

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»

УДК 658.8

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

_____ Круш П.В.
“ ” _____ 2019 р.

Дипломна робота
на здобуття ступеня бакалавра

з напрямку підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

на тему: «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ПрАТ "Оболонь"»

Виконав: студент IV курсу, групи УЕ-52

Кубряк Юлія Володимирівна

Керівник к.е.н., ст. вик. Погребняк А.Ю.

Консультант з економіко-математичного

підрозділу к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.

Рецензент к.е.н., доц. Черненко Н.О

**Засвідчую, що у цій дипломній
роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних
посилань.**

Студентка _____

Київ – 2019 року

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)
Напрямок підготовки 6.030504 «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____ Круш П.В.
«___» _____ 2019 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Кубряк Юлії Володимирівні

1. Тема роботи Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ПрАТ "Оболонь", керівник роботи: Погребняк Анна Юріївна, старший викладач кафедри економіки і підприємництва затверджені наказом по університету від 28.02.2019 року № 788-с.

2. Строк подання студентом роботи: 29.05. 2018 року.

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність за 2015-2017 роки, законодавчі та нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

Вступ

Розділ I. Теоретичні основи ефективності діяльності підприємства

1.1. Генеза поняття ефективності діяльності підприємства

1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства

1.3. Система показників, що характеризують ефективність підприємства

Розділ II. Аналіз ефективності підприємства на прикладі ПрАТ «Оболонь»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ «Оболонь»

2.2. Аналіз економічних показників

2.3. Аналіз ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства

Розділ III. Пропозиції по підвищенню ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

3.1. Шляхи підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення рекламної діяльності ПрАТ «Оболонь»

3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

5. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	к.е.н., доц. Кузьмінська Н.Л.		
Нормоконтроль	к.е.н., доц. Кривда О.В.		

7. Дата видачі завдання: 25.12.2018 р.

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	25.12.2018 р.	
2	I розділ написання д/р	28.01.2019 р.	
3	II розділ написання д/р	11.03.2019 р.	
4	III розділ написання д/р	18.04.2019 р.	
5	Попередній захист дипломної роботи	24.05.2019 р.	
6	Строк подання дипломної роботи на кафедру	29.05.2019 р.	
7	Захист дипломної роботи	17.06 – 30.06.2019	

Студент

Кубряк Ю.В.

Керівник роботи

Погребняк А.Ю.

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Кубряк Юлії Володимирівни на тему «Економічне обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ПрАТ "Оболонь"», напрям підготовки 6.030504 «Економіка підприємства», КПІ ім. І. Сікорського, 2019, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

Робота виконана в обсязі 97 сторінок, містить 8 рисунків, 40 таблиці та 1 додаток.

Мета роботи полягає в аналізі існуючих показників ефективності економічної діяльності підприємства, а також напрямів та способів підвищення ефективності роботи та прибутковості ПрАТ «Оболонь».

Для економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» в роботі використані такі методи: логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний.

В роботі було проаналізовано показники, які характеризують діяльність підприємства та досліджено показники ефективності. Аналіз показав, що підприємству необхідно оптимізувати роботу відділу збуту та провести нову ефективнішу рекламну кампанію для того щоб збільшити продажі. Для того, щоб покращити дану ситуацію необхідно запустити нову рекламу, і завдяки цьому підвищити загальну прибутковість підприємства.

Об'єкт дослідження – економічна діяльність ПрАТ «Оболонь».

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні підходи до формування прибутковості ПрАТ «Оболонь» та його фінансової звітності.

Ключові слова: ефективність, підприємство, виробництво, дохід, прибуток, витрати, фінансовий стан, збутова діяльність.

ABSTRACT

Diploma work Julia Volodymyrivna Kubryak on the topic "Economic justification of the directions of increasing the efficiency of the activity of PJSC "Obolon ", direction of preparation 6.030504" Enterprise Economics ", KPI them. I. Sikorsky, 2019, Kyiv. Diploma consists of an introduction, 3 chapters, conclusions, list of used sources and applications. The work is done in volume of 97 pages, contains 08 figures, 40 tables and 1 application.

The purpose of the work is to analyze the existing indicators of the efficiency of the economic activity of the enterprise, as well as directions and methods for improving the efficiency and profitability of PJSC "Obolon".

The following methods are used in the work for the economic substantiation of the directions of increasing the efficiency of the activity of PJSC "Obolon": the logical method, the method of horizontal and vertical analysis, the graphic method, the methods of economical-mathematical modeling, the method of logical generalization and the comparative.

In this work, indicators were analyzed that characterize the activity of the enterprise and investigated efficiency indicators. The analysis showed that the company needs to optimize the work of the sales department and conduct a new, more effective advertising campaign in order to increase sales. In order to improve this situation, it is necessary to launch a new advertisement, and thereby increase the overall profitability of the company.

Object of research - economic activity of PJSC "Obolon".

The subject of the research - theoretical, methodological and practical approaches to the formation of profitability of PJSC "Obolon" and its financial reporting.

Keywords: efficiency, enterprise, production, income, profit, expenses, financial condition, sales activity.

Зміст

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Генеза поняття ефективності діяльності підприємства.....	11
1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства	15
1.3. Система показників, що характеризують ефективність підприємства	19
Висновки до розділу I	25
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»	27
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ «Оболонь»	27
2.2. Аналіз економічних показників	32
2.3. Аналіз ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь».....	52
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства	57
Висновки до розділу II.....	62
РОЗДІЛ III. ПРОПОЗИЦІЇ ПО ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ».....	64
3.1. Шляхи підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»	64
3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення рекламної діяльності ПрАТ «Оболонь»	67
3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»	73
Висновки до розділу III	77
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
ДОДАТКИ.....	85

ВСТУП

Актуальність обраної теми. На даному етапі розвитку ринкової економіки в Україні є важливим підвищення ефективності роботи підприємства, для досягнення високого рівня прибутковості, конкурентоспроможності, фінансової стійкості і т.д.

Питання ефективності діяльності завжди буде актуальним, тому що від цього залежить прибутковість підприємства, його фінансовий стан і подальший розвиток.

Особливо в сучасних ринкових відносинах, які динамічно змінюються і вимагають швидкого пристосування до ситуації та зміни принципів роботи, швидка оптимізація, що дозволяє більш ефективно витрачати ресурси підприємства та в цілому підвищувати ефективність роботи є ключовим питанням.

Зв'язок роботи з науково-дослідними темами. Дипломну роботу виконано відповідно до планів науково-дослідних робіт кафедри економіки та підприємництва НТУУ «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» за темою: «Сучасні проблеми економіки та управління підприємствами і шляхи їх вирішення» (НДР 0116U004579), у межах якої особисто автором обґрунтовано теоретичні засади ефективності діяльності підприємства та розроблено практичні рекомендації щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

Мета дослідження. Мета даної роботи полягає в тому, щоб на основі доступної літератури проаналізувати та з'ясувати основні риси ефективності діяльності як економічної категорії, її значення на сучасному етапі розвитку національних підприємств, а також провести аналіз показників ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь», надати основні рекомендації щодо покращення показників діяльності та розрахувати економічну ефективність від запропонованих заходів.

Завдання дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити поняття та сутність ефективності діяльності;
- розкрити економічну сутність теоретичних основ підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства;
- провести аналіз стану ефективності діяльності обраного підприємства;
- провести аналіз основних показників діяльності підприємства;
- провести аналіз фінансово-економічного стану підприємства;
- дати оцінку ефективності на підприємстві;
- розглянути шляхи підвищення ефективності від підприємницької діяльності обраного підприємства;
- розглянути технологічні процеси щодо підвищення ефективності діяльності підприємства,
- узагальнити результати роботи, розробити пропозиції щодо виявлення резервів підвищення ефективності діяльності засобів обраного підприємства;
- проаналізувати економічну ефективність від запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження - ефективність діяльності підприємства.

Предмет дослідження - напрями та методи підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Методи дослідження: логічний метод, метод горизонтального і вертикального аналізу, графічний метод, методи економіко-математичного моделювання, метод логічного узагальнення та порівняльний.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці й економічному обґрунтуванню напрямів підвищення ефективності фінансової діяльності, а саме пропозиції щодо підвищення прибутковості підприємства шляхом покращення роботи відділу збуту та проведення нової рекламної кампанії. Зазначені напрями дозволять підвищити продажі, а отже і збільшити прибуток підприємства.

Публікації: Погребняк А.Ю., Кубряк Ю.В. «Генеза поняття ефективність діяльності підприємства. Актуальні проблеми економіки та управління. Електронне видання. - Випуск 13. 2019»

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Генеза поняття ефективність діяльності підприємства

Британський політик і автор Бенджамін Дизраелі колись писав: "Економіка може бути тільки тоді, коли є ефективність". Хоча це твердження є, безумовно, перебільшенням, ефективність є дуже важливою концепцією в економіці.

Термін «ефективність» походить від терміна «ефект», який у свою чергу – від латинського “effectus”, що означає виконання, результат якоїсь дії чи причини. Тобто термін «ефективність» від лат. “efficientia” можна розуміти як результативність визначеного процесу або дії.

Економічна сутність ефективності відображається в тому, щоб на кожную одиницю використовуваних ресурсів домагатися істотного збільшення обсягу виробництва продукції. У кінцевому підсумку це означає підвищення продуктивності суспільної праці, що і є критерієм підвищення ефективності виробництва [5, с. 104] .

Під ефективністю діяльності підприємства розуміють досягнення найбільш результативних показників підприємства при оптимальних витратах праці та ресурсів, тобто результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів.

Деякі автори зазначають, що це поняття, як правило, має два тлумачення [34]:

- економічна ефективність – співвідношення витрачених ресурсів й отриманих результатів (незалежно від того, чи досягнута мета);
- ефективність досягнення мети – співвідношення результатів і прогнозованих показників, тобто здатність досягати поставлену мету (незалежно від витрат ресурсів).

Для економістів ефективність - це взаємозв'язок між цілями і засобами. Коли ми називаємо ситуацію неефективною, ми стверджуємо, що ми могли б досягти бажаних цілей за допомогою менших коштів, або що використовувані засоби могли б зробити більше бажаних цілей. «Менше» і «більше» в цьому контексті обов'язково відносяться до меншої і більшої вартості. Таким чином, економічна ефективність вимірюється не залежністю між фізичними величинами цілей і засобів, а співвідношенням між значеннями цілей і значенням засобів.

Безперечно можна сказати, що «ефективність діяльності» є одним з найважливіших нормативних критеріїв роботи будь-якого підприємства, адже аналізуючи її можна зробити висновки чи виробництво приносить якісь результати, і що потрібно покращити щоб досягати поставленої мети.

Незаперечним фактом є те, що ефективність - це складна та багатогранна, комплексна категорія. На думку більшості науковців ефективність є однією з найскладніших категорій сучасної економічної науки [1]. Досить багатьох економістів цікавило та й цікавить досі поняття «ефективності», в табл. 1.1 наведені визначення деяких з них.

Таблиця 1.1 – Тлумачення поняття «ефективність» з точки зору різних авторів

Автор	Точка зору
В. Петті, Ф. Кене [1]	Як результативність управління підприємством.
Д. Рікардо [1]	Економічна категорія, що визначає співвідношення результату до певного виду витрат.
В. Паретто, Й. Шумпетер [4]	Відношення витрат і результатів, правило Парето 20/80.
А.Шеремет, Р. Сайфулін [13]	Це складна категорія, що характеризується результативністю роботи підприємства та рентабельністю його капіталу.
Г. Емерсон [14]	Основна мета управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства.
Т.С. Хачатуров [6, с.22]	Визначив категорію «ефективність» як «відношення економічного або соціального ефекту до потрібних для його досягнення витрат»
П. Друкер [10]	Результативність – це наслідок певних процесів, виконання завдань та функцій, досягнення мети та цілей, а ефективність розглядається як наслідок правильності таких дій.

Продовження таблиці 1.1

Х. Лібенштайн, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі [7]	Оцінюють ефективність як зовнішнє поняття, яке враховує розподіл ресурсів
І. Павленко [8]	Ефективність – сукупна оцінка результатів використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів підприємства у виробництві товарів чи наданні послуг за певний період
В. Андрійчук [12]	Ефективність – це результативність певної дії чи процесу, яку можна виміряти співвідношенням між одержаним результатом та витратами, що були понесені для його досягнення
Сучасний міжнародний стандарт управління ISO : 9000:2000 [9, с.3140]	Розглядає ефективність як співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами, що свідчить про ресурсний підхід до визначення категорії «ефективність»

Джерело: складено на основі посилань

Отже, аналізуючи дані тлумачення ми бачимо, що економісти поєднують поняття «ефективність» і «результативність» (ступінь досягнення запланованого результату).

Тобто під поняттям «ефективність» розуміють результати підприємницької діяльності, ступінь досягнення поставленої мети та цілей, оцінку результатів використання ресурсів, відношення отриманих результатів до витрачених на це ресурсів. «Результативність» – перетворена форма «ефективності». У тому випадку, коли необхідно оцінити ступінь досягнення результату, ефективність приймає форму «результативності», тоді ж, коли мова йде про мінімізацію використовуваних ресурсів, можна говорити про «економічність».

Як вже зазначалося вище, «економіка» і «ефективність» тісно переплелися одна з одною. Вирішуючи економічні завдання, ми у першу чергу розглядаємо ефективність цих рішень, яка може бути забезпечена зростанням результату або зниженням витрат. Ефективність (процесу, заходу, рішення) буде досягатися в обох випадках за рахунок різних джерел, які можуть виступати як цільовими установками (знижити собівартість продукції, витрати на транспортування і т.д.), так і способами досягнення мети (підвищити ефективність виробництва).

Враховуючи все вищесказане ми пропонуємо під ефективністю розуміти здатність системи (процесу) функціонувати на умовах забезпечення мінімально можливих витрат або максимально можливого результату в досліджуваному часовому періоді.

Таким чином, наявність різних концепцій щодо сутності ефективності зумовлена різними теоретичними позиціями з приводу її аналізу, виділенням якогось одного аспекту із вирішення загальної проблеми. Дедалі більше науковців вважають, що приріст прибутку відображає результат реалізації продукції та послуг, а у якості витрат, що зумовили цей приріст, доцільно застосовувати вартість використаних ресурсів, які визначають виробничий потенціал [4].

Є різні підходи для визначення ефективності діяльності, які наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Підходи до визначення поняття «ефективність діяльності»

Назва підходу	Визначення підходу
Цільовий	Визначає ефективність системи як здатність суб'єкта досягати визначених цілей за допомогою раціональних дій її складових. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанту використання ресурсів, який би дав досягти встановлених цілей з найменшими витратами
Системний	Пасивний підхід, який передбачає концентрацію уваги підприємства на його виживанні завдяки пристосуванню до зовнішнього середовища, акцентується увага на внутрішніх характеристиках підприємства, що робить його більш придатним для оцінки діяльності бюджетних організацій
Вибірковий	Передбачає забезпечення мінімального рівня задоволення усіх складових організації, мотиви діяльності та цілі яких відрізняються. Важливим є ідентифікація стратегічних складових, а також визначення ступеня їх впливу на діяльність підприємства в цілому

Джерело: складено автором

Кожен із підходів має свої недоліки та переваги, які певною мірою проявляються за певних умов. В залежності від ситуації можна застосовувати різні підходи, а в деяких випадках їхнє поєднання може дати добрий результат, за якого недоліки одного можуть компенсуватися перевагами іншого.

Результати проведеного огляду різних підходів до визначення поняття ефективності відіграють важливу роль для дослідження практичних аспектів

формування механізму управління ефективністю господарською діяльністю підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності підприємства

З поглиблення досліджень поняття «ефективності» змінювалися і підходи до її оцінювання. Якщо в кінці XIX – початку XX століття роботи науковців були направлені на пошук шляхів ефективного виробництва на рівні виконавців виробничих процесів, то з часом акценти переміщувалися в сторону управління ефективністю на рівні організації та економічної системи.

