

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

«До захисту допущено»

В.о. завідувача кафедри

_____ Петро КРУШ

“ ” _____ 2021 р.

Дипломна робота

на здобуття ступеня бакалавра

за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-підприємства»

спеціальності 051 «Економіка»

**на тему: «Економічне обґрунтування напрямів зростання операційної
діяльності ПрАТ «КИЇВХЛІБ»**

Виконала:

студентка IV курсу, групи УЕ-71

Дюкарева Дарина Олегівна

Керівник д.е.н., професор Мартиненко В.П.

Консультант з економіко-математичного

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

Рецензент

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

Студентка

(підпис)

Київ – 2021 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
В.о. завідувача кафедри
_____ Петро КРУШ
«__» _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ
на дипломну роботу студенту
Дюкаревій Дарині Олегівні

1. Тема роботи «Економічне обґрунтування напрямів зростання операційної діяльності ПрАТ «КИЇВХЛІБ»», керівник роботи Мартиненко Василь Петрович, д.е.н., професор кафедри економіки і підприємництва, затверджені наказом по університету від «21» травня 2021 р. № 1248-с

2. Строк подання студентом роботи 04.06.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», статистична звітність підприємства, законодавчі та інші нормативні акти України.

4. Зміст роботи:

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування
- 1.2. Чинники впливу на ефективність операційної діяльності підприємства
- 1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «КИЇВХЛІБ»

- 2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ПАТ «КИЇВХЛІБ»
- 2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ПАТ «КИЇВХЛІБ»
- 2.3. Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації
- 2.4. Кореляційно – регресійний аналіз впливу операційної діяльності підприємства на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ»

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КИЇВХЛІБ»

3.1. Підвищення ефективності операційної діяльності шляхом застосування сучасних методів менеджменту на ПАТ «КИЇВХЛІБ»

3.2. Використання маркетингових заходів з метою підвищення ефективності операційної діяльності підприємства

3.3. Вдосконалення асортименту продукції ПАТ «КИЇВХЛІБ» як напрям підвищення ефективності операційної діяльності

3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів

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: 10.12.2020

Календарний план

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	11.12.2020 р.	
2	I розділ написання д/р	29.01.2021 р.	
3	II розділ написання д/р	12.03.2021 р.	
4	III розділ написання д/р	14.05.2021 р.	
5	Попередній захист дипломної роботи	24.05-25.05.2021 р.	
6	Строк подання дипломної роботи на кафедру	04.06.2021 р.	
7	Захист дипломної роботи	14.06-18.06.2021 р.	

Студент

(підпис)

Дарина ДЮКАРЕВА

Керівник роботи

(підпис)

Василь МАРТИНЕНКО

* Консультантом не може бути зазначено керівника дипломного проекту (роботи)

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Дюкаревої Дарини Олегівни на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання операційної діяльності ПрАТ «КІЇВХЛІБ», спеціальність 051 «Економіка», освітня програма «Економіка бізнес-підприємства».

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, переліку посилань та додатків.

Робота виконана в обсязі 93 сторінки, містить 14 рисунків, 41 таблицю та 8 додатків.

Мета роботи полягає в дослідженні напрямів підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КІЇВХЛІБ» та пошуку шляхів її зростання.

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в дипломній роботі використані абстрактно-логічний метод, метод відносних різниць та часткової участі, а також метод економіко-математичного моделювання.

Задля підвищення ефективності операційної діяльності у роботі запропоновано використання організаційних методів, рекламних заходів та впровадження нового виду продукції, що збільшить чистий фінансовий результат на 12 552,66 тис. грн. Аналітичні дослідження дозволили розробити рекомендації щодо доцільності використання запропонованих заходів на ПАТ «КІЇВХЛІБ».

Об'єкт дослідження – процес підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КІЇВХЛІБ».

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методичних та практичних підходів щодо підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КІЇВХЛІБ».

Ключові слова: операційна діяльність, елементи операційної діяльності, фактори впливу на операційну діяльність, показники операційної діяльності, фінансово-економічний стан.

ABSTRACT

Diukareva's bachelor thesis on the topic "Economic substantiation of directions of growth of operational activity of PJSC "Kyivkhlb", field of study 6.030504 "Economics of Business Enterprise ", NTUU "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", 2021, Kyiv.

Thesis consists of introduction, 3 chapters, conclusions, list of literature sources, applications.

The work has a volume of 93 pages, contains 14 figures, 41 tables and 8 applications.

The purpose of the work is to study the ways to increase the efficiency of operational activities of PJSC "Kyivkhlb " and find ways to grow it.

For analytical research and development of proposals in the thesis used abstract-logical method, the method of relative differences and partial participation, as well as the method of economic-mathematical modeling.

In order to increase the efficiency of operating activities, the use of organizational methods, advertising measures and the introduction of a new type of product is proposed, which will increase the net financial result by 12 552,66 kUAH. Analytical studies allowed to develop recommendations on the feasibility of using the proposed measures at PJSC "KYIVKHLIB".

The object of research is the process of increasing the efficiency of operational activity of PJSC "KYIVKHLIB".

The subject of the research is a set of theoretical-methodical and practical approaches to increase the efficiency of operational activity of PJSC "KYIVKHLIB".

Key words: operational activity, elements of operational activity, factors of influence on operational activity, indicators of operational activity, financial and economic condition.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування	10
1.2. Чинники впливу на ефективність операційної діяльності підприємства	15
1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві	23
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «КИЇВХЛІБ»	30
2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ПАТ «КИЇВХЛІБ».....	30
2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ПАТ «КИЇВХЛІБ»	44
2.3. Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації	60
2.4. Кореляційно-регресійний аналіз впливу операційної діяльності підприємства на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ»	64
Висновки до розділу 2	70
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КИЇВХЛІБ»	73
3.1. Підвищення ефективності операційної діяльності шляхом застосування сучасних методів менеджменту на ПАТ «КИЇВХЛІБ»	73
3.2. Використання маркетингових заходів з метою підвищення ефективності операційної діяльності підприємства	77
3.3. Вдосконалення асортименту продукції ПАТ «КИЇВХЛІБ» як напрям підвищення ефективності операційної діяльності	82
3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів	92
Висновки до розділу 3	95
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	97
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	100
ДОДАТКИ	105

ВСТУП

Актуальність теми. Складна економічна ситуація в Україні та кризові умови змушують виробничі підприємства скорочувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, шукати найоптимальніші шляхи функціонування, пристосовуватися до швидких змін зовнішнього середовища, аби залишатися конкурентоспроможними на ринку в жорстких умовах та не втрачати рівень прибутку, що є основною метою будь-якого підприємства.

Така ситуація породжує необхідність підвищення ефективності операційної діяльності, заради якої було створено підприємство, шляхом застосування маркетингових заходів, сучасних методів менеджменту, удосконалення асортиментного ряду продукції тощо.

Отже, питання підвищення ефективності операційної діяльності підприємства є актуальним, зважаючи на те, що від її рівня залежить розвиток та подальший успіх підприємства.

Ступінь розробки наукової проблеми. Вагомий внесок у вивчення даної сфери економіки внесли вітчизняні та іноземні науковці. Серед них найбільшу увагу на проблему підвищення ефективності операційної діяльності звернули: М.Майєр, А.С. Захаркіна, А. А. Бугуцький, В. С. Дієсперов, Н. М. Купріна, Р.В. Андрійчук, Н.В. Савенко, Г.О. Швиданенко та інші. У працях зазначених вчених розглянуто питання напрямів покращення операційної діяльності підприємств, визначено шляхи підвищення ефективності операційної діяльності, охарактеризовано фактори впливу на операційну діяльність підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є аналіз та поглиблення теоретичних засад, дослідження та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КІЇВХЛІБ».

Визначена мета дослідження обумовлює формулювання та вирішення таких завдань:

1. Розкрити зміст дефініції «операційна діяльність підприємства» та особливості її формування, розкрити сутність її елементів.
2. Визначити методичні підходи до оцінки ефективності операційної діяльності підприємства.
3. Визначити зовнішні та внутрішні фактори впливу на операційну діяльність підприємства.
4. Здійснити детальний огляд виробничо-господарських засад функціонування ПАТ «КИЇВХЛІБ».
5. Проаналізувати фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства.
6. Провести аналіз показників операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ» та фактори її оптимізації.
7. Здійснити кореляційно-регресійний аналіз впливу операційної діяльності на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ».
8. Розробити заходи щодо підвищення ефективності операційної діяльності досліджуваного підприємства.
9. Оцінити доцільність та економічну ефективність запропонованих заходів.

Об'єкт дослідження – процес підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ».

Предмет дослідження – сукупність теоретико-методичних та практичних підходів щодо підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ».

Методи дослідження. У дипломній роботі для економічного обґрунтування напрямів підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ» були використані наступні методи: методи аналізу та синтезу, метод економіко-математичного моделювання, логічний та аналітичний методи.

Практичне значення отриманих результатів криється у розробці та економічному обґрунтуванні напрямів підвищення ефективності операційної діяльності підприємства, зокрема використанні сучасних методів менеджменту, маркетингових заходів та вдосконаленні асортименту продукції ПАТ «КИЇВХЛІБ».

Апробація. За результатами виконаних досліджень опубліковано тези:

Мартиненко В.П., Дюкарева Д.О. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства // Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали XIX Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки», 27 листопада 2020. – Київ: ІВЦ “Політехніка”, – С.55.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність операційної діяльності підприємства та особливості її формування

У процесі виробництва продукції важливу роль відіграє саме операційна діяльність. Операційна діяльність відноситься до головного напрямку розвитку організації, оскільки забезпечує вхідні та вихідні потоки грошових коштів. Це діяльність, заради якої було створено підприємство.

З-поміж усіх видів діяльності підприємства - операційна діяльність в пріоритеті. Все інше ведеться тільки для підтримки підприємства в тій чи іншій ситуації, зважаючи на те, що від операційної роботи компанія отримує значну частку доходів.

Поняття «операційна діяльність» трактується по-різному науковцями. Тому доцільно розглянути наступні дефініції цього поняття. Дані наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення авторів-науковців щодо категорії «операційна діяльність»

№	Автор	Визначення
1	Г. І. Капінос [1]	Операційна діяльність – це діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги).
2	Белінський П. І. [2]	Операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід компанії і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків, що утворилася в результаті операційної діяльності, являє собою ключовий індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов'язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування.
3	Василенко В. О. [3]	Операційна діяльність – основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена.
4	Ідельманов С. В., Ідельманов А. С., Лобов С. В. [4]	Операційна діяльність – як один із видів діяльності компанії, це діяльність по виробітку продукції та послуг.

Продовження таблиці 1.1

5	Міністерство фінансів України [5]	Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.
---	-----------------------------------	---

Джерело: складено автором

Дослідивши вищезазначені дефініції ми прийшли до висновку, що під операційною діяльністю слід розуміти діяльність, відмінну від фінансової та інвестиційної і таку, яка спрямована на виробництво та реалізацію продукції.

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями, які її визначають:

1. Операційна діяльність підприємства, в першу чергу, виступає основним видом діяльності та головною метою функціонування. Саме операційна діяльність вимагає залучення та ефективного використання активів підприємства та трудових ресурсів. У загальному обсязі капіталу, задіяного підприємством, операційний займає найбільшу частку при нормальному функціонуванні підприємства. [6]

2. Зважаючи на те, що операційна діяльність підприємства є пріоритетною по відношенню до всіх інших видів діяльності, ефективність формування прибутку та використання капіталу підприємства не повинні відбуватися в збиток операційному процесу. Фінансова, інвестиційна та інші діяльності повинні бути допоміжними та підтримувати операційну діяльність. [6]

3. Основним показником, яким характеризується поступальний економічний розвиток підприємства відповідно до різних стадій його життєвого циклу, є інтенсивність розвитку операційної діяльності. Таким чином, ефективне використання капіталу в операційному процесі визначає завдання та цілі не лише стратегії використання капіталу на різних стадіях життєвого циклу підприємства, а також можливості реалізації загальної стратегії підприємства. [6]

4. Найбільш систематичний характер носять саме ті господарські операції, які входять до складу операційної діяльності. Систематичність господарських операцій є основою для постійного формування капіталу підприємства у вигляді отримання доходу, прибутку, реалізації продукції, надання послуг тощо. [6]

5. Формування капіталу, необхідного для провадження операційної діяльності відбувається здебільшого на фінансовому ринку, в той час як операційна діяльність переважно орієнтована на ринок послуг та товарний ринок. Таким чином, сегменти та види товарного ринку та ринку послуг, які характеризуються специфікою матеріалів та сировини, готової продукції, тісно пов'язані з операційною діяльністю підприємства. Отже, стан кон'юнктури ринку взаємопов'язаний з формуванням кінцевого ефекту використання капіталу в операційній діяльності підприємства. Від стану кон'юнктури ринку також істотно залежить вартість капіталу, який залучається для провадження операційної діяльності, тобто, використовуючи капітал в операційній діяльності, підприємство має приділяти значну увагу тенденціям кон'юнктури обом ринкам, які можуть мати протилежний напрямок. [6]

6. Операційна діяльність підприємства, перш за все, пов'язана з інвестованим в неї раніше капіталом, тобто операційними активами підприємства. Від збалансованості операційних активів підприємства, їх складу, швидкості обігу та продуктивності залежить спроможність підприємства генерувати операційний прибуток. [6]

7. Під час провадження операційної діяльності підприємство несе витрати на живу працю, в той час як фінансова та інвестиційна діяльності не вимагають значних затрат праці. Це дає змогу використовувати взаємозамінні виробничі фактори в операційній діяльності – капітал та праця.

8. Поруч із загальними ризиками, притаманними операційній діяльності, також є ризики, які скомбіновані у поняття «комерційний ризик». Тобто прибуток, одержаний від операційної діяльності, повинен співвідноситися з ризиками, які виникають під час провадження операційної діяльності підприємством.

У системі загального управління використання капіталу підприємства основна роль відводиться забезпеченню ефективного його використання в операційній діяльності. У процесі управління прибутком головна роль належить

формуванню прибутку від операційної діяльності. Характер операційної діяльності підприємства визначається специфікою галузі. Основу операційної діяльності більшості підприємств складає виробничо-комерційна або торговельна діяльність, яка доповнюється здійснюваними інвестиційною та фінансовою діяльностями.[7]

Саме операційна діяльність - основне джерело доходів і грошових коштів у нормально функціонуючого підприємства. Основний приплив грошових коштів пов'язаний з надходженнями за продану продукцію, надані послуги, виконані роботи.

Загальний рух грошових коштів відбувається у зв'язку зі зміною запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, виплатою відсотків по кредитах, податків, заробітної плати, розрахунків з бюджетом та фондами соціального призначення, отриманням і поверненням короткострокових кредитів і позик на цілі, пов'язані з поточною діяльністю тощо.[8]

Для того, щоб зберегти позиції на ринку в умовах жорсткої конкуренції, підприємство стежить за всіма змінами, що відбуваються на ринку, і розробляє різні способи пристосування до негативних впливів, щоб вплинути на конкурентоспроможність. Операційна діяльність підприємства націлена на отримання прибутку і виконання інших завдань підприємства. Це може бути надання відповідного виду послуг, сільськогосподарська діяльність, виробництво промислових благ, здача майна в оренду, продаж і транспортування товарів та інше. Інакше кажучи, це те, заради чого безпосередньо існує підприємство.[9]

Велика частина людських і грошових ресурсів підприємства йде на обслуговування даної сфери, тому прибуток від неї має значну вагу. З цієї причини інші види діяльності підприємства не повинні суперечити пріоритетному виду діяльності. Саме за інтенсивністю її розвитку можна робити висновок про стадії життєвого циклу компанії.

Основна мета операційної діяльності компанії - виявити потреби для її життєздатності та подальшого удосконалення. Операційна діяльність підприємства передбачає всі витрати, необхідні для щоденної нормальної роботи компанії.[10]

З цього випливає, що прибуток підприємства повністю залежить від пріоритетної діяльності. Якщо вона є неефективною, то неконкурентоспроможна компанія збанкрутує і піде з ринку.

Всі витрати, що виникають по ходу виробничого циклу компанії, є операційними.

До операційної діяльності компанії відносять:

- закупівлю сировини і матеріалів;
- оренду приміщень;
- оплату комунальних послуг;
- заробітну плату працівників;
- витрати на рекламу і транспортування;
- оплату податків;
- отриману виручку.

Однак в ці пункти не потрапляють супутні витрати і доходи. Наприклад, витрати на ремонт приміщення, створення сайту компанії, придбання обладнання тощо.

Для визначення обігу грошових коштів підприємства операційну діяльність можна розділити на кілька етапів.[11]

Перший етап операційної діяльності зачіпає проблеми управління та контролю обсягу ресурсів для життєдіяльності бізнесу, бухгалтерські баланси, аналіз показників звіту про фінансові результати підприємства, інформацію з інших джерел за відповідний період. Недостатня кількість ресурсів істотно подовжить період освоєння виробництва, тоді як його надлишок може привести до нераціонального використання виробничої сировини.

На другому етапі операційної діяльності відбувається виявлення потреби в певному виді обладнання, перерахунок показників першого етапу і виокремлення чистого прибутку.

Третій етап операційної діяльності включає управління діями і заходами з організації роботи компанії.

Основні види ресурсів, що витрачаються для операційної діяльності підприємства - чинники виробництва, необхідні для нормального функціонування процесів виробництва і його розвитку.

Ресурси поділяються на:

- недостатні - ресурси, потужність яких менша, ніж потрібно (наприклад, малокваліфікований персонал, застаріле обладнання, верстати);
- обмеженої потужності - ресурси, завантаження яких йде практично на межі їх потужності, тобто без чітко спланованої роботи вони можуть стати недостатніми ресурсами;
- надлишкові - ресурси, потужність яких перевищує потребу в них, тобто ресурси, при безперервній роботі яких, послуг буде надано більше, ніж потрібно, або виготовлено товарів в більшому обсязі, ніж потрібно (праця, капітал, природні ресурси).

Таким чином, вищезазначене дозволяє стверджувати, що операційна діяльність включає такі важливі види діяльності підприємства як виробництво та реалізація продукції, а також забезпечує значні потоки грошових коштів на підприємстві, від ефективності провадження операційної діяльності головним чином залежить формування прибутку на підприємстві.

1.2. Чинники впливу на ефективність операційної діяльності підприємства

Ефективність операційної діяльності будь-якого підприємства залежить від низки чинників, які мають значний вплив на неї. Виокремлення ключових

факторів впливу на операційну діяльність є важливим інструментом не тільки для оцінки рівня їх впливу на поточну діяльність, а й для розробки стратегії розвитку підприємства у майбутньому.

У процесі операційної діяльності підприємство повинно здійснювати моніторинг факторного впливу, своєчасно розробляти методи і рішення з метою їх оцінки та збереження своєї конкурентоспроможності.

Ефективність, як економічна категорія, характеризує здатність підприємства ставити максимально досяжні цілі і досягати їх при мінімальних витратах. Загалом ефективність в економіці являє собою співвідношення результатів і витрат на їх досягнення.[12]

Операційна ефективність - це підвищення продуктивності за рахунок прискорення бізнес-процесів, економія питомих витрат за рахунок оперативного контролю витрат, зниження витрат від ризиків за рахунок оперативного перепланування на 1 гривню операційних витрат.[13]

Відомо безліч класифікацій факторів впливу на економічну ефективність діяльності підприємства. Фактори, що впливають на економічну ефективність діяльності підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні, дані наведені у табл.1.2 – 1.3.

Зовнішні фактори - фактори, що не залежать від діяльності самого підприємства. Однак, вони можуть мати істотний вплив на операційну діяльність. Зовнішні фактори поділяються на фактори мікро- та макросередовища. Враховуючи зміни, які відбуваються в країні щороку не можна не зважати на зміни зовнішнього середовища. Адже керівництво, з урахуванням змін зовнішніх факторів, може враховувати та передбачати певні процеси і планувати свою діяльність з урахування цього.[14]

Таблиця 1.2 – Зовнішні фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності

Група факторів		Фактори впливу
Макросередовище	Демографічні	- чисельність населення; - структура населення (стать/вік); - частка працездатного населення.
	Економічні	- рівень добробуту населення; - вартість споживчого кошика; - рівень податків і мит; - рівень інфляції; - співвідношення експорт/імпорт товарів; - економічне стимулювання; - доступність для населення споживчих кредитів.
	Соціальні	- рівень освіти населення; - структура купівельних переваг.
	Науково-технічні	- поява нових моделей і стандартів обладнання; - модернізація торгового обладнання; - виникнення нових методів одержання, обробки інформації; - рівень розвитку транспортної системи; - поява нових способів доставки товару; - нові технології та підходи в управлінні товарним асортиментом.
	Природні	- специфіка кліматичних умов
	Політикоправові	- закони, що регулюють торгівлю; - політична ситуація в країні; - наявність адміністративних бар'єрів.
Мікросередовище	Споживачі	- лояльність споживачів; - сезонність попиту; - незадоволеність споживачів існуючими торговими мережами.
	Конкуренти	- рівень конкуренції; - динаміка розвитку ринку; - прибутковість галузі; - ризик появи на ринку іноземних торговельних мереж.
	Виробники	- прямі відносини з виробником.

Продовження таблиці 1.2

	Постачальники	- відносини з постачальниками; - чисельність постачальників; - закупівельна ціна; - сировина та енергоносії.
	Посередники	- доступність кредитів; - ціна на розробку і виготовлення рекламної продукції; - доступність транспортних послуг (авто, залізниці, авіа і т.д.).

Джерело: [15]

Внутрішні фактори здебільшого залежать від дій керівництва підприємства, адже саме керівництво здійснює прямий і значний вплив на ефективність операційної діяльності підприємства.

Таблиця 1.3 – Внутрішні фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності

Фактори	Особливість впливу внутрішніх факторів
Тип торговельної мережі	- розмір торгової площі; - форми і методи торгівлі.
Спеціалізація торговельної мережі	- вузькоспеціалізовані (асортимент з певної товарної групи); - спеціалізовані (асортимент товарів однієї товарної групи); - комбіновані (асортимент кількох товарних груп); - універсальні (асортимент з багатьох товарних груп); - неспеціалізовані (асортимент з різних продовольчих або непродовольчих товарів що мають «повсякденний попит»).
Структура управління	- централізація; - децентралізація.
Якість персоналу	- загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень; - мотивація, підготовка і перепідготовка кадрів; - службове просування.
Організаційні фактори	- кадрова політика, мотивація і стимулювання; - структура чисельності працівників; - плинність кадрів; - рівень трудової дисципліни; - скорочення втрат і оптимізація робочого часу; - форма оплати праці; - соціальне обслуговування персоналу.
Зворотний зв'язок	- вимірювання і аналіз. (впливає на якість прийняття управлінських рішень)
Формат торговельної мережі	- магазини; - супермаркети; - гіпермаркети;
Розмір мережі	- кількість торговельних підприємств у мережі.

