Р., Сороківська М. В. Фінанси : навч. посіб. Львів : Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. 284 с.
35. Ястремська О. М., Ястремська О. В. Поняття економічної стійкості підприємства та її кількісне оцінювання. Бізнес Інформ. 2020. № 11. С. 220–230.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство ДОМІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ОБІЛОНЬ" "КРАСЬЛІВСЬКЕ" Дата (рік, місяць, день) 2022, грудень, 31

Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА за КАТОТТІ 1 ІДЕНТИФІКАЦІЙНИЙ КОДИ

Організаційно-правова форма господарювання Домірне підприємство за КОМВЕ 160

Вид економічної діяльності Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки за КВЕД 11.07

Середня кількість працівників 488

Адреса, телефон вулиця Будівельна, буд. 3, м. КРАСЬЛІВ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 51000, Україна 44207

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знаку (окрім розділу IV Зітгу про фінансові результати (Зітгу про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (требита позначку "V" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку V
за міжнародними стандартами фінансової звітності

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

Форма №1 Код за ДКУД 18010001

| А К Т И В | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|-----------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | 1 070 | 921 |
| первісна вартість | 1001 | 2 239 | 2 239 |
| накопичена амортизація | 1002 | 1 169 | 1 318 |
| Нематеріальні капітальні інвестиції | 1005 | 159 | 14 254 |
| Основи засоба | 1010 | 62 261 | 57 601 |
| первісна вартість | 1011 | 260 131 | 264 132 |
| знос | 1012 | 197 870 | 206 531 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | - | - |
| первісна вартість інвестиційної нерухомість | 1016 | - | - |
| знос інвестиційної нерухомість | 1017 | - | - |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| первісна вартість довгострокових біологічних активів | 1021 | - | - |
| накопичена амортизація довгострокових біологічних активів | 1022 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | | | |
| які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | - | - |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | 7 803 | 7 803 |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | - | - |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | - | - |
| Гудвіл | 1050 | - | - |
| Відстрочені аквізиційні витрати | 1050 | - | - |
| Залишок коштів у децентралізованих страхових резервних фондах | 1065 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 71 293 | 80 579 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 83 965 | 112 408 |
| виробничі запаси | 1101 | 56 400 | 68 291 |
| незавершене виробництво | 1102 | - | - |
| готова продукція | 1103 | 18 251 | 19 039 |
| товари | 1104 | 9 314 | 25 078 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Депозити перебігуюванню | 1115 | - | - |
| Векселі одержані | 1120 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 15 153 | 12 569 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| за наданими авансами | 1130 | - | - |
| з бюджетом | 1135 | 132 | 3 973 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 27 | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів | 1140 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | 54 710 | 30 799 |
| Інші поточні дебіторська заборгованість | 1155 | 2 132 | 7 923 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 7 455 | 9 250 |
| готівка | 1166 | 329 | 620 |
| рахунки в банках | 1167 | 7 126 | 8 630 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 749 | 915 |
| Частка нерестороння у страхових резервах | 1180 | - | - |
| у тому числі в: | | | |
| резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | - | - |

| | | | |
|---|-------------|----------------|----------------|
| резервах збитків або резервах пов'язаних виплат | 1182 | - | - |
| резервах незароблених премій | 1183 | - | - |
| інших страхових резервах | 1184 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | 1 904 | 615 |
| Усього за розділом II | 1195 | 166 200 | 178 461 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 237 493 | 259 040 |