Використовують такі методичні підходи для оцінки ефективності, які наведені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Методичні підходи до оцінювання ефективності діяльності

Назва підходу	Сутність
Традиційний	Базується на класичній моделі Дюпона "Рентабельність капіталу", передбачає оцінку ефективності на основі двох груп показників: узагальнюючих - показників першого рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.
Багаточинниковий	Пропонується в науковій економічній літературі, проте рідко застосовується на практиці. Передбачає використання агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для інтерпретації, а тому і не стали загальновизнаними.
Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (Управління результативністю)	Передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balance Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як

	другорядні, а основним є економічна додана вартість (EVA).
--	--

Джерело: складено автором

Найбільш універсальним методом оцінювання ефективності діяльності підприємства вважають традиційний підхід. Тому розглянемо його детальніше. Для пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємства розраховують низку ustalених показників, що дає змогу виявити слабкі сторони і напрями для подальшої роботи. Для оцінювання ефективності господарської діяльності рекомендують розрахувати такі групи показників [11, с. 448]:

- 1) загальні показники ефективності виробництва (витрати на одиницю продукції, прибуток на один виріб, прибуток на одиницю витрат, рівень задоволення потреб ринку);
- 2) показники ефективності використання робочої сили (трудомісткість, продуктивність праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, зарплатоємність, зарплатовіддача);
- 3) показники ефективності використання основних засобів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів);
- 4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача, витрати палива і енергії на 1 грн. виробленої продукції, коефіцієнт економії матеріалів);
- 5) показники ефективності використання фінансових ресурсів (рентабельність інвестицій, капіталовкладення на одиницю виробничих потужностей, коефіцієнти оборотності, тривалість обороту) тощо.

Щоб оцінити економічну ефективність застосовують методи, що власне пов'язані з розрахунком співвідношення результату від виробництва до загальних затрат ресурсів, які були використанні з метою отримання цього результату, й розраховується за формулою:

$$e = \frac{E}{B}, \quad (1.1)$$

де e – критерій економічної ефективності;

Е – економічний результат (вигода, ефект);

В – витрати на досягнення економічного результату.

Впровадження економіко-математичних методів у дослідженні рівня економічної ефективності підприємств надає можливість отримати системну оцінку господарської діяльності, а всі елементи системи необхідно розглядати разом [15, с. 61–67].

Оцінюючи економічну ефективність функціонування підприємства, потрібно брати до уваги ефективність для власників (учасників) підприємства. Сьогодні розглядають такі види економічної ефективності:

- роботу суб'єктів господарювання в загальному;
- ефективність участі в капіталі підприємства (продуктивність власного капіталу власників підприємства або ж вкладень в статутний капітал підприємства його учасників).

Ці розрахунки ведуться з метою довести для кожного з членів доречність його ролі в капіталі фірми і відносяться до класу розрахунків необхідності інвестування. Дослідження проблеми ефективності різними шляхами і оцінки її для різноманітних цілей і користувачів інформації обумовлюють багатоаспектність підходів до визначення ефективності функціонування підприємства. Для збільшення ефективності функціонування треба мінімізувати несприятливий вплив (За умови, що подібний існує) на навколишнє середовище і економіку країни.

Розглянувши значимість сукупності всіх елементів ефективності, тим більше в умовах глобалізації економіки, виникає питання збільшення соціальної відповідальності бізнесу перед соціумом. Оцінюючи ефективність роботи підприємства, наприклад, за попередній рік, підсумовуємо діяльність підприємства в минулому, оцінюємо те, що вже відбулося. І яким би продуктивним не було функціонування підприємства в минулому періоді, це зовсім не означає, що така тенденція буде прогнозована на майбутнє. Тому під час оцінювання ефективності виробництва потрібно чітко усвідомити, що вона має прогнозуватися на майбутнє, а минулі оцінки можуть бути застосовані у

проектуванні показників на майбутнє з урахуванням як тенденцій, що склалися, так і прогнозів щодо зміни внутрішніх і зовнішніх факторів, за умови яких і здійснює діяльність підприємство [16, с. 113–116].

Досліджуючи ефективність виробництва не можна не оминати увагою і виробничі функції, що характеризують залежність виготовленої готової продукції від факторів впливу на процеси діяльності підприємства.

Розглянемо виробничу функцію, запропоновану Д. Коббом, яка включає вплив двох факторів – капіталу і праці:

$$V = A * K^{\alpha} * L^{\beta}$$

(1.2)

де V – обсяг виробництва;

K – виробничі фонди;

L – робоча сила;

A – коефіцієнт пропорційності або масштабності;

α, β – коефіцієнти еластичності обсягу виробництва до капіталу та праці, що характеризують приріст обсягу виробництва, який припадає на 1% приросту відповідного фактору виробництва.

При цьому якщо зростають значення K і L у n разів, то існує прямо пропорційна залежність, залежно від якої зростає V у $n^{\alpha+\beta}$. Зазначену виробничу функцію опрацювали Р. Слоу, Е. Деніс, Ю. Штерн, які звернули увагу на необхідність врахування таких факторів: кваліфікація працівників і технічний рівень виробництва:

$$V = A * K^{\alpha} * L^{\beta} * e^{Rt},$$

(1.3)

де e^{Rt} – фактор, що зображає вплив якісних змін у виробництві, у тому числі технічного прогресу.

Використання вищезазначеного підходу до дослідження економічної ефективності підприємства можливо на основі інтегрального показника, що

поєднує в собі головні характеристики кожного показника системи оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств

1.3. Система показників, що характеризують ефективність підприємства

Проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Визначення загальної ефективності діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників. Можна розробити показники ефективності використання для кожного виду ресурсів або спільно для всіх ресурсів [33]. Розраховані показники порівнюються з показниками за попередній період, який називають базовим, або із її новим значенням дохідності капіталу на ринку.

Оцінка ефективності проводиться з певною метою (оцінка розвитку бізнесу, оцінка доцільності інвестування капіталу) для конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), на певному рівні в межах підприємства (можна оцінювати ефективність діяльності підприємства в цілому, а можна - ефективність використання окремих груп його активів), на підприємствах різних розмірів та організаційно-правових форм, публічних (цінні папери яких обертаються на ринку) і непублічних.

Система показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства включає кілька груп показників [3]:

1) узагальнюючі показники ефективності діяльності (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції);

2) показники ефективності використання праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу);

3) показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

5) показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

6) показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо).

Кількісне вираження підвищення ефективності відображається через систему показників виробництва (рисунок 1.1)



Рисунок 1.1 – Показники економічної ефективності

Джерело: складено автором

Формування системи показників ефективності господарської діяльності підприємства має:

- створювати передумови для виявлення резервів росту ефективності;
- відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- виконувати критеріальну функцію.

У системі показників ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання основних засобів (табл. 1.4)
- ефективності використання оборотних фондів (табл. 1.5)
- ефективності використання трудових ресурсів (табл. 1.6)
- узагальнюючі показники ефективності господарської діяльності (табл. 1.7)

Таблиця 1.4 – Показники ефективності використання основних засобів [17, с. 282]

Назва	Характеристика показника	Формула
Фондовіддача	Виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів	$\Phi В = \frac{ВП}{ОЗ}$
Фондомісткість	Характеризує вартість основних виробничих фондів, яка припадає на одиницю вартості валової (товарної) продукції	$\Phi М = \frac{ОЗ}{ВП}$
Рентабельність основних засобів	Характеризує рівень ефективності використання основних засобів	$Р\Phi = \frac{\Pi}{ОЗ}$
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Визначається відношенням фактичної продуктивності основного технологічного устаткування до його нормативної продуктивності	$K_{\text{інт}} = \frac{ВП}{\Pi_{\text{обл}}}$
Коефіцієнт змінності обладнання	Показує, скільки змін працює обладнання	$K_z = \frac{K_{\text{ст. зм.}}}{n}$

Джерело: складено на основі посилання

Де ВП – обсяг реалізованої продукції за рік; ОЗ – середньорічна вартість основних засобів; П – прибуток, одержаний за певний період; $\Pi_{обл}$ – виробнича потужність обладнання у відповідних показниках; $K_{ст. зм.}$ – кількість відпрацьованих верстато-змін; n- кількість одиниць обладнання.

Таблиця 1.5 – Показники ефективності використання оборотних коштів [17, с. 283]

Назва	Характеристика показника	Формула
Коефіцієнт оборотності	Показник ефективності використання оборотних коштів. Характеризує кількість оборотів оборотних засобів за рік	$K_{об} = \frac{ВП}{ОК}$
Коефіцієнт завантаження	Показник, обернений до коефіцієнта оборотності, який показує, скільки оборотних коштів припадає на 1 грн реалізованої продукції	$K_{зав} = \frac{ОК}{ВП}$
Тривалість обороту	Тривалість одного обороту характеризує швидкість обертання. Швидкість обертання характеризує ефективність їх використання	$T_{об} = \frac{Д}{K_{об}}$
Рентабельність оборотних коштів	відношення чистого прибутку (П) до середньорічної вартості основного капіталу (Коб) і виражається в процентах.	$P_{\phi} = \frac{П}{ОК}$

Джерело: складено на основі посилання

Де ОК – середні залишки оборотних коштів; Д – кількість днів у періоді; $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності.

Таблиця 1.6 – Показники ефективності використання трудових ресурсів [18, с. 121]

Назва	Характеристика показника	Формула
Продуктивність праці	Характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції	$пп = \frac{ВП}{ЖП}$
Трудомісткість продукції	Характеризує затрати робочого часу на виробництві одиниці або всього обсягу виготовленої продукції	$тп = \frac{ЖП}{ВП}$
Фондоозброєність	Вартість основних виробничих засобів, що припадає на одного працівника	$\Phi_o = \frac{ОЗ}{СЧП}$
Зарплатомісткість продукції	Визначає, скільки гривень заробітної плати припадає на 1 гривню виготовленої продукції	$Зм = \frac{\Phi_{оп}}{ВП}$

Джерело: складено на основі посилання

Де ЖП – витрати живої праці, що відображаються кількістю відпрацьованих людино-годин; СЧП – середньооблікова чисельність працівників за певний період; Фоп – фонд оплати праці.

Таблиця 1.7 – Показники ефективності використання капітальних вкладень [19, с. 182]

Назва	Характеристика показника	Формула
Коефіцієнт ефективності капітальних вкладень	Визначає абсолютну ефективність інвестицій	$E_p = \frac{\Delta\P}{KB}$
Термін окупності капітальних вкладень	Період часу в роках, за який побудоване чи реконструйоване підприємство забезпечує накопичення прибутку в розмірах, що дорівнюють здійсненим капітальним вкладенням	$T_{ок} = \frac{KB}{\Delta\P}$
Зведені витрати	Дорівнює сумі поточних витрат на одиницю продукції за і-м варіантом (C_i) та добутку нормативного коефіцієнта ефективності (E_n) та питомих (на одиницю продукції) капітальних вкладень за і-м варіантом. Найкращим буде варіант з мінімальним значенням зведених витрат	$z_i = C_i + E_n K_i \rightarrow \min$

Джерело: складено на основі посилання

Де $\Delta\P$ – щорічний приріст прибутку від здійснення капітальних вкладень;

KB – сума капітальних вкладень.

Таблиця 1.8 – Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства [20, с. 109]

Назва	Характеристика показника	Формула
Норма прибутковості	Характеризує величину чистого прибутку, що приходить на одиницю інвестиційних вкладень	$H_{пр} = \frac{\Pi}{\overline{OЗ} + \overline{OK}}$
Рентабельність продукції	Характеризує ефективність витрат на виробництво продукції	$P_{прод} = \frac{\Pi}{C}$
Рівень рентабельності активів	Характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства, визначається	$P_a = \frac{\Pi}{A}$

	відношенням чистого прибутку до середньої суми активів балансу підприємства.	
Рівень рентабельності власного капіталу	Відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів, визначається відношенням чистого прибутку до суми власного капіталу.	$P_{BK} = \frac{\Pi}{BK}$
Рівень рентабельності інвестиційного капіталу	Тобто капіталу, який використовується на підприємстві, визначається відношенням прибутку до суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань.	$P_{IK} = \frac{\Pi}{BK + ДЗ}$
Рівень рентабельності продажу	визначається відношенням прибутку до чистого доходу від реалізації продукції.	$P_{продаж} = \frac{\Pi}{Чд}$

Продовження таблиці 1.8

Коефіцієнт ефективності застосування ресурсів	Характеризує рівень поточних витрат на виробництво	$K_{ef} = \frac{ЧП}{Ч_{пр} + (\overline{ОЗ} + \overline{ОК}) * K}$
---	--	--

Джерело: складено на основі посилання

Де ОЗ – середньорічна вартість основних засобів; ОК – середні залишки оборотних коштів; С – собівартість продукції; ЧП – чиста продукція в порівнянних цінах за рік; Чпр – витрати ресурсів, що відображені чисельністю працівників; А - середня сума активів балансу підприємства; ВК – власний капітал; ДЗ – довгострокові зобов'язання; Чд – чистий дохід від реалізації продукції.

Рівень рентабельності підприємства залежить від величини прибутку, витрат виробництва. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства є підвищення продуктивності праці, раціональне використання матеріальних ресурсів та підвищення капіталовіддачі. Якомога повніше врахування цих факторів сприятиме підвищенню ефективності підприємства.

Висновки до розділу I

Отже, виходячи з вище зазначеного можна дійти таких висновків:

1. Ефективність діяльності - узагальнене уявлення про кінцеві результати предмета праці і робочої сили на підприємстві протягом тривалого проміжку часу. Загальна методологія вивчення економічної ефективності - відношення результату виробництва до витрат, тобто отриманого економічного ефекту до витрат щодо його реалізації.
2. У процесі дослідження обґрунтовано та визначено основні групи показників ефективності діяльності підприємства, що дає можливість представити його цільове спрямування, визначити структурні елементи (принципи, мету, потребу, функції, методи, інструменти, нормативно-правове забезпечення, фактори впливу та рівні управління), які спрямовані на виявлення, запобігання та усунення проблем шляхом оперативної реалізації на стратегічному та тактичному рівнях управління.
3. Провідними завданнями аналізу ефективності діяльності підприємства є:
 - оцінка господарської ситуації,
 - виявлення факторів і причин досягнутого стану;
 - підготовка й обґрунтування прийнятих управлінських рішень,

– виявлення і мобілізація резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

4. Проведене дослідження дозволило відділити ключові підходи до оцінювання ефективності діяльності на підприємстві, серед яких можна виділили: SWOT-аналіз.

Загалом, дослідження продемонструвало, що лише комплексний підхід до оцінки ефективності діяльності на підприємстві дає можливість більш детально оцінити ситуацію та запропонувати шляхи її покращення.

Результати проведеного огляду різних підходів до визначення поняття ефективності відіграють важливу роль для дослідження практичних аспектів формування механізму управління ефективністю господарською діяльністю підприємництва в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ПрАТ «Оболонь»

Оболонь - заснована в 1986 р. компанія, яка займається виробництвом різних алкогольних і безалкогольних напоїв котрі користуються широкою популярністю в Україні.

У 2017 році компанія змінила форму власності - раніше вона була відкритим акціонерним товариством, а тепер позиціонується як ПрАТ. У таблиці 2.1 подана основна інформація про підприємство.

Таблиця 2.1 – Інформація про підприємство ПрАТ «Оболонь»

Інформація про емітента	
Скорочена назва:	ПрАТ «Оболонь»
ЄДРПОУ:	05391057
Юридична адреса:	04212, м. Київ, Оболонський район, вул. Богатирська, буд. 3
Зареєстрований:	Оболонська районна у місті Києві Державна Адміністрація, 02.12.2004
КОАТУУ:	8038000000 (Оболонський р-н)
Галузева належність (1):	11.05
Галузева належність (2):	11.06
Галузева належність (3):	11.07
Керівник:	Булах Ігор Васильович, Генеральний директор, тел.: (044) 412-84-10
Контактна особа:	Ячник Олександр Миколайович, тел.: (044) 201-47-75
Електронна поштова адреса:	corp@kiev.obolon.ua

Джерело: складено автором на основі [35]

Інформація про організаційну структуру підприємства.

Структура ПрАТ "Оболонь" формувалася довгі роки під впливом стратегії розвитку, що направлена на диверсифікацію виробництва, перехід на сировину власного виробництва, інноваційний підхід, абсолютну екологічну безпеку та повну соціальну відповідальність.

ПрАТ "Оболонь" має наступні дочірні підприємства: ДП ПрАТ "Оболонь" "Красилівське", Хмельницька обл., м. Красилів, вул. Будівельна, 3, ТОВ "Пивоварня Зіберта", Київська обл., м. Фастів, вул. Пушкінська, 3, ПП "Оболонь-Русь", Республіка Білорусь.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу (осіб) ПрАТ "Оболонь": 2602.

Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб): 6.

Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) (осіб): немає.

Фонд оплати праці: 338219 тис. грн.

Факти зміни розміру фонду оплати праці, його збільшення або зменшення відносно попереднього року: фонд оплати праці збільшився на 22075 тис. грн. Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам емітента: В звітному періоді працівники емітента проходили курси підвищення кваліфікації згідно графіку, встановленому на підприємстві.