Продовження таблиці 1.3

Позиціонування	- продаж продукції преміум класа; - соціальні пакети для соціально незахищених верств населення.
Бренд, імідж	- споживча лояльність; - стабільність продажів; - конкурентні переваги; - суспільне сприйняття.
Маркетинг і логістика	- ефективність рекламної діяльності; - скорочення кількості посередників при закупівлі товарів; - використання системи знижок при закупівлі товарів.
Стан матеріально-технічної бази	- використання прогресивних предметів праці; - проведення модернізації і реконструкції матеріально-технічної бази (дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати)
Асортимент продукції	- наявність товару; - диверсифікація асортименту взаємодоповнюючими і взаємозамінними товарами.
Власне виробництво	- наявність цехів власного виробництва (виробництво напівфабрикатів і готової продукції).
Цінова політика	- встановлення різних знижок; - наявність дисконтних карт; - проведення акцій, система накопичення бонусів і т.д.
Сервіс та якість обслуговування	- спектр надаваних послуг (пакування товару, слайстер (нарізка), розігрів продукції і т.д.; - організація роботи кафетеріїв в магазинах; - рівень культури продажу товарів.
Транспортні засоби	- наявність власних транспортних засобів.
Торгова площа	- викладка товару; - асортимент товарів;
Площа складів	- забезпеченість товарами (впливає на товарні запаси).

Джерело: [15]

Внутрішні чинники - чинники, які залежать від діяльності самого підприємства і характеризують здебільшого роботу колективу. Зважаючи на те, що внутрішні фактори обумовлюються безпосередньо діями керівництва, на відміну від зовнішніх, варто розглянути їх більш детально.

Внутрішні чинники - це інтеграція і взаємодія таких факторів:

- маркетинговий менеджмент: номенклатура та асортимент продукції, ринки збуту, якість, ціноутворення, реклама, обсяги продажів, конкурентоспроможність продукції, інноваційна політика;

- операційний менеджмент: специфіка організації виробництва (операції, обладнання, процеси тощо), логістика, управління якістю, організація роботи внутрішніх служб;
- управління персоналом (HR-менеджмент): склад, рівень підготовки, мотивація і кваліфікація персоналу; система оплати праці, матеріального і соціального стимулювання персоналу;
- антикризовий менеджмент: системи обмежень для маркетингового, фінансового, операційного менеджменту та управління персоналом в умовах кризи для його запобігання;
- ризик-менеджмент: системи обмежень для маркетингового, фінансового, операційного менеджменту та управління персоналом для запобігання ризиків.[16]

Кожен із чинників необхідно ретельно вивчити, аби виявити, що вплинуло на зростання або зниження показників ефективності, що треба зробити, щоб підвищити ефективність. [17]

На нашу думку, серед зовнішніх факторів, які мають найбільший вплив на ефективність операційної діяльності варто виокремити наступні групи: контрагенти, економічні та споживчі фактори.

Головним зовнішнім фактором, який може спричинити найбільший вплив на операційну діяльність підприємства, ми вважаємо контрагентів. Для виробничого підприємства контрагентами виступають, в першу чергу, постачальники сировини та виробничого обладнання, покупці продукції, посередники між покупцями і постачальниками, банки, бізнес-партнери, а також держава як сторона взаємовідносин у системі сплати податків.[18]

Основними контрагентами для виробничого підприємства є постачальники, які забезпечують його матеріальними ресурсами. Від постачальників залежить якість ресурсів, ціна та техніко-технологічний рівень продукції. Несвоєчасність розрахунків між учасниками виробничого процесу і

взаємозалежність порушує ритмічність виробництва, що призводить до втрати керованості та погіршення стабільності виробничого підприємства.[18]

Нестабільність економіки країни має неопосередкований вплив на діяльність підприємства. В першу чергу, серед економічних факторів варто виокремити податкову систему. Через нестабільність та мінливість податкового законодавства національний виробник змушений адаптуватися до постійних змін та впроваджувати заходи задля утримання рівня прибутковості, тобто підвищення цін на продукцію, скорочення штату працівників тощо. Зниження рівня добробуту населення, в свою чергу, спричиняє зниження попиту на продукцію не соціального значення, споживачі віддають перевагу дешевшим продуктам, що спричиняє зменшення обсягу виробництва інших видів продукції.

Споживчі фактори напряду впливають на обсяги реалізації продукції. Довіра до компанії, постійне оновлення асортименту, врахування сучасних тенденцій здорового харчування (виготовлення продукції з виключенням дріжджів та глютену зі складу тощо) дають змогу утримувати свої позиції на ринку.

У свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільш впливовими є: технологічні фактори, стан матеріально-технічної бази, цінова політика та асортимент продукції, маркетингова активність.

В рамках внутрішнього середовища бізнесу технологічні чинники характеризують потенціал компанії. Технологічні зміни можуть відбуватися в товарах, послугах та процесах, запущених в усіх підсистемах операційної системи. Технологічні фактори повинні включати сучасні технології, інновації та можливості розвитку в подальшому, вдосконалення та оптимізація виробничого процесу тощо.[19]

Важливою умовою організації ефективного функціонування підприємства, що займається виробничою діяльністю, є оптимальне формування і ефективне використання матеріально-технічної бази підприємства – сукупність

матеріальних, речових елементів, засобів виробництва, які використовуються і можуть бути використані в економічних процесах. [20]

Для підприємства поняття матеріально-технічної бази враховує стан компонентів: наявність і пристосування виробничих площ, ступінь новизни обладнання, його вік, відповідність наявних матеріальних ресурсів виробничій програмі.[21]

На сьогоднішній день ефективність використання матеріально-технічної бази підприємства відіграє важливе значення для розвитку діяльності підприємства: збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва; складаються широкі можливості для прискорення переорієнтації підприємств на випуск нової продукції, яка користується підвищеним попитом у споживачів; збільшуються темпи зростання продуктивності праці, поліпшення якості промислової продукції та інших показників.[22]

Таким чином, матеріально-технічна база підприємств є складовою частиною операційної діяльності. Тому забезпечення необхідною кількістю матеріально-технічних ресурсів є першочерговим завданням кожного підприємства задля підвищення ефективності операційної діяльності. [23]

Важливими внутрішніми факторами також виступають маркетингова цінова політика, асортимент продукції та збутова політика. Для отримання вигоди від операційної діяльності підприємства можуть використовувати різні інструменти: цінову політику, рекламу, товарну й асортиментну політики, просування товару і, нарешті, політику у сфері сервісу. Перелічені інструменти та напрями маркетингової політики взаємозалежні та взаємозумовлені.[24] Необхідність всебічного обґрунтування рівня цін на продукцію пояснюється тим, що ціни безпосередньо впливають на формування обсягу попиту, а відтак – розмір виручки, прибутку, рентабельності інвестицій та інших важливих для підприємства показників.[25]

Отже, як показало дослідження, найбільш суттєво на операційну діяльність впливають такі зовнішні і внутрішні фактори: економічні та споживчі, технологічні фактори та політика у сфері маркетингу, ціноутворення та збут продукції. Для збереження конкурентних переваг та утримання позицій на ринку саме розглянутий комплекс факторів має вирішальне значення у провадженні операційної діяльності та визначає її ефективність.

1.3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності операційної діяльності на підприємстві

Саме правильна і раціональна оцінка стану поточних справ підприємства, підсумків його роботи за певний період і можливих перспектив подальшого розвитку, служить запорукою підвищення стабільності і зміцнення економічного потенціалу організації.

Необхідність оцінки ефективності операційної діяльності підприємства зумовлюється потребами формування нових цілей, принципів та засад господарювання орієнтованих на задоволення потреб споживачів та вимог ринку. Оцінка ефективності операційних процесів являє собою інтегровану частину комплексної системи цілей розвитку підприємства, яка охоплює ряд факторів та заходів, що визначають рівень організації виробництва.[26]

В рамках економічного підходу, під поняттям «ефект», слід розуміти результат, що характеризує в абсолютному вираженні певну економічну операцію (реалізацію продукції підприємства, проведення оновлення основних фондів, роботу підприємства за підсумками року і ін.). Під «ефективністю», в свою чергу розуміється результат, що характеризує у відносному вираженні певну економічну операцію (реалізацію продукції підприємства, проведення оновлення основних фондів, роботу підприємства за підсумками року і ін.).

Систему показників економічної ефективності поділяють на дві групи:

- показники ефекту, які визначаються через абсолютні величини, що мають вартісний вимір та обчислюються як різниця між результатами і витратами;

- показники ефективності, які визначаються на основі віднесення результатів до витрат і, як правило, визначаються у відносних одиницях (відсотках та індексах).[27]

На наш погляд, найбільш актуальною системою оцінки ефективності діяльності виробничих підприємств, є система, заснована на аналізі наступних показників (рис. 1.1):

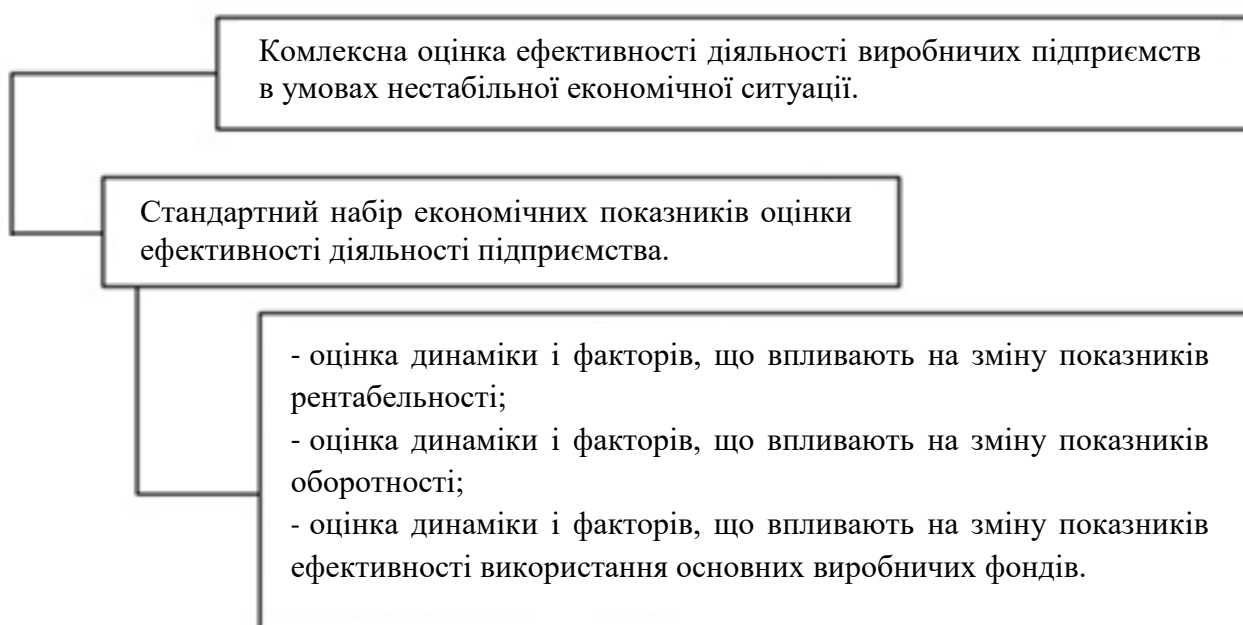


Рисунок 1.1 – Комплексна система оцінки ефективності діяльності виробничих підприємств в умовах нестабільної економічної ситуації

Джерело: [28]

Беручи до уваги зазначену вище комплексну систему оцінки ми виділили найбільш узагальнюючі групи показників, які, на наш погляд, найбільш дієво дають змогу оцінити ефективність операційної діяльності підприємства.

До таких показників відносяться: [29]

1. Показники ефективності використання активів підприємства (коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності

матеріальних запасів, тривалість обороту дебіторської заборгованості, коефіцієнт рентабельності активів, фондоддача, фондомісткість).

2. Показники ефективності використання ресурсів підприємства (фондоозброєність, продуктивність праці).

3. Узагальнюючі показники ефективності операційної (виробничої) діяльності (рентабельність операційної діяльності, рентабельність виробництва, рентабельність продажів).

Розглянемо детально кожен з перелічених вище коефіцієнтів [30-36].

Коефіцієнт оборотності активів - відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обігу, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку.

$$K_{o.a.} = \frac{ЧВ}{\sum A}, \quad (1.1)$$

де $K_{o.a.}$ – коефіцієнт оборотності активів, ЧВ – чиста виручка, $\sum A$ – сума активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів - показник, який вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості).

$$K_{o.o.a.} = \frac{ЧВ}{ПА}, \quad (1.2)$$

де: $K_{o.o.a.}$ – коефіцієнт оборотності оборотних активів, ЧВ – чиста виручка, ПА – сума поточних активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості - показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки.

Він визначається за формулою:

$$K_{o.дз.} = \frac{ЧВ}{ДЗ}, \quad (1.3)$$

де: $K_{o.дз.}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, ЧВ – чиста виручка, ДЗ – дебіторська заборгованість підприємства.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості – час, протягом якого дебіторська заборгованість перетворюється в грошові кошти.

$$T_{o.dz.} = \frac{365}{K_{o.dz.}}, \quad (1.4)$$

де: $T_{o.dz.}$ – тривалість обороту дебіторської заборгованості, $K_{o.dz.}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів – відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період.

$$K_{o.mz.} = \frac{C/V_{\text{реаліз.прод.}}}{BZ}, \quad (1.5)$$

де: $K_{o.mz.}$ – коефіцієнт оборотності матеріальних запасів, $C/V_{\text{реаліз.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції, BZ – виробничі запаси.

Коефіцієнт рентабельності активів – характеризує – рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом.

$$K_{p.a.} = \frac{\Pi}{\Sigma A}, \quad (1.6)$$

де: $K_{p.a.}$ – коефіцієнт рентабельності активів, Π – прибуток підприємства, ΣA – сума активів підприємства.

Коефіцієнт рентабельності продукції – характеризує дохідність від реалізації і показує на скільки гривень потрібно реалізувати готової продукції, щоб отримати 1 грн. прибутку.

$$K_{p.прод.} = \frac{\Pi}{C/V_{\text{реаліз.прод.}}}, \quad (1.7)$$

де: $K_{p.прод.}$ – коефіцієнт рентабельності продукції, Π – прибуток підприємства, $C/V_{\text{реаліз.прод.}}$ – собівартість реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності продажів – показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі виручки від реалізації продукції.

$$K_{p.продажів} = \frac{\Pi}{BP}, \quad (1.8)$$

де: $K_{p.продажів}$ – коефіцієнт рентабельності продажів, Π – прибуток підприємства, BP – виручка від реалізації.

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності підприємства – характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

$$K_{p.d.} = \frac{\Pi}{ОВ}, \quad (1.9)$$

де: $K_{p.d.}$ – коефіцієнт рентабельності діяльності, Π – прибуток від операційної діяльності підприємства, $ОВ$ – операційні витрати підприємства.

Фондовіддача - показник ділової активності компанії, який демонструє ефективність використання основних засобів підприємства. Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби.

$$\Phi_B = \frac{ЧВ}{Сер.р.ОЗ}, \quad (1.10)$$

де: Φ_B – фондовіддача, $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації, $Сер.р.ОЗ$ – середньорічна залишкова сума основних засобів.

Фондомісткість - це зворотний показник фондовіддачі, він показує, скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції.

$$\Phi_M = \frac{Сер.р.ОЗ}{ЧВ}, \quad (1.11)$$

де: Φ_M – фондомісткість, $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації, $Сер.р.ОЗ$ – середньорічна залишкова сума основних засобів.

Фондоозброєність - це показник, який допомагає визначити ступінь забезпеченості всіх співробітників основними засобами підприємства.

$$\Phi_O = \frac{ССОФ}{ССЧ}, \quad (1.12)$$

де: Φ_O – фондоозброєність, $ССОФ$ – середнорічна вартість основних фондів, $ССЧ$ – середня чисельність працівників за рік.

Продуктивність праці – показує співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці.

$$ПП = \frac{Q}{Ч_H}, \quad (1.13)$$

де ПП – продуктивність праці; Q – обсяг продукції, випущеної підприємством за певний період часу, у вартісному виразі, тис. грн, Чн – середньооблікова чисельність персоналу підприємства за той період часу, протягом якого випущено даний обсяг продукції, осіб.

Таким чином, саме запропонована вище методика дозволить найбільш змістовно відобразити результати аналізу ефективності операційної діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дипломної роботи розглянуто та розкрито суть поняття операційної діяльності та особливостей її формування на підприємстві, напрямки щодо її підвищення та підходи до оцінки ефективності запропонованих методів.

При провадженні діяльності підприємству важливо тримати руку на пульсі, а саме відслідковувати нововведення в своїй галузі, і якщо відбувається стагнація ринку - вжити своєчасних заходів для недопущення погіршення економічних показників, щоб зберігати свої конкурентні переваги і в важких ситуаціях.

Під операційною діяльністю слід розуміти діяльність відмінну від фінансової та інвестиційної і таку, яка спрямована на виробництво та реалізацію продукції. До операційної діяльності підприємства відносять ресурси, що забезпечують щоденну роботу компанії.

Дієвий вплив на результат операційної діяльності здійснюють різноманітні зовнішні та внутрішні фактори, які залежать від виду діяльності підприємства та галузі, у якій воно її проваджує. На основі розглянутих факторів впливу ми виділили основні з-поміж зовнішніх та внутрішніх – економічні, технологічні, споживчі, а також маркетингові та збутові.[37] Серед зовнішніх факторів, які мають найбільший вплив на ефективність операційної діяльності було виокремлено наступні: рівень добробуту населення, рівень інфляції, лояльність

споживачів, рівень конкуренції тощо. У свою чергу, серед внутрішніх факторів найбільш впливовими, на нашу думку, є: ефективність рекламної кампанії, використання прогресивних технологій, налагоджена збутова кампанія, асортимент продукції.

В дипломній роботі досліджено поняття ефективність та методичні підходи щодо її оцінки. Дослідження показало, що ефективність – це інтегрована економічна категорія, яка відображає виробничі відносини щодо економії сукупних затрат праці на отримання кінцевого позитивного результату. Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату від його діяльності та кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. [38]

В роботі розглянуто комплексну систему оцінки операційної діяльності підприємства та виокремлено найбільш вагомі показники. Для оцінки ефективності операційної діяльності запропоновано показники, які, на наш погляд, дозволять отримати найбільш реальні результати ефективності операційної діяльності досліджуваного підприємства. До таких показників нами віднесено: показники ефективності використання активів підприємства, ресурсів та узгальнюючі показники ефективності операційної діяльності. Серед них виокремлено наступні: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності заборгованості, тривалість обороту заборгованості, коефіцієнт рентабельності активів, фондомісткість, фондівіддача, фондоозброєність, продуктивність праці, рентабельність діяльності, продажів, виробництва тощо. На нашу думку, саме такий підхід до оцінки ефективності діяльності дозволить найбільш повно оцінити ефективність та виявити шляхи її підвищення.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «КИЇВХЛІБ»

2.1. Господарсько-правові засади функціонування та загальна характеристика ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Відкрите акціонерне товариство «Київхліб» засновано відповідно до наказу Фонду державного майна України від 19.06.1996 р. №47-АТ шляхом перетворення державного підприємства "Київхлібпром" у відкрите акціонерне товариство, є його правонаступником і діє на підставі чинного в Україні законодавства. Товариство створено на невизначений строк і здійснює свою діяльність до моменту його припинення у випадках та в порядку, передбачену статутом та чинним законодавством України. Фактів злиття, приєднання, перетворення, поділу, виділу, купівлі-продажу понад 10% вартості активів у статутному (складеному, пайовому) капіталі іншої юридичної особи, не пов'язаної з основною діяльністю а також процедури банкрутства не було. Товариство не планує в наступному періоді злиття, приєднання, перетворення, поділу, виділу, купівлі-продажу понад 10% вартості активів у статутному (складеному, пайовому) капіталі іншої юридичної особи, не пов'язаної з основною діяльністю.

Черговими загальними зборами акціонерів 29 березня 2011 року (протокол №20) прийнято рішення щодо приведення діяльності товариства у відповідність до вимог Закону України «Про акціонерні товариства», у зв'язку з чим змінено найменування з Відкритого акціонерного товариства «Київхліб» на Публічне акціонерне товариство «Київхліб», та затверджено статут Публічного акціонерного товариства «Київхліб» у новій редакції, який був зареєстрований 30.03.2011 р. Подільською районною в м. Києві державною адміністрацією за номером 00711050018005606.

Товариство створено з метою здійснення підприємницької діяльності для одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства. Основним предметом

діяльності товариства є: виробництво хлібобулочних, кондитерських, макаронних виробів та інших продуктів харчування і проведення технічної політики, яка цьому сприятиме, а також проведення виробничої, торговельної інформаційної, рекламної, проектної, науково-виробничої, консалтингової, постачальницької, маркетингової, посередницької, лізингової, інвестиційної діяльності.

Товариство створене у відповідності до Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Законів України «Про господарські товариства», «Про цінні папери і фондову біржу», інших законодавчих та підзаконних нормативних актів - України. В своїй діяльності Товариство керується цими та іншими нормативними актами, а також цим Статутом, колективним договором, внутрішніми документами Товариства та рішеннями Загальних зборів акціонерів.

За організаційно-правовою формою Товариство є приватним акціонерним товариством.

Статутний капітал ПАТ "КИЇВХЛІБ" складає 39 621 103,00 грн. [39]

Компанія «Київхліб» є визнаним лідером хлібопекарського ринку України та відомим виробником пекарської продукції за кордоном.

До складу компанії входить 9 виробничих майданчиків у Києві та Київській області, потужність яких дозволяє щоденно виготовляти більш ніж 400 тонн хлібобулочних виробів та 10 тонн хлібних смаколиків.

Компанія має власний автопарк та широку дистриб'юторську мережу, що дозволяє забезпечити своєчасну доставку свіжого хліба та ароматної випічки на прилавки магазинів як в Україні, так і в країнах Європи, Азії та Північної Америки.