| Повин | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|-----------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 20 000 | 20 000 |
| Виски до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | - | - |
| Капітал у дооцінках | 1405 | - | - |
| Додатковий капітал | 1410 | - | - |
| смісний дохід | 1411 | - | - |
| накопичені курсові різниці | 1412 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Неперодичний прибуток (неповторний збиток) | 1420 | 184 080 | 207 271 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Висучений капітал | 1430 | (-) | (-) |
| Інші резерви | 1435 | - | - |
| Усього за розділом I | 1495 | 204 080 | 227 271 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | | | |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | - | - |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | - | - |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | - | - |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | - | - |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | - | - |
| довгострокові забезпечення втрат персоналу | 1521 | - | - |
| Цільове фінансування | 1525 | - | - |
| благодійна допомога | 1526 | - | - |
| Страхові резерви | 1530 | - | - |
| у тому числі: | 1531 | - | - |
| резерви довгострокових зобов'язань | 1532 | - | - |
| резерви збитків або резерви пов'язаних виплат | 1533 | - | - |
| резерви незароблених премій | 1534 | - | - |
| інші страхові резерви | 1535 | - | - |
| Інвестиційні контракти | 1540 | - | - |
| Піжмовий фонд | 1545 | - | - |
| Резерв на виплату джек-поту | 1549 | - | - |
| Усього за розділом II | 1595 | - | - |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Векселі вирані | 1605 | - | - |
| Поточна кредиторська зборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товара, роботи, послуги | 1615 | 1 770 | 2 537 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 7 655 | 4 923 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | 567 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 978 | 808 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 3 511 | 3 931 |
| Поточна кредиторська зборгованість за одержаними авансами | 1635 | 3 632 | 3 497 |
| Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | - | - |
| Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків | 1645 | 3 443 | 3 212 |
| Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю | 1650 | - | - |
| Поточні забезпечення | 1660 | 332 | 1 364 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 11 682 | 11 497 |
| Усього за розділом III | 1695 | 33 413 | 31 769 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | | | |
| 1700 | - | - | - |
| V. Части власних активів незарядженого акційного фонду | 1800 | - | - |
| Баланс | 1900 | 237 493 | 259 040 |



ЕП Пейко
Валерій
Петрович
ЕП Кузьмук
Олександр
Петрович

Пейко Валерій Петрович

Кузьмук Олександр Петрович

Розділ (підприємство) інтегрує територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Відповідно до порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

| | | | | | |
|---|--|--------------------------|----------------|---------------------|---------|
| Підприємство | ДОПРИЄ ПІДПРИЄМСТВО ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ОБОЛОНЬ" "КРАСИЛІВСЬКЕ" | Дата (рік, місяць, день) | 31 грудня 2024 | КОД | 1000000 |
| Територія | ХМЕЛЬНИЦЬКА | за КАТОГТИ | 1 | UA68040210010032567 | |
| Організаційно-правова форма господарювання | Дочірнє підприємство | за КОДФ | | 160 | |
| Вид економічної діяльності | Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки | за КВЕД | | 11.07 | |
| Середня кількість працівників | 2 532 | | | | |
| Адреса, телефон | вулиця Будівельна, буд. 3, м. КРАСИЛІВ, Хмельницький, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 31000, Україна | | 44207 | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знаку (окрім розділу IV Зайту про фінансові результати (Зайту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками) | | | | | |
| Освідчено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці): | | | | | |
| за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку | | | | | V |
| за міжнародними стандартами фінансової звітності | | | | | |

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

Форма №1 Код за ДКУД 1001000

| А К Т И В | Код ридика | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|---------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | 4 288 | 3 438 |
| первісна вартість | 1001 | 5 754 | 5 754 |
| накопичена амортизація | 1002 | 1 466 | 2 316 |
| Неплатежні капітальні інвестиції | 1005 | 14 812 | 30 652 |
| Осередні засоби | 1010 | 82 263 | 111 799 |
| первісна вартість | 1011 | 296 178 | 328 815 |
| знос | 1012 | 213 915 | 217 016 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 | - | - |
| первісна вартість інвестиційної нерухомісті | 1016 | - | - |
| знос інвестиційної нерухомісті | 1017 | - | - |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| первісна вартість довгострокових біологічних активів | 1021 | - | - |
| накопичена амортизація довгострокових біологічних активів | 1022 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції: | | | |
| які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 | - | - |
| інші фінансові інвестиції | 1035 | 7 803 | 7 803 |
| Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств | 1036 | - | - |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 | - | - |
| Відстрочені податкові активи | 1045 | - | - |
| Гудвіл | 1050 | - | - |
| Відстрочені організаційні витрати | 1060 | - | - |
| Залишок коштів у децентралізованих страхових резервних фондах | 1065 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 109 166 | 153 692 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 246 124 | 150 694 |
| виробничі запаси | 1101 | 216 040 | 77 377 |
| незавершене виробництво | 1102 | - | - |
| готова продукція | 1103 | 14 110 | 27 474 |
| товари | 1104 | 15 974 | 45 843 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторські переуступання | 1115 | - | - |
| Векселі одержані | 1120 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцією, товари, роботи, послуги | 1125 | 12 436 | 13 045 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: | | | |
| за виданими авансами | 1130 | - | - |
| з бюджетом | 1135 | 3 435 | 7 922 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 228 | 3 759 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з надісланих доходів | 1140 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків | 1145 | - | 261 397 |
| Інші поточні дебіторська заборгованість | 1155 | 7 990 | 14 887 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 15 935 | 21 114 |
| готівка | 1166 | 999 | 446 |
| рахунки в банках | 1167 | 12 936 | 20 668 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 829 | 589 |
| Частина перестрахованих у страхових резервах | 1180 | - | - |
| у тому числі: | | | |