Основними видами продукції підприємства є:

- пиво
- безалкогольні напої
- мінеральна і питна вода
- слабоалкогольні напої
- сидр
- солод
- промислові товари
- снеки



Рисунок – 2.1 Портфель брендів

Джерело: складено автором на основі [36]

Структура продуктового портфеля корпорації наведена на рис. 2.2.

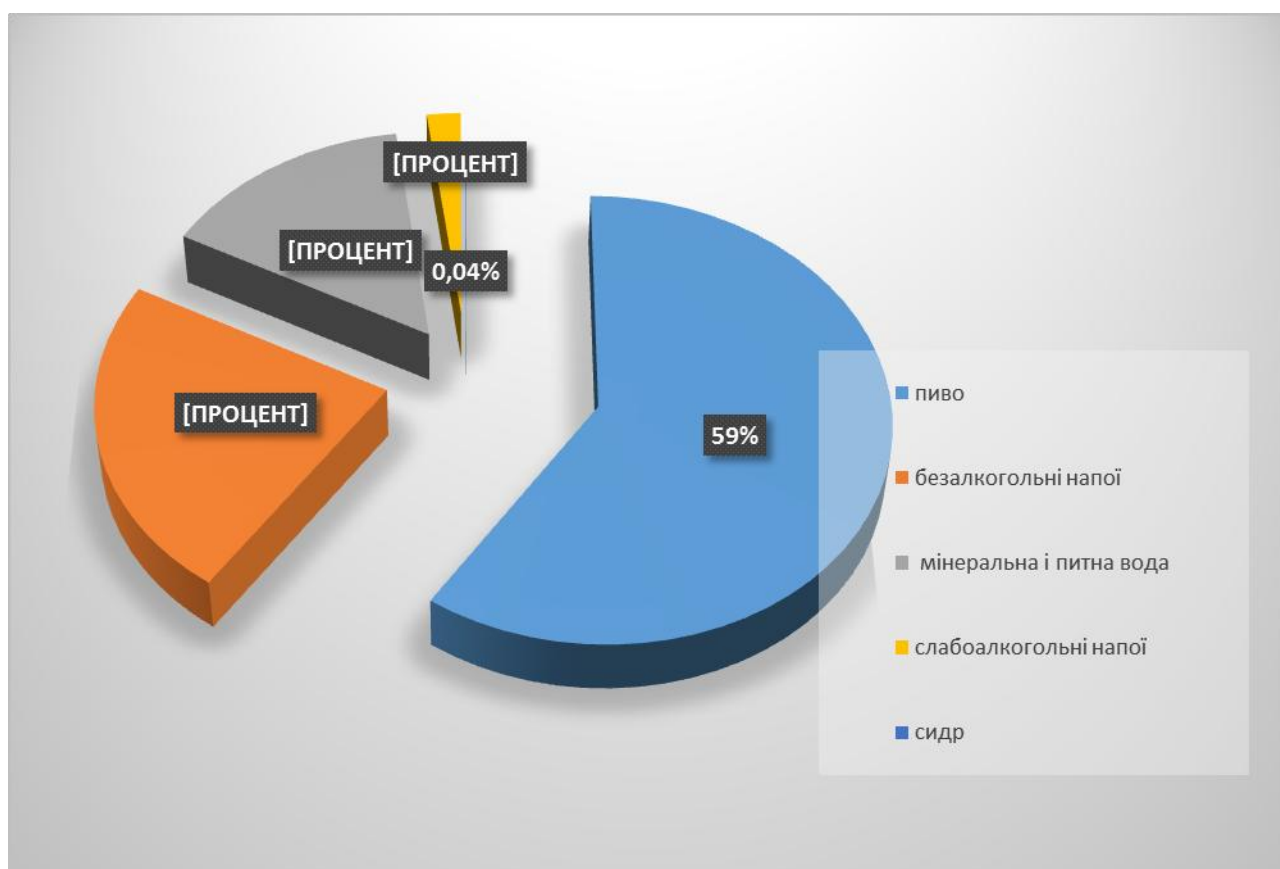


Рисунок – 2.2 Структура продуктового портфеля корпорації

Джерело: складено на основі [37]

Незважаючи на те, що виробництво пива – найбільш пріоритетний напрямок розвитку, корпорація ставить за мету упродовж 2019-2020 років здобути лідерство на всіх згаданих ринках (табл. 2.2).

Також компанія планує запустити 6-й ринок – ринок енергетичних напоїв.

Досягнення таких амбітних цілей підприємство планує завдяки розвитку та впровадженню інновацій – як продуктових, так і технічних. У таких спосіб ПрАТ «Оболонь» поверне імідж інноваційної компанії, що започатковує тренди в Україні.

Таблиця 2.2 – Споживчі ринки на яких працює компанія

Ринок пива	Ринок мінеральної води	Ринок безалкогольних напоїв	Ринок слабоалкогольних напоїв	Ринок сидру
Найбільш складний ринок на сьогоднішній день. Показує мінімальне зростання виробництва пива на 2% при одночасному зменшенні споживання пива на душу населення.	Ринок зростає на 11%.	Ринок демонструє позитивну динаміку зростання на 15%.	Ринок показує позитивну динаміку у 13%.	Ринок стабілізувався.
Особливість: 4 виробники контролюють 93% ринку.	Особливість ринку: одна компанія з великим відривом контролює 36% ринку.	Особливість: 7 виробників займають майже 90% ринку.	Особливість: тільки 2 компанії займають 95% ринку.	Особливість: 94% ринку ділять між собою 4 компанії-виробники

Джерело: складено на основі [37]

Компанія Оболонь виробляє дуже велику кількість різної продукції, яка має високі смакові якості при невисокій вартості, що зробило її добре впізнаваною і широко поширеною в самих різних точках продажу.

"Оболонь" є національним виробником пива в Україні зі стовідсотковим українським капіталом. Окрім позицій на пивному ринку, корпорація "Оболонь" має різноманітний портфель безалкогольної продукції. Цей портфель включає в себе ТМ "Живчик" - один із найулюбленіших сімейних напоїв українців, лінійку традиційних лимонадів - так звану "Ностальгічну серію" (паритетний лідер відповідного сегменту ринку), квас "Старокиївський", який у 2015 р увійшов до трійки лідерів ринку квасу України, широкий

асортимент мінеральних та питних вод (Оболонська, Збручанська, Аквабаланс, Прозора, та інші регіональні води). Основними ринками збуту продукції корпорації є Україна, Молдова, Білорусь та країни Прибалтії. Галузь характеризується жорсткою конкуренцією та великим ступенем впливу цінового фактору на прийняття рішення про покупку. Основні види сировини: ячмінь, цукор, хміль, рисова січка, кукурудзяна крупа, солод. Сировина придбається як у виробників на ринку України так і за кордоном. Основною сферою діяльності компанії є виробництво різних напоїв, але окрім них компанія вирішила вийти на ринок снеків, представивши в 2013 році різні сухарики і снеки під торговою маркою «Оболонські». Дані продукти стали популярними тому виробляються і сьогодні.

В акціонерному товаристві постійно діє програма модернізації, розширення виробництва, постійно здійснюються капітальні інвестиції.

Проблеми, які впливають на діяльність компанії [31] :

- поглиблення економічної кризи, втрата контролю над частиною території на Сході країни значне скорочення, а під час і втрата традиційних ринків збуту продукції;
- девальвація національної валюти, великі курсові різниці, зростання курсів іноземних валют (придбання обладнання, сировини, матеріалів за кордоном, розрахунки за кредитами);
- наявність нестабільної ситуації на ринку сировини; значне зростання вартості на основну сировину, допоміжні матеріали та енергоносії;
- суттєве зниження купівельної спроможності населення;
- відсутність льготного кредитування, ліквідація понад 70 банківських установ та велика кількість банків, що мають проблемний стан;
- нестабільність нормативно-правового поля;
- постійне посилення фіскального тиску, збільшення податкового навантаження, зростання адміністративного тиску, віднесення пива до алкогольних напоїв;

- значне збільшення ставок акцизного збору на пиво та слабоалкогольні напої, підвищення нормативів справляння плати за надра та використання підземних та поверхневих вод для підприємств, підвищення орендної плати за землю та земельного податка;
- висока конкуренція в галузі.

Стратегія корпорації «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників і, за рахунок цього, на утримання позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв в умовах економічної кризи в Україні при постійній увазі до високої якості продукції, збереження навколишнього середовища, забезпечення гідних та безпечних умов праці, розвиток та професійне навчання персоналу. «Оболонь» впроваджує інноваційні та енергозберігаючі технології, що покращує екологічні характеристики виробництва, мінімізує шкідливі викиди у довкілля та забезпечує ощадливе використання ресурсів [31].

2.2. Аналіз економічних показників

Проаналізуємо динаміку активів і пасивів підприємства за 2015-2017 рр. для дослідження зміни кожного показника та їх структури у балансі підприємства.

Розрахунки наведені у табл. 2.3 – 2.4.

На основі аналізу динаміки і структури активів підприємства ПрАТ «Оболонь» видно, що у 2016 році порівняно з попереднім загальна сума активу збільшилася на 1478134 тис. грн. (46,06%) і склала 4687477 тис. грн. Це відбулося за рахунок збільшення необоротних активів на 1411548 тис. грн. (81,74%), а саме придбання основних засобів на суму 1392539 тис. грн. (91,98%), а також оборотних активів на 66586 тис. грн. (4,49%), а саме дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги на 32219 тис. грн. (8,58%) та дебіторської заборгованості з бюджетом на 1333 тис. грн. (11,24%).

Проте зменшилися нематеріальні активи на 8660 тис. грн. (27,93%), інша поточна дебіторська заборгованість на 40899 тис. грн. (44,26%), гроші і їх еквіваленти на 33422 тис. грн. (77,37%) та запаси на 3355 тис. грн. (0,37%)

На основі аналізу динаміки і структури активів підприємства ПрАТ «Оболонь» видно, що у 2017 році порівняно з попереднім загальна сума активу збільшилася на 2193983 тис. грн. (46,81%) і склала 6881460 тис. грн. Це відбулося за рахунок збільшення необоротних активів на суму 2078348 тис. грн. (66,22%), а саме придбання основних засобів на 2234861 тис. грн. (76,89%) та оборотних актів на суму 115635 тис. грн. (7,46%), а саме дебіторської заборгованості з бюджетом на 58082 тис. грн. (440,08%), іншої поточної дебіторської заборгованості на 379467 тис. грн. (736,86%) та грошей і їх еквівалентів на 36396 тис. грн. (372,3%).

Однак зменшилися нематеріальні активи на 14008 тис. грн. (62,69%), запаси на 144812 тис. грн. (16,17%) та дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги на 109882 тис. грн. (26,95%).

Таблиця 2.3 – Динаміка і структура активів ПрАТ «Оболонь» за 2015-2017 рр.

Активи	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %		Структура, %			Абсолютне відхилення, +/-	
				2016 до 2015	2017 до 2016	2016 до 2015	2017 до 2016	2015	2016	2017	2016 до 2015	2017 до 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I. Необоротні активи	1726793	3138341	5216689	1411548	2078348	81,744	66,224	0,537	0,670	0,758	0,131	0,089
Нематеріальні активи	31005	22345	8337	-8660	-14008	-27,931	-62,690	0,010	0,005	0,001	-0,005	-0,004
Основні засоби	1513961	2906500	5141361	1392539	2234861	91,980	76,892	0,472	0,620	0,747	0,148	0,127
II. Оборотні активи	1482550	1549136	1664771	66586	115635	4,491	7,464	0,462	0,330	0,242	-0,131	-0,089
Запаси	898730	895375	750563	-3355	-144812	-0,373	-16,173	0,280	0,191	0,109	-0,089	-0,082
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	375533	407752	297870	32219	-109882	8,580	-26,948	0,117	0,087	0,043	-0,030	-0,044
Дебіторська заборгованість з бюджетом	11865	13198	71280	1333	58082	11,235	440,082	0,004	0,003	0,010	-0,001	0,008
Інша поточна дебіторська заборгованість	92397	51498	430965	-40899	379467	-44,264	736,858	0,029	0,011	0,063	-0,018	0,052
Гроші та їх еквіваленти	43198	9776	46172	-33422	36396	-77,369	372,300	0,013	0,002	0,007	-0,011	0,005
Баланс	3209343	4687477	6881460	1478134	2193983	46,0572	46,8052	1	1	1	0	0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

У 2015 році активи підприємства склалися на 53,7% з необоротних активів та на 46,2% з оборотних активів.

У 2016 році активи підприємства склалися на 67% з необоротних активів та на 33% з оборотних активів.

У 2017 році активи підприємства склалися на 75,8% з необоротних активів та на 24,2% з оборотних активів.

Провівши аналіз динаміки та структури майна за 2015-2017 роки спостерігається збільшення власного капіталу та довгострокових та поточних зобов'язань.

Для проведення ефективного аналізу діяльності підприємства, потрібно зробити аналіз динаміки фінансових результатів за 2015-2017 рр., розрахунки представлені у табл. 2.5.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2015-2017 рр. можна зробити наступні висновки: чистий дохід від реалізації продукції у 2016 р. порівняно з 2015 р. знизився з 3641996 тис. грн. до 3524945 тис. грн., тобто на 117051 тис. грн., проте зріс у 2017 р. на 1438287 тис. грн. і сягнув 4963232 тис. грн. Щодо витрат: адміністративні витрати мають тенденцію до зростання, як і фінансові витрати, зросли витрати на збут у 2017 р. порівняно із попередніми.

В цілому доходи не покривають усіх витрат, тому у підприємства є поточна кредиторська заборгованість. Отже, підприємство працювало збитково за аналізовані роки.

Таблиця 2.4 – Динаміка і структура пасивів ПрАТ «Оболонь» за 2015-2017 рр.

Пасиви	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +- 2016 до 2015		Відносне відхилення, % 2016 до 2015		2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +- 2016 до 2015	
				2016 до 2015	2017 до 2016	2016 до 2015	2017 до 2016				2016 до 2015	2017 до 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
I. Власний капітал	33330	1340480	2495482	1307150	1155002	3921,84	86,163	0,010	0,286	0,363	0,276	0,077
Зареєстрований (пайовий) капітал	32513	32513	73144	0	40631	0,000	124,968	0,010	0,007	0,011	-0,003	0,004
Капітал у дооцінках	30620	1513770	2945067	1483150	1431297	4843,730	94,552	0,010	0,323	0,428	0,313	0,105
Резервний капітал	8128	8128	546	0	-7582	0	-93,282	0,003	0,002	0,000	-0,001	-0,002
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-37931	-213931	-518048	-176000	-304117	464,000	142,157	-0,012	-0,046	-0,075	-0,034	-0,030
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	90137	347830	2786127	257693	2438297	285,890	701,003	0,028	0,074	0,405	0,046	0,331
Довгострокові кредити банків	87464	344219	2037873	256755	1693654	293,555	492,028	0,027	0,073	0,296	0,046	0,223

Продовження таблиці 2.4

III. Поточні зобов'язання і забезпечення	3085876	2999167	1599851	-86709	-1E+06	-2,810	-46,657	0,962	0,640	0,232	-0,322	-0,407
Короткострокові кредити банків	333664	1916055	417962	1582391	-1E+06	474,247	-78,186	0,104	0,409	0,061	0,305	-0,348
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1766355	6400	0	-2E+06	-6400	-99,638	-100,00	0,550	0,001	0	-0,549	-0,001
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	723372	635639	830232	-87733	194593	-12,128	30,614	0,225	0,136	0,121	-0,090	-0,015
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	88808	99741	150294	10933	50553	12,311	50,684	0,028	0,021	0,022	-0,006	0,001
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	7346	13777	51430	6431	37653	87,544	273,303	0,002	0,003	0,007	0,001	0,005
Баланс	3209343	4687477	6881460	1478134	2193983	46,057	46,805	1,000	1	1	0	0

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.5 – Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Оболонь» за 2015-2017 роки.