Компанія «Київхліб» стала лідером за кількістю нагород за підсумками Міжнародного форуму IFFIP 2018. Компанія «Київхліб» вкотре довела, що заслужено є лідером хлібопекарського ринку України. На Міжнародному форумі харчової промисловості і упаковки IFFIP 2018 ПАТ «Київхліб» став лідером за

числом нагород, які присудило авторитетне журі. Компанію нагороджено 20-ма дипломами за «Кращий хлібопекарський виріб 2018» і 13 – за «Кращий дизайн упаковки 2018».[40]

З метою ефективної роботи Товариства та для забезпечення раціонального використання виробничих потужностей та трудових ресурсів на чергових загальних зборах акціонерів товариства (протокол від 27.04.2013 р., №22) та позачергових загальних зборів акціонерів (протокол від 23.10.2013 р., №23) прийнято рішення про припинення юридичних осіб – дочірніх підприємств ПАТ «Київхліб»: «Хлібокомбінат №2», «Булочно-кондитерський комбінат», «Дослідний хлібозавод», «Хлібокомбінат №10», «Хлібінжиніринг», «Київхлібпостач», «Хлібокомбінат №11» та «Хлібокомбінат №12» шляхом приєднання до ПАТ «Київхліб» на правах виробничих цехів.

Згідно з рішенням чергових загальних зборів акціонерів Товариства (протокол №24 від 22.04.2014 р.) припинено юридичні особи – дочірні підприємства ПАТ «Київхліб» шляхом перетворення із зміною організаційно-правової форми у товариство з обмеженою відповідальністю: ДП ПАТ «Київхліб» «Білоцерківський хлібокомбінат» та ДП ПАТ «Київхліб» «Фастівський хлібокомбінат».

Вищий орган товариства – загальні збори акціонерів Товариства. Органом контролю є ревізійна комісія.

Наглядова рада акціонерного товариства є органом, що здійснює захист прав акціонерів Товариства, і в межах компетенції, визначеної статутом та Законом, контролює та регулює діяльність Правління.

Виконавчий орган товариства, який здійснює управління поточною діяльністю Товариства – Правління. Персональний та кількісний склад Правління затверджується Наглядовою радою. Правління діє на колегіальних засадах. Членом правління Товариства може бути будь-яка фізична особа, яка має повну цивільну дієздатність і не є членом Наглядової ради чи Ревізійної комісії цього Товариства.

Основним предметом діяльності товариства є: виробництво хлібобулочних, кондитерських, макаронних виробів та інших продуктів харчування і проведення технічної політики, яка цьому сприятиме, а також проведення виробничої, торговельної інформаційної, рекламної, проектної, науково-виробничої, консалтингової, постачальницької, маркетингової, посередницької, лізингової, інвестиційної діяльності.

Асортимент продукції нараховує близько 250 найменувань, що включають різноманітні сорти хліба, сушки, пряники, печиво, булочки, рогаики, тістечка, торти та короваї, виготовлені під торговою маркою «Київхліб».[39]

Підприємство забезпечене в достатній мірі оборотними активами, що видно з табл. 2.1. Однак слід зазначити, що їх частка знизилась з 78% у 2018 р. до 74% у 2019 році. Основу оборотних активів підприємства складають товари та дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги. Частка товарів у складі оборотних засобів у 2019 році склала 12%. Слід відзначити зростання частки дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги з 34% у 2017р. до 61% у 2019р.

Отже, з табл. 2.1 видно, що обсяг оборотних активів ПАТ «КІЇВХЛІБ» перевищує обсяг необоротних. Наглядно узагальнена структура активів підприємства наведена на рис. 2.1.



Рисунок 2.1 – Обсяг активів ПАТ «КІЇВХЛІБ»

Джерело: складено автором на основі табл. 2.1

Таблиця 2.1 – Структура активів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Актив	2016р.		2017р.		2018р.		2019р.	
	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %
I. Необоротні активи								
Нематеріальні активи	556	0%	961	0,45%	846	0,60%	505	0%
Незавершене будівництво	18019	9,51%	9468	4,39%	5364	3,83%	25147	13%
Основні засоби	154012	81,31%	191975	89%	131357	93,75%	172346	86%
Інші фінансові інвестиції	4928	2,6%	4928	2,29%	2325	1,66%	2325	1%
Відстрочені податкові активи	1342	0,71%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Активи, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	8678	4,58%	6688	3,1019%	25	0,02%	25	0,01%
Інші необоротні активи	1885	1%	1589	0,74%	196	0,14%	98	0,05%
Усього за розділом I	189420	46%	215609	30%	140113	22%	200446	26%
II. Оборотні активи								
Запаси	44435	20%	83547	17%	86109	17%	51502	9%
Незавершене виробництво	324	0%	397	0%	600	0%	47	0%
Готова продукція	4072	2%	5530	1%	5941	1%	2352	0%
Товари	21641	10%	184183	37%	37164	7%	69562	12%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	85769	39%	168770	34%	264655	53%	347881	61%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	22806	10%	11706	2%	19029	4%	16189	3%
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	31461	14%	24584	5%	50034	10%	27519	5%
Інша поточна дебіторська заборгованість	519	0%	1328	0%	5715	1%	15948	3%
Поточні фінансові інвестиції	0	0%	7523	2%	24065	5%	25262	
Гроші та їх еквіваленти	9984	4%	7428	1%	6246	1%	4520	1%
Інші оборотні активи	1532	1%	1946	0%	1230	0%	12126	2%
Усього за розділом II	222543	54%	496942	70%	500788	78%	572908	74%
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття								
Баланс	411963	100%	712551	100%	640901	100%	773354	100%

Джерело: складено автором на основі [38]

З табл. 2.1 простежується наступна динаміка: у структурі активу частка необоротних активів знизилася з 46% у 2016 році до 26% у 2019 році. Зважаючи на зростання загального обсягу активів, така динаміка свідчить про поступове підвищення рівня забезпечення підприємства виробничими потужностями.

Горизонтальний аналіз активів ПАТ «КІЇВХЛІБ» наведено у табл. 2.2.

Можемо бачити, що у 2019 році спостерігається збільшення обсягу активів до 132453 тис. грн, темп зростання – 121%, порівняно з 2018 роком, коли вартість становила -71650 тис. грн та темп зростання 90%.

Спостерігається зростання обсягів як необоротних, так і оборотних активів. Варто зазначити, що баланс підприємства за 2019 р. свідчить про значне оновлення виробничих засобів.

Збільшення обсягу оборотних активів у 2019 році спричинене підвищенням обсягу таких складових:

- загального темпу зростання запасів на 131% у порівнянні до показника 2018 р.;
- обсягу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги, який збільшився на 57% та 31% відповідно у 2018 та 2019 роках;

Позитивною тенденцією динаміки активів підприємства є зменшення обсягу дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 2840 тис. грн або на 85%.

Варто звернути увагу на низький обсяг грошових коштів у балансі підприємства. Це свідчить про низький рівень забезпеченості діяльності підприємства вільними грошовими коштами, необхідними для забезпечення щоденних операцій. Перевагою їх використання є те, що у них необмежені можливості користування, що є особливо важливим для проведення термінових операцій.

Таблиця 2.2 – Горизонтальний аналіз активів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Актив	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2017/2016		2018/2017		2019/2018	
	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %
I. Необоротні активи										
Нематеріальні активи	556	961	846	505	405	172,84%	-115	88%	-341	60%
Незавершене будівництво	18019	9468	5364	25147	-8551	52,54%	-4104	57%	19783	469%
Основні засоби	154012	191975	131357	172346	37963	124,65%	-60618	68%	40989	131%
Інші фінансові інвестиції	4928	4928	2325	2325	0	100,00%	-2603	47,18%	0	100%
Відстрочені податкові активи	1342	0	0	0	-1342	0,00%	0	-	0	-
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	8678	6688	25	25	-1990	77,07%	-6663	0,37%	0	100%
Інші необоротні активи	1885	1589	196	98	-296	84,30%	-1393	12,33%	-98	50%
Усього за розділом I	189420	215609	140113	200446	26189	113,83%	-75496	65%	60333	143%
II. Оборотні активи										
Запаси	44435	83547	86109	51502	39112	188,02%	2562	103%	-34607	60%
Незавершене виробництво	324	397	600	47	73	122,53%	203	151%	-553	8%
Готова продукція	4072	5530	5941	2352	1458	135,81%	411	107%	-3589	40%
Товари	21641	184183	37164	69562	162542	851,08%	-147019	20%	32398	187%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	85769	168770	264655	347881	83001	196,77%	95885	157%	83226	131%
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	22806	11706	19029	16189	-11100	51,33%	7323	163%	-2840	85%
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	31461	24584	50034	27519	-6877	78,14%	25450	204%	-22515	55%
Інша поточна дебіторська заборгованість	519	1328	5715	15948	809	255,88%	4387	430%	10233	279%
Поточні фінансові інвестиції	0	7523	24065	25262	7523	-	16542	320%	1197	105%
Гроші та їх еквіваленти	9984	7428	6246	4520	-2556	74,40%	-1182	84%	-1726	72%
Інші оборотні активи	1532	1946	1230	12126	414	127,02%	-716	63%	4880	986%
Усього за розділом II	222543	496942	500788	572908	274399	223,30%	3846	101%	72120	114%
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття										
Баланс	411963	712551	640901	773354	300588	172,96%	-71650	90%	132453	121%

Джерело: складено автором на основі [38]

У цілому, діяльність ПАТ «КИЇВХЛІБ» забезпечена оборотними коштами на середньому рівні.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ступінь використання обладнання, машин, механізмів і як наслідок - обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників.[40]

Напруженість у забезпеченні підприємства трудовими ресурсами може бути дещо знята за рахунок більш повного використання наявної робочої сили, зростання продуктивності праці працівників, інтенсифікації виробництва, комплексної механізації і автоматизації виробничих процесів, впровадження нової, більш продуктивної техніки, удосконалення технології і організації виробництва. В процесі аналізу повинні бути виявлені резерви скорочення потреби в трудових ресурсах в результаті проведення перерахованих заходів.[40]

Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує свої виробничі потужності, створює нові робочі місця, то слід визначити додаткову потребу в трудових ресурсах по категоріях і професіях, і джерела їх залучення. Резерв збільшення випуску продукції за рахунок створення додаткових робочих місць визначається множенням їх приросту на фактичну середньорічну вироблення одного робочого звітного періоду.[40]

Велике значення для оцінки ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкової економіки має показник рентабельності персоналу - відношення прибутку до середньорічної чисельності персоналу. Факторами, що впливають на показник рентабельності персоналу є прибуток від реалізації продукції і середньорічна чисельність персоналу.[42]

З працівниками товариства укладено колективний договір ПАТ «Київхліб» на 2019 – 2020 роки. Працівниками товариства створена та діє профспілкова організація: Об'єднання первинних профспілкових організацій ПАТ «Київхліб». Порядок прийому та звільнення працівників визначено Правилами внутрішнього розпорядку товариства, які затверджені зборами трудового колективу.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу ПАТ «Київхліб» становить 3167 осіб.

Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб): 22. Фонд оплати праці: 331 444,6 тис. грн.

Кадрова програма емітента, спрямована на забезпечення рівня кваліфікації працівників операційним потребам емітента. Кадрова політика Товариства тісно пов'язана із стратегією розвитку Товариства і є стабільною та динамічною, та коригується відповідно до змін тактики підприємства, виробничої та економічної ситуації.

Найголовнішим завданням у кадровій роботі залишається формування високопрофесійного колективу, здатного працювати на перспективу, застосовувати новітні управлінські технології для зміцнення матеріально-технічної бази Товариства і сучасні методи утримання лідируючих позицій на ринку збуту нашої продукції. У Товаристві зважено і обдумливо підходять до питання підбору, розстановки, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Проводиться робота щодо формування кадрового резерву. [39]

Аналіз трудового потенціалу ПАТ «КИЇВХЛІБ» представлено у табл.2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз трудового потенціалу ПАТ «Київхліб»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Трудовий потенціал							
Коефіцієнт освіти	0,22	0,25	0,27	0,3	0,03	0,02	0,03
Коефіцієнт посадового досвіду	0,35	0,35	0,43	0,3	0	0,08	-0,13
Вартісний показник продуктивності	428,9	437,32	661,7	726,4	8,42	224,38	64,7
Коефіцієнт обороту по прийому кадрів	0,08	0,08	0,07	0,14	0	-0,01	0,07

Продовження таблиці 2.3

Коефіцієнт вибуття кадрів	0,1	0,12	0,09	0,12	0,02	-0,03	0,03
Коефіцієнт підвищення кваліфікації	0,2	0,24	0,6	0,8	0,04	0,36	0,2

Джерело: складено автором

На кожному підприємстві відбувається рух кадрів, що являє собою процес прибуття, вибуття і переміщення спискової чисельності робітників. Щоб охарактеризувати дані процеси використовують наступні коефіцієнти:[43]

Коефіцієнт обороту з прийому — визначається відношенням кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період ($\Psi^{\text{прийм}}$) до середньоспискової чисельності за той же період ($\bar{\Psi}^{\text{річн}}$).

Коефіцієнт обороту з вибуття визначається відношенням кількості працівників, звільнених по всіх причинах за даний період ($\Psi^{\text{виб}}$) до середньоспискової чисельності за той же період ($\bar{\Psi}^{\text{річн}}$).

Коефіцієнт загального обороту — відношення суми прийнятих і тих, що вибули робітників за визначений період до середньооблікової чисельності робітників за цей період.

Продуктивність праці — це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Показники продуктивності праці у вартісному вираженні визначаються з розрахунку на одного працівника та на одного робітника в базовому і звітному періодах (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 — Аналіз ефективності управління трудовими ресурсами ПАТ «Київхліб»

Показник	Алгоритм розрахунку	Роки				Абсолютне відхилення		
		2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Вартісний показник продуктивності	Чд/Чоб	398,89	437,32	661,79	726,46	38,43	224,5	64,67

Продовження таблиці 2.4

Коефіцієнт обороту за наймом	П/Чоб	0,07	0,08	0,07	0,14	0,01	-0,01	0,07
Коефіцієнт обороту за вибуттям	З/Чоб	0,1	0,12	0,09	0,12	0,02	-0,03	0,03
Коефіцієнт стійкості персоналу підприємства	Ч/Чоб	0,94	0,95	0,93	0,98	0,01	-0,02	0,05

Джерело: складено автором

Аналіз продуктивності праці персоналу наведено у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 — Аналіз продуктивності праці персоналу ПАТ «Київхліб»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення		
	2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Виручка від реалізації продукції тис. грн	1692699	1962714	2778867	2300698	270015	816153	-478169
Середньоспискова чисельність персоналу, осіб	4201	4488	4199	3167	287	-289	-1032
Відпрацьовано одним робітником, днів	235	237	241	250	2	4	9
Середня тривалість робочого дня, год.	8	8	8	8	0	0	0
Середньорічний виробіток, тис. грн / особу	402,93	437,32	661,793	726,46	34,39	224,473	64,67
Середньогодинний виробіток 1 робітника, грн	214,3	230,7	272,6	290,6	16,4	41,9	18

Джерело: складено автором

Отже, проаналізувавши ефективність використання трудових ресурсів, можна зазначити, що вартісний показник продуктивності праці зростав упродовж 2016-2019 рр., рівень кваліфікації працівників та освіти, посадового досвіду також підвищувався за аналізований період, що свідчить про ефективність роботи персоналу. Варто зазначити, що коефіцієнт обороту з найму

різко підвищився у 2019 році та перевищив коефіцієнт обороту з вибуття, в той час як у попередні роки спостерігалася зворотня ситуація.

У сучасній ринковій економіці головним фактором «виживання» виробничих підприємств є ефективна політика збуту та її цілеспрямований розвиток. Це відбувається через значне загострення ринкової конкуренції, внаслідок чого зростають операційні витрати діяльності підприємства, підвищуються вимоги споживачів щодо сервісу та обслуговування. Зважаючи на це, питання якості та ефективності функціонування збутової кампанії на підприємстві стають все більш актуальними [44].

Виробництво та реалізація продукції є головними завданнями для промислового підприємства, оскільки саме поєднання цих завдань розглядається як взаємозалежні та взаємопов'язані складові поняття «операційна діяльність».

Слід розуміти, що показники, які характеризують цю діяльність, є відмінними.

Результатом виробництва є обсяг продукції, призначеної для продажу, а результатом реалізації є обсяг продукції, яка знайшла свого споживача. [45]

Таким чином, доцільно проаналізувати шляхи та обсяги реалізації продукції ПАТ «Київхліб».

Публічне акціонерне товариство «Київхліб» — хлібопекарське підприємство, найбільший столичний виробник хліба, хлібобулочних та кондитерських виробів. Усі хлібопекарські підприємства акціонерного товариства — сучасні високо механізовані заводи, де постійно триває реконструкція, монтується нове устаткування, нарощуються потужності, підвищується технічний рівень, вживаються заходи щодо поліпшення якості продукції та розширення асортименту.

Компанія має власний автопарк та широку дистриб'юторську мережу, що дозволяє забезпечити своєчасну доставку свіжого хліба та ароматної випічки на прилавки магазинів як в Україні, так і в країнах Європи, Азії та Північної Америки. Потужність ПАТ «Київхліб» становить понад 1700 тонн на добу

хлібобулочних і 12,6 тисяч тонн на рік кондитерських виробів, асортимент налічує 470 найменувань хлібобулочних і 500 найменувань кондитерських виробів, більшість з яких розроблені спеціалістами акціонерного товариства. Продукцію хлібозаводів презентують на виставках, споживчих конференціях, конкурсах, де вона посідає провідні місця, широко рекламують у фірмовій торгівлі, що налічує 90 одиниць, у тому числі 39 магазинів, які є на всіх заводах. Продукція успішно продається по всій Україні. Розподільні центри відкриті в деяких обласних центрах. Наразі продукція запропонована покупцям в Одесі, Житомирі, Вінниці, Черкасах та Чернігові, тож споживачі можуть насолоджуватися продукцією ПАТ «КИЇВХЛІБ» практично в будь-якій точці України. Експорт продукції (сухарно-бараночних та кондитерських виробів) становить 35 444,9 тис. грн. Продукцію направляють до Німеччини, Литви, Грузії, Болгарії, Латвії. Обсяги реалізації продукції ПАТ «Київхліб» наведено у табл. 2.6.[46]

На рис. 2.2 представлено динаміку зміни обсягів реалізації продукції за аналізований період.

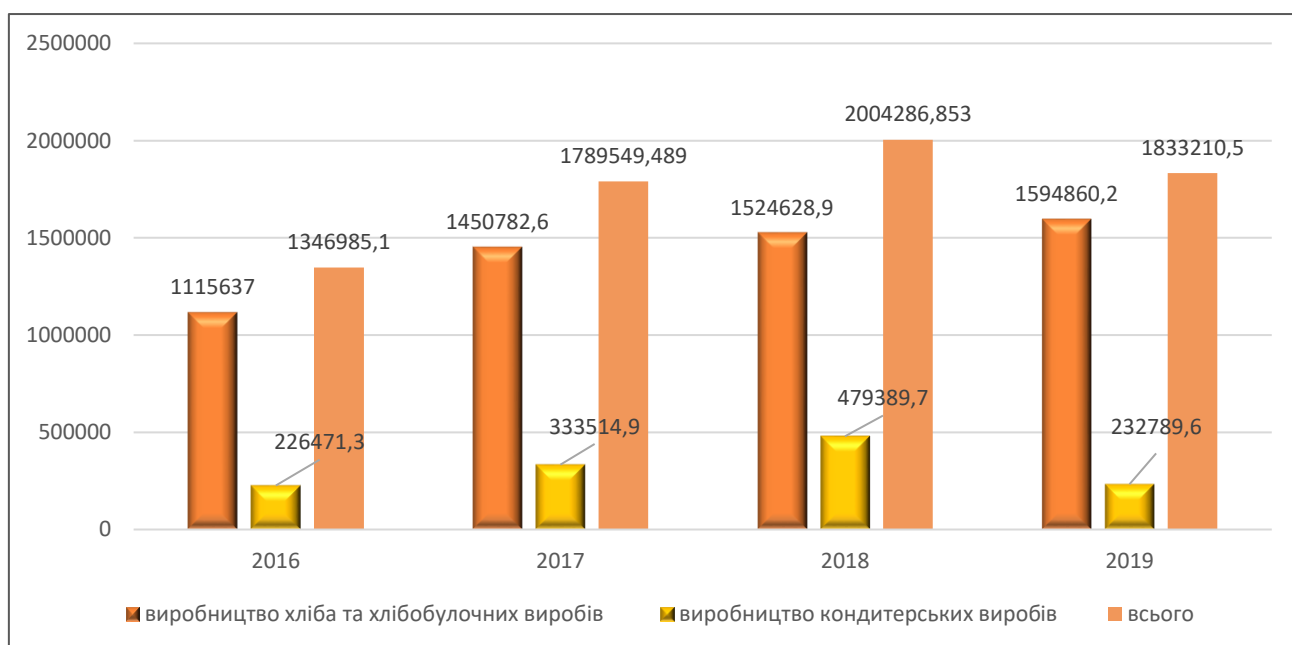


Рисунок 2.2 – Динаміка зміни обсягів реалізації основних видів продукції ПАТ «Київхліб» (тис. грн), 2016-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таблиця 2.6 – Аніліз обсягів реалізації основних видів продукції ПАТ «Київхліб» (тис. грн), 2016-2019 рр.

№	Основний вид продукції	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Абсолютна зміна (2017/2016)	Темп зростання (%)	Абсолютна зміна (2018/2017)	Темп зростання (%)	Абсолютна зміна (2019/2018)	Темп зростання (%)
1	хліб та хлібобулочні вироби	1115637	1450782,6	1524628,9	1594860,2	335145,6	130%	73846,3	105%	70231,3	105%
2	кондитерські вироби	226471,3	333514,9	479389,7	232789,6	107043,6	147%	145874,8	144%	-246600,1	49%
3	сухарі панірувальні	0	5,789	8,5531	5306,2	5,789	-	2,7641	148%	5297,64	62038%
4	напівфабрикати	0	117	0	0	117	-	-117	0%	0	-
5	макаронні вироби	0	252,4	259,7	254,5	252,4	-	7,3	103%	-5,2	98%
6	інші	4876,8	4876,8	0	0	0	100%	-4876,8	0%	0	-

Джерело: складено автором на основі [38]

Проведений аналіз обсягів реалізації продукції за 2016 – 2019 роки показав, що підприємство постійно нарощує обсяги реалізації основних видів продукції, а, отже, і обсяги виробництва продукції, що є свідченням ефективного процесу управління підприємством. Так, за даний період найбільше зросли дані показники для хліба та хлібобулочних виробів, що займає найбільшу питому вагу у структурі виробництва ПАТ «КИЇВХЛІБ».

2.2. Аналіз фінансово - економічного стану ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Від рівня матеріально-технічної бази підприємства, ступеня використання його виробничого потенціалу залежать всі кінцеві результати господарювання, зокрема, обсяг випуску продукції, рівень її собівартості, прибуток, рентабельність, фінансовий стан тощо.