| | | | |
|---|-------------|----------------|----------------|
| резервах довгострокових зобов'язань | 1181 | - | - |
| резервах збитків або резервах подієвих витрат | 1182 | - | - |
| резервах негарбованих премій | 1183 | - | - |
| інших страхових резервах | 1184 | - | - |
| Інші обороти аснана | 1190 | 965 | 1 271 |
| Усього за розділом II | 1195 | 285 714 | 468 919 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 394 880 | 622 611 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
|--|--------------|--------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 20 000 | 20 000 |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу | 1401 | - | - |
| Капітал у дооцінках | 1405 | - | - |
| Додатковий капітал | 1410 | - | 89 704 |
| емісійний дохід | 1411 | - | - |
| накопичені курсові різниці | 1412 | - | - |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Перекласифікований прибуток (накопичений збиток) | 1420 | 309 315 | 448 883 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Висучений капітал | 1430 | (-) | (-) |
| Інші резерви | 1435 | - | - |
| Усього за розділом I | 1495 | 329 315 | 558 587 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення | | | |
| Відстрочені податкові зобов'язання | 1500 | - | - |
| Пенсійні зобов'язання | 1505 | - | - |
| Довгострокові кредити банків | 1510 | - | - |
| Інші довгострокові зобов'язання | 1515 | - | - |
| Довгострокові забезпечення | 1520 | - | - |
| довгострокові забезпечення витрат персоналу | 1521 | - | - |
| Цільове фінансування | 1525 | - | - |
| благодійна допомога | 1526 | - | - |
| Страхові резерви | 1530 | - | - |
| у тому числі: | 1531 | - | - |
| резерв довгострокових зобов'язань | | | |
| резерв збитків або резерв подієвих витрат | 1532 | - | - |
| резерв негарбованих премій | 1533 | - | - |
| інші страхові резерви | 1534 | - | - |
| Інвестиційні контракти | 1535 | - | - |
| Приватний фонд | 1540 | - | - |
| Резерв на виплату джек-поту | 1545 | - | - |
| Усього за розділом II | 1595 | - | - |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Високі надії | 1605 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товарами, роботами, послугами | 1615 | 3 507 | 4 622 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 13 632 | 11 686 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками з страхування | 1625 | 2 174 | 2 521 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 7 901 | 9 791 |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами | 1635 | 3 433 | 343 |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками | 1640 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків | 1645 | 20 396 | 9 376 |
| Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю | 1650 | - | - |
| Поточні забезпечення | 1660 | 2 833 | 14 569 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків | 1670 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 11 689 | 10 916 |
| Усього за розділом III | 1695 | 65 565 | 64 024 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | | | |
| 1700 | - | - | |
| Усього за розділом IV | 1700 | - | - |
| V. Частина власників недержавного пенсійного фонду | 1800 | - | - |
| Баланс | 1900 | 394 880 | 622 611 |



Сергієнко
Головний бухгалтер

ЕП Пейко
Валерій
Петрович
ЕП Кузьмук
Олександр
Петрович

Пейко Валерій Петрович

Кузьмук Олександр Петрович

Подано в територіально-територіальних одиницях та територіях територіальних громад.