Стаття	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2016 до 2015	2017 до 2016	2016 до 2015	2017 до 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3641996	3524945	4963232	-117051	1438287	-3,21392445	40,8031047
Інші операційні доходи	474740	504984	62589	30244	-442395	6,370644985	-87,6057459
Дохід від участі в капіталі	13476	6160	0	-7316	-6160	-54,2891066	-100
Інші фінансові доходи	63823	67076	8604	3253	-58472	5,096908638	-87,1727593
Інші доходи	467981	222156	0	-245825	-222156	-52,528842	-100
Доходи разом	4662016	4325321	5034425	-336695	709104	-7,22209019	16,3942514
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2388394	2378936	3290800	-9458	911864	-0,39599832	38,3307495
Адміністративні витрати	178381	213263	285569	34882	72306	19,55477321	33,9046154
Витрати на збут	848865	833385	968802	-15480	135417	-1,82361153	16,2490326
Інші операційні витрати	358335	409965	61663	51630	-348302	14,40830508	-84,9589599
Фінансові витрати	306245	309935	463655	3690	153720	1,204917631	49,5974962
Втрати від участі в капіталі	2508	9735	1060	7227	-8675	288,1578947	-89,1114535
Інші витрати	979390	353727	222030	-625663	-131697	-63,8829271	-37,2312546
Витрати разом	5062118	4508946	5293579	-553172	784633	-10,9276789	17,4016943
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	400102	183625	910052	-216477	726427	-54,1054531	395,60354
Чистий фінансовий результат: збиток	400102	183625	885243	-216477	701618	-54,1054531	382,092852

Джерело: складено автором на основі розрахунків

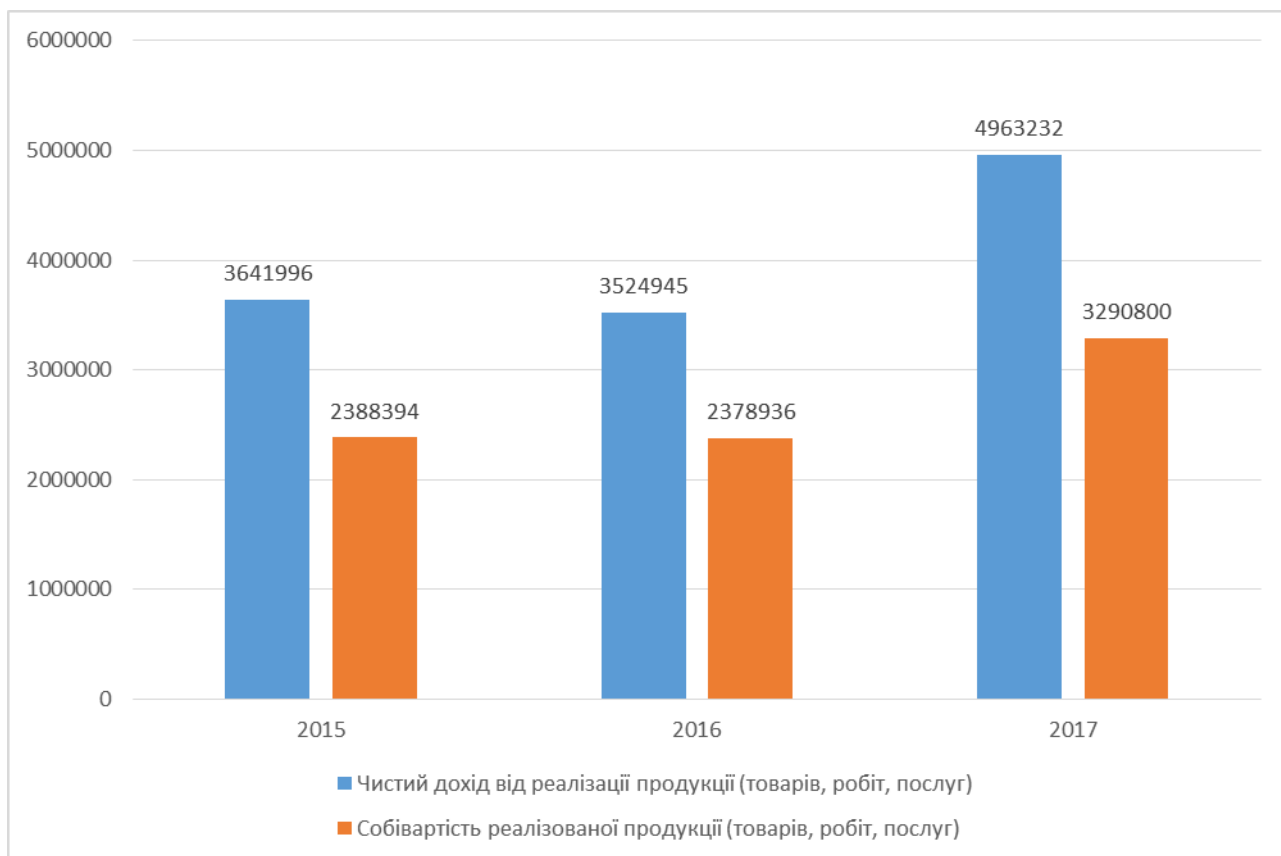


Рисунок 2.3 – Динаміка показників фінансових результатів за 2015-2017 рр.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Аналіз основних фондів підприємства дозволяє визначити стан, структуру та динаміку основних і оборотних активів підприємства, основні групи основних та оборотних активів підприємства, необхідних для забезпечення технологічного процесу, основні методи планування потужності підприємства та потреби в основних і оборотних активах.

Динаміка зміни суми зносу та первісної вартості основних засобів ПрАТ «Оболонь» зображено на рисунку 2.4.

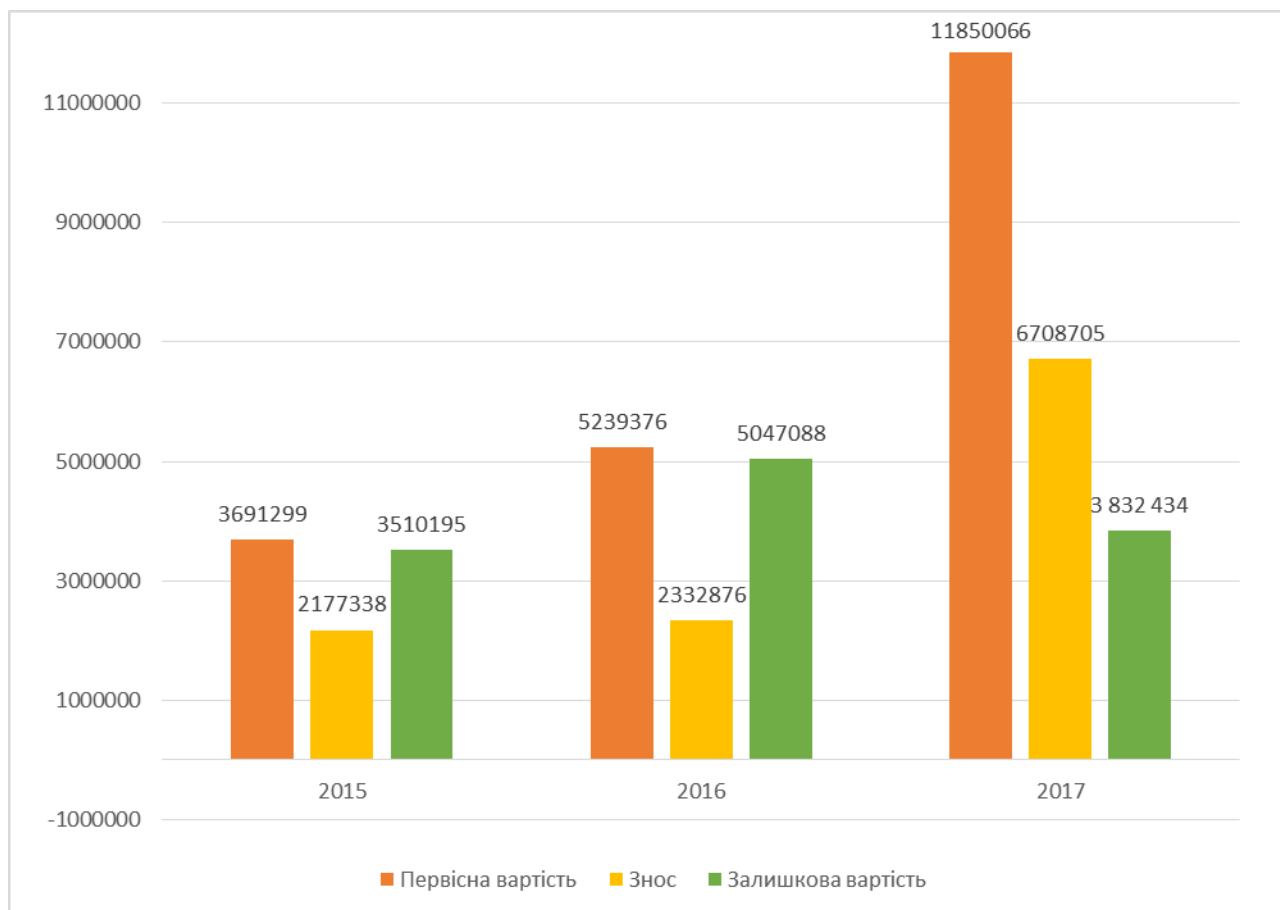


Рисунок 2.4 – Вартість основних засобів ПрАТ «Оболонь»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З рисунка чітко видно, що первісна вартість основних засобів на підприємстві ПрАТ «Оболонь» збільшується з кожним роком, так само як і знос.

Але варто зазначити, що швидкість зростання первісної вартості вища, ніж суми зносу.

Для дослідження стану та ефективності використання активів розраховуються такі групи показників:

1. коефіцієнт відновлення, вибуття та зносу основних фондів

Коефіцієнт зносу основних засобів – показує ступінь зносу основних засобів.

Коефіцієнт оновлення основних фондів – характеризує частку нових, введених в експлуатацію у звітному періоді основних фондів у складі усіх основних фондів, наявних на кінець звітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних фондів – показує, яка частка основних фондів, наявних на початок звітного періоду, вибула за цей період унаслідок старіння та зносу

2. коефіцієнти змінності роботи обладнання та завантаження обладнання;

3. інтенсивний, екстенсивний та інтегральний показники використання виробничих потужностей.

4. фондівіддачу, фондомісткість, фондоозброєність.

Фондомісткість – характеризує забезпеченість підприємства основними засобами.

Фондоозброєність – показує величину основних засобів на працівника.

Фондовіддача – характеризує ефективність використання основних засобів.

5. коефіцієнт оборотності оборотних засобів у цілому та основних їх груп; тривалість одного обороту оборотних засобів у цілому та основних їх груп.

Умовні позначення:

Φ_k – балансова вартість основних виробничих засобів;

Φ_p – вартість виробленої продукції;

Φ_z – залишкова вартість основних виробничих засобів;

M – вартість майна підприємства;

Z_o – сума зносу основних виробничих засобів;

$\mathcal{C}$ – середньооблікова чисельність працівників;

Φ_y – вартість уведених основних виробничих засобів;

Φ_v – вартість виведених основних виробничих засобів;

K_z – коефіцієнт зносу основних виробничих засобів;

P_z – загальний прибуток підприємства.

Аналіз ефективності використання основних засобів наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники стану та ефективності використання основних засобів ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2015	2016	2017
Фондомісткість	Φ_K/B_{Π}	р. 1011/р. 1103	89,30	63,47	143,56
Фондоозброєність	$\Phi_K/Ч$	р. 1011/р. 9070	1156,42	1851,37	4554,21
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,47	0,62	0,75
Коефіцієнт придатності основних засобів	$1-K_3$	1-(1012/1011)	0,41	0,55	1,57
Фондовіддача	B_{Π}/Φ_K	р. 1103/р. 1011	0,01	0,02	0,01
Рентабельність ОЗ	$\Pi_6/\Phi_K*100\%$	р. 2290/р. 1011*100%	-0,11	-0,04	0,01
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні підприємства	Φ_3/M	р. 1010/р. 1900	0,47	0,62	0,75
Рентабельність ОЗв	$\Pi_6/\Phi_K*100\%$	р. 2290/р. 1011	-0,11	-0,04	0,02

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Проведений аналіз показав, що найвища фондомісткість спостерігалася у 2017 році, в той же час фондовіддача у цьому році була найнижчою. Тобто, у 2017 році частка вартості основних засобів у складі вартості виробленої продукції була найвищою, а саме – 143,56 грн вартості основних засобів на 1 грн виробленої продукції. У 2016 році цей показник був найнижчим за досліджуваний період з 2015 по 2017 роки, і становив 63,47 грн вартості основних засобів на 1 грн виробленої продукції. Тому і фондовіддача, тобто вартість виробленої продукції на 1 грн вартості основних засобів в 2016 році була найвищою за 3 роки. Тобто ефективність використання основних засобів у 2016 році була найвищою.

Збільшення фондоозброєності пов'язане зі зменшенням середньооблікової чисельності працівників на підприємстві з 3192 у 2015 році до 2602 у 2017 році.

Незважаючи на високу фондомісткість та низьку фондівдачу рентабельність основних засобів у 2017 році порівняно із 2015 є вищою. Це пояснюється тим, що прибуток у 2017 році був більшим на 404422 грн, ніж попереднього року.

Значення показника рентабельності основних засобів підвищується з кожним роком, що показує позитивні тенденції у діяльності ПрАТ «Оболонь».

Для аналізу майнового стану необхідно було розрахувати такі показники:

- коефіцієнт зносу

Значення показника формується під впливом багатьох чинників: терміну використання основних засобів, їх складу і структури, прийнятої на підприємстві амортизаційної політики тощо. Тому оцінювати даний показник для різних підприємств доцільно виходячи зі специфіки їх діяльності. Проте, у будь-якому випадку позитивним вважається низьке значення коефіцієнту зносу та його зниження у динаміці.

Оптимальний рівень зносу має перебувати на рівні $<0,2$.

- коефіцієнт оновлення

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність введення в дію нових основних засобів. Він показує частку введених основних засобів за визначений період у загальній вартості основних засобів на кінець звітного періоду.

За 2015 рік на підприємство ПрАТ «Оболонь» надійшло основних засобів: 83769 тис. грн.

Нижче, у таблиці 2.7. наведено розрахунки показників майнового стану основних засобів підприємства.

Показник	Формула для розрахунку	Рік		
		2015	2016	2017
Коефіцієнт зносу	Сума зносу ОЗ /Первісну вартість ОЗ на початок періоду	1,347	1,541	1,237
Коефіцієнт оновлення ОЗ	Вартість введених ОЗ за звітний рік/ Загальну вартість ОЗ на кінець року	0,055	0,055	-
Коефіцієнт	Вартість ОЗ які вибули/Вартість ОВЗ на	0,003	0,035	-

вибуття ОЗ	початок періоду			
------------	-----------------	--	--	--

Таблиця 2.7 – Аналіз майнового стану ПрАТ «Оболонь»

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Нормативне значення Ко має бути більшим за 0,1. Ко на підприємстві «Оболонь» у 2015-2016 роках було менше нормативного значення, що свідчить про невеликий відсоток нововведених основних засобів у загальній структурі основних засобів. А у 2017 році деякі об'єкти основних засобів групи із залишковою вартістю 3 832 434 тис. грн. були у заставі з метою забезпечення кредитів.

- коефіцієнт вибуття

Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття основних засобів, тобто ступінь вибуття тих основних засобів, які або морально застаріли, або зношені й непридатні для дальшого використання. Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних засобів перевищує вартість вибутих основних засобів.

Також у даному розділі було проведено аналіз ділової активності ПрАТ «Оболонь» у таблиці 2.8.

Для цього було розраховано коефіцієнти оборотності оборотних активів, коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості, а також тривалість їх оборотів.

Таблиця 2.6 – Показники ділової активності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула для розрахунку	Рядки з балансу	Рік		
			2015	2016	2017
Коефіцієнт ділової активності (оборотності оборотних засобів)	Чд / Середня вартість оборотних засобів	р. 2000/р. (р.1300-р.1010)	1,88	2,04	2,48
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість / Середньорічна вартість запасів	р. 2050/р. 1101	2,49	3,13	4,25
Коефіцієнт оборотності дебіторської	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня	р. 2000/р. 1125	8,49	8,93	10,54

заборгованості	Σ дебіторської заборгованості				
----------------	-------------------------------	--	--	--	--

Продовження таблиці 2.8

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації товарів і послуг / Середня сума кредиторської заборгованості за товари і послуги.	р. 2000/р. 1615	4,41	5,73	5,19
Коефіцієнт тривалості одного обороту	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	365(6)/Кооз	193,99	178,49	147,36
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	365(6)/Кодз	146,50	116,73	85,83
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	Кількість календарних днів звітного періоду / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	365(6)/Кокз	42,97	40,86	34,61

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відповідно до отриманих даних можна зробити висновок, що з 2015 по 2017 рік спостерігалось збільшення оборотів оборотних активів. Що свідчить про достатню ділову активність.

Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості: Кодз різко збільшується у 2017 році, що вказує на збільшення строків оплати дебіторської заборгованості кредиторам. Розмір дебіторської заборгованості у 2017 році різко зростає, проте ділова активність підприємства зростає. Збільшення дебіторської заборгованості вказує на те, що термін очікування повернень дебіторами збільшувався, підприємство не мало коштів, а тому

змушене було брати кредити, про що свідчить коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, спад якого у 2017 році вказує на збільшення покупок підприємством в кредит. Тривалість обороту дебіторської заборгованості показує час (к-ть днів), протягом якого дебіторська заборгованість перейде в грошові кошти, тобто к-ть днів, протягом яких вона буде погашена. У 2017 році дебіторська заборгованість погашалася за 42,97 днів, а підприємство погашало кредиторську заборгованість за 34,61 днів.

Коефіцієнт оборотності запасів показує наскільки структура є ліквідною, тобто наскільки підприємство є більш стійким. У 2016-2017 роках його значення зростає.

Таким чином можна зробити висновок, що за 2016-2017 роки стан підприємства ПрАТ «Оболонь» покращився, зменшився час протягом якого підприємство гасить заборгованість. Суттєве покращення стану підприємства спостерігалось у 2017 році. І за досліджуваний період можна однозначно сказати, що ПрАТ «Оболонь» мало найвищу ділову активність саме у 2017 році, що пояснюється зменшенням обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, а також збільшенням чистого прибутку у 2017 році порівняно з 2016 роком на 66821 грн.

Аналіз трудових ресурсів ПрАТ «Оболонь» наведено у таблиці 2.9.

Для даного аналізу необхідно розрахувати такі показники:

1. вартісний показник продуктивності (П) – визначається як відношення вартості виробленої продукції до середньооблікової чисельності працівників

Відповідно до отриманих значень найвище значення продуктивності, що виражається у виробітку, спостерігалась у 2017 році, а саме 1053,93 тис. грн на робітника на рік. Це пов'язано з ростом чистого доходу від реалізації продукції при сталій середньообліковій чисельності працівників.

2. Коефіцієнт обороту з найму (Кн) – розраховується як відношення кількості прийнятих працівників в організацію за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період.

3. Коефіцієнт обороту за вибуттям (K_v) – обчислюється як відношення кількості звільнених працівників з організації за певний період до середньооблікової кількості працівників за відповідний період.

4. Коефіцієнт стійкості персоналу (K_c) – відношення чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше одного року (за певний період) до середньооблікової кількості працівників за відповідний період.

Дані значення свідчать про те, що кількість працівників, які працюють в компанії більше одного року за досліджуваний період з кожним роком збільшується. Така тенденція, з одного боку, є позитивним фактором, адже такі працівники мають досвід і володіють високим рівнем кваліфікації, а з іншого боку, зменшується к-ть молодих спеціалістів, які володіють новими знаннями та прагнуть працювати

Таблиця 2.9 – Аналіз ефективності управління трудовими ресурсами ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула для розрахунку	Рядки балансу	Рік		
			2015	2016	2017
Вартісний показник продуктивності (Π)	$\Pi = \text{Ч}_\text{д}/\text{Ч}_\text{об}$	2000/9070	999,34	1286,92	1656,50
Коефіцієнт обороту за наймом (K_n)	$K_n = \Pi/\text{Ч}_\text{об}$	3020/9070	0,56	0,13	0,70
Коефіцієнт обороту за вибуттям (K_v)	$K_v = 3/\text{Ч}_\text{об}$	3040/9070	-	-	-
Коефіцієнт стійкості персоналу підприємства (K_c)	$K_c = \text{Ч}_1/\text{Ч}_\text{об}$	-	-	-	-

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В даному підрозділі аналізуються витрати на виробництво продукції за калькуляційними статтями та елементами витрат, витрати на одну гривню обсягу виробленої продукції. Аналіз прибутку підприємства передбачає визначення структури й динаміки кожного з елементів, що формують прибуток. Важливим також є дослідження основних факторів, що впливають на зростання чи зниження прибутку підприємства.

Основним завданням аналізу рентабельності є оцінка прибутковості діяльності підприємства в цілому та ефективності використання окремих груп його активів.

Аналіз загального фінансового стану підприємства передбачає розрахунок показників платоспроможності, ліквідності, ділової активності, а також визначення факторів, що вплинули на зміну динаміки даних груп показників.

Метою аналізу економічного потенціалу є загальна економічна оцінка тенденцій, виявлення відхилень і недоліків виробничо-господарської діяльності підприємства, виявлення проблем розвитку і причин існуючого стану об'єкта дослідження.

Таблиця 2.10 – Аналіз платоспроможності ПрАТ «Оболонь»

Показники	Розрахунок	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+; -)
1. Платіжні засоби:				
- каса і поточний рахунок (тис. грн)	1	43198	9776	-33422
- готова продукція та товари	2	41337	82543	41206
- дебіторська заборгованість	3	375533	407752	32219
Разом платіжних засобів	4	460068	500071	40003
2. Платіжні зобов'язання разом:	5	3085876	2999167	-86709
- коефіцієнт платоспроможності	$6=1/5$	0,0139	0,0033	-0,0106
- перевищення платіжних засобів	$7=4\geq 5$	-	-	x
- перевищення платіжних зобов'язань	$8=5\geq 4$	+	+	x

Джерело: складено автором на основі розрахунків

В таблиці 2.10 наведено аналіз платоспроможності ПрАТ «Оболонь» за даними періоду 2015-2017 рр. Обсяги готової продукції та товарів за досліджуваний період збільшилися, що є негативним показником. Це значить, що продукція залежується на складі, і не реалізується вчасно, тому присутні додаткові втрати, пов'язані з її зберіганням на складах. Розмір дебіторської

заборгованості збільшився, що негативно характеризує діяльність підприємства. Це значить, що заборгованість клієнтами повертається не швидко, підприємству не вистачає коштів на свої потреби, тому ПрАТ «Оболонь» користувалися короткостроковими кредитними ресурсами.

Аналіз ліквідності підприємства наведено у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз ліквідності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула та розрахунки	Рядки в балансі	Роки		
			2015	2016	2017
Коефіцієнт покриття	(ОА – Витрати майбутніх періодів) / Короткострокові зобов'язання	(1195-1170)/ 1695	0,4795	0,5154	1,0406
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(ГК + Короткострокові вкладення) / Короткострокові зобов'язання	(1165+1160)/ 1695	0,0140	0,0033	0,0289
Коефіцієнт поточної ліквідності	(ОА – запаси)/поточні зобов'язання	(1195-1100)/ 1695	0,1892	0,5091	0,5714

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для аналізу ліквідності було розраховано такі коефіцієнти:

1) Коефіцієнт покриття – характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легкореалізованої частини активів – оборотних коштів.

Значення коефіцієнта значно з кожним роком збільшується, що означає, що підприємство має більше можливостей, щоб погасити поточні зобов'язання. Але нормативним значенням є 2-3, тому можна стверджувати, що ПрАТ «Оболонь» має проблемний стан платоспроможності.

2) Коефіцієнт абсолютної ліквідності – дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів.

Значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2-0,3. ПрАТ «Оболонь» має значно нижчі значення даного показника, що означає, що підприємство немає достатньо грошових коштів.

3) Коефіцієнт поточної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. Так як значення Кпл для ПрАТ «Оболонь» менше нормативного, а саме менше, ніж 0,6 до 2017 року, можна зробити висновок, що підприємство було недостатньо забезпечене оборотними коштами для ведення господарської діяльності, а тому не могло своєчасно погасити зобов'язання.

Аналіз платоспроможності ПрАТ «Оболонь», представлений в таблиці 2.12, передбачав розрахунок таких показників:

1) коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Оптимальне значення менше 0,5, отже підприємство має невисокий ступінь автономії.

2) Показник фінансової стабільності - індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожен гривню зобов'язань компанії. Високе значення говорить про низький рівень фінансових ризиків.

Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. За 2015-2016 рр. ми бачимо високий рівень фінансових ризиків, проте ситуація у 2017 р. виправилася та знаходиться в межах норми.

3) коефіцієнт фінансового левериджу відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою, ризик структури капіталу. Показує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Нормативне значення показника має складати не більше 0,25. Значення коефіцієнта для ПрАТ «Оболонь» за досліджуваний період більше, ніж 0,25, тому можна зробити висновок, що підприємство залежить від довгострокових зобов'язань.

4) коефіцієнт забезпеченості власними коштами характеризує рівень забезпеченості підприємства власними джерелами формування оборотних активів, тобто показує, скільки власних джерел формування оборотних активів підприємства припадає на одиницю цих активів. Нормальним вважається значення коефіцієнта $> 0,1$. Значення коефіцієнта для ПрАТ «Оболонь» набагато менше нормативного, що свідчить про дуже поганий рівень забезпеченості підприємством власними коштами, і спостерігається негативна динаміка до зниження значення даного коефіцієнта.

Таблиця 2.12 – Показники платоспроможності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Формула	Рядки балансу	Роки		
			2015	2016	2017
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	ВК/Пасив балансу	1495/1900	0,010	0,286	0,363
Коефіцієнт фінансової стабільності	ВК/Джерела залучених коштів	$1495/\Sigma(1595;1600;1610-1665)$	0,015	0,590	0,779
Коефіцієнт фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання/ВК	1595/1495	2,704	0,259	1,116
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$(ВК - \text{Вартість ОЗ}) / \text{Вартість оборотних засобів}$	$(1495-1011)/1195$	-2,467	-2,517	-5,619

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Також у даному розділі було проведено аналіз рентабельності ПрАТ «Оболонь». Результати представлені в таблиці 2.13.

Відповідно до здійсненого аналізу рентабельності підприємства можна зробити висновок, що, судячи з досить низьких значень коефіцієнтів рентабельності (менше нормативних 0,2 і вище) , підприємство ПрАТ «Оболонь» є не досить прибутковим. Прибутки є, але вони невисокі і не можуть забезпечити загальний розвиток підприємства.

Таблиця 2. 13 – Аналіз рентабельності ПрАТ «Оболонь»

Показник	Розрахунок	Рядки в балансі	Роки		
			2015	2016	2017
Коефіцієнт рентабельності активів	чистий прибуток/середньорічну вартість активів	$2350/(1300 \text{ на поч./} 2 + 1300 \text{ на кін./} 2)$	-0,125	-0,047	0,026

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	чистий прибуток/власний капітал	2350/1495	-12,004	-0,137	0,071
Коефіцієнт рентабельності діяльності	прибуток від реалізації/ витрати на виробництво продукції	2000/2050	1,572	1,525	1,310
Коефіцієнт рентабельності продукції	чистий прибуток/загально виробничу собівартість	2350/2050	-0,197	-0,077	0,054

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Підприємство функціонує нормально, якщо показник рентабельність активів, діяльності підприємства має тенденцію до зростання, до того ж чим вищі значення цих показників, тим краще. Як видно з розрахунків, рентабельність активів, власного капіталу, продукції, була найвищою у 2017 році.

2.3. Аналіз ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Для того щоб зрозуміти чи ефективно функціонує підприємство проведемо SWOT-аналіз для визначення сильних та слабких сторін та можливостей і загроз, які існують на підприємстві.

Таблиця 2.14 – Аналіз внутрішнього середовища

Складова	Сильні позиції	Слабкі позиції
Виробнича	Відносно низький рівень собівартості продукції. Висока фондовіддача. Висока якість продукції. Висока продуктивність праці виробничого персоналу. Енергоощадні технології.	Низький відсоток нововведень. Високий рівень енергоємності технології порівняно з конкурентами. Неефективне використання основних засобів.

Кадрова	Високий рівень кваліфікації виробничого персоналу. Позитивна ділова репутація.	Неефективна система мотивації та стимулювання праці. Високий рівень плинності кадрів. Низький рівень кваліфікації менеджерів.
Маркетингова	Продукція має попит. Торгова марка «Оболонь» є відомою.	Неефективна реклама та стимулювання збуту (продукція залежується на складі). Низьке оновлення асортименту. Проблеми з продажами.
Фінансова	Доступність позикових коштів. Висока ліквідність активів підприємства.	Нестійке фінансове становище. Збиток. Високий рівень залежності від кредиторів.

Продовження таблиці 2.14

Організаційні можливості	Ефективна організаційна структура. Налагоджені відносини з постачальниками.	Недостатня кваліфікація менеджерів.
---------------------------------	--	-------------------------------------

Джерело: складено автором

У табл. 2.15 представлені зовнішні можливості та загрози зовнішнього середовища для ПрАТ «Оболонь».

Таблиця 2.15 – Аналіз зовнішнього середовища

Чинник зовнішнього середовища	Можливості	Загрози
Економічний	Активізація інвестиційних процесів	Економічна криза в країні Високий рівень інфляції Високий рівень процентних ставок Високий рівень податків
Політика та законодавство	Досконалість законодавчих актів. Стабільність законодавства.	Високий тиск політичних сил на економіку Мінливість законодавства Суперечність законодавства
Соціальна сфера	Підвищення культурного рівня Підвищення якості освіти	Зменшення реальних доходів населення Погіршення демографічної

		ситуації
Розвиток науки та техніки	Швидкий розвиток інформаційних технологій Поліпшення інноваційного клімату	Низький рівень витрат на наукові дослідження Низька якість інформаційних ресурсів

Джерело: складено автором

Розрахувавши показники матриці SWOT можемо зробити висновок, що на даному етапі розвитку ПрАТ «Оболонь» знаходиться у сегменті «Слабкі сторони – Можливості», а отже для нього потрібно використовувати стратегію реалізації можливостей для подолання слабкостей. Деякими стратегічними заходами для реалізації цієї стратегії є:

1. Запровадження нововведень;
2. Збільшення власного капіталу за рахунок залучення нових акціонерів;
3. Покращення умов, організації та стимулювання праці;
4. Приділення уваги підвищенню кваліфікації персоналу.

Таблиця 2. 16 – SWOT-аналіз

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості, О	СіМ Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, конкурентні переваги ПрАТ "Оболонь" може увійти в нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; також завдяки високій прибутковості компанія може збільшити доходи населення; маючи значні виробничі потужності ПрАТ "Оболонь" може розширити виробництво.	СлМ На основі можливості ПрАТ "Оболонь" проникнення на нові сегменти ринку, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розширення виробництва компанія може мінімізувати атаки з боку конкурентів, невдалі диверсифікації, "хворобу великої компанії" та розробити ресурсозберігаючу стратегію. Також використовуючи зростання доходів населення може вдосконалити систему стимулювання праці.

Загрози, Т	СІЗ Маючи високу прибутковість рентабельність фірма може знешкодити загрозу інфляції та зниження рівня доходів населення. А завдяки диференціації виробів, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів.	СлЗ Компанія має спрямувати свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, протистоянню атакам з боку ключових конкурентів уникати необґрунтовано диверсифікації, слідкувати за доцільністю розмірів виробництва та розробити ефективну ресурсозберігаючу стратегію. Також ПрАТ "Оболонь" має звести до мінімуму вплив інфляції, зменшення доходів населення, зміни смаків та потреб споживачів, уповільнення темпів зростання ринку.
--	--	---

Джерело: складено автором

Місія ПрАТ "Оболонь" - забезпечення споживачів натуральними, якісними та доступними напоями. Головна мета діяльності ПрАТ "Оболонь" - розширення ринків продажу, збільшення прибутків, найповніше задоволення потреб споживачів.

Метою маркетингу ПрАТ "Оболонь" для себе формулює таким чином: дізнатися зрозуміти споживача настільки, щоб товар чи послуга відповідали його реальним вимогам потребам.

Отже, ПрАТ "Оболонь" найбільше використовує такі конкурентні стратегії:

- стратегію лідирування у витратах: єдине управління компанії дає ефект синергії (це сумуючий ефект, який полягає у тому, що при взаємодії двох або більше факторів їх дія суттєво переважає ефект кожного окремого компонента у вигляді простої їх суми.) за рахунок економії на закупівлях, впровадження кращих технологій і розробок, а також перехресного ліцензування;
- стратегії диференціації: високий рівень постійного позиціонування кожної торгової марки, надання їй особливих характеристик (стимулювання збуту, реклама, унікальні акції, соціальні заходи, бренди мають свою легенду).

Для оцінки конкурентоспроможності скористаємося методом Шонфільда.

Оцінка показника якості продукту відбувалася за 5-ти бальною шкалою. Коефіцієнт значущості показника для замовника лежав у межах 0...1.

Споживачами даної продукції можуть бути як пересічні громадяни, так і різні магазини, ресторани, паби, кафе та інші.