Проведемо аналіз вартості основних засобів підприємства, що дасть нам змогу визначити стан виробничих потужностей (табл. 2.7).

Основні засоби зараховуються на баланс підприємства відповідно до П(С)БО №7 «Основні засоби» за первісною вартістю.

Основні засоби використовуються підприємством з моменту його створення. Первісна вартість основних засобів та інвестиційної нерухомості і становить відповідно 332202 тис. грн та 489 тис. грн. Ступінь зносу основних засобів та інвестиційної нерухомості на кінець звітного періоду складає 48,2%. Обмеження на використання основних засобів відсутні. Аналіз зміни вартості основних засобів за період 2015 – 2019 років свідчить, що виробничі потужності підприємства знаходяться упродовж усіх років на одному рівні, але можна спостерігати збільшення вартості основних фондів у 2017 році – 191975 тис. грн, вартість зростає також майже по таких групах, як машини та обладнання і транспортні засоби у 2018 – 2019 рр. В цілому, ПАТ «КИЇВХЛІБ» має потужну виробничу базу, яка складається з власних основних засобів.

Таблиця 2.7 – Аналіз зміни вартості основних засобів ПАТ «КІЇВХЛІБ» (тис. грн)

Найменування основних засобів	Власні основні засоби									
	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Абсолютн а зміна 2017/2016	Темп зростання (%) 2017/2016	Абсолютн а зміна 2018/2017	Темп зростання (%) 2018/ 2017	Абсолютн а зміна 2019/ 2018	Темп зростання (%) 2019/ 2018
1.Виробничого призначення	154012	191975	131357	172346	37963	125%	-60618	68%	40989	131%
будівлі та споруди	74360	97613	56980	30160	23253	131%	-40633	58%	-26820	53%
машини та обладнання	73670	85396	67756	108679	11726	116%	-17640	79%	40923	160%
транспортні засоби	2944	2487	867	32266	-457	84%	-1620	35%	31399	3722%
інші	3038	6479	5754	1241	3441	213%	-725	89%	-4513	22%
2.Невиробничого призначення	0	0	196	98	0	-	196	-	-98	50%
інвестиційна нерухомість	0	0	196		0	-	196	-	-196	0%
Усього	154012	191975	131553	172444	37963	125%	-60422	69%	40891	131%

Джерело: складено автором на основі [38]

Вартість та структуру основних засобів підприємства представлено на рис.

2.3:

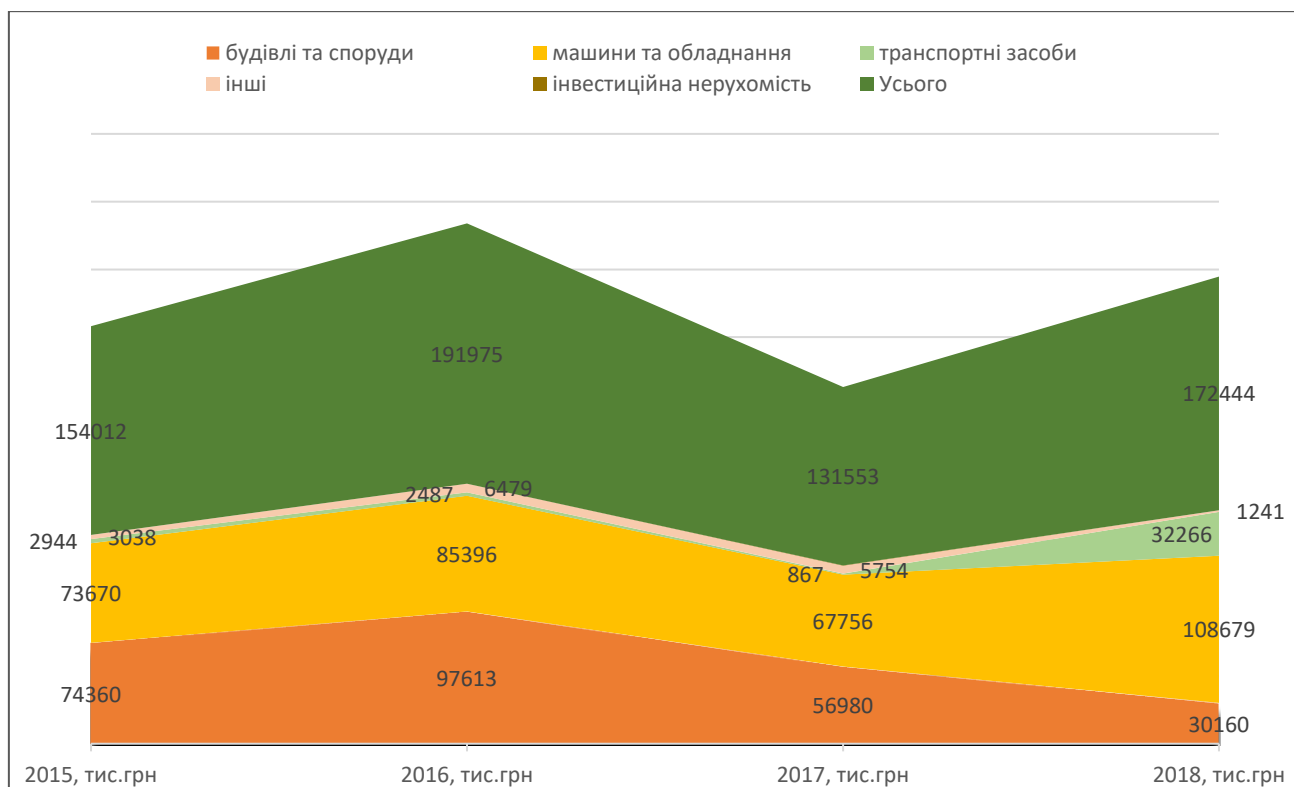


Рисунок 2.3 – Вартість та структура основних засобів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Джерело: складено автором на основі табл.2.7

Формування ефективної структури активу товариства відбувається за рахунок його капіталу, який у балансі відображений у складі пасивів. Для забезпечення оптимального співвідношення складових активу слід забезпечити й оптимальне формування пасиву. Ефективність системи управління формуванням капіталу, в першу чергу, характеризується складом, структурою та динамікою капіталу підприємства.[47] За рахунок яких складових відбулась зміна структури капіталу товариства можна визначити в процесі аналізу динаміки пасивів, наведеного у табл. 2.8.

З табл. 2.8 можна зробити висновок, що діяльність ПАТ «КИЇВХЛІБ» фінансується, в першу чергу, за рахунок позикових коштів, підприємство володіє незначною сумою власних коштів.

Таблиця 2.8 – Структура пасивів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Види джерел фінансових ресурсів для формування майна	2016р.		2017р.		2018р.		2019р.	
	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %	Тис. грн	Структура, %
I. Власний капітал								
Пайовий капітал	39621	24%	39621	29%	39621	26%	39621	24%
Додатковий вкладений капітал	1360	1%	1360	1%	1360	1%	1360	1%
Інший додатковий капітал	33531	20%	33531	25%	30063	20%	30063	18%
Резервний капітал	3477	2%	3477	3%	3477	2%	5943	4%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	87323	53%	57789	43%	77268	51%	90070	54%
Вилучений капітал	0	0%	10	0%	10	0%	10	0%
Усього за розділом I	165312	40%	135788	19%	151799	24%	167067	22%
II. Забезпечення наступних витрат і платежів								
Інші забезпечення	8876	100%	16680	100%	19246	100%	13913	100%
Усього за розділом II	8876	2%	16680	2%	19246	3%	13913	2%
III. Довгострокові зобов'язання								
Довгострокові кредити банків	0	-	96418	100%	94500	100%	74900	100%
Усього за розділом III	0	0%	96418	14%	94500	15%	74900	10%
IV. Поточні зобов'язання								
Короткострокові кредити банків	55605	23%	3300	1%		0%		0%
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	127012	53%	434880	94%	296976	79%	421259	81%
Поточні зобов'язання за розрахунками:								
з одержаних авансів	27941	12%	5314	1%	32019	9%	50416	10%
з бюджетом	3527	1%	3003	1%	5854	2%	5927	1%
зі страхування	6026	3%	4026	1%	4745	1%	4541	1%
з оплати праці	11973	5%	8875	2%	18059	5%	17742	3%
Інші поточні зобов'язання	5691	2%	4267	1%	17703	5%	17589	3%
Усього за розділом IV	237775	58%	463665	65%	375356	59%	517474	67%
Баланс	411963	100%	712551	100%	640901	100%	773354	100%

Джерело: складено автором на основі [38]

Динаміку зміни пасивів продемонстровано на рис. 2.4.

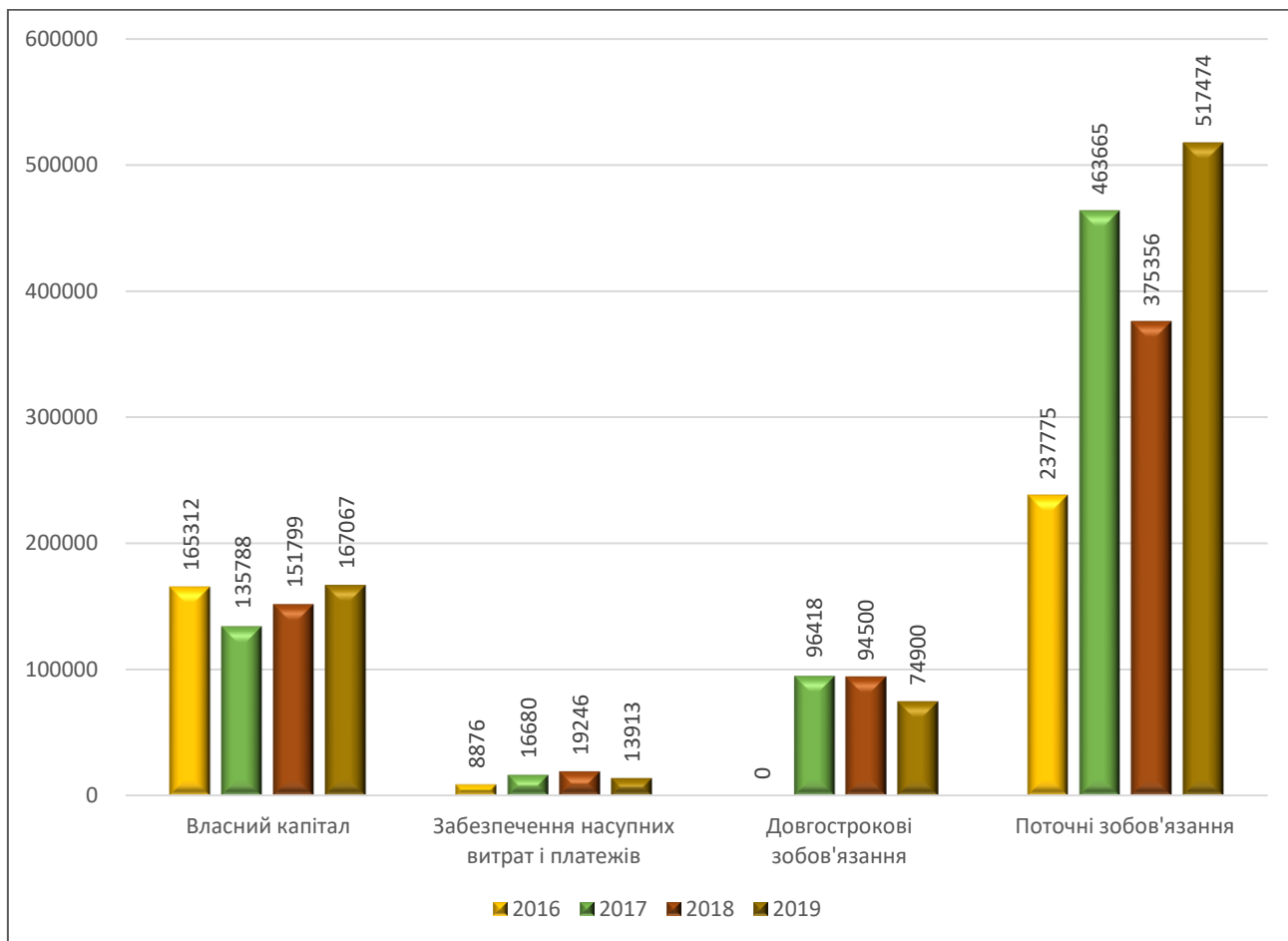


Рисунок 2.4 – Динаміка пасивів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Джерело: складено автором на основі табл. 2.8

Частка власного капіталу у загальній сумі пасивів підприємства є низькою та має тенденцію до зниження з 40% у 2016 р. до 22% у 2019 році.

Позикові кошти підприємства складають поточні зобов'язання, у складі яких найбільшу частку займають поточні зобов'язання з одержаних авансів 9% у 2018р. та 10% у 2019 році.

На рис. 2.4 можна побачити на скільки обсяг поточних зобов'язань перевищує обсяг довгострокових зобов'язань. Крім того, у 2018 - 2019 рр. існує динаміка до збільшення частки поточних зобов'язань.

У табл. 2.9 проведено горизонтальний аналіз пасиву балансу.

Таблиця 2.9 – Горизонтальний аналіз пасивів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Види джерел фінансових ресурсів для формування майна	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2017/2016		2018/2017		2019/2018	
	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	Тис. грн	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %	Абсолютна зміна (тис.грн)	Темп зростання, %
I. Власний капітал										
Пайовий капітал	39621	39621	39621	39621	0	100%	0	100%	0	100%
Додатковий вкладений капітал	1360	1360	1360	1360	0	100%	0	100%	0	100%
Інший додатковий капітал	33531	33531	30063	30063	0	100%	(3468)	89,66%	0	100%
Резервний капітал	3477	3477	3477	5943	0	100%	0	100%	2466	170,92%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	87323	57789	77268	90070	(29534)	66,18%	19479	133,71%	12802	116,57%
Вилучений капітал	0	10	10	10	10	-	0	100%	0	100%
Усього за розділом I	165312	135788	151799	167067	(29524)	82,14%	16011	111,79%	15268	110,06%
II. Забезпечення наступних витрат і платежів										
Інші забезпечення	8876	16680	19246	13913	7804	187,92%	2566	115,38%	(5333)	72,29%
Усього за розділом II	8876	16680	19246	13913	7804	187,92%	2566	115,38%	(5333)	72,29%
III. Довгострокові зобов'язання										
Довгострокові кредити банків	0	96418	94500	74900	96418	-	(1918)	98,01%	(19600)	79,26%
Усього за розділом III	0	96418	94500	74900	96418	-	(1918)	98,01%	(19600)	79,26%
IV. Поточні зобов'язання										
Короткострокові кредити банків	55605	3300			(52305)	5,93%	(3300)	0%	0	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	127012	434880	296976	421259	307868	342,39%	(137904)	68,29%	124283	141,85%
Поточні зобов'язання за розрахунками:										
з одержаних авансів	27941	5314	32019	50416	(22627)	19,02%	26705	602,54%	18397	157,46%
з бюджетом	3527	3003	5854	5927	(524)	85,14%	2851	194,94%	73	101,25%
зі страхування	6026	4026	4745	4541	(2000)	66,81%	719	117,86%	(204)	95,70%
з оплати праці	11973	8875	18059	17742	(3098)	74,13%	9184	203,48%	(317)	98,24%
Інші поточні зобов'язання	5691	4267	17703	17589	(1424)	74,98%	13436	414,88%	(114)	99,36%
Усього за розділом IV	237775	463665	375356	517474	225890	195,00%	(88309)	80,95%	142118	137,86%
Баланс	411963	712551	640901	773354	300588	172,96%	(71650)	89,94%	132453	120,67%

Джерело: складено автором на основі [38]

Проаналізувавши дані, наведені у табл. 2.9, можна стверджувати, що:

- загальна сума капіталу підприємства за 2018 р. зменшилася на 71650 тис. грн, темп зростання складав – 89,94%. У той час, як у 2019 р. даний показник зріс на 132453 тис. грн, темп зростання – 120,67%;
- обсяг власного капіталу збільшився у 2018 р. на 16011 тис. грн (темп зростання 112%), за 2019 р. збільшився на 15268 тис. грн (темп зростання 110%);
- у складі пасивів варто відзначити різку зміну поточних зобов'язань: у 2018 році темп зростання склав 80%, у 2019 р. – 138%.

Отже, проведений аналіз свідчить, що підприємство забезпечене власним капіталом на середньому рівні. Також в структурі поточних зобов'язань значну частку має кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та складає 81%. Загалом, більшість показників балансу мають стабільну динаміку, це може свідчити про те, що підприємство має стабільні надходження та розраховується за своїми зобов'язання в однаковому темпі. Слід зазначити, що баланс підприємства за 2019 рік свідчить про значне оновлення виробничих засобів.

Зростання пасивів у 2019 році було зумовлене збільшенням величини поточних зобов'язань і забезпечень на 8%.

Власний капітал підприємства значно зменшився у 2019 році порівняно з 2016, а також зросла частка довгострокових зобов'язань, що є негативною тенденцією (рис. 2.5).

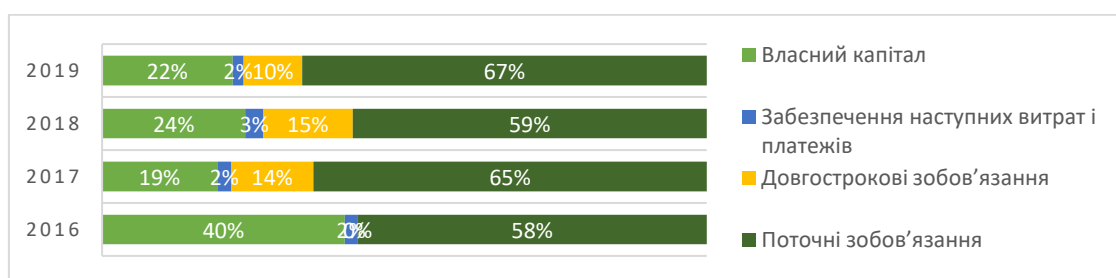


Рисунок 2.5 – Частка власного капіталу, довгострокових зобов'язань, поточних зобов'язань в структурі пасивів підприємства, %, 2016-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Для оцінки операційної діяльності ПАТ «КІЇВХЛІБ» також необхідно провести аналіз показників майнового стану, ряду важливих показників, що характеризують його виробничо-господарську діяльність.

Проаналізуємо майновий стан підприємства за допомогою розрахунку показників використання основних засобів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз показників майнового стану ПАТ «КІЇВХЛІБ»

Показник	Нормативне значення	Роки				Темп зростання, %		
		2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Коефіцієнт зносу основних фондів	$K_z < 0,5$	0,50	0,48	0,56	0,48	96%	117%	86%
Коефіцієнт придатності основних фондів	$K_{пр.оз} > 0,8$	0,50	0,52	0,44	0,52	104%	85%	118%
Коефіцієнт оновлення основних фондів	$K_o > 0,1$	5,61	0,32	0,10	0,09	6%	31%	90%
Коефіцієнт оборотності основних фондів	збільшення	11,87	9,78	12,14	18,30	82%	124%	151%
Коефіцієнт вибуття	$K_v > 0,1$	0,04	0,20	0,10	3,27	500%	50%	3270%
Частка основних фондів в необоротних активах	зменшення	0,81	0,89	0,94	0,86	110%	106%	91%
Частка основних фондів в сукупних активах	зменшення	0,37	0,27	0,20	0,22	73%	74%	110%

Джерело: складено автором

Аналіз показників цієї групи не виявив проблем з майновим станом підприємства. Коефіцієнт зносу протягом 4 років майже не змінювався, перебуваючи в межах 0,48-0,56, що говорить про своєчасну модернізацію підприємством своїх основних засобів. Коефіцієнт оборотності основних фондів також зростає за період 2016 – 2019 рр., що свідчить про зростання чистого доходу від реалізації продукції та ефективне використання виробничих потужностей підприємством.

Частка основних засобів в необоротних активах протягом 2016 – 2019 рр. залишається практично на одному рівні в межах 0,9, що свідчить про стабільність, а частка основних засобів в сукупних активах підприємства відповідає протягом аналізованого періоду значенню 0,2-0,3.

Динаміку показників майнового стану представлено на рис.2.6.

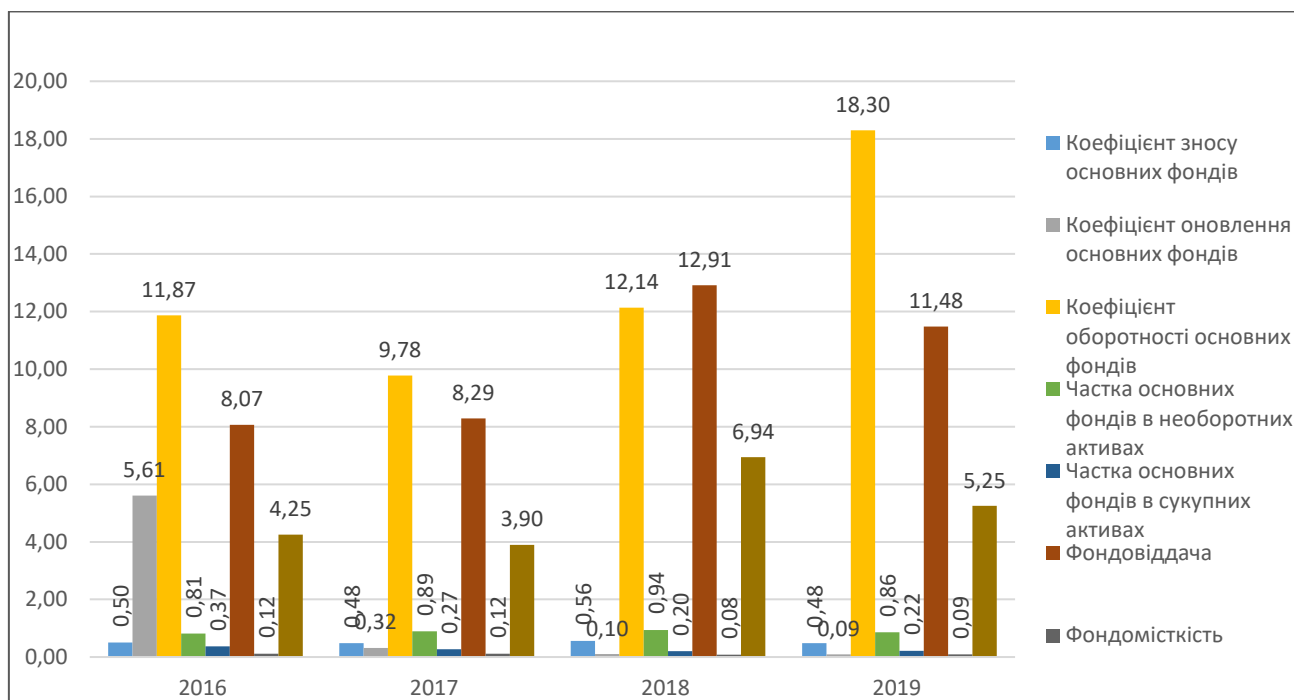


Рисунок 2.6 – Динаміка показників майнового стану ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Джерело: складено автором

Вважаємо за доцільне розглянути також динаміку зміни таких показників як собівартість реалізованої продукції та чистий дохід від реалізації продукції, оскільки саме собівартість продукції є вирішальною складовою при формуванні ціни на товар, а від ціни продукції залежатиме основна ціль підприємства – отримання прибутку. Собівартість продукції є важливим узагальнюючим показником, який характеризує ефективність роботи підприємства. Чим краще працює підприємство, чим економніше воно використовує власні ресурси, чим успішніше вдосконалює свою техніку, тим нижчою буде собівартість виготовленої продукції [48].