Відомості в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

| Стаття | Код рядка | За звітний період | КОДИ | | |
|--|-----------|-------------------------------------|--------------------------------------|----------|----|
| | | | 2023 | 01 | 01 |
| Підприємство ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ОБОЛОНЬ" "КРАСІЛІВСЬКЕ" | | Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ | | 22985686 | |
| Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) | | | ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО | | |
| за Рік 2022 р- | | | Форма № 2 Код за ДКУД 1801003 | | |
| I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ | | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 772 224 | 590 398 | | |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | - | - | | |
| премії підписані, валова сума | 2011 | - | - | | |
| премії, передані у перестраховання | 2012 | - | - | | |
| зміна резерву незароблених премій, валова сума | 2013 | - | - | | |
| зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій | 2014 | - | - | | |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (599 083) | (470 632) | | |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | - | - | | |
| Валовий: | | | | | |
| прибуток | 2090 | 173 141 | 119 766 | | |
| збиток | 2095 | (-) | (-) | | |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | - | - | | |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | - | - | | |
| зміна інших страхових резервів, валова сума | 2111 | - | - | | |
| зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах | 2112 | - | - | | |
| Інші операційні доходи | 2120 | 78 118 | 15 598 | | |
| у тому числі: | 2121 | - | - | | |
| дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | | | | | |
| дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2122 | - | - | | |
| дохід від використання коштів, вивільнених від отримання | 2123 | - | - | | |
| Адміністративні витрати | 2130 | (34 689) | (31 737) | | |
| Витрати на збут | 2150 | (101 932) | (77 967) | | |
| Інші операційні витрати | 2180 | (86 237) | (25 363) | | |
| у тому числі: | 2181 | - | - | | |
| витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю | | | | | |
| витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції | 2182 | - | - | | |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: | | | | | |
| прибуток | 2190 | 28 401 | 297 | | |
| збиток | 2195 | (-) | (-) | | |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | - | - | | |
| Інші фінансові доходи | 2220 | - | - | | |
| Інші доходи | 2240 | 294 | 788 | | |
| у тому числі: | 2241 | - | - | | |
| дохід від надання фінансової допомоги | | | | | |
| Фінансові витрати | 2250 | (-) | (-) | | |
| Втрати від участі в капіталі | 2255 | (-) | (-) | | |
| Інші витрати | 2270 | (9) | (18) | | |
| Продивіденд (збиток) від зміни інфляції на монетарні статті | 2275 | - | - | | |



Продовження додатка 2

| | | | |
|---|------|---------|-------|
| Фінансовий результат до оподаткування: | | | |
| прибуток | 2290 | 28 686 | 1 067 |
| збиток | 2295 | (-) | (-) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | (5 495) | (914) |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | - | - |
| Чистий фінансовий результат: | | | |
| прибуток | 2350 | 23 191 | 153 |
| збиток | 2355 | (-) | (-) |

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-------------|-------------------|---|
| I | 2 | 3 | 4 |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | - | - |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | - | - |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | - | - |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | - | - |
| Інший сукупний дохід | 2445 | - | - |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | - | - |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | - | - |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | - | - |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | 23 191 | 153 |

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------|-------------|-------------------|---|
| I | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 536 055 | 404 462 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 99 441 | 97 342 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 20 748 | 20 289 |
| Амортизація | 2515 | 10 890 | 10 244 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 75 116 | 34 487 |
| Разом | 2550 | 742 250 | 566 824 |

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| I | 2 | 3 | 4 |
| Середньорічна кількість простих акцій | 2600 | - | - |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій | 2605 | - | - |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2610 | - | - |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615 | - | - |
| Дивіденди на одну просту акцію | 2650 | - | - |



Валерій
Петрович
ЕП Кузьмук
Олександр
Петрович

Петіко Валерій Петрович

Кузьмук Олександр Петрович

| | | | | | |
|---|---|--|-------------------------------|----|----|
| Підприємство | ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА "ОБОЛОНЬ" "КРАСИЛІВСЬКЕ" | Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ | КОДИ | | |
| | | | 2025 | 01 | 01 |
| | (найменування) | | 22985686 | | |
| Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) | | | ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО | | |
| за | Рік 2024 | р- | | | |
| | | | Форма № 2 Код за ДКУД 1801003 | | |