Таблиця 2.17 – Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства за методом Шонфільда

№	Показники підприємства	Коефіцієнт значущості для замовника	Оцінка показника за 5-ти бальною шкалою				
			ПрАТ «Оболонь»	Карлсберг Україна	Сан ІнБев Україна	Пиво-безалкогольний к-т «Радомишль»	Перша приватна броварня
1	Ціна на флагман	0,35	5	4	4,1	4	4,5
2	Реклама	0,3	4	4,5	5	3	4,1
3	Задоволення потреб споживача	0,35	5	5	5	4	5

Графічне зображення оцінок конкурентоспроможності за методом Шонфільда на рисунку 2.5.

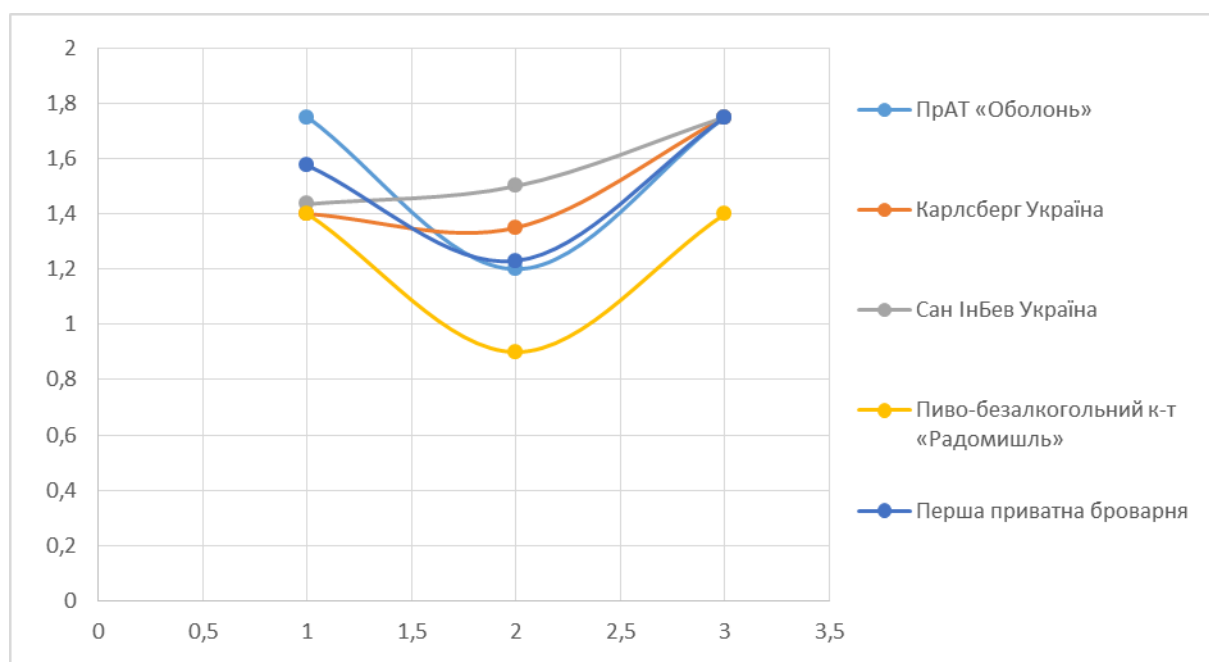


Рисунок 2.5 – Графічне зображення оцінок конкурентоспроможності

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, ПрАТ «Оболонь» є конкурентоспроможним. Найважливішою перевагою продукції є низька ціна та задоволення потреб споживачів.

2.4 Кореляційно-регресійний аналіз ефективності діяльності підприємства

На діяльність кожного підприємства впливають певні фактори, і для того щоб оцінити результати їх дії можна користуватися методами статистики.

Основне завдання кореляційного і регресійного методів аналізу полягає в аналізі статистичних даних для виявлення математичної залежності між досліджуваними ознаками і встановлення за допомогою коефіцієнтів кореляції порівняльної оцінки щільності взаємозв'язку, який має певний числовий вираз.

Припустимо, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 \quad (2.1)$$

де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн.),

x_1 – адміністративні витрати (тис. грн.),

x_2 – витрати на збут (тис. грн.),

x_3 – інші операційні витрати (тис. грн.),

x_4 – фінансові витрати (тис. грн.),

a_0 – вільний член рівняння регресії,

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i=1,4$).

Вхідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу представлено у таблиці 2.18

Таблиця 2.18 – Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2012-2017 роки

Показник	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	4075269	3877633	3189907	3641996	3524945	4963232
Адміністративні витрати, тис. грн.	208730	221135	189329	17838	213263	296579
Витрати на збут, тис. грн.	860854	856034	84742	848865	833385	1111347
Інші операційні витрати, тис. грн.	383084	553102	393263	358335	409965	6166
Фінансові витрати, тис. грн.	177732	194981	195268	306245	309935	314744

Джерело: складено автором на основі даних

З метою виявлення основних факторів, що впливають на чистий прибуток діяльності підприємства, потрібно провести кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності підприємства. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»), результати представлено у таблиці 2.19:

Таблиця 2.19 – Результати кореляційного аналізу прибутковості підприємства

Показник	Чистий дохід	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	Фінансові витрати.
Чистий дохід	1				
Адміністративні витрати	0,537661	1			
Витрати на збут	0,765441	0,179992	1		
Інші операційні витрати	-0,75279	-0,35293	-0,38287	1	
Фінансові витрати.	0,290827	-0,14324	0,485165	-0,56216	1

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Оцінка тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками здійснювалась із використанням шкали Чеддока, характеристика представлена у таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 - Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками

Показник	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати	Фінансові витрати
Чистий дохід	помітний	тісний	тісний	слабкий

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами кореляційного аналізу можна зробити висновок (табл. 2.19), що між чистим доходом і витратами на збут спостерігається дуже тісний зв'язок, між чистим доходом і іншими операційними витратами – тісний, між чистим доходом та адміністративними витратами – помітний, між чистим доходом та фінансовими витратами - слабкий.

Для усунення явища мультиколінеарності приберемо ознаку «фінансові витрати».

Для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками потрібно провести регресійний аналіз. Для його проведення використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»), результати представлені у таблицях 2.21 – 2.22 Оскільки зв'язок між чистим доходом та фінансовими витратами слабкий, не будемо брати до уваги цей показник.

Таблиця 2.21 – Регресійна статистика

Множинний R	0,950457
R-квадрат	0,903368
Нормований R-квадрат	0,758419
Стандартна помилка	300621,7
Спостереження	6

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Скорегований коефіцієнт детермінації $R^2 \approx 0,7584$ (таблиця 2.21), тобто зміна результативної ознаки на 75,84 % спричинена зміною факторних.

Таблиця 2.22 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	3	1,69E+12	5,63E+11	6,232329967	0,141388386
Залишок	2	1,807E+11	9,04E+10		
Всього	5	1,87E+12			

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі: за критерієм Фішера $F = 6,23 > F_{табл.} = 0,14$, де $F_{табл.} = F(1-0,95; m; n-m-1) = 0,95$, тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме (на 95 %), вплив випадкових факторів відсутній.

Оскільки фактичне значення $F > F_{табл.}$, то коефіцієнт детермінації статистично значимий і рівняння регресії статистично надійне.

Показник	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижние 95%	Верхние 95%
Чистий дохід	3315985	634138,97	5,229114	0,03468031	587504,9141	6044464,442
Адміністративні витрати	1,868249	1,5541866	1,202075	0,352353635	-4,81887629	8,555373765
Витрати на збут	0,951696	0,4165727	2,284585	0,149725947	-0,84067176	2,744063246
Інші операційні витрати	-1,4919	0,8405727	-1,77486	0,217912818	-5,10859213	2,124792924

Таблиця 2.23 – Результати регресійного аналізу

Джерело: складено автором на основі розрахунків

За результатами регресійного аналізу (табл. 2.23), оскільки для усіх показників P-значення менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати ненульовими, отже, факторні ознаки впливають на результативну. Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.23), при значеннях t-статистики, які менші $t_{табл.}(0,95; n-m-1) = 2,92$, природа формування параметрів a_i є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра.

Отже, природа параметра a_i (пов'язаний із ознакою інші операційні витрати) випадкова, інші параметри (a_1, a_2) - статистично значимі.

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії:

$$-4,82 \leq a_1^* \leq 8,56$$

$$-0,84 \leq a_2^* \leq 2,74$$

$$-5,11 \leq a_3^* \leq 2,12$$

Рівняння множинної регресії має вигляд:

$$y = 3316009,7 - 127,6x_1 - 35,7x_2 - 107,8x_3. \quad (2.2)$$

Отже, збільшення адміністративних витрат на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 127,6 од.; збільшення витрат на збут на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 35,7 од.; збільшення інших операційних витрат на одиницю призведе до зменшення чистого доходу в середньому на 107,8 од..

За максимальним коефіцієнтом $\beta_2 = 0.544$ робимо висновок, що найбільший вплив на результат y надає фактор x_2 . Статистична значимість рівняння перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера.

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу y припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній потрібно визначити коефіцієнти еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i=1,3 \quad (2.3)$$

Тоді $\varepsilon_1 = -6,29$, $\varepsilon_2 = -7,05$, $\varepsilon_3 = -9,74$.

Отже, якщо адміністративні витрати зростуть на 1%, то чистий дохід зменшиться на 6,29%, якщо витрати на збут зростуть на 1%, то чистий дохід зменшиться на 7,05%, якщо інші операційні витрати зростуть на 1%, то чистий дохід зменшиться на 9,74%.

З зазначеного вище, можна зробити висновок, що чистий дохід підприємства тісно пов'язаний з адміністративними, витратами на збут та іншими операційними, що у свою чергу свідчить, що підприємству потрібні шляхи зменшення цих витрат за рахунок оптимізації роботи або збільшення прибутку.

Висновки до розділу II

У цьому розділі був проведений аналіз діяльності підприємства ПрАТ «Оболонь», його загальна характеристика, організаційна структура та робота всіх підрозділів. Приватне акціонерне товариство, яке виробляє алкогольні та безалкогольні напої.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2015-2017 рр. можна сказати, що у 2016 р. у порівняно із попереднім видно, що чистий дохід

(виручка) від реалізації продукції зменшилася на 117051 тис. грн., собівартість реалізованої продукції знизилася на 9458 тис. грн. У 2017 у порівняно із 2016 чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зросла на 1438287 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшилася на 911864 тис. грн., в загальному спостерігається позитивна тенденція, проте через придбання нового обладнання на даному етапі зросла собівартість продукції.

Зробивши аналіз показників ліквідності, можна сказати, що: у 2017 році порівняно із попереднім коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,03 і є менше оптимального значення, відповідно не можна повністю покрити короткострокові зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами.

З коефіцієнту покриття видно, що 1,04 грн. поточних активів у 2017 припадає на 1 грн. поточних зобов'язань, значення коефіцієнта з кожним роком збільшується. Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2017 році показує, що кредиторської заборгованості більше за дебіторську, показник більше за 1.

Щодо проведеного SWOT - аналізу ПрАТ «Оболонь», варто сказати, що найбільш сильно підприємство позиціонує себе зі сторони сильної позиції на ринку, за рахунок того, що при відносно низькій собівартості продукції має високу якість продукції та торгова марка «Оболонь» є досить відомою, висока фондівіддача та продуктивність праці виробничого персоналу, існує сформована система управління та висока кваліфікованість фахівців. Основними можливостями компанії є: освоєння нових сегментів ринку, можливість розширити виробництво, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розробка ресурсозберігаючої стратегії при наявності енергоощадної технології, вдосконалення системи стимулювання праці. Загрози та слабкі сторони компанії через неефективність системи стимулювання праці, високий рівень плинності кадрів, неефективну рекламну діяльність та нестійке фінансове становище у результаті якого збиток.

Виходячи з проведеного аналізу факторів впливу на діяльність підприємства, то можна сказати, що в основному спостерігається негативний вплив факторів на діяльність підприємства, потрібні шляхи скорочення витрат.

Говорячи про аналіз технічних факторів, варто відзначити, що підприємство виготовляє якісну продукцію, за рахунок оновленої та високоякісної техніки.

РОЗДІЛ III. ПРОПОЗИЦІЇ ПО ПІДВИЩЕННЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ОБОЛОНЬ»

3.1 Шляхи підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Підвищення ефективності є беззаперечним пунктом кожного підприємства, тому його керівники та менеджери повинні постійно моніторити стан свого підприємства та вносити корективи для покращення роботи та більш ефективно використовувати ресурси.

Під резервами збільшення фінансової продуктивності виробництва мають на увазі невикористані можливості нарощування випуску продукції в розрахунку на одиницю загальних витрат за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів підприємства.

Головні шляхи збільшення продуктивності виробництва - це збільшення його технічного рівня, поліпшення управління, організації виготовлення та праці, зміна розміру і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів і інші.

Взагалі всі заходи підвищення ефективності функціонування підприємств можна звести до трьох напрямків [2]:

1. удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності (організаційний);
2. управління витратами і ресурсами (ресурсний);
3. розвитку й удосконалення виробництва та іншої діяльності (технологічний);

В рамках організаційного напрямку здійснюється пошук можливостей збільшення продуктивності тих процесів, які відбуваються на підприємстві. При цьому в першу чергу увага звертається на ефективність управління.

Необхідним елементом продуктивності підприємства, а значить, і важливим резервом її збільшення, вважається організація виробничого процесу. У певних умовах підприємству потрібно проаналізувати всі нюанси, що визначають ефективність організації справ - від рівня робочого простору окремого робітника або спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, беручи до уваги, специфіку їх роботи, особливу увагу треба звертати на можливості використання більш ефективних типів виготовлення (масового, великосерійного).

В рамках технологічного напрямку головним вважається вирішення проблеми технологічного відставання, що є актуальним для українських компаній. При цьому дана проблема вважається всеохоплюючою і містить принаймні два компонента: матеріальний і нематеріальний. Перший з них - це поліпшення технічної бази, а другий - організаційно-правові проблеми. Багато економістів схиляються до того, що подолання технічного і технологічного відставання потребує не елементарного переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що іменується корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, відповідно, в найсучасніших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Ресурсний напрямок відображає першочергові потреби аналізу продуктивності застосування наявної речової бази виробництва та живої праці. При цьому варто брати до уваги ступінь завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору пропорції в ній часток амортизації, речових витрат, витрат на оплату праці. Окреслені характеристики варто розглядати в динаміці, а також по можливості зіставляти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів важливим показником вважається швидкість їх обороту, отже, варто проаналізувати моменти її зростання, зокрема такі:

- скорочення обсягів незавершеного виробництва;
- поліпшення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
- прискорення реалізації готової продукції (активізація рекламної діяльності);
- скорочення розмірів дебіторської заборгованості.

Крім цього, слід направити увагу і на інші напрямки раціоналізації застосування матеріальних ресурсів:

- вивчити основні причини втрат і нераціонального використання ресурсів;
- гарантувати аргументоване нормування витрат матеріалів;
- здійснити впровадження вторинних ресурсів;

- зробити систему заохочення за економію сировини, енергії і матеріалів і відпрацювати її дієвість;
- концентрувати увагу на застосуванні передових високотехнологічних матеріалів.

За аналізом продуктивності використання трудового потенціалу підприємства, варто сконцентрувати увагу на таких аспектах:

- внутрішньозмінні витрати робочого часу;
- витрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;
- ступінь застосування засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки;
- тест системи стимулювання працюючих;
- визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

3.2. Розробка заходів щодо вдосконалення рекламної діяльності ПрАТ «Оболонь»

Для збільшення продуктивності та ефективності діяльності підприємства на гнучкому ринку та нарощення прибутку необхідно збільшити обсяги продажів за допомогою залучення нових клієнтів через засоби масової реклами які здійснюють ефективну збутову діяльність, а основними заходами для її реалізації є: розміщення в мережі Інтернет, налаштування сайту та аналітика усіх рекламних кампаній, ефективніша реклама на телебаченні, підтримка соціальних заходів в якості спонсора. Розглянемо детальніше, які види послуг необхідні для реклами.

Таблиця 3.1 – Розрахунок вартості рекламних послуг

Назва рекламної послуги	Вартість послуги, грн	Кількість	Усього
Контексна реклама	5500	1	5500
Реклама на телебаченні	6000	1	6000
Поглиблене налаштування контексної реклами	900	1	900
SEO-оптимізація	3000	1	3000

Google Analytics	150	1	150
JPG банера	1850	2	3700
GIF банера	2600	3	7800
Всього			27050

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Тобто, за рік вартість рекламних послуг складає 27050 грн.