Показники собівартості продукції та чистого доходу від її реалізації на підприємстві ПАТ «Київхліб» за 2016-2019 роки відображено на рис. 2.7.

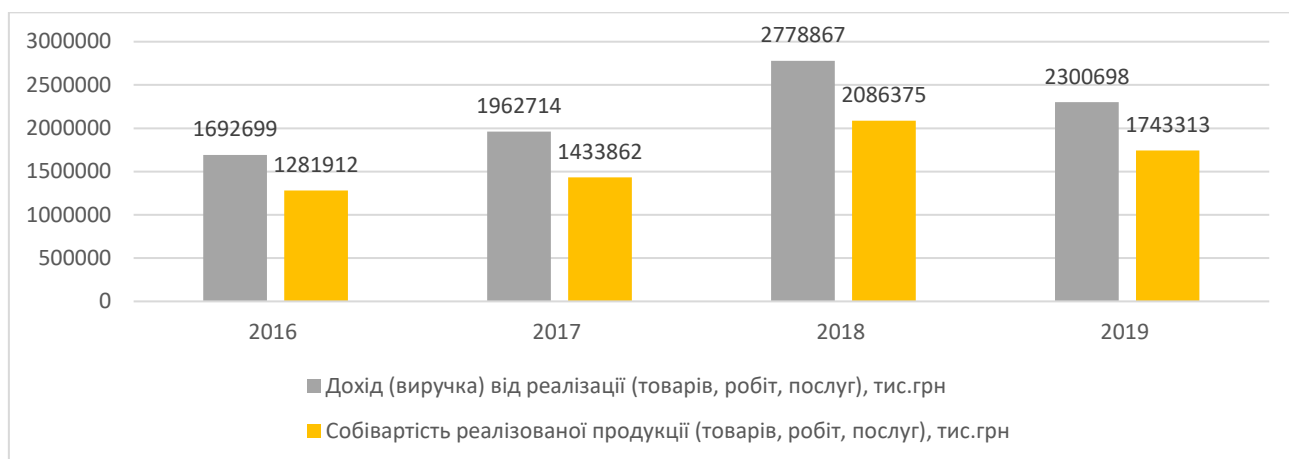


Рисунок 2.7 – Собівартість продукції та обсяг її реалізації, 2016-2019 рр.

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, значення чистого доходу від реалізації продукції протягом 2016 – 2019 рр. перевищує собівартість від реалізації, що свідчить про успішну реалізацію продукції підприємством.

Для кожного суб'єкта господарювання важливим є постійний контроль за його фінансовим станом та розвитком, що сприяє ухваленню ефективних управлінських рішень при провадженні операційної діяльності. Останні мають опиратися на реальні показники функціонування підприємства, особливо на ті, що характеризують його ділову активність.

Ділова активність відображає рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових і інших ресурсів і в той же час характеризує якість управління, а також можливості потенційного розвитку підприємства. За допомогою показників ділової активності можна об'єктивно оцінити результативність господарсько-фінансової діяльності підприємства та визначити перспективи його розвитку. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, насамперед, у швидкості обороту його коштів. Оцінку показників ділової активності представлено в табл. 2.11. [49]

Таблиця 2.11 – Аналіз показників ділової активності ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Норматив не значення	Роки				Темп зростання, %		
		2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Оборотність запасів	збільшення	18,2	5,2	16,1	14,1	29%	310%	88%

Продовження таблиці 2.11

Термін оборотності запасів, днів	зменшення	20,1	69,7	22,7	25,8	347%	33%	114%
Середній термін одержання платежу, днів	збільшення	30,3	39,8	47,7	68,7	131%	120%	144%
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	збільшення	47,6	65,2	55,1	70,8	137%	85%	128%
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	6,64	6,99	7,59	6,41	105%	109%	84%
Коефіцієнт покриття відсотків	збільшення	-	-0,3	2,4	1,4	-	-800%	58%

Джерело: складено автором

В умовах кризи та гострої конкуренції перед кожним суб'єктом господарювання виникає загроза втрати фінансової стійкості та платоспроможності, що може призвести до банкрутства підприємства. Тому для запобігання негативним явищам підприємствам необхідно систематично здійснювати оцінку фінансового стану, що дозволить виявити реальні ризики та проблеми, а також спрогнозувати перспективи розвитку.[50]

Унаслідок отримання кредитів, які є видом зобов'язань, виникає кредиторська заборгованість. Зазвичай, збільшення показника є бажаним для підприємства, так як означає, що компанія використовує фінансові ресурси постачальників і підрядників протягом більш тривалого періоду часу. Це дозволяє знизити розмір позикового капіталу. Деякі автори вважають, що кредиторська заборгованість - це безкоштовний ресурс, тому збільшення періоду погашення кредиторської заборгованості має позитивний вплив на фінансовий стан компанії, однак це не вірно. Платою за його використання може бути: процентний платіж, який передбачений договором товарного кредитування; націнка на товар на момент поставки, так як постачальник може закласти несвоєчасне погашення кредиторської заборгованості в ціну товару; націнка на майбутні поставки; знижка за оплату в момент поставки (постачальник може запропонувати знижку за оплату в момент поставки. Невикористання цієї знижки

буде платою за відволікання ресурсів постачальника); штрафи за несвоєчасне погашення заборгованості (може бути передбачено в договорі товарного кредитування або за рішенням суду).[50]

У даному випадку, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості упродовж 2016-2019 рр. залишався стабільним, його значення коливалося у діапазоні 6,41 – 7,59. Це свідчить про стабільну діяльність компанії у сфері залучення коштів.

Термін погашення кредиторської заборгованості може зростати, за рахунок зростання виручки на підприємстві або скорочення обсягів кредиторської заборгованості. Це спостерігається в діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ», про що свідчить стрімке зростання показника у 2017 - 65,2 в порівнянні з 2016 – 47,6, та у 2019 році порівняно з 2016.

Оборотність запасів - показник ділової активності, який вказує на ефективність управління запасами на підприємстві. Значення показника свідчить про кількість оборотів, що здійснили запаси за рік.

Ефективна політика управління запасами означає, що поточний рівень виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції та іншого забезпечує безперебійність процесу виробництва і збуту товарів, і послуг, але при цьому мінімальний обсяг фінансових ресурсів відволікається на фінансування запасів. Якщо операційний процес безперебійний, але обсяг запасів є значним, то витрати компанії будуть зростати. Необхідно оплачувати оренду приміщення, в якому зберігаються запаси, здійснювати процентні платежі за коштами, які залучені для закупівлі зайвого обсягу запасів тощо.[51]

Зниження даного показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. Таким чином, неможливо зробити однозначний висновок про ефективність управління запасами ПАТ «КИЇВХЛІБ». З одного боку, оборотність запасів знизилася з 16,1 у 2018 році до 14,1 у 2019 році оборотів в рік. Однак з іншого боку відбувається постійне збільшення рівня збуту, що є

позитивним фактором. Слід брати до уваги, що показники ділової активності необхідно порівнювати з конкурентами, аби сформулювати об'єктивне бачення ситуації підприємства.

Проведемо аналіз показників ліквідності і фінансової стійкості (табл. 2.12-2.13).

Таблиця 2.12 – Аналіз показників ліквідності ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Нормати вне значення	Роки				Темп зростання, %		
		2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Поточна ліквідність	1,5-2,0	0,9	1,1	1,3	1,1	122%	118%	85%
Швидка ліквідність	0,7-1,5	0,6	0,5	1,0	0,9	83%	200%	90%
Абсолютна ліквідність	>0,2	0,048	0,020	0,020	0,032	42%	100%	160%
Чистий оборотний капітал, тис. грн	-	-24108	16597	106186	41521	-69%	640%	39%

Джерело: складено автором

Ліквідність даного підприємства знаходиться нижче норми, що говорить про неспроможність підприємства вчасно та в повному розмірі розплатитися за своїми зобов'язаннями.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показав, що підприємство не зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо термін платежів настане незабаром.

На рис. 2.8 відображено динаміку показників ліквідності ПАТ «КИЇВХЛІБ».

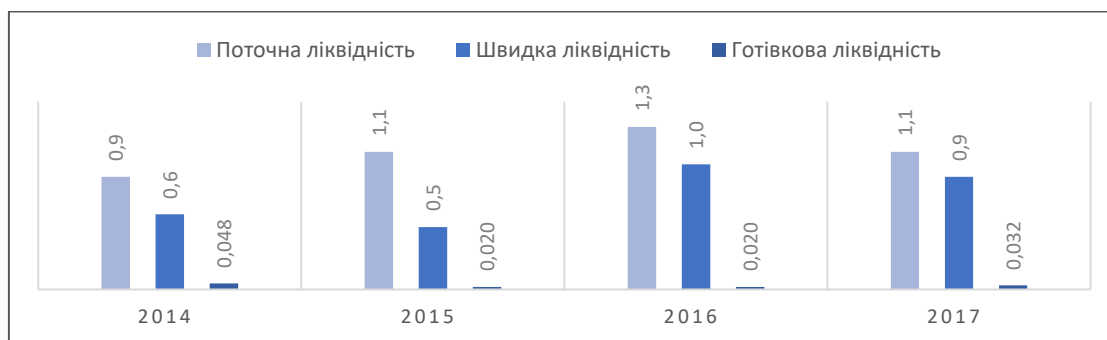


Рисунок 2.8 – Динаміка зміни показників ліквідності ПАТ «КИЇВХЛІБ»

у 2016-2019 рр.

Джерело: складено автором

Показник поточної ліквідності коливається в межах 0,9-1,3, що є нижчим за нормативне значення, це свідчить про проблемний стан платоспроможності, оборотних активів недостатньо для того, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями. Це веде до зниження довіри до компанії з боку кредиторів, постачальників, інвесторів. Але коефіцієнт швидкої ліквідності зі значенням, що відповідає нормативному, вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. Загалом можна зробити висновок, що на даному етапі підприємство не в змозі перекрити зобов'язання за рахунок власних активів в достатній мірі.

Одним з найбільш значущих показників, що характеризують ліквідність підприємства, визнається чистий оборотний капітал. Чистий оборотний капітал необхідний для підтримки фінансової стійкості підприємства, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не тільки може погасити свої короткострокові зобов'язання, але і має резерви для розширення діяльності.

За наведеними даними в табл. 2.12 можна спостерігати, що ПАТ «КИЇВХЛІБ» забезпечене чистим оборотним капіталом на середньому рівні та має тенденцію до зниження в останні роки.

Таблиця 2.13 – Аналіз фінансової стійкості ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Нормати вне значення	Роки				Темп зростання, %		
		2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Коефіцієнт маневреності	0,35	-0,3	-0,41	0,13	-0,03	138%	-33%	-23%
Відсоток забезпеченості ВОК, %	збільшення	-10,83%	-16,06%	2,33%	-5,83%	148%	-15%	-250%
Відсоток забезпечення обігу ВОК, %	збільшення	-1,42%	-4,07%	0,42%	-1,45%	287%	-10%	-345%
Відсоток забезпечення запасів ВОК, %	збільшення	-34,21%	-29,17%	9,00%	-27,04%	85%	-31%	-300%
Коефіцієнт автономії	> 0,6	0,21	0,19	0,24	0,22	95%	124%	91%

Продовження таблиці 2.13

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	<1,0	1,78	2,85	1,49	1,53	160%	52%	102%
---	------	------	------	------	------	------	-----	------

Джерело: складено автором

При аналізі показників фінансової стійкості ПАТ «КИЇВХЛІБ» було досліджено низку показників. Зокрема, коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей, нормативне значення якого <1, характеризує структуру фінансових ресурсів підприємства. Можна спостерігати, що значення не відповідають нормативним, це означає, що у фінансових ресурсах підприємства переважають позичені кошти.

Спостерігається зменшення обсягу власного оборотного капіталу з року в рік, що означає зниження фінансової незалежності підприємства. Збільшується залежність від стороннього фінансування.

Отже, маємо всі підстави вважати, що підприємство забезпечене власним капіталом на низькому рівні та має тенденцію до погіршення.

Можемо бачити, що ПАТ «КИЇВХЛІБ» не є забезпечений власним оборотним капіталом, оскільки відсотки забезпеченості ВОК досить низькі. Так, станом на 2018, 2019 роки показник забезпечення запасів ВОК становить 9,00% та -27,04% відповідно. Щодо показника забезпеченості запасів, який включає в себе також короткострокові кредити та кредиторську заборгованість, то він є досить значним: 2018 рік – 310,57%, 2019 рік – 374,83%.

Проаналізуємо показники прибутковості, їх значення наведені в табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Динаміка приросту показників прибутковості ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Роки				Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Відсоток валового прибутку, %	24%	27%	25%	24%	113%	93%	96%
Відсоток операційного прибутку, %	0%	0%	2%	1%	-	-	50%

Продовження таблиці 2.14

Маржа чистого прибутку, %	-1%	-2%	1%	1%	200%	-50%	100%
Рентабельність виробництва, %	-1%	0%	3%	2%	0%	-	67%

Джерело: складено автором

Рентабельність виробництва є досить низькою та складає у 2019 році 2%, це свідчить про те, що собівартість продукції майже не покривається за рахунок прибутку від операційної діяльності.

Таким чином, фінансово-економічний стан ПАТ «КИЇВХЛБ» не можна вважати задовільним. Аналіз майнового стану підприємства свідчить про стабільність використання ОЗ на нормальному рівні.

Аналіз ліквідності та фінансової стійкості підприємства показав нездатність підприємства розрахуватися своєчасно за своїми зобов'язаннями, тобто підприємство не платоспроможне в даний час. ПАТ «КИЇВХЛБ» залежить від кредиторів, оскільки не має належних коштів для самофінансування.

Аналіз фінансової стійкості та стабільності підприємств продемонстрував, що підприємство значною мірою залежить від позикових коштів. Ділова активність підприємства на середньому рівні. Також можемо спостерігати перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською – це означає, що компанія використовує кошти кредиторів в якості джерела фінансування своїх дебіторів, а інша частина грошей використовується фірмою для фінансування своїх інших операцій. Підприємство має проблеми з управлінням дебіторською заборгованістю, яка має стрімку динаміку до зростання. Кредиторська заборгованість щороку зростає, що є свідченням браку власних коштів.

Загалом фінансово-економічний стан підприємства знаходиться на низькому рівні, зважаючи на нестачу власних коштів.

2.3. Аналіз показників операційної діяльності підприємства та фактори її оптимізації

Для оцінки ефективності операційної діяльності підприємства проаналізуємо найбільш узагальнюючі групи показників: показники ефективності використання активів підприємства (табл. 2.15), узагальнюючі показники ефективності операційної діяльності (табл. 2.16), показники ефективності використання ресурсів підприємства (табл. 2.17).

Таблиця 2.15 – Аналіз показників оборотності ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Роки				Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
Оборотність активів	4,1	2,8	4,3	3,0	-32%	54%	-30%
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	5,21	5,46	5,57	4,29	105%	102%	77%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,51	10,27	12,82	15,42	137%	125%	120%
Термін погашення дебіторської заборгованості, днів	22,89	23,73	23,46	24,09	104%	99%	103%
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	9,85	8,33	10,34	13,77	85%	124%	133%

Джерело: складено автором

Для ПАТ «КИЇВХЛІБ» є характерним зниження значення показника оборотності активів у 2019 році порівняно з 2016 роком, значення знизилося з 4,1 до 3,0 упродовж аналізованого періоду.

Одним з вагомих факторів, що впливає на платоспроможність підприємства, а, отже, і на його фінансовий стан в цілому, є стан управління дебіторською заборгованістю.

При здійсненні господарської діяльності підприємство надає товарний кредит для споживачів своєї продукції - існує розрив у часі між продажем товару й надходженням оплати за нього, у результаті чого виникає дебіторська заборгованість. В умовах ринкової економіки наявність незначного обсягу дебіторської заборгованості на підприємстві є допустимим явищем. Але зростання дебіторської заборгованості та її несвоєчасне повернення може

призвести до зниження ліквідності активів підприємства, погіршення його фінансового стану, неспроможності відповідати за своїми фінансовими зобов'язаннями, а також до нестачі оборотних коштів, що негативно вплине на результати діяльності. Виділяють нормальну та прострочену дебіторську заборгованість. Загрозу для підприємства являє саме прострочена дебіторська заборгованість, адже вона може призвести до сповільнення обертання оборотних коштів, ускладнень з виплатою заробітної плати, придбанням матеріалів та запасів тощо.[50]

Термін погашення дебіторської заборгованості упродовж усіх років знаходиться на одному рівні (22,9 – 24,09), що свідчить про стабільну політику підприємства щодо дебіторів. У той же час підприємство здійснює активну збутову діяльність і збільшує обсяги реалізації, що, звичайно, є позитивним аспектом його діяльності. Тому, збільшення оборотності дебіторської заборгованості в основному буде здійснювати позитивний ефект на роботу підприємства. Для ПАТ «КИЇВХЛБ» саме це є причиною зростання показника терміну одержання платежу. Як і інші показники ділової активності, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості варто порівняти зі значенням конкурентів і середньогалузевим значенням.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів упродовж 2016 – 2019 рр. зростає з 9,85 до 13,77 відповідно, що свідчить про ефективність управління запасами компанії.

Отже, показники ефективності використання активів підприємства є стабільними упродовж аналізованого періоду, проте бажано набути позитивної динаміки зміни показників.

Таблиця 2.16 – Аналіз показників рентабельності ПАТ «КИЇВХЛБ»

Показник	Роки				Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Рентабельність активів, %	-5%	-4%	3%	2%	80%	-75%	67%

Продовження таблиці 2.16

Рентабельність продукції, %	30%	37%	33%	32%	123%	90%	96%
Рентабельність операційної діяльності, %	-0,53%	-0,35%	3,09%	1,53%	66%	-883%	50%
Рентабельність продажів, %	-1,17%	-1,40%	0,77%	0,72%	120%	-55%	94%

Джерело: складено автором

Розглянемо динаміку зміни показника рентабельності активів ПАТ «КИЇВХЛІБ».

Не існує єдиного нормативного значення показника. Необхідно аналізувати його в динаміці, зіставляючи значення різних років за період дослідження. Крім цього, варто порівняти значення показника зі значеннями прямих конкурентів (які мають однаковий розмір суми активів або доходу).

Чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління, адже показник рентабельності активів формується під впливом всієї діяльності компанії.

Можемо спостерігати, що для ПАТ «КИЇВХЛІБ» даний показник є низьким, що свідчить про неефективний процес управління активами.

Так, у 2016 році показник рентабельності склав -5%, упродовж 2016-2017 років він мав від'ємне значення, а у 2018-2019 рр. набув значення 3 % та 2% відповідно.

Можемо спостерігати тенденцію до помірного зростання рентабельності продажів, рентабельність продукції знаходиться на одному рівні упродовж 2016-2019 рр. та коливається в межах 30-37%, що є позитивним фактором. На прикладі коефіцієнта рентабельності діяльності можна бачити, що впродовж 2016-2019 рр. він знаходиться на одному рівні, що свідчить про сталі темпи ефективності діяльності підприємства.

Показники рентабельності є важливими для характеристики складових формування прибутку і доходів підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної

політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами. Аналіз показників рентабельності ПАТ «Київхліб» продемонстрував помірну тенденцію до покращення, рентабельність підприємства знаходиться на середньому рівні.[52]

Таблиця 2.17 – Аналіз показників використання основних засобів ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Показник	Роки				Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
Фондовіддача	8,07	8,29	12,91	11,48	103%	156%	89%
Фондомісткість	0,12	0,12	0,08	0,09	100%	67%	113%
Фондоозброєність	4,25	3,90	6,94	5,25	92%	178%	76%

Джерело: складено автором

Аналіз показників цієї групи не виявив значних проблем з фондомісткістю та фондовіддачею основних засобів. За розрахунками, наведеними в табл. 2.17, можна зробити висновок, що показник фондовіддачі демонструє динаміку до зростання у 2018 році, але дещо знижується у 2019 році, зниження фондовіддачі свідчить про менш ефективне використання основних засобів порівняно з минулим роком. Показник фондомісткості залишається стабільним упродовж 5 років, що говорить про стабільну ефективність управління основними засобами, також зростання фондоозброєності є позитивним фактором для підприємства.

Таким чином, операційна діяльність ПАТ «Київхліб» знаходиться на середньому рівні, про що свідчать результати використаної комплексної системи оцінки ефективності операційної діяльності підприємства.

Для підвищення рівня операційної діяльності підприємству варто приділити значну увагу показникам рентабельності, оскільки вони на досить низькому рівні. Бажаного рівня можна досягти шляхом налагодження більш ефективної роботи відділу збуту, шляхом оновлення асортименту задля збільшення обсягу продажів, варто звернути увагу на модернізацію основних

засобів та автоматизацію виробництва, задля зниження витрат та собівартості продукції.

2.4. Кореляційно – регресійний аналіз впливу операційної діяльності підприємства на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Важливість кореляційно-регресійного аналізу операційної діяльності ПАТ «Київхліб» зумовлена необхідністю визначення ступеня впливу окремих факторів на результати діяльності підприємства, встановлення характеру та тісноти зв'язку між обраними факторами. Кореляційно-регресійний аналіз допоможе виявити фактори, які мають найбільший вплив на діяльність підприємства та виокремити способи підвищення операційної діяльності на їх основі.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу було обрано наступні показники:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;
- витрати на збут, тис. грн;
- інші операційні витрати, тис. грн;
- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.

Використаємо лінійне рівняння регресії для опису зв'язку між результативною та факторними ознаками:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 ,$$

(2.1)

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

x_1 – витрати на збут (тис. грн),

x_2 – інші операційні витрати (тис. грн),

x_3 – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (тис.грн),

a_0 – вільний член рівняння регресії,

a_i – коефіцієнти рівняння регресії, які характеризують вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника ($i = \overline{1,3}$).