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|--------------|----------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 1 331 802 | 1 119 184 |
| Чисті зароблені страхові премії | 2010 | - | - |
| <i>премії підписані, валова сума</i> | 2011 | - | - |
| <i>премії, передані у перестраховання</i> | 2012 | - | - |
| <i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i> | 2013 | - | - |
| <i>зміна частки перестрахованих у резерві незароблених премій</i> | 2014 | - | - |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (948 379) | (823 339) |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами | 2070 | - | - |
| Валовий: | | | |
| прибуток | 2090 | 383 423 | 295 845 |
| збиток | 2095 | (-) | (-) |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань | 2105 | - | - |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів | 2110 | - | - |
| <i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i> | 2111 | - | - |
| <i>зміна частки перестрахованих в інших страхових резервах</i> | 2112 | - | - |
| Інші операційні доходи | 2120 | 67 798 | 70 502 |
| у тому числі: | 2121 | - | - |
| <i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i> | | | |
| <i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i> | 2122 | - | - |
| <i>дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування</i> | 2123 | - | - |
| Адміністративні витрати | 2130 | (56 487) | (49 670) |
| Витрати на збут | 2150 | (149 000) | (120 028) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (74 795) | (72 107) |
| у тому числі: | 2181 | - | - |
| <i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i> | | | |
| <i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i> | 2182 | - | - |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: | | | |
| прибуток | 2190 | 170 939 | 124 542 |
| збиток | 2195 | (-) | (-) |
| Дохід від участі в капіталі | 2200 | - | - |
| Інші фінансові доходи | 2220 | 79 | - |
| Інші доходи | 2240 | 386 | 399 |
| у тому числі: | 2241 | - | - |
| <i>дохід від власного оприлюднення</i> | | | |
| Фінансові витрати | 2250 | (-) | (-) |
| Витрати від участі в капіталі | 2255 | (-) | (-) |
| Інші витрати | 2270 | (571) | (49) |
| Продовження (збиток) від зміни інфляції на монетарні статті | 2275 | - | - |



Продовження додатка 2

| | | | |
|---|------|----------|----------|
| Фінансовий результат до оподаткування: | | | |
| прибуток | 2290 | 170 833 | 124 892 |
| збиток | 2295 | (-) | (-) |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток | 2300 | (31 265) | (22 848) |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | - | - |
| Чистий фінансовий результат: | | | |
| прибуток | 2350 | 139 568 | 102 044 |
| збиток | 2355 | (-) | (-) |

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|---|-------------|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дооцінка (уцінка) необоротних активів | 2400 | - | - |
| Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів | 2405 | - | - |
| Накопичені курсові різниці | 2410 | - | - |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415 | - | - |
| Інший сукупний дохід | 2445 | 89 704 | - |
| Інший сукупний дохід до оподаткування | 2450 | 89 704 | - |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом | 2455 | - | - |
| Інший сукупний дохід після оподаткування | 2460 | 89 704 | - |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460) | 2465 | 229 272 | 102 044 |

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|----------------------------------|-------------|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Матеріальні затрати | 2500 | 838 978 | 712 480 |
| Витрати на оплату праці | 2505 | 205 145 | 146 653 |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510 | 40 779 | 30 742 |
| Амортизація | 2515 | 11 710 | 10 659 |
| Інші операційні витрати | 2520 | 59 931 | 63 005 |
| Разом | 2550 | 1 156 543 | 963 539 |

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

| Назва статті | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Середньорічна кількість простих акцій | 2600 | - | - |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій | 2605 | - | - |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2610 | - | - |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію | 2615 | - | - |
| Дивіденди на одну просту акцію <i>ЕП Пейко</i> | 2650 | - | - |



*Валерій
Петрович
ЕП Кузьмук
Олександр
Петрович*

Пейко Валерій Петрович

Кузьмук Олександр Петрович