Щоб налаштувати рекламну кампанію та для моніторингу ринку необхідно найняти маркетолога, його посадовий оклад становить 20000 грн. в місяць, тобто за рік складатиме 240000 грн. Відрахування з його заробітної плати – 52800 грн.

Загальні витрати на створення реклами становлять: $240000 + 52800 = 292800$ грн.

Виручка від реалізації запланована в прогностному періоді складає 7% від виручки 2017 р. : $4963232 * 1,07 = 5310658,24$ тис. грн

Тобто, виручка від реалізації зросла на 347426,24 тис. грн.

Для популяризації бренду потрібно найняти торгового представника, робота якого буде полягати в прийнятті участі в різних виставках (ярмарках), розповсюдженні товару в роздрібній та оптовій торгівлі, також займатися збором даних з торгових точок продукції підприємства. Витрати на заробітну плату працівника наведені у таблиці 3.2

Таблиця 3.2 – Витрати на зарплату торгового представника

Посада	Ставка, грн	Нарахування по ЕСВ, %	Витрати на одного працівника, грн
Торговий представник	15 000 + 2% від продаж	3300	18 300

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Посадовий оклад становить 15 000 грн. в місяць, тобто за рік складатиме 180 000 грн. Відрахування з його заробітної плати – 39 600 грн.

Загальні витрати на заробітну плату торгового представника становлять: $180\,000 + 39\,600 = 219\,600$ грн. + 2% від продаж.

Також потрібно оптимізувати роботу відділу збуту, для початку дослідити на скільки організація роботи менеджерів по продажам і чи їх методи роботи відповідають стратегії компанії.

CRM система - це зброя, яка допоможе перемогти в конкурентній боротьбі тільки в тому випадку, якщо у вищого керівництва є чітке бачення майбутнього бажаного стану компанії і покрокове уявлення, яким чином можна перейти в цей стан.

Стратегії і цілі відділу збуту повинні бути добре відомі керівнику відділу продажів, який має донести стратегію і те, як її реалізувати до торгового персоналу.

На етапі формування стратегії власник бізнесу спільно з консультантом розробляють нову або корегують існуючу стратегію «ведення бойових дій», «озброюють» менеджерів тактичними прийомами.

На даному етапі відбувається розподіл зон відповідальності між власником бізнесу, керівником відділу збуту, менеджерами з продажу, консультантом.

Важливо, щоб кожен співробітник відділу продажів, керівник відділу продажів, власник бізнесу розуміли, в чому суть і унікальність їхнього товару, чим їх товар відрізняється від конкурентів.

На етапі формування стратегії проводяться тренінги для менеджерів з продажу, щоб виробити сценарій дій для кожного етапу продажу.

В результаті проведених робіт власник бізнесу отримує технологічну карту продажів, що містить точну інформацію про бізнес-процеси, осіб, відповідальних за кожну дію, результати їх дій.

На підприємстві уже впроваджена дана система, проте обрана стратегія працює неефективно, тому потрібні зміни та застосування нової стратегії.

Таблиця 3.3 – Етапи впровадження нової CRM стратегії

Етап	Опис
------	------

I етап	На першому етапі відбувається створення стратегії. Встановлюються реальні проблеми при роботі з клієнтами і визначаються, яких цілей та планованих результатів слід досягти.
II етап	Другий етап полягає у розрахунку рентабельності.
III етап	Третій етап передбачає підбір платформи, яка найбільш оптимально відповідатиме критеріям і бюджету проекту з урахуванням можливості адаптувати CRM-систему згідно з критеріями: простоти вивчення та освоєння; інтеграції зі встановленими системами підприємства іншої спрямованості; присутності можливості віддаленої роботи; оновлення програми; зручної підтримки CRM-системи.
IV етап	На четвертому етапі слід вибрати виконавця, тобто залучити фахівців зі спеціалізованих підприємств.
V етап	П'ятий етап має назву реалізація проекту. На цьому етапі необхідно провести контроль термінів виконання та відповідності підсумку тим критеріям бізнес-процесів, які були регламентовані.
VI етап	Шостий етап передбачає запуск оновленої CRM-системи. На цьому етапі важлива доцільність застосування системи з самого початку. Для цього, скоріше за все, доведеться залучити спеціаліста з CRM-систем, який допомагатиме вирішувати проблеми при роботі з новою CRM-системою.
VII	Сьомий етап полягає у зборі та аналізі рекомендацій користувачів для підготовки вимог, які будуть враховані в оновленнях системи.
VIII	На останньому, восьмому, етапі відбувається випуск оновлень CRM-системи з урахуванням допущених помилок або недоробок.

Джерело: складено автором

Для того, щоб налаштувати систему під нові налаштування потрібно найняти спеціаліста та створити йому робоче місце.

Таблиця 3.4 – Витрати на зарплату CRM-програміста

Посада	Ставка, грн	Нарахування по ЕСВ, %	Витрати на одного працівника, грн
CRM-програміст	20 000	4 400	24 400

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Посадовий оклад становить 20 000 грн. в місяць, тобто за рік складатиме 240000 грн. Відрахування з його заробітної плати – 52800 грн.

Загальні витрати на заробітну плату CRM-програміста становлять: $240000 + 52800 = 292800$ грн.

Виручка від реалізації запланована в прогностичному періоді запланована в розмірі 8% від виручки 2017 р. : $4963232 * 1,08 = 5360290,6$ тис.грн

Тобто, виручка від реалізації зросла на 397058,6 тис.грн.

Оскільки працівнику необхідно мати добре оснащене місце для роботи, то доцільно також підрахувати витрати на створення робочого місця для нового працівника розглянемо в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Витрати на створення додаткового робочого місця

Назва	Кількість, шт	Вартість/1шт	Сума, грн
Стіл	1	4 500 грн	4 500 грн
Стілець	1	800 грн	800 грн
Компютер	1	15 000 грн	15 000 грн
Телефон	1	1 200 грн	1 200 грн
Разом	-	-	21 500 грн

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 3.6 – Розрахунок витрат на оновлення CRM – системи

Назва	Вартість, грн
Оновлення клієнтської бази	25000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Головним завданням нового працівника буде налаштування та постійна підтримка CRM-програми, яка дозволить:

- вести стандартизовану базу даних контактів (клієнтів, контрагентів) для підприємства;
- ефективно контролювати якість роботи відділу продажів в будь-який час;
- отримати статистику та аналітику ефективності роботи з лідами (вхідними дзвінками, запитами);
- планувати підвищення якості роботи і розробляти стратегію розвитку бізнесу.

Таким чином, CRM - система необхідна для:

- не втратити потенційного клієнта, не пропустити жодного вхідного дзвінка і запиту. У бізнесі, особливо в малому та середньому, конкуренція дуже висока. Тому підприємства докладають серйозних зусиль для залучення потоку клієнтів;

- контролювати роботу співробітників і стандартизувати роботу з клієнтами. Інформацію про всі вхідні та вихідні контактах буде знаходитися в одному сховищі, звідки її можна в будь-який момент отримати.

- накопичувати статистичну базу. Завдяки використанню CRM-системи вся робоча інформація збирається в єдиній загальній базі даних в стандартизованому вигляді, тобто керівник може аналізувати роботу і планувати подальшу більш усвідомлено.

- надавати готові рішення, які можуть бути використані для побудови власної системи роботи.

CRM – система дозволяє:

- враховувати всіх потенційних клієнтів;
- враховувати переваги постійних клієнтів;
- відстежувати комерційні пропозиції, замовлення, оплати;
- бачити всі угоди, контакти в одній базі;
- оптимізувати роботу співробітників;
- залишати аналітичні звіти.

Загальні витрати від встановлених заходів та ефект від їх використання показано в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Визначення витрат за встановлені заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства

	Реклама	CRM-система
Витрати на встановлення заходу, тис.грн.	27050	25000
Запланована виручка від реалізації після використання заходу	5310658,24	5360290,6
Поточна виручка від реалізації підприємства, тис. грн.	4963232	4963232
Ефект від використання заходу, тис. грн.	+32860,79	+397058,6

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Визначимо коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень на створення маркетингового відділу і реклами та строк окупності інвестиційних вкладень.

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень для реклами складає:

$$k_{e.e.} = \frac{\Delta \Pi}{KB} = \frac{32860,79}{27050} = 1,21$$

Строк окупності капітальних вкладень для реклами дорівнює:

$$k_{e.e.} = \frac{1}{1,21} = 0,83 \text{ року.}$$

Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень для CRM-системи складає:

$$k_{e.e.} = \frac{\Delta \Pi}{KB} = \frac{397058,6}{25000} = 15,88$$

Строк окупності капітальних вкладень для CRM-системи дорівнює:

$$k_{e.e.} = \frac{1}{15,88} = 0,06 \text{ року.}$$

3.3. Результати підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь»

Результати підвищення ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь» будуть оцінені у майбутніх періодах роботи підприємства шляхом аналізу динаміки прибутку після запропонованих змін.

У таблиці з даними відображенні результати фінансового звіту за 2017 рік і планові у 2018 році, беручи до уваги зміни витрат.

Таблиця 3.8 – Порівняльна таблиця зміни фінансових результатів підприємства після впровадження запропонованих заходів (тис. грн.)

Стаття	Значення 2017 р.	Показники		Всього
		Реклама	CRM - система	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4963232	5310658,24	5360290,6	10670948,84
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3565168	3565168	3565168	3565168
Валовий прибуток	1398064	1745490,24	1795122,6	3540612,84
Інші операційні доходи	88488	88488	88488	88488
Адміністративні витрати	296579	296579	296579	296579
Інші операційні витрати	29144	29144	29144	29144
Інші фінансові доходи	97691	97691	97691	97691
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	49482	249076,24	298708,6	547784,84
Інші доходи	430848	430848	430848	430848
Втрати від участі в капіталі	381	381	381	381
Витрати на збут	1111347	1111347	1111347	1111347
Фінансові витрати	314744	314744	314744	314744
Інші витрати	42861	42861	42861	42861
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	220797	419629,24	469261,6	888890,84
Чистий фінансовий результат (прибуток)	176580	2312951,48	2412216,2	4725167,68

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Далі порівняємо як зміниться чистий дохід від реалізації і чистий прибуток (рис. 3.1 – 3.2)

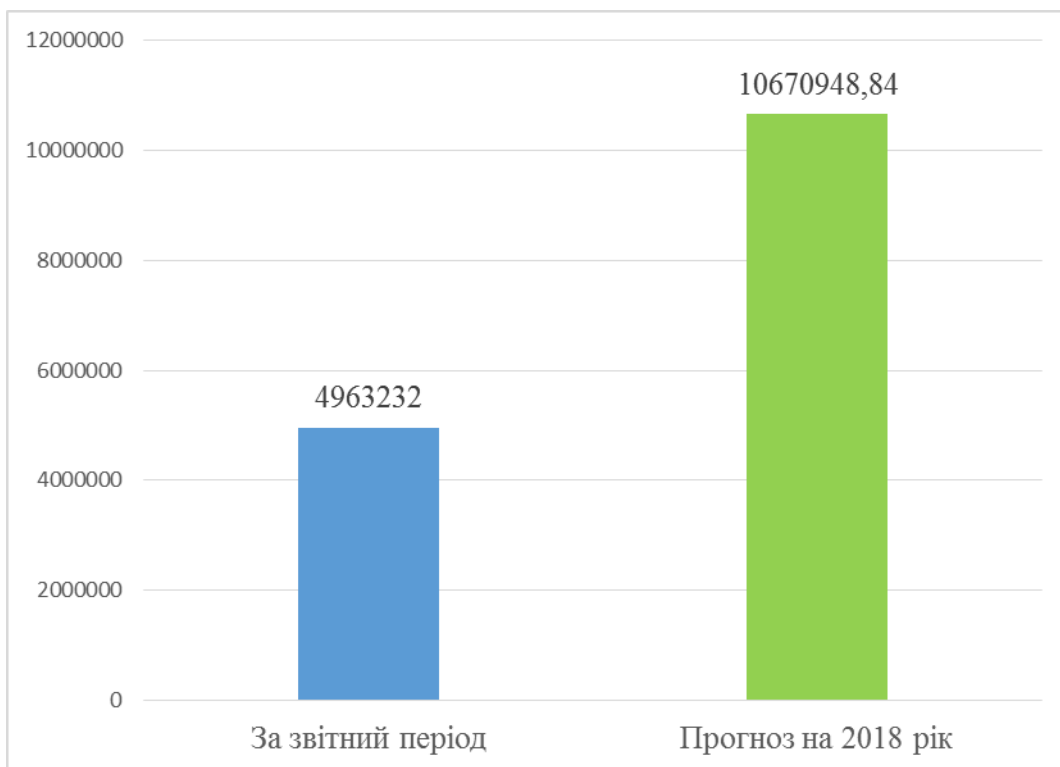


Рисунок 3.1 – Чистий дохід від реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі розрахунків

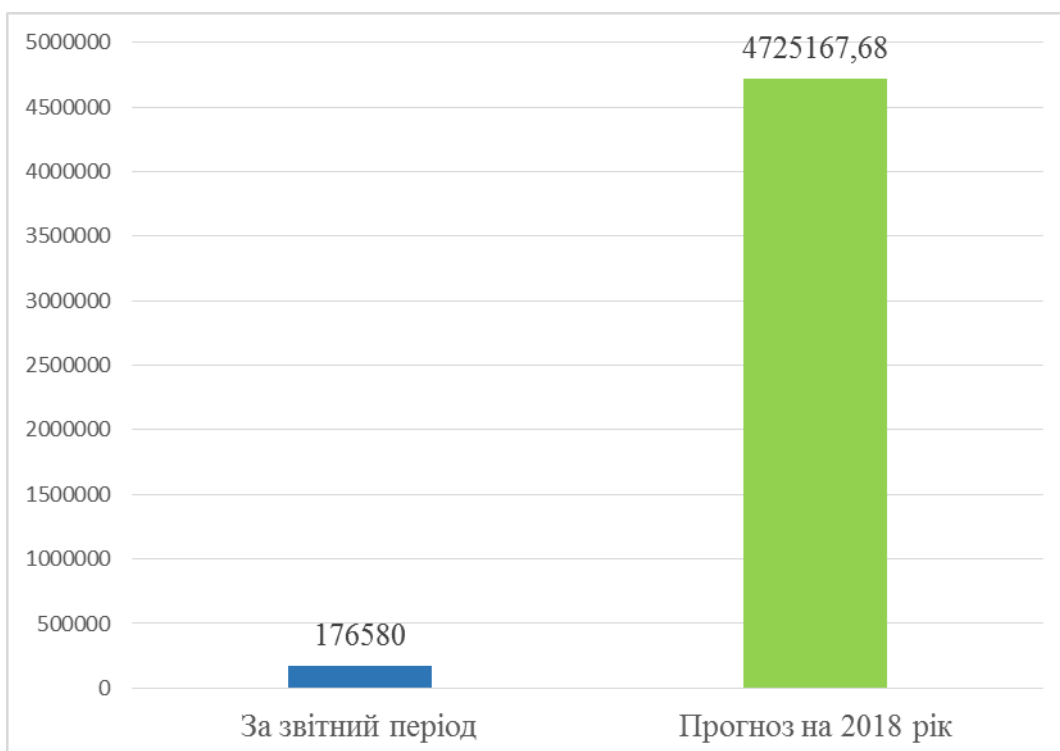


Рисунок 3.2 – Чистий прибуток

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, провівши рекламну кампанію та оптимізувавши роботу відділу збуту, прибуток ПрАТ «Оболонь» зросте на 15% вже у наступному році, не враховуючи можливого збільшення обсягів збуту продукції. Отриманий результат є цілком виправданим та реальним в умовах економічної стабільності та відповідності умов здійснення діяльності досліджуваного підприємства 2017 року.

Для кращого розуміння результатів від впровадження запропонованих заходів розрахуємо наступні показники в табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Порівняльна таблиця отриманих показників прибутковості

Показники	2017 р.	2018 р.
Рентабельність продажу, %	0,04	2,26
Показник валового доходу, %	0,28	0,33

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Дані таблиці свідчать про те, що зміни прибутковості після впровадження запропонованих заходів покращить ефективність діяльності підприємства загалом.

В результаті проведеного аналізу, можна сказати, що вкладання коштів в запропонований проект є доцільним. ПрАТ «Оболонь» отримає прибуток, використання ресурсів зросте, через підвищення обсягу виробництва та збуту продукції.

Висновки до розділу III

Провівши оцінку ефективності діяльності ПрАТ «Оболонь», можна сказати, що підприємству потрібно збільшити збутову діяльність.