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

Таблиця 2.18 – Основні фінансові показники діяльності підприємства за 2014 – 2019 рр.

Показник	Роки					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1 943 467	1 886 481	1 692 699	1 962 714	2 602 348	2 275 641
Витрати на збут, тис. грн	270 401	270 622	307 571	411 686	466 941	390 612
Інші операційні витрати, тис. грн	34 643	43 469	42 138	47 191	105 379	77 957
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	1508086	1452286	1281912	1433862	1949422	1723869

Джерело: складено автором

Для виявлення основних факторів, які мають вплив на чистий дохід від реалізації продукції проведемо кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності ПАТ «Київхліб». Вхідні дані зведемо до кореляційної матриці, що дозволить встановити тісноту зв'язку між обраними факторами та результуючим показником, застосувавши MS Excel. Результати представлено у таблиці 2.19:

Таблиця 2.19 – Результати кореляційного аналізу

Показник	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	Витрати на збут, тис. грн	Інші операційні і витрати, тис. грн	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1			
Витрати на збут, тис. грн	0,787327	1		
Інші операційні витрати, тис. грн	0,943796	0,8332	1	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	0,991836	0,703998	0,922424	1

Джерело: складено автором

Отже, з таблиці 2.19 можемо прослідкувати значну залежність між результативним фактором (у) та обраними факторними величинами.

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

Показник	Витрати на збут	Інші опер. витрати	Собівартість реалізованої продукції
Чистий дохід	тісний	дуже тісний	дуже тісний

Джерело: складено автором

Отже, результати кореляційного аналізу показали, що між чистим доходом (виручкою), собівартістю реалізованої продукції та іншими операційними витратами прослідковується дуже тісний зв'язок, в той час між виручкою та витратами на збут спостерігається тісний зв'язок.

Результати кореляційного аналізу показали (табл. 2.19), що наявна сильна мультиколінеарність між іншими операційними витратами та собівартістю реалізованої продукції, між всіма іншими факторами наявна помірна мультиколінеарність. Для визначення форми зв'язку між обраними ознаками проведемо регресійний аналіз. Побудуємо три моделі парної лінійної регресії для кожної окремої факторної ознаки ($y = a_{0i} + a_i x_i$).

На основі табл. 2.18 проведемо регресійний аналіз для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками за допомогою MS Excel, результати представлені у таблицях 2.21 – 2.23.

Таблиця 2.21 – Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід, тис. грн	956758,387	441759,763	2,16578	0,096262	-269763	2183280
Витрати на збут, тис. грн	3,127158599	1,224397392	2,554038	0,063034	-0,27231	6,526631

Джерело: складено автором на основі

Таблиця 2.22 – Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід, тис. грн	1406868,049	124534,829	11,29698	0,000349	1061104	1752632
Інші операційні витрати, тис. грн	11,18129668	1,957910854	5,710830	0,00464	5,745265	16,61733

Джерело: складено автором на основі

Таблиця 2.23 – Результати регресійного аналізу

Показник	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід, тис. грн	-40693,9712	136400,043	-0,298342	0,780297	-419401	338013,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	1,348478398	0,08668788	15,55555	9,97097	1,107794	1,589163

Джерело: складено автором на основі

Оцінка статистичної значимості параметрів регресії здійснюється за допомогою t-критерія (таблиця 2.21-2.23), при значеннях t-статистики, які менші $t_{\text{табл}}(0,95; 5) = 0,065374$, природа формування параметрів a_i є випадковою, інакше, слід визнати статистичну значимість параметра. Отже, параметри a_1, a_2, a_3 статистично значимі.

Надійні інтервали для параметрів лінії регресії у кожному випадку:

$$-0,27 \leq a_1^* \leq 6,53;$$

$$5,75 \leq a_2^* \leq 16,62;$$

$$1,11 \leq a_3^* \leq 1,59.$$

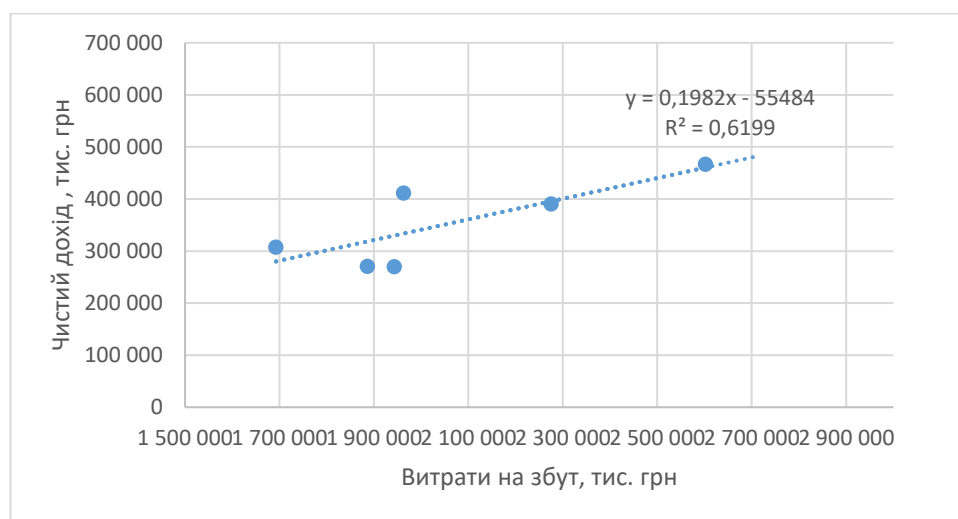


Рисунок 2.9 – Залежність чистого доходу від витрат на збут

Джерело: складено автором

Отже, рівняння парної лінійної регресії для першого фактору:

$$\hat{y} = -55484 + 0,2\hat{x}_1. \quad (2.2)$$

Дане рівняння свідчить про значущість впливу витрат на збут, а саме при їх збільшенні на одиницю – чистий дохід збільшиться на 0,2 од. Коефіцієнт детермінації становить 0,62, тобто зміна витрат на збут на 62% впливає на зміну чистого доходу.

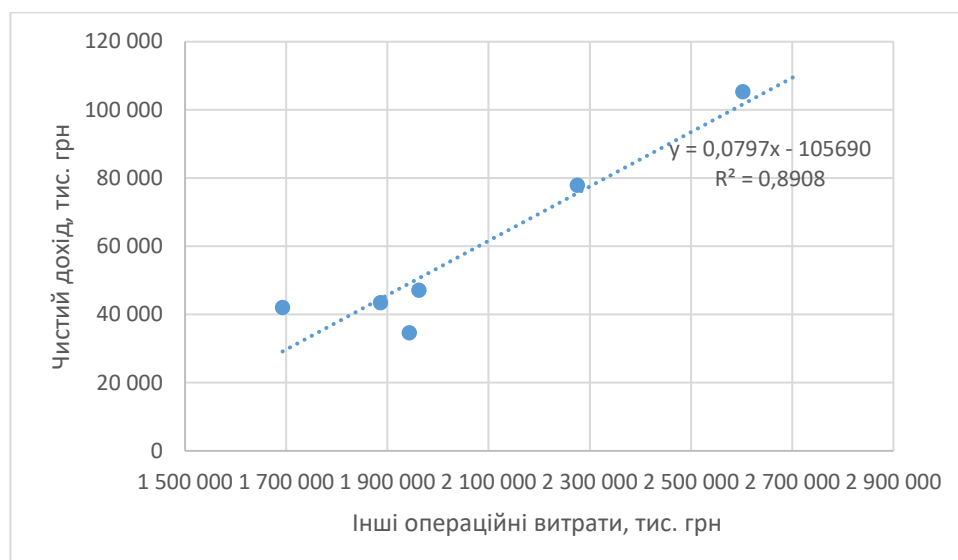


Рисунок 2.10 – Залежність чистого доходу від інших операційних витрат

Джерело: складено автором

Отже, рівняння парної лінійної регресії для другого фактору:

$$\hat{y} = -105690 + 0,079\hat{x}_2. \quad (2.3)$$

Дане рівняння свідчить про значущість інших операційних витрат, а саме при їх збільшенні на одиницю – чистий дохід збільшиться на 0,008 од. Коефіцієнт детермінації 0,89, тобто зміна інших операційних витрат на 89 % впливає на зміну чистого доходу.

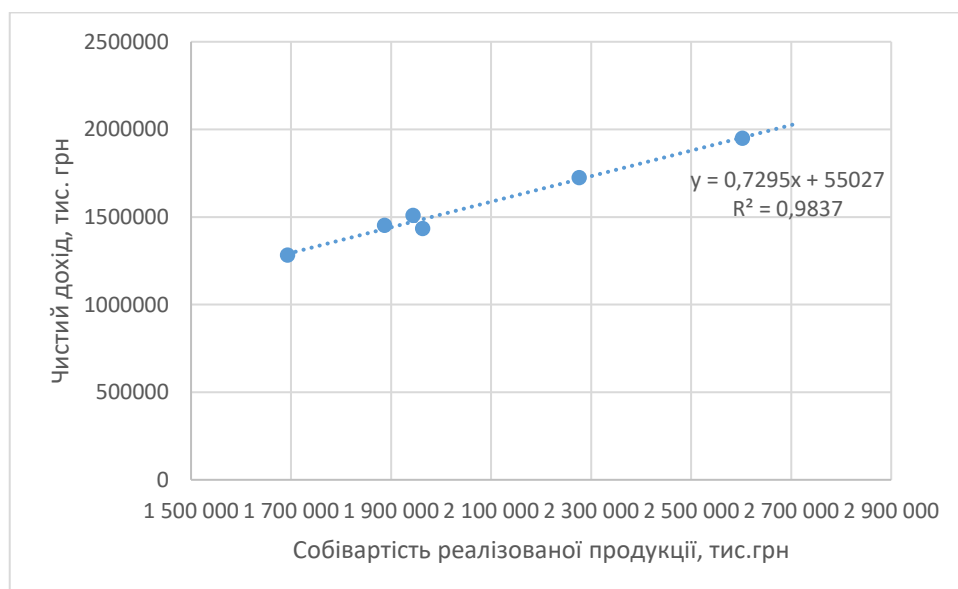


Рисунок 2.11 – Залежність чистого доходу від собівартості реалізованої продукції

Джерело: складено автором

Отже, рівняння парної лінійної регресії для третього фактору:

$$\hat{y} = 55027 + 0,73\hat{x}_3. \quad (2.4)$$

Дане рівняння свідчить про значущість собівартості реалізованої продукції, а саме при її збільшенні на одиницю – чистий дохід збільшиться на 0,73 од. Коефіцієнт детермінації 0,99, тобто зміна собівартості реалізованої продукції на 99% впливає на зміну чистого доходу.

Отже, всі коефіцієнти при обраних факторах у рівняннях свідчать про пряму залежність чистого доходу від статей витрат, які були обрані у якості факторів.

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

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}_i}, i = \overline{1,3}. \quad (2.5)$$

Отже, $\varepsilon_1 = 0,134$, $\varepsilon_2 = -0,015$, $\varepsilon_3 = 0,923$.

Отже, збільшення витрат на збут на 1 % призведе до збільшення чистого доходу на 13,4%; збільшення операційних витрат на 1 % призведе до зменшення чистого доходу на 1,5%; збільшення собівартості реалізації продукції витрат на 1% призведе до збільшення чистого доходу на 92,3%.

Таким чином, проведення кореляційно-регресійного аналізу дало змогу виявити, що на прибутковість ПАТ «Київхліб» мають значний вплив такі факторні ознаки як собівартість реалізованої продукції, інші операційні витрати та витрати на збут. Результати проведеного аналізу можна використати при формуванні рекомендацій підприємству.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дипломної роботи проведено детальний аналіз ефективності операційної діяльності ПАТ «Київхліб» упродовж 2016-2019 рр.

У дипломній роботі охарактеризовано правові засади функціонування підприємства, його організаційна структура, види продукції, що виробляється та реалізується як на території України, так і по всьому світу. Також проаналізовано виробничо-господарську діяльність ПАТ «Київхліб», ефективність його операційної діяльності упродовж аналізованого періоду.

У ході аналізу ПАТ «Київхліб» детально розглянуто економічний стан підприємства, основні фонди та оборотні активи, трудові ресурси підприємства, обсяги виробництва та реалізації продукції, собівартість, рентабельність підприємства, показники ділової активності, ліквідності підприємства, майнового та фінансового стану.

Таким чином, економічний стан ПАТ «КИЇВХЛІБ» не можна вважати задовільним. Аналіз майнового стану підприємства продемонстрував стабільний рівень використання основних засобів на нормальному рівні.

ПАТ «КИЇВХЛІБ» забезпечене власним капіталом на середньому рівні, оскільки спостерігається позитивна динаміка до зростання, але частка власних коштів у загальній структурі пасивів є низькою. У структурі пасивів значно переважають поточні зобов'язання, а саме кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.

Ліквідність ПАТ «КИЇВХЛІБ» знаходиться нижче норми, що свідчить про неспроможність підприємства вчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Оскільки розмір готівкової ліквідності коливається в межах 0,02–1,2, що свідчить про утруднення погашення боргів. Рівень поточної ліквідності коливається в межах 0,9–1,3, значення нижче нормативного. Швидка ліквідність підприємства в межах норми – ліквідних коштів достатньо для розрахунку. Тенденція щодо покращення ліквідності підприємства майже не відчутна. Наразі підприємство не в змозі перекрити зобов'язання за рахунок власних коштів в достатній мірі.

Показники майнового стану ПАТ «КИЇВХЛІБ» свідчать про забезпеченість власним капіталом підприємства на низькому рівні. Обсяг

власних коштів з року в рік зменшується, що свідчить про зниження фінансової незалежності підприємства, тобто підвищення залежності від кредиторів.

Ділова активність підприємства на середньому рівні. Підприємство має проблеми з управлінням дебіторською заборгованістю, яка має стрімку динаміку до зростання. Кредиторська заборгованість щороку зростає, що є свідченням браку власних коштів.

Для ПАТ «КИЇВХЛІБ» показник рентабельності активів є незадовільний, це свідчить про неефективність управління активами.

Використана система оцінки ефективності операційної діяльності дала змогу побачити, що операційна діяльність підприємства на середньому рівні. В цілому, дослідження показало, що фінансово-економічний стан ПАТ «КИЇВХЛІБ» не можна вважати задовільним.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дав змогу виявити, що на прибутковість ПАТ «Київхліб» значно впливають собівартість реалізованої продукції, інші операційні витрати та витрати на збут.

Отже, підприємству необхідно покращувати якість продукції, налагоджувати збутову кампанію, покращити стратегію маркетингового відділу, розширити асортимент продукції, аби бути більш конкурентоспроможним на ринку.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПАТ «КИЇВХЛІБ»

3.1. Підвищення ефективності операційної діяльності шляхом застосування сучасних методів менеджменту на ПАТ «КИЇВХЛІБ»

Методи менеджменту – це сукупність способів і прийомів впливу на колектив та окремих виконавців з метою активізації ініціативи і творчого підходу всього персоналу в процесі практичної діяльності та для задоволення його потреб.

Методи менеджменту базуються на дії законів та закономірностей управління, що враховують науково-технічний рівень виробництва і рівень розвитку відносин управління. Методи управління являють собою важливий елемент процесу управління і покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного працівника. Цим, методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються у ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Особлива роль методів менеджменту полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети [53].

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та працівників безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини в колективі у процесі виробництва. Звідси витікає, що методи менеджменту повинні мати свою мотиваційну характеристику, яка визначає напрям дії методів [53].

Методи менеджменту поділяються на: економічні, організаційні, соціально-психологічні, правові.

У свою чергу, серед організаційних методів виділяють організаційно-адміністративні методи управління та організаційно-розпорядчі. Основою організаційно-адміністративних методів управління є організаційні відносини, які є складовою механізму менеджменту виробничих підприємств. Оскільки через них безпосередньо реалізується одна з найважливіших функцій управління - функція організації, то завданням організаційно-адміністративної діяльності є координація дій підлеглих. Без організаційно-адміністративного впливу не можуть реалізуватися економічні методи управління, тому що він забезпечує чіткість, дисциплінованість і порядок роботи колективу. Організаційно-адміністративні методи від інших методів відрізняються чіткою адресністю директив, обов'язковістю щодо виконання розпоряджень та вказівок, невиконання яких визначається як пряме порушення виконавської дисципліни й тягне за собою дисциплінарні стягнення. По суті, організаційно-адміністративні методи - це методи примусу, які зберігають свою силу доти, поки праця не перетвориться на першу життєво необхідну потребу працівників. Система організаційно-адміністративних методів складається з двох рівнозначних елементів: дії на структуру управління (регламентація діяльності й нормування в системі управління, коригування організаційної структури) й дії на процес управління (підготовка, прийняття, організація виконання й контроль за виконанням управлінських рішень) [54].

Залежно від використовуваних методів управління на підприємствах формується відповідна система підлеглості. Система підлеглості повинна мати доброзичливий характер, сприяти зміцненню колективізму й виключати вияв небажаних емоцій (приниження, незручність, прикрість, роздратованість, а іноді й стрес) для збереження взаєморозуміння між керівництвом і працівниками. Також додатково використовується такий захід як стимулювання праці персоналу. [54]

Аналіз змісту управління підприємствами галузі вказує на те, що вся система методів пронизана організаційно-розпорядчою діяльністю й передбачає

такі компоненти, як: перегляд організаційної структури, постановка завдання й визначення критеріїв його виконання, встановлення рівня відповідальності, інструктування підлеглих, застосування системи мотивації праці тощо. На виробничих підприємствах організаційно-розпорядчі методи є засобом прямої дії на процес виробництва й працю співробітників, що дозволяє координувати виконання їхніх окремих функцій для вирішення загального завдання. Вони створюють необхідні умови для функціонування й розвитку управлінської системи, здійснюють цілеспрямований вплив на об'єкт управління [54].

Отже, одним з методів оптимізації адміністративних витрат є організаційний, оскільки він включає багато факторів, які прямо чи опосередковано впливають на витрати підприємства. Нестабільні умови ринкового середовища та жорстка конкуренція на ринку хліба та хлібобулочних виробів вимагають від підприємств ефективного рівня операційної діяльності задля збереження позицій на ринку та прибуткової діяльності. Досягнення прибутковості операційної діяльності можливе при якісних управлінських рішеннях.

З переходом ПАТ «КИЇВХЛІБ» на електронний документообіг знизилась потреба у кількості людських ресурсів, проте зросли вимоги до їх кваліфікації. Отже, можна скоротити чисельність адміністративного персоналу без втрати ефективності роботи відділу, додатково стимулювавши працівників преміюванням. Середньооблікова чисельність персоналу станом на 2019 рік складала 3167 чол., фонд оплати праці становив - 331 444,6 тис. грн. Адміністративні витрати у 2019 р. склали 114 703 000 грн, з яких 51 616 350 грн – витрати на оплату праці адміністративного апарату. Наразі штатна кількість працівників адміністративного відділу нараховує 258 осіб. Детальний розподіл працівників між відділами наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Розподіл працівників адміністративного відділу

Відділ	Кількість штатних працівників, чол.	Фонд оплати праці, грн/міс.	Фонд оплати праці, грн/рік
Дирекція	16	496 000,00	5 952 000,00

Продовження таблиці 3.1

Бухгалтерія	40	800 000,00	9 600 000,00
Юридичний відділ	11	198 000,00	2 376 000,00
Відділ охорони праці	6	84 000,00	1 008 000,00
Відділ кадрів	14	224 000,00	2 688 000,00
Відділ маркетингу	20	334 746,50	4 016 958,00
ІТР	119	1 785 000,00	21 420 000,00
Інший адміністративний персонал	32	379 616,00	4 555 392,00
Всього	258	4 301 362,50	51 616 350,00

Джерело: складено автором на основі [38]

Серед управлінських рішень, які доречно застосувати ПАТ «КИЇВХЛІБ», можна виділити наступні: удосконалення структури та чисельності працівників, мотивація та їх стимулювання.

Відділ інженерно-технічних робітників включає менеджерів, економістів, технологів – це найбільш чисельний відділ у складі адміністративного апарату, отже, саме в цій категорії доцільно провести реорганізацію та зменшити кількість штатних працівників. Впровадження сучасних технологій на підприємстві вимагає високої кваліфікації працівників, що дає можливість ефективніше використовувати людські ресурси, оптимізувавши обсяг робіт, які припадають на одного працівника. Таким чином, доцільно скоротити чисельність персоналу, не втративши при цьому продуктивність. Витрати на оплату праці ІТР у 2019 році склали 21 420 тис. грн при кількості працівників 119.

При зменшенні працівників відділу ІТР на 20% (24 чол.) витрати на оплату праці скоротяться на 360 тис. грн/міс. або 4 320 тис. грн/рік.

В якості стимулювання праці співробітників доцільно застосувати метод преміювання. Із заощадженої суми витрат на оплату праці 20% буде відведено на преміальний фонд, що становитиме 72 тис. грн/міс. або 864 тис. грн/рік. Отже, система преміювання, з одного боку, збільшить витрати на оплату праці, а з

іншого, це знизить плинність кадрів, підвищить продуктивність праці персоналу та слугуватиме мотивацією для ефективної роботи.

Таким чином, скорочення чисельності працівників зменшить адміністративні витрати на 4 320 тис. грн/рік, додаткове стимулювання, в свою чергу, збільшить їх на 864 тис. грн/рік. Отже, застосування запропонованого заходу в кінцевому результаті дасть змогу знизити адміністративні витрати на 3 456 тис. грн, що становить 3,01%.

3.2. Використання маркетингових заходів з метою підвищення ефективності операційної діяльності підприємства

Важливим завданням підприємств є формування конкурентоспроможної організаційної структури як елементу системи управління маркетинговою діяльністю. Виробничі підприємства мають урахувати підходи до управління та організації свого маркетингу на основі застосування цілісної маркетингової концепції. Цілісність концепції маркетингу забезпечується дотримання відповідних принципів, які забезпечують послідовність управлінського впливу на процеси виробництва та збуту продукції підприємства. При цьому підприємство формує власну концепцію управління своїм маркетингом, адаптовану до умов зовнішнього середовища та тенденцій розвитку суб'єктів галузі, з урахуванням організаційних особливостей самого підприємства, що робить концепцію маркетингу центральною концепцією управління бізнесом. У такому контексті маркетингова концепція управління бізнесом актуалізується як головний інструмент формування конкурентних переваг, адже саме вона дозволяє адекватно співвідносити вимоги цільового ринку збуту з можливостями підприємства, що дозволяє йому формувати комерційно значущі пропозиції продукції. Останнє модифікує в процесі реалізації і саму концепцію, суттєво розширюючи спектр питань, які вона має охоплювати. Крім того, заходи та дії, передбачені концепцією маркетингу, зумовлюють необхідність управління їх

узгодженням, що актуалізує формування маркетингової стратегії підприємства, адекватної викликам конкурентного середовища. Хоча класична концепція маркетингу була більш надійною основою при розробці стратегій маркетингу, деякі підприємства усвідомлювали, що припускаються помилок та мають недоліки. Навіть підприємство, яке чітко дотримується принципів здійснення маркетингової діяльності, а саме – виконує дослідження цільових ринків збуту, корегує товарну політику, позиціонує продукцію на ринку та, відповідно, здійснює корекцію цінової політики, може не отримувати адекватні економічні результати через наявність конкуренції. У такому випадку не враховують необхідність орієнтації не тільки на покупців, а й на конкурентів, що відображено в стратегічній маркетинговій концепції. Відповідно до зазначеної концепції, підприємство повинне задовольняти необхідності та потреби споживачів, одночасно зберігаючи перевагу серед конкурентів задля забезпечення довготривалого отримання прибутку. [55]

Маркетингова політика просування продукції підприємства – це один з головних засобів реалізації маркетингової стратегії, завдяки якій проводиться адекватна оцінка ринкових ризиків та перспектив, а також виявляються вільні ринкові сегменти.[56]

Кожне підприємство, потребує розробки програми просування товарів на ринок, яка передбачає певний курс дій товаровиробника. Ефективне просування засноване на дослідженнях і пов'язане з ретельною постановкою цілей, правильною організацією й плануванням комунікаційних кампаній, основним результатом яких має бути розробка креативної стратегії й оптимізація структури витрат на просування товару. Отже, важливим є не тільки ефективність просування товару, а й ефективність управління просуванням товару, тому що дані показники взаємозалежні. З метою підвищення ефективності, програми просування доцільно розробляти спеціально для окремого ринку або для окремих клієнтів, враховуючи як прямий, так і зворотний

зв'язок між підприємством та контрагентами. Це свідчить про тісний зв'язок між процесом просування та комунікаційним процесом у маркетингу.[56]

Комплекс просування здійснює комунікаційний вплив завдяки дії своїх елементів. Серед головних елементів доцільно виділити такі, як:

– реклама, яка є зв'язуючим елементом ринку, оскільки для здійснення актів купівлі-продажу потенційним продавцям і покупцям необхідно знати ринок, мати у своєму розпорядженні певний мінімум відомостей про стан попиту і пропозиції. Поширюючи інформацію про наявність товарів, умови їх купівлі і споживання, реклама бере участь у формуванні товарної пропозиції, а тим самим — і попиту, з точки зору його конкретної спрямованості. Продумана реклама здійснює позитивний вплив на діяльність підприємства, заохочує виробництво інноваційної продукції, використання результатів науково-технічної революції. Окрім цього, реклама дає змогу підприємству збільшити прибутки та розширити масштаби виробництва. Стрімкого поширення набуває використання нативної реклами компаніями, наприклад, пізнавальні публікації про товар в соціальних мережах, які не асоціюються у користувачів мережі з рекламою, а тому не викликають у читачів публікацій відторгнення, порівняно з традиційною рекламою.[57]

– Стимулювання збуту — це використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції. На практиці це пряме заохочення споживачів придбати продукти чи послуги підприємства. У сфері торгівлі важливим є включення цих товарів до свого асортименту для наступного їх продажу. Нагадаємо, що реклама чи пропаганда лише популяризують їх або створюють відповідний імідж. [56]

– Інтернет-маркетинг є сучасним видом маркетингу, який складається з традиційних елементів (товару, розподілу, просування та маркетингових досліджень), реалізованих шляхом використання різних засобів мережі Інтернет у дистанційному режимі, і завдяки цьому дозволяє забезпечити можливість

зменшення тривалості, вартості та якості виконання всіх маркетингових процесів. Інтернет-маркетинг включає маркетингові дослідження, товарну, цінову, розподільчу та комунікативну політику. Відповідно до світової практики, Інтернет-маркетинг є повноцінним комплексом, до якого входить не лише банерна реклама та PR, але й методика здійснення маркетингових досліджень в Інтернет мережі, наприклад, дослідження попиту та споживачів, вивчення алгоритму створення і забезпечення максимальної результативності рекламної кампанії тощо. [56]

Отже, маркетингова діяльність є необхідною складовою для успішного функціонування підприємства. Для будь-якого виробництва збут є ключовим фактором, а маркетингова активність є надважливим інструментом для впливу на реалізацію продукції.

ПАТ «КИЇВХЛІБ» наразі не проводить рекламних заходів задля просування своєї продукції у мережі Інтернет. Через це відбувається втрата значної частини споживачів молодого працездатного віку, а саме ця частка аудиторії може стати лояльними покупцями аналізованого підприємства. Тому задля збільшення споживчої аудиторії, як наслідок зростання обсягів збуту продукції, нами було запропоновано наступні заходи: створення промо-ролику з оглядом основних видів продукції з акцентом на новий асортимент та розміщення його на платформі YouTube.

Для просування продукції на платформі YouTube відділ маркетингу ПАТ «КИЇВХЛІБ» заключить договір з Google AdWords на надання доступу до платформи попередньо строком на 1 рік. Сервіс контекстної реклами Google AdWords включає в себе безліч корисних інструментів, в тому числі важливий для нас детальний таргетинг, який дає можливість обрати аудиторію для показу нашої реклами (за віком, статтю, соціальним статусом, країною проживання тощо). Для виявлення найбільш потенційно лояльної цільової аудиторії та визначення акценту при створенні відеоматеріалів для реклами, «КИЇВХЛІБ» замовить соціологічне опитування населення віком від 18 до 75 років з місцем

проживання в Україні у Київського міжнародного інституту соціології (КМІС). У кінцевому результаті разове соціологічне онлайн-опитування дасть змогу зрозуміти хто є нашою аудиторією зараз та як досягти лояльності іншої частини аудиторії.

В межах рекламної кампанії маркетинговий відділ формуватиме кошторис витрат на просування продукції. Оскільки ця рекламна активність розрахована на довгострокову перспективу, перш за все, підприємство понесе витрати на аналіз споживчих вподобань, створення відео-контенту та розміщення його безпосередньо на платформі. Проведення соціального опитування та створення рекламного ролику є разовими витратами, а розміщення контенту через сервіс Google AdWords вимагає щомісячних платежів.

Розрахунок витрат на впровадження запропонованих заходів наведено у табл. 3.2 – 3.4.

Таблиця 3.2 – Витрати на соціологічне опитування

№	Етапи заходу	Вартість заходу, грн
1.	Створення та затвердження анкети	2 800
2.	Електронна розсилка засобами КМІС	4 700
3.	Надання звіту за результатами опитування	2 500
Разом		10 000

Джерело: складено автором

Отже, витрати на проведення разового соціологічного опитування становлять 10 тис.грн.

Таблиця 3.3 – Витрати на створення відеоконтенту

№	Назва заходу	Вартість заходу, грн
1.	Узгодження сценарію ролика	2 070
2.	Послуги відеооператорів	7 820
3.	Послуги акторів	7 820
4.	Послуги відеомонтажу	5 290
Разом		23 000

Джерело: складено автором

Витрати, понесені на створення рекламного ролику, складають 23 тис.грн.

Бюджет рекламної кампанії щомісяця складатиме 10 тис.грн, отже, річні витрати складатимуть 120 тис.грн.

Таблиця 3.4 – Загальні витрати на впровадження рекламного проекту ПАТ «КИЇВХЛІБ»

№	Назва заходу	Термін дії заходу	Вартість заходу, грн	Витрати за рік, грн
1.	Соціологічне опитування	разово	10 000,00	10 000,00
2.	Створення відеоконтенту	разово	23 000,00	23 000,00
3.	Розміщення реклами	щомісяця	10 000,00	120 000,00
Всього				153 000,00

Джерело: складено автором

Таким чином, застосування запропонованого рекламного заходу збільшить витрати на 153 тис. грн/рік, при цьому очікується збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 3,7%. Рекламна кампанія, перш за все, спрямована на збільшення обсягів реалізації продукції, а в результаті - чистого доходу, але також вона стосується оптимізації логістичних витрат, оскільки зростання обсягів збуту збільшить навантаження на автотранспорт підприємства, який розвозить продукцію до торгових мереж. Максимальне навантаження на автопарк дасть змогу виявити найбільш оптимальну кількість транспорту, необхідну для збуту.

3.3. Вдосконалення асортименту продукції ПАТ «КИЇВХЛІБ» як напрям підвищення ефективності операційної діяльності

У якості заходу, що буде застосований для підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «Київхліб» було обрано виробництво нового виду товару – хліб бездріжджовий зі шпинатом.

Розглянемо поживні характеристики запропонованого продукту (на 100 г): жири – 3,4; білки - 7,9; вуглеводи – 54,8; калорійність кДж/100г – 1188;

ккал/100г - 284; сіль – 1,6; насичені жирні кислоти – 0,42; цукор – 4,93. Термін зберігання – 72 год в упаковці. Отже, поживні цінності хліба на досить високу рівні, без шкідливих домішок, що значно зменшує термін зберігання продукту, але приносить більше користі.

Етапи виробництва хліба не відрізнятимуться від інших видів хліба. Для виробництва хліба підприємством було використано наступне обладнання:[58]

До початку процесу виробництва хліба борошно зберігається в силосах ХЕ-160А. Температуру в борошняних складах необхідно підтримувати не нижчою за 8 °С, відносну вологість повітря – не більшою за 75 %.

Борошно піддається обробці в просіювачі ПМ-900М, який призначений для відокремлення борошна вологістю не більше 15% від сторонніх предметів, а також розпушування і аерації.

При переміщенні борошна по трубопроводу в тістомісильну машину воно піддається обробці стиснутим повітрям в компресорах ВУ- 6/4, які призначені для подачі повітря в систему пневмотранспорту борошна і зернопродуктів та інших сипучих матеріалів.

Перед потраплянням борошна в тістомісильну машину воно зважується на вагах ДМ-100 з тензодатчиком.

В тістомісильну машину Х-12, яка призначена для роботи з хлібним тістом, потрапляє борошно, вода та закваска для приготування опари протягом 270 хв при температурі 26-32 °С.

По закінченню етапу бродіння в опару додається вода, сіль та розчин цукру, спеції, сушений шпинат та насіння, які утримуються в апараті для розчинення цукру марки Т1-ХСП. Дані інгредієнти перемішуються близько 3-5 хвилин.

Наступним етапом в приготуванні хліба є бродіння протягом 40 хвилин та обминання в тістомісильній машині. Після цього тісто ще раз бродить протягом 30 хвилин при температурі 27-33 °С.

Тісто переходить на стадію формування, а потім розстоюється 30-50 хв. в розстійній шафі ШРТ-10/1.

Надалі відбувається випікання в конвекційно-ротаційній печі Rokon Long. Піч Rokon Long FRN15 виробляється у двох варіантах - газова та електрична.

Готові вироби піддаються обробці в пакувальній вертикальній машині M1M. Пристрій формує пакет з термозварювальної плівки і укладає в неї продукти.

Так як ПРАТ «Київхліб» здійснює безперервне виробництво, згідно з відомчими нормами технічного проектування, режим роботи працівника характеризується 8-годинною робочою зміною. Річний обсяг виробництва хліба планується на рівні 40 тонн, а наступного року на рівні 42 тони.

Калькуляція розраховується за статтями калькуляції. Всі витрати підприємства умовно можна поділити на прямі та непрямі (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Зміст статей калькуляції

	Статті калькуляції	Зміст статті	Об'єкт розрахунку
Прямі витрати			
1	Сировина та матеріали	Сировина та матеріали на виробництво конкретної продукції згідно технологічного регламенту	Розраховуються витрати, пов'язані з виробництвом даного виду продукції
2	Паливо та енергія на технологічні потреби	Енергія на технологічні потреби та на приведення в дію технологічних машин та обладнання задіяних у виробництві даного виду продукції	
3	Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників	Оплата праці робітників, які задіяні в технологічному процесі виробництва конкретної продукції	
4	Відрахування на соціальні заходи	ЄСВ оплати праці робітників, які задіяні в технологічному процесі виробництва конкретної продукції	
5	Витрати на утримання та експлуатацію технологічного обладнання	Амортизація та витрати на забезпечення функціональності обладнання лінії виробництва продукції, яка калькулюється	Витрати розраховуються по лінії в цілому, а потім розподіляються за видами продукції

Продовження таблиці 3.5

Непрямі витрати			
6	Загальновиробничі витрати	Витрати цеху виробництва даної продукції, які не ввійшли до складу вищевикладених статей	Витрати розраховуються по цеху в цілому, а потім розподіляються за видами продукції ²
Сума всіх вищеперерахованих статей називається собівартістю виробництва продукції			
7	Адміністративні витрати	Витрати на утримання адміністрації підприємства та на управління підприємством	Витрати розраховуються по підприємству в цілому, а потім розподіляються за видами продукції ³
8	Витрати на збут	Витрати, пов'язані з реалізацією всього асортименту продукції підприємства	
9	Інші операційні витрати	Інші витрати операційної діяльності	

Джерело: складено автором

Розглянемо операції технологічного процесу виробництва та вартість основних засобів, необхідних для цього.

Таблиця 3.6 – Операції технологічного процесу виробництва та основні засоби, що його обслуговують

Операції	Обладнання	Продуктивність , од.вим.	Потужність , кВт	К-ть од.	Ціна придбання (або первісна вартість), грн
Зберігання сировини	силоси ХЕ-160А	1900 кг/год	5	1	115680
Підготовка сировини	просіювач ПМ-900М	2500 кг/год	1,1	1	34900
	компресор ВУ- 6/4	300 л/год	20	1	280000
	ваги ДМ-100	700 кг/год	3	1	29800
	апарат для розчинення цукру марки Т1-ХСП	75 л/год	4	1	48670
Перемішування, бродіння	тістомісильна машина Х-12	750 кг/год	4,1	1	90000

Продовження таблиці 3.6

Розстоювання	розстійна шафа ШРТ-10/1	120 шт/год	2,53	1	29944
Випікання	конвекційно-ротаційна піч Rokon Long	40 кг/год	15	1	267913
Пакування	Пакувальна вертикальна машина M1M	4880 шт/год	2,6	1	198700
Всього					1095607

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, загальна вартість капіталовкладень становить 1095607 грн. Проведемо розрахунок вартості сировини, основних та допоміжних матеріалів, необхідних для виробництва хліба вагою 500 г (табл.3.7):

Таблиця 3.7 – Розрахунок вартості сировини, основних та допоміжних матеріалів

Сировина та матеріали	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість, т/т	Ціна, грн за 1 т.	Вартість, грн	Кількість, т.	Сума, грн
Сировина:					
Борошно пшеничне вищого сорту	0,3	4000	1200,00	12,00	48000
Основні матеріали:					
Сіль кухонна	0,003	2100	6,30	0,12	252
Цукор-пісок	0,015	7000	105,00	0,60	4200
Закваска	0,005	20300,00	101,50	0,20	4060
Олія соняшникова	0,05	15000	750,00	2,00	30000
Вода питна	0,18	100	18	7,20	720
Сушена морква, цибуля	0,01	5600	56	0,4	2240
Сушений шпинат	0,01	3200	32	0,4	1280
Всього по сировині та основним матеріалам			2164,60		86584,00
Допоміжні матеріали (10% вартості сировини та основних матеріалів)			216,46	-	8658,4

Продовження таблиці 3.7

ТЗВ (5% вартості сировини та основних матеріалів)			108,23	-	4329,2
Всього			2489,29		99571,60

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Вартість води на технологічні потреби та електроенергії розраховується на основі норми їх витрат на одиницю продукції та вартості одиниці їх виміру (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Розрахунок вартості енерговитрат та виробничої води

Енергоносії	Витрати на одиницю продукції			Витрати на рік	
	Кількість	Ціна, грн/од. виміру	Сума, грн	Кількість	Сума, грн
Електроенергія, кВт*год	13423,81	1,68	22551,99	536952,24	902079,76
Виробнича вода, м ³	35	16,98	594,3	140000	2377200
Всього					3279279,76

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Вартість енерговитрат на виробництво продукції представлена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Розрахунок потреби в електроенергії на технологічні потреби

Обладнання	Потужність, кВт/год	Кількість, од	Коефіцієнт попиту	Загальна потужність обладнання, кВт/год	Річний фонд робочого часу підприємства, год/рік	Загальні витрати електроенергії, кВт/рік
силоси ХЕ-160А	5	1	0,9	4,5	7080	31860
просіювач ПМ-900М	1,1	1	0,9	0,99	7080	7009,2
компресор ВУ- 6/4	20	1	0,9	18	7080	127440
ваги ДМ-100	3	1	0,9	2,7	7080	19116
апарат для розчинення цукру марки Т1-ХСП	4	1	0,9	3,6	7080	25488

Продовження таблиці 3.9

тістомісиль на машина Х-12	4,1	1	0,9	3,69	7080	26125,2
конвекційно- ротаційна піч Rokon Long	15	1	0,9	13,5	7080	95580
Пакувальна вертикальна машина М1М	2,6	1	0,9	2,34	7080	16567,2
Всього:						365306,76
Вартість електроенергії за рік:						14977,58

Джерело: складено автором на основі розрахунків

До статті калькуляції «Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників» включається фонд оплати праці працівників, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі.

На базі інформації про розміри мінімальної заробітної плати та мінімальної почасової заробітної плати була сформована тарифна сітка. Тарифна ставка робітника I розряду на підприємстві ПАТ «Київхліб» встановлена мінімально дозволеному законодавством рівні – 26,13 грн.

Таблиця 3.10 – Тарифна сітка

Розряд	1	2	3	4	5	6
Тарифний коефіцієнт	1	1,08	1,23	1,35	1,54	1,8
Тарифна ставка (за годину), грн	26,13	28,2204	32,1399	35,2755	40,2402	47,034

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Далі розрахуємо витрати на оплату праці та нарахування ЄСВ (табл. 3.11). Так як ПАТ «Київхліб» здійснює безперервне виробництво згідно з відомчими нормами технічного проектування, режим роботи працівника характеризується 8-годинною робочою зміною.

Таблиця 3.11 – Розрахунок фонду основної і додаткової заробітної плати робітників почасової форми оплати праці за рік

Професія	Т. розряд	Кількість працівників в зміні	Т.к	Т.ставка	К-сть відпрацьованих годин в зміні	К-сть годин за всі зміни одним працівником	Всього тарифний фонд, грн.	Доплати за роботу у			Фонд осн. та дод. ЗП, грн
								нічний час, грн	святкові дні, грн	вечірній час, грн	
Укладальник хлібобулочних виробів	3	3	1,23	34,44	8	1832	189282,24	22082,93	9918,72	12618,82	233902,70
головний пекар	6	2	1,8	50,4	8	1832	184665,6	21544,32	9676,8	12311,04	206209,92
пекар	3	4	1,23	34,44	8	1832	252376,32	29443,90	13224,96	16825,09	291820,22
тістоміс	3	3	1,23	34,44	8	1832	189282,24	22082,93	9918,72	12618,82	221365,17
пакувальник	2	2	1,08	30,24	8	1832	110799,36	12926,59	5806,08	7386,62	138725,95
формувальник хлібобулочних виробів	5	2	1,54	43,12	8	1832	157991,68	18432,36	8279,04	10532,78	176424,04
<i>Всього</i>		16		227,08	48	10992	1084397,44	126513,03	56824,32	72293,16	1268448,01

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Відрахування на соціальні заходи: ЄСВ = 1268448,01 * 22% = 279058,56грн.

Далі проведемо розрахунок величини витрат на утримання і експлуатацію устаткування (табл. 3.12, 3.13). Метод нарахування амортизації основних засобів – прямолінійний.

Таблиця 3.12 – Розрахунок амортизації виробничого обладнання

Основні засоби та інші необоротні активи (вказуються всі діючі основні засоби)	Мінімально допустимі строки корисного використання, визначені ПКУ (T_n), років	Фактично встановлені на підприємстві строки використання, (T_f)	Норма амортизації, % ($H_n=1/T_f$)	Вартість основних засобів, грн.	Річна сума амортизації, грн.
силоси ХЕ-160А	5	8	0,125	115680	14460,00
просіювач ПМ-900М	5	5	0,200	34900	6980,00
компресор ВУ- 6/4	5	6	0,167	280000	46666,67
ваги ДМ-100	5	5	0,200	29800	5960,00
апарат для розчинення цукру марки Т1-ХСП	5	6	0,167	48670	8111,67
тістомісильна машина Х-12	5	7	0,143	90000	12857,14
розстійна шафа ШРТ-10/1	5	5	0,200	29944	5988,80
конвекційно-ротаційна піч Rokon Long	5	8	0,125	267913	33489,13
Пакувальна вертикальна машина М1М	5	7	0,143	198700	28385,71
Інструменти (7% від підсумкової суми)	4	4	0,25	76692,49	19173,12

Продовження таблиці 3.12

Витрати на ремонт					54780,35
Всього					236852,59

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, річна сума амортизаційних відрахувань склала 236 852,59 грн при обсягах виробництва хліба та хлібобулочних виробів 136 020,2 т. Ми збільшуємо обсяги виробництва на 40 т. продукції в рік (що, становить 0,3% від загального обсягу), сума амортизації відповідно становитиме 69,63 грн/рік.

$$ССВ = 379192,3 \cdot 0,22 = 83422,31 \text{ грн.}$$

На основі вищезазначених розрахунків, проводимо калькуляцію собівартості одиниці хліба та визначаємо ціну одиниці продукції. У табл. 3.13 відображено результати, отриманих розрахунків за стандартними статтями калькуляції: собівартість виробництва, загальний обсяг витрат та ціну одиниці продукції хліба.

Таблиця 3.13 – Розрахунок ціни одиниці продукції

	Стаття калькуляції	Витрати на 1т. готової продукції, грн/т	Витрати на річний обсяг виробництва, грн
Прямі витрати			
1	Сировина і матеріали	248,929	9957,16
непрямі витрати			
2	Паливо і енергія на технологічні цілі	819,82	32792,79
3	Амортизаційні відрахування	1,74	69,63
4	Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників	26711,20	1068448,01
5	Нарахування на з/п	6976,46	279058,56
7	Загальновиробничі витрати	693,01	27720,43
8	Собівартість виробництва продукції (СВ)	35451,16	1418046,58
9	Адміністративні витрати (А)	316,99	12679,57
10	Витрати на збут (З)	26,79	1071,43
11	Інші операційні витрати (І)	35,76	1430,22
12	Всього витрати	35830,69	1433227,80
13	Ціна реалізації 40 т./грн	1934858,53	
14	Ціна хліба (500 г.), грн	24,18	

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, собівартість хліба складає 17,91 грн, а ціна реалізації 24,18 грн. Ціна реалізації одиниці продукції є середньоринковою для подібного товару, вона робить хліб конкурентоспроможним у своїй категорії. При запланованому обсязі виробництва хліба 40 т/рік виручка від реалізації складе 1 934 858,53 грн.