Збутова діяльність повинна забезпечити: інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства, тобто надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і вподобання покупців; створення товарів, які найбільш повно задовольняють вимоги ринку, необхідний вплив на споживача, попит, ринок для забезпечення максимально можливого контролю над сферою реалізації.

Збутова діяльність повинна забезпечити: інформацію про зовнішні умови функціонування підприємства, тобто надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаки і вподобання покупців; створення товарів, які найбільш повно задовольняють вимоги ринку; необхідний вплив на споживача, попит, ринок для забезпечення максимально можливого контролю над сферою реалізації.

Методи маркетингової діяльності полягають у проведенні аналізу зовнішнього середовища підприємства і формуванні бази даних для його оцінювання і можливостей, аналізу реальних і потенційних споживачів; у розробці концепції створення нових товарів і/або модернізації старих; плануванні товароруху і збуту; у забезпеченні формування попиту і стимулювання збуту; забезпеченні цінової політики; забезпеченні безпеки використання товару і захисту навколишнього середовища; в управлінні маркетинговою діяльністю як системою, тобто планування, виконання і контроль маркетингової програми.

Згідно проведеного аналізу для даного підприємства слід рекомендувати проведення ефективної рекламної діяльності та оновлення стратегії збуту, оптимізацію CRM - системи. Найбільш значним вкладом втілення даних

заходів буде підвищення конкурентоспроможності підприємства, отримане внаслідок правильно організованої збутової діяльності.

Для того, щоб покращити збутову діяльність підприємству слід приділити значну увагу на ефективну рекламу, яка дасть змогу покращити показники ефективності діяльності підприємства загалом.

Обґрунтовано доцільність впровадження запропонованих заходів, доведено і розраховано їх організаційну та економічну ефективність.

Коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень на рекламну діяльність становить 1,21, строк окупності інвестиційних вкладень 0,83 р.

Коефіцієнти економічної ефективності капітальних вкладень на оновлення CRM - системи діяльність становить 15,88, строк окупності інвестиційних вкладень 0,06 р.

Порівнявши отримані результати, можна сказати, що чистий прибуток підприємства зросте на 4 548 587,68 грн. в порівнянні зі значеннями 2017 року.

В результаті проведеного аналізу, можна сказати, що вкладання коштів в запропонований проект є доцільним. Підприємство отримає прибуток, використання ресурсів зросте, через підвищення збуту продукції.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Дипломну роботу присвячено вирішенню актуального науково-прикладного завдання – аналізу ефективності діяльності підприємства як економічної категорії, його значення на сучасному етапі розвитку національних підприємств, а також показників ефективності діяльності на підприємстві ПрАТ «Оболонь», розробці основних рекомендацій щодо покращення збутової діяльності на обраному підприємстві та розрахунку економічної ефективності від запропонованих заходів. Результати проведеного дослідження дозволяють зробити наступні висновки.

Ефективність діяльності підприємства - досягнення найбільш результативних показників підприємства при оптимальних витратах праці та ресурсів, тобто результативність економічної системи, виражена у співвідношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів.

Загальна методологія дослідження економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до витрат, тобто отриманого економічного ефекту до витрат щодо його реалізації.

У ході досліджень обґрунтовано та визначено основні групи показників ефективності діяльності підприємства, що дає можливість представити його цільове спрямування, деталізувати структурні елементи (принципи, мету, потребу, функції, методи, інструменти, нормативно-правове забезпечення, фактори впливу та рівні управління), які спрямовані на виявлення, недопущення та ліквідацію проблем шляхом оперативної реалізації на стратегічному та тактичному рівнях управління.

Проведене дослідження дало можливість виокремити головні підходи до оцінювання ефективності діяльності на підприємстві, серед яких виділили: SWOT-аналіз, вертикальний та горизонтальний аналіз. Проведення аналізу

показників ефективності діяльності передбачає поточний і стратегічний контроль за виконанням прийнятих рішень для визначення ефективності та подальших перспектив діяльності підприємства.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів за 2015-2017 рр. можна сказати, що у 2016 р. у порівнянні з попереднім видно, що чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зменшилася на 117051 тис. грн., собівартість реалізованої продукції знизилася на 9458 тис. грн. У 2017 у порівнянні з 2016 чистий дохід (виручка) від реалізації продукції зростає на 1438287 тис. грн., собівартість реалізованої продукції збільшилася на 911864 тис. грн., в загальному спостерігається позитивна тенденція, проте через придбання нового обладнання на даному етапі зростає собівартість продукції.

Проаналізувавши показники ліквідності, можна сказати, що: у 2017 році в порівнянні з попереднім коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,03 та є менше оптимального значення, тобто не можна повністю покрити короткострокові зобов'язання грошовими коштами та їх еквівалентами. Коефіцієнт покриття показує, що 1,04 грн. поточних активів у 2017 припадає на 1 грн. поточних зобов'язань, значення коефіцієнта з кожним роком збільшується. Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості у 2017 році показує, що кредиторської заборгованості більше за дебіторську, показник більше за 1.

Щодо проведеного SWOT - аналізу ПрАТ «Оболонь», слід сказати, що найбільш сильно підприємство позиціонує себе зі сторони сильної позиції на ринку, за рахунок того, що при відносно низькій собівартості продукції має високу якість продукції та торгова марка «Оболонь» є досить відомою, висока фондоддача та продуктивність праці виробничого персоналу, існує сформована система управління та висока кваліфікованість фахівців. Основними можливостями компанії є: освоєння нових сегментів ринку, можливість розширити виробництво, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розробка ресурсозберігаючої стратегії при наявності енергоощадної технології, вдосконалення системи стимулювання праці. Загрози

та слабкі сторони компанії через неефективність системи стимулювання праці, високий рівень плинності кадрів, неефективну рекламну діяльність та нестійке фінансове становище у результаті якого збиток.

Проаналізувавши, фактори впливу на діяльність підприємства, то можна сказати, що в основному спостерігається негативний вплив факторів на діяльність підприємства, потрібні шляхи скорочення витрат. Щодо аналізу технічних факторів, можна сказати, що підприємство виготовляє якісну продукцію, за рахунок оновленої та високоякісної техніки.

Відповідно до проведеного дослідження, втілення в діяльність підприємства запропонованих заходів призведе до збільшення обсягів прибутку на 15% вже у наступному році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Долан Дж. Экономикс : англо-русский словарь-справочник ; пер. с англ. / Э. Дж. Долан, Б. И. Доминенко. – М. : Лазурь, 2004. – 544 с.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч . Посібник.- 2-г е видання. /О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - С. 488.
3. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч . посіб. / Примак Т. О - К.: Вікар , 2002.- С. 176.
4. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т.В. Якимчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtpdf.
5. Ильминская С. А. Эффективностьэкономики: критерии и показатели / С. А. Ильминская. // ВестникОрелГИЭТ. – №4(14). – 2010. – С. 103–107.
6. Хачатуров Т.С. Эффективность капитальных вложений. / Т.С. Хачатуров – М. : Изд-во «Экономика», 1979
7. Рац О.М. Визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О.М. Рац // Економічний простір: Зб. наук. праць. – 2008. – №15. – С. 275-285.
8. Морщенок Т. Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність» / Т. Морщенок // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 5. – С. 177–184
9. Does ISO 9000 certification pay? // ISO Managements System. – 2002. – July – August. – P. 3140
10. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер ; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : Астрель, 2004. – 284 с
11. Покропивний С. Економіка підприємства : [підручник] / С. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с

12. Андрійчук В. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
14. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А.В. Куценко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
15. Кудренко Н. Теоретико-методичні підходи до оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н. Кудренко // Економіка. – 2014. – № 24. – С. 61–67.
16. Косянчук Т. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов / Т. Косянчук, С. Кучма // Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 113–116.
17. Шегда А.В. Менеджмент. – К.: Знання, 2002. – 583 с.
18. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз. – К.: Видавництво «Європейського університету», 2006. – 253 с.
19. Ніколаєнко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №6. – С.180-191.
20. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. Посіб. – К.: ЦУЛ, 2006. – 417 с.
21. Жмалев В.Г., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності.— К.: Україна, 2000.— 454 с.
22. Кейлер В. Экономика предприятия. Курс лекций. М.:Инфра-М, 2000-132с.
23. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001.- 387 с.
24. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К.: Ника-Центр Эльга, 2004. — 528 с.
25. Жиделева В. Экономика предприятия. Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2000-133с.

26. Браун М.Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М.Г. Браун ; пер. з англ. Ю. Сакулина. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.
27. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели / М.И. Литвин // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 6. – С. 3–10.
28. Жмалев В.Г., Шимановська Л.М. Основи менеджменту і управлінської діяльності.— К.: Україна, 2000.— 454 с.
29. Економіка виробничого підприємства. Навч. пос. К.: Знання, 2001- 405с.
30. Бойчик Н. Економіка підприємства. Навч. посібник. К. Атіка, 2001-298с.
31. Річна інформація емітента цінних паперів [Електронний ресурс] – URL: <http://obolon.ua/files/shareholders/9aca7966b09dd23de5fedfbf62e2a081.pdf>
32. Бирман Л. Экономика фирмы. Учебное пособие. М.: М/н ун-т бизн. и управл., 2001-104с. [Електронний ресурс] – URL:
33. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посібник / І. В. Ковальчук.- К. : Знання, 2008. - 679
34. Негомедзянова Е.А. Формирование модели оценки экономической эффективности генерирующей компании. – Режим доступа: <http://www.jurnal.org/articles/2007/ekon43.htm>
35. Інформаційна база даних емітентів [Електронний ресурс] – URL: <http://smida.gov.ua>.
36. Офіційний сайт ПрАТ «Оболонь» [Електронний ресурс] – URL: <http://obolon.ua/ua>
37. Вісник корпорації «Оболонь» 2018 р. [Електронний ресурс] – URL: https://issuu.com/obolon/docs/_____2018
38. Теоретична сутність понять економічна ефективність та ефективність діяльності: наук. ст. / [Ю.В. Чучук]. [Електронний ресурс] – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
39. Навчальні матеріали онлайн [Електронний ресурс] – URL: https://pidruchniki.com/84376/ekonomika/sistema_pokaznikiv_efektivnosti_diyalnosti_pidpriyemstva

40. Файловий архів студентів [Електронний ресурс] – URL:
<https://studfiles.net/preview/5251464/page:3/>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А1 – Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» за 2015 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	36191	31005
первісна вартість	1001	77190	80415
накопичена амортизація	1002	40999	49410
Незавершені капітальні інвестиції	1005	44188	31946
Основні засоби:	1010	1616822	1513961
первісна вартість	1011	3632229	3691299
знос	1012	2015407	2177338
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	75319	87349
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	69	18
Відстрочені податкові активи	1045	1686	1686
Гудвіл	1050	0	0
Усього за розділом I	1095	1835103	1726793
Запаси	1100	690955	898730
Виробничі запаси	1101	585854	814249
Незавершене виробництво	1102	26733	31179
Готова продукція	1103	75043	41337
Товари	1104	3325	11965
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	273798	375533
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0

з бюджетом	1135	28225	11865
у тому числі з податку на прибуток	1136	26352	10773
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	41605	53704
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	104744	92397
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	182162	43198
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	4544	2952
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	10054	4171
Усього за розділом II	1195	1336087	1482550
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3171190	3209343

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	32513	32513
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	29558	30620
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	398720	-37931
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	468919	33330
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	801436	87464
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0

Довгострокові забезпечення	1520	1599	2673
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1599	2673
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	803035	90137
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	719087	333664
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	350131	1766355
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	559225	723372
за розрахунками з бюджетом	1620	64389	88808
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	5831	2448
за розрахунками з оплати праці	1630	12772	7346
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	57373	32784
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	130428	131099
Усього за розділом III	1695	1899236	3085876
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами,	1700	0	0

утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	3171190	3209343

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3641996	3189907
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2388394	-2028728
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1253602	1161179
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	474740	442476
Адміністративні витрати	2130	-178381	-189329
Витрати на збут	2150	-848865	-847429
Інші операційні витрати	2180	-358335	-393263
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	342761	173634
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	13476	8319
Інші фінансові доходи	2220	63823	55105
Інші доходи	2240	467981	196975
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-306245	-195268
Втрати від участі в капіталі	2255	-2508	-11814
Інші витрати	2270	-979390	-802002

Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-400102	-575051
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-400102	-575051

Таблиця А2 – Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» за 2016 рік

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	31005	22345
первісна вартість	1001	80415	80568
накопичена амортизація	1002	49410	58223
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31946	46493
Основні засоби:	1010	1513961	2906500
первісна вартість	1011	3691299	5239376
знос	1012	2177338	2332876
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	87349	84868
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	18	14
Відстрочені податкові активи	1045	1686	17293
Усього за розділом I	1095	1726793	3138341

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	898730	895375
Виробничі запаси	1101	814249	763809
Незавершене виробництво	1102	31179	40233
Готова продукція	1103	41337	82543
Товари	1104	11965	8790
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	375533	407752
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	11865	13198
у тому числі з податку на прибуток	1136	10773	3228
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	53704	149114
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	92397	51498
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43198	9776
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	2952	3225
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
Інші оборотні активи	1190	4171	19198
Усього за розділом II	1195	1482550	1549136
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3209343	4687477

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	32513	32513
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	30620	1513770
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-37931	-213931

Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	33330	1340480
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	87464	344219
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2673	3611
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2673	3611
Усього за розділом II	1595	90137	347830
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	333664	1916055
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	1766355	6400
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	723372	635639
за розрахунками з бюджетом	1620	88808	99741
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	2448	3390
за розрахунками з оплати праці	1630	7346	13777
за одержаними авансами	1635	0	59834
за розрахунками з учасниками	1640	32784	24908
із внутрішніх розрахунків	1645	0	47527
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	131099	191896
Усього за розділом III	1695	3085876	2999167
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	3209343	4687477

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3524945	3641996
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-2378936	-2388394
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1146009	1253602
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	504984	474740
Адміністративні витрати	2130	-213263	-178381
Витрати на збут	2150	-833385	-848865
Інші операційні витрати	2180	-409965	-358335
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	194380	342761
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	6160	13476
Інші фінансові доходи	2220	67076	63823
Інші доходи	2240	222156	467981
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-309935	-306245
Втрати від участі в капіталі	2255	-9735	-2508
Інші витрати	2270	-353727	-979390
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-183625	-400102
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-183625	-400102

Таблиця АЗ - Консолідований баланс ПрАТ «Оболонь» за 2017 рік

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	9810	8337
первісна вартість	1001	43114	43259
накопичена амортизація	1002	-33304	-34922
Незавершені капітальні інвестиції	1005	24363	48455
Основні засоби:	1010	5421561	5141361
первісна вартість	1011	11765383	11850066
знос	1012	-6343822	-6708705
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	18931	18522
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	14	14
Усього за розділом I	1095	5474679	5216689
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	881787	750563
Виробничі запаси	1101	0	0
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	169695	297870

Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	35477	51466
з бюджетом	1135	39468	71280
у тому числі з податку на прибуток	1136	10414	8047
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9597	430965
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	48394	46172
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	5707	16455
Усього за розділом II	1195	1190125	1664771
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
	1300	6664804	6881460

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	73144	73144
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	3129549	2945067
Додатковий капітал	1410	8353	8353
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	-116	546
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-879110	-518048
Неоплачений капітал	1425	0	0

Вилучений капітал	1430	-13580	-13580
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом І	1495	2318240	2495482
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	474967	511172
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	432673	2037873
Інші довгострокові зобов'язання	1515	329260	237082
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом ІІ	1595	1236900	2786127
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1993283	417962
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	703976	830232
за розрахунками з бюджетом	1620	119504	150294
за у тому числі з податку на прибуток	1621	340	282
за розрахунками зі страхування	1625	4992	5364
за розрахунками з оплати праці	1630	46415	51430
за одержаними авансами	1635	82270	46900
за розрахунками з учасниками	1640	1876	1876
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	9023	10306

Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	148325	85487
Усього за розділом III	1695	3109664	1599851
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	6664804	6881460

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4963232	4310214
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-3565168	-3290800
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	1398064	1019414
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	88488	62589
Адміністративні витрати	2130	-296579	-285569
Витрати на збут	2150	-1111347	-968802
Інші операційні витрати	2180	-29144	-61663
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	49482	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	-234031
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	97691	8604
Інші доходи	2240	430848	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	-314744	-463655
Втрати від участі в капіталі	2255	(-381)	(-1060)
Інші витрати	2270	-42861	-222030
Прибуток (збиток) від впливу	2275	0	0

інфляції на монетарні статті			
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	220797	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	-910052
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-44217	24809
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	176580	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	-885243