3.4. Економічна ефективність від впровадження запропонованих заходів

У результаті впровадження запропонованих заходів ПАТ «КИЇВХЛІБ» збільшить чистий фінансовий результат на 12 552,66 тис. грн шляхом:

- скорочення чисельності працівників адміністративного апарату та стимулювання працівників, що зменшить адміністративні витрати на 3 456 тис. грн.
- застосування рекламного заходу, який збільшить витрати на збут на 153 тис. грн/рік, при цьому очікується збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 0,5%, що становить 11 503,5 тис. грн;
- запровадження у виробництво нового виду хліба обсягом 40 т./рік, що збільшить виручку від реалізації на 1 934 858,53 грн.

Проведемо аналіз впливу запропонованих заходів на прибутковість ПАТ «Київхліб» у табл. 3.14:

Таблиця 3.14 – Зведені показники порівняння діяльності ПАТ «Київхліб» до та після запровадження рекомендованих заходів

Стаття	Значення показника у 2019 році, тис. грн	Значення після впровадження змін в прогнозованому році, тис. грн/рік	Абсолютна зміна, тис. грн	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2 300 698,00	2 314 136,35	13 438,35	0,58

Продовження таблиці 3.14

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-1 743 313,00	-1 744 731,05	-1 418,05	0,08
Валовий прибуток	557 385,00	569 405,30	12 020,30	2,16
Інші операційні доходи	56 557,00	56 557,00	0,00	0,00
Адміністративні витрати	-114 703,00	-111 259,68	3 443,32	-3,00
Витрати на збут	-394 258,00	-394 412,07	-154,07	0,04
Інші операційні витрати	-77 971,00	-77 972,43	-1,43	0,00
Фінансовий результат від операційної діяльності	27 010,00	42 318,12	15 308,12	56,68
Інші фінансові доходи	1,00	1,00	0,00	0,00
Інші доходи	57 853,00	57 853,00	0,00	0,00
Фінансові витрати	-19 050,00	-19 050,00	0,00	0,00
Інші витрати	-49 347,00	-49 347,00	0,00	0,00
Фінансовий результат до оподаткування	16 467,00	31 775,12	15 308,12	92,96
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-2 964,06	-5 719,52	-2 755,46	92,96
Чистий фінансовий результат	13 502,94	26 055,60	12 552,66	92,96

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, застосувавши запропоновані заходи підприємство збільшить чистий фінансовий результат на 12 552,66 тис. грн порівняно з 2019 роком, зважаючи на збитковість підприємства у 2016-2017 рр. цей результат досить очікуваний. Упродовж останніх років підприємство вело активну діяльність у сфері налагодження каналів збуту та було проведено часткове оновлення асортименту, тому запровадивши новий вид товару підприємство отримало додатковий прибуток. Застосування організаційних методів дало змогу знизити адміністративні витрати, а використання маркетингових методів призвело до зростання чистого доходу від реалізації продукції.

На рис. 3.2 наочно зображено економічний ефект від впровадження запропонованих заходів:



Рисунок 3.2 – Динаміка зміни показників від застосованих заходів

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Далі проведемо оцінку зміни відносних показників-рентабельності за рахунок впровадження даних заходів.

Таблиця 3.15 – Відносні показники прибутковості діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ» до та після запровадження рекомендованих заходів

Показник	2019 рік	Значення з урахуванням запропонованих заходів	Абсолютна зміна
Рентабельність виробництва, %	2,26%	2,89%	0,63%
Рентабельність продажів, %	0,72%	0,98%	0,26%
Рентабельність продукції, %	32,00%	32,64%	0,64%
Рентабельність операційної діяльності, %	1,53%	1,61%	0,08%

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Отже, після впровадження запропонованих заходів рентабельність виробництва зросла на 0,63%, рентабельність продажу – на 0,26%, рентабельність продукції та операційної діяльності – на 0,64% та 0,08%

відповідно, що є позитивним наслідком і свідчить про покращення операційної діяльності підприємства.

Висновки до розділу 3

Для підвищення операційної діяльності підприємства у дипломній роботі розглянуто методи менеджменту. Особлива увага зосереджена на організаційному менеджменті, зокрема на організаційно-адміністративних та організаційно-розпорядчих методах управління. При дослідженні організаційних методів запропоновано зменшити адміністративні витрати шляхом зменшення чисельності працівників адміністративного апарату, а також застосувати методи додаткової мотивації для підвищення ефективності роботи працівників (преміювання).

У роботі також запропоновано покращити маркетингову активність задля підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ». Зокрема, провести соціологічне опитування, за результатами якого виявити основні проблеми споживання, і для вирішення виявлених проблем провести рекламну кампанію в соціальній мережі. Реклама в мережі Інтернет спрямована не лише на новий вид продукту, але також на привернення уваги на інші види продукції.

Також задля підвищення ефективності операційної діяльності запропоновано виробництво нового виду хліба – хліб бездріжджовий зі шпинатом, виробництво якого збільшить обсяги збуту продукції та величину виручки від реалізації.

У результаті запропонованих заходів підприємство у прогнозованому періоді збільшить чистий прибуток на 12 552,66 тис. грн, а розраховані показники рентабельності виробництва, продажу, продукції та операційної діяльності наглядно демонструють покращення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ».

У результаті запровадження запропонованих заходів на підприємстві очікується:

- збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 13 438,35 тис. грн;
- збільшення чистого фінансового результату на 12 552,66 тис. грн;
- підвищення рентабельності виробництва на 0,63%;
- зростання рентабельності продажів на 0,26%;
- підвищення рентабельності операційної діяльності на 0,08%;
- зростання рентабельності продукції на 0,64%.

Таким чином, запропоновані заходи дозволять підприємству підвищити ефективність операційної діяльності в прогнозованому періоді, що відповідає меті дипломної роботи.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У ході дослідження ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ» розкрито сутність дефініції «операційна діяльність», висвітлено особливості її формування на підприємстві, напрямки щодо підвищення її ефективності та підходи до оцінки запропонованої системи, проаналізовано фінансово-економічний стан підприємства, визначено господарсько-правові засади його функціонування, проаналізовано показники операційної діяльності, проведено кореляційно-регресійний аналіз впливу операційної діяльності на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ» та розроблено заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Отже, операційна діяльність підприємства – це основна діяльність підприємства, відмінна від фінансової та інвестиційної, яка спрямована на виробництво та реалізацію продукції. Розглянувши внутрішні та зовнішні фактори, які мають дієвий вплив на результати операційної діяльності, було виокремлено найбільш значущі. Серед зовнішніх факторів, які мають найбільший вплив на ефективність операційної діяльності найбільш вагомими є: рівень добробуту населення, рівень інфляції, лояльність споживачів, рівень конкуренції тощо. Серед внутрішніх факторів найбільш впливовими є: ефективність рекламної кампанії, використання прогресивних технологій, налагоджена збутова кампанія, асортимент продукції.

Для оцінки ефективності операційної діяльності підприємства запропоновано систему, яка включає наступні групи показників: показники ефективності використання активів підприємства, ресурсів та узгальнюючі показники ефективності операційної діяльності. Серед них виокремлено найбільш вагомі: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності заборгованості, тривалість обороту заборгованості, коефіцієнт рентабельності активів, фондомісткість, фондівіддача, фондоозброєність, продуктивність праці, рентабельність діяльності, продажів, виробництва тощо.

У роботі також висвітлено господарсько-правові засади функціонування підприємства. Товариство створено з метою здійснення підприємницької діяльності для одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства. Компанія «Київхліб» є визнаним лідером хлібопекарського ринку України та відомим виробником пекарської продукції за кордоном. До складу компанії входить 9 виробничих майданчиків у Києві та Київській області, потужність яких дозволяє щоденно виготовляти більш ніж 400 тонн хлібобулочних виробів та 10 тонн хлібних смаколиків.

Основним предметом діяльності товариства є: виробництво хлібобулочних, кондитерських, макаронних виробів та інших продуктів харчування і проведення технічної політики, яка цьому сприятиме, а також проведення виробничої, торговельної інформаційної, рекламної, проектної, науково-виробничої, консалтингової, постачальницької, маркетингової, посередницької, лізингової, інвестиційної діяльності.

Дослідження майнового стану підприємства показало, що ПАТ «КИЇВХЛІБ» в достатній мірі забезпечене активами. Спостерігається поступове підвищення рівня забезпечення підприємства виробничими потужностями. Аналіз показників майнового стану свідчить про своєчасну модернізацію підприємством своїх основних засобів, а також про зростання чистого доходу від реалізації продукції та ефективне використання виробничих потужностей підприємством.

Досліджено фінансово-економічний стан підприємства, в результаті якого було визначено, що ліквідність підприємства знаходиться нижче норми, що говорить про неспроможність підприємства вчасно та в повному розмірі розплатитися за своїми зобов'язаннями. У фінансових ресурсах підприємства переважають позичені кошти. Спостерігається зменшення обсягу власного оборотного капіталу з року в рік, що означає зниження фінансової незалежності підприємства, збільшується залежність від стороннього фінансування.

В цілому, дослідження показало, що фінансово-економічний стан ПАТ «КИЇВХЛІБ» не можна вважати задовільним. Підприємство має проблеми з управлінням дебіторською заборгованістю, яка має стрімку динаміку до зростання. Кредиторська заборгованість щороку зростає, що є свідченням браку власних коштів. Підприємству необхідно покращувати якість продукції, налагоджувати збутову кампанію, покращити стратегію маркетингового відділу, розширити асортимент продукції, аби бути більш конкурентоспроможними.

Для виконання кореляційно-регресивного аналізу впливу операційної діяльності на прибутковість ПАТ «КИЇВХЛІБ» було обрано наступні фактори: чистий дохід від реалізації продукції, інші операційні витрати, витрати на збут та собівартість реалізованої продукції. В ході його проведення було виявлено мультиколінеарність між факторними ознаками, внаслідок чого складено рівняння парної лінійної регресії для кожного із параметрів. Регресійний аналіз показав, що обрані параметри є статистично значимими.

Для підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ» було запропоновано низку заходів: скорочення чисельності працівників адміністративного персоналу та їх подальше стимулювання, як організаційний метод, застосування рекламного заходу (розміщення реклами на платформі YouTube), а також впровадження у виробництво нового продукту - хліб бездріжджовий зі шпинатом. Проведений аналіз ефективності даних заходів показав, що вони є економічно вигідними та доцільними.

Таким чином, враховуючи отримані у дипломній роботі результати, виконано ключове завдання даного дослідження – підвищення ефективності операційної діяльності ПАТ «КИЇВХЛІБ».

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Капінос Г.І. Операційний менеджмент: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2013. 220 с.
2. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій. Київ: ЦУЛ, 2006. 684 с.
3. Василенко В. О., Ткаченко Т. І. Виробничий (операційний) менеджмент: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2003. 532 с.
4. Идельманов С. В., Идельманов А. С., Лобов С. В. Операционный менеджмент. М. : ИНФРА, 2005. 337 с.
5. Міністерство фінансів України. URL: <https://ips.ligazakon.net>
6. Сутність операційної діяльності підприємства. Формування операційного прибутку. URL: <http://www.ekonomikam.com/ecfins-510-2.html>
7. Чучулина Е.В., Пискунова А.А. Экономическая эффективность как главный мотив успешности деятельности предприятия на мировом рынке. *Вестник научных конференций*. 2017. № 2. С. 117-119.
8. Юр'єва Т.П. Фінанси підприємств міського господарства: навч. посіб. / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2011. 343 с.
9. Операционная, инвестиционная и финансовая деятельность компании. URL: <https://bbooster.online/stati/operatsionnaya-deyatelnost-kompanii.html>
10. С.С. Ткачова, Т.П. Іванова Операційний менеджмент: навч.посібник. Харків, 2009. 243 с.
11. Гурьева О.А. Экономическая эффективность: сущность, особенности и методика оценки. *Экономист года 2016: сборник статей Международного научно-практического конкурса*. 2016. С. 4-13.
12. Илюшина О.С., Стуколова Ю.К. Анализ методических подходов к оценке экономической эффективности деятельности предприятия. *Молодой ученый*. 2017. №19. С. 127-131.

13. С.П. Лобов Сучасні концепції економічної ефективності діяльності та ефективності управління підприємством: матеріали наук.-практ. конф., м. Дніпро, 2015 р.
14. Минаева О.А. Экономическая эффективность предприятия в современных условиях. *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2015. № 4. С. 41-43.
15. Сак Т. В. Стратегія підприємства: курс лекцій. Луцьк: СНУ ім. Лесі Українки, 2017. 132 с.
16. Мажулін Є.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства: матеріали наук.-практ. конф., Харків, 2018 р.
17. Панфилъ Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия. *Экономические науки*. №6. С. 753-756.
18. Матушевська О.А. Оцінка факторів зовнішнього середовища, що впливають на економічну стійкість промислового підприємства: матеріали наук.-практ. конф., м. Маріуполь, 2012 р.
19. Внешние факторы, воздействующие на операционную стратегию. URL: https://studref.com/367488/menedzhment/vneshnie_factory_vozdeystvuyuschi_e_operatsionnuyu_strategiyu
20. Мельник Л. Г. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г.Мельника. Суми: Університетська книга, 2012. 864 с.
21. Васильців Т. Г., Павлишин Б.Л. Стратегічні засади управління використанням матеріально-технічної бази. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18(10). С. 275 – 279.
22. Іванченко А. Ефективність використання основних фондів підприємств та визначення резервів їх підвищення: матеріали наук.-практ. конф., Київ, 2012 р.
23. Васюта В. Б. Підвищення ролі матеріально-технічної бази як фактор ефективного функціонування підприємства. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/39_VSN_2014/Economics/10_182500.doc.htm

24. Кудінова М.М. Конспект лекцій «Маркетингова цінова політика»: навчально-методичний посібник. Х. : Alladin-print, 2014. 92 с.
25. Самойленко Г.В. Вплив методології ціноутворення на формування маркетингової цінової політики підприємства: матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 2018 р.
26. О. В. Шкурупій Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос./ за ред. О. В. Шкурупій. К. : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
27. Л. А. Квятковська, Л. Д. Воробйова Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством: Вісник НТУ «ХП». 2013
28. Д. О. Саричев Управління ефективністю операційної діяльності підприємства: матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 2012 р.
29. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
30. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
31. Базецька Г. І., Суботовська Л.Г., Ткаченко Ю.В. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері: навч. посіб. / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2012. 292 с.
32. М. М. Бердар Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
33. Шило В.П., Ільїна С.Б., Доровська С.С. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. К.: Професіонал, 2006. 288 с.
34. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: Знання, 2006. 439 с. (Вища освіта ХХІ століття).
35. Волковська В.І. Стимулювання праці на підприємстві та шляхи підвищення його ефективності в сучасних умовах господарювання: матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 2017 р.

36. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект: матеріали наук.-практ. конф., м. Ужгород, 2018 р.
37. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, практика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ, 2005. 292 с.
38. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/115435/156/templ>
39. Офіційний сайт ПАТ «КИЇВХЛІБ». URL: <https://kyivkhlb.ua/>
40. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. 4-е видання, перероблене і доповнене. URL: <http://epi.cc.ua/161-analiz-obespechennosti-predpriyatiya-26648.html>
41. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. пос. К. : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
42. Чернушкіна О.О. Сучасні аспекти управління продуктивністю: матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 2018 р.
43. Гаркавенко С. С. Маркетинг. К. : Лібра, 1996. 364 с.
44. І.В. Спільник, О.М. Загородна Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства: Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету.
45. “Економічна думка”, 2014. Том 17. № 2. С. 106-120.
46. Київхліб. URL: <https://uk.wikipedia.org>
47. Боримська К.П., Варічева Р.В. Удосконалення методичного забезпечення облікового відображення власного капіталу в системі управління акціонерним товариством: матеріали міжнародної наук.-практ. конф., м. Київ, 2018 р.
48. І. В. Точонов, Л. О. Наумова Роль собівартості продукції у формуванні ціни: матеріали наук.-практ. конф., м. Краматорськ, 2017 р.

49. Бобирь О. І., Крутас О. І. Оцінка ділової активності підприємства: матеріали наук.-практ. конф., м. Дніпро, 2013 р.

50. Коваль А. Вплив дебіторської заборгованості на фінансовий стан підприємства: матеріали наук.-практ. конф., м. Дніпро, 2016 р.

51. Відносні показники ділової активності. URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/103-vidnosni-pokaznyky-dilovoi-aktyvnosti>

52. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення: матеріали наук.-практ. конф., м. Миколаїв, 2015 р.

53. Система методів менеджменту. URL: <https://dl.kpt.sumdu.edu.ua/>

54. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Бізнес: менеджмент: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2010.

55. Т.В. Штучка Значення маркетингової діяльності для підприємств продовольчого сектору. Тернопіль Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. Том 17.

56. О.О. Наумова, Є.О. Хрістов Сутність та сучасні методи просування продукції в системі маркетингу: матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 2017 р.

57. Компанієць Т. І. Вплив реклами на просування споживчих товарів в умовах сучасного ринку. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 3 (27). С. 63-67.

58. Лісовенко Т.О., Руденко-Грицюк О.А., Литовченко І.М. Технологічне обладнання хлібопекарських і макаронних виробництв : підручник. К. : Наукова думка, 2000. 284 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	846	505	336
первісна вартість	1001	1821	1417	2692
накопичена амортизація	1002	975	912	2356
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5364	25147	2256
Основні засоби:	1010	131357	172346	176226
первісна вартість	1011	300560	332202	333068
знос	1012	169203	159856	156842
Інвестиційна нерухомість:	1015	196	98	2608
первісна вартість	1016	489	489	4008
знос	1017	293	391	1400
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	25	25	6678
інші фінансові інвестиції	1035	2325	2325	13411

Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	809
Відстрочені податкові активи	1045		0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090		0	0
Усього за розділом I	1095	140113	200446	202324
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	129814	123463	101441
Виробничі запаси	1101	86109	51502	38496
Незавершене виробництво	1102	600	47	172
Готова продукція	1103	5941	2352	2818
Товари	1104	37164	69562	59955
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	264655	347881	72009
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	50034	27519	69427
з бюджетом	1135	19029	16189	1150
у тому числі з податку на прибуток	1136	6205	6901	0

з нарахованих доходів	1140	0	0	63
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5715	15948	1206
Поточні фінансові інвестиції	1160	24065	25262	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	6246	4520	14474
Готівка	1166	0	0	326
Рахунки в банках	1167	0	0	14148
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1230	12126	4946
Усього за розділом II	1195	500788	572908	264716
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	13
Баланс	1300	640901	773354	467053

Таблиця А2 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2019 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	39621	39621	39621
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	30063	30063	34711
Додатковий капітал	1410	1360	1360	1362
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	3477	5943	3477
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77268	90070	63570
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	10	10	0
Усього за розділом I	1495	151799	167067	142741
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	6036
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	94500	74900	19113

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	4158
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	94500	74900	29307
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			97318
Векселі видані	1605	0	0	25073
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	1712
за товари, роботи, послуги	1615	296976	421259	122299
за розрахунками з бюджетом	1620	5854	5927	11163
за у тому числі з податку на прибуток	1621			0

за розрахунками зі страхування	1625	4745	4541	5944
за розрахунками з оплати праці	1630	18059	17742	12063
за одержаними авансами	1635	32019	50416	5659
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	19246	13913	5918
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	17703	17589	7856
Усього за розділом III	1695	394602	531387	295005
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	640901	773354	467053

Додаток Б

Таблиця Б1 – Звіт про фінансові результати за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2300698	2778867
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1743313)	(2086375)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	557385	692492
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	56557	70584
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(114703)	(101953)
Витрати на збут	2150	(394258)	(490746)
Інші операційні витрати	2180	(77971)	(110889)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	27010	59488
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1	738
Інші доходи	2240	57853	55899
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(19050)	(24832)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	(6653)
Інші витрати	2270	(49347)	(63293)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	16467	21347
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1199	1868

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	15268	19479
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()

Додаток В

Таблиця В1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	961	846	336
первісна вартість	1001	2019	1821	2692
накопичена амортизація	1002	1058	975	2356
Незавершені капітальні інвестиції	1005	9468	5364	2256
Основні засоби:	1010	191975	131357	176226
первісна вартість	1011	367809	300560	333068
знос	1012	175834	169203	156842
Інвестиційна нерухомість:	1015	1589	196	2608
первісна вартість	1016	2960	489	4008
знос	1017	1371	293	1400
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	6688	25	6678

інші фінансові інвестиції	1035	4928	2325	13411
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	809
Відстрочені податкові активи	1045		0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090		0	0
Усього за розділом I	1095	215609	140113	202324
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	273657	129814	101441
Виробничі запаси	1101	83547	86109	38496
Незавершене виробництво	1102	397	600	172
Готова продукція	1103	5530	5941	2818
Товари	1104	184183	37164	59955
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	168770	264655	72009
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	24584	50034	69427

з бюджетом	1135	11706	19029	1150
у тому числі з податку на прибуток	1136	63	6205	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	63
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1328	5715	1206
Поточні фінансові інвестиції	1160	7523	24065	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	7428	6246	14474
Готівка	1166	0	0	326
Рахунки в банках	1167	0	0	14148
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1946	1230	4946
Усього за розділом II	1195	496942	500788	264716
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	13
Баланс	1300	712551	640901	467053

Таблиця В2 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	39621	39621	39621
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	33531	30063	34711
Додатковий капітал	1410	1360	1360	1362
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	3477	3477	3477
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	57789	77268	63570
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	10	10	0
Усього за розділом I	1495	135788	151799	142741
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	6036
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	96418	94500	19113

Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	4158
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	96418	94500	29307
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	3300		97318
Векселі видані	1605	0	0	25073
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	1712
за товари, роботи, послуги	1615	434880	296976	122299
за розрахунками з бюджетом	1620	3003	5854	11163
за у тому числі з податку на прибуток	1621	275		0

за розрахунками зі страхування	1625	4026	4745	5944
за розрахунками з оплати праці	1630	8875	18059	12063
за одержаними авансами	1635	5314	32019	5659
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	16680	19246	5918
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4267	17703	7856
Усього за розділом III	1695	480345	394602	295005
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	712551	640901	467053

Додаток Г

Таблиця Г1 – Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2778867	1962714
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2086375)	(1433862)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	692492	528852
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	70584	26624
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(101953)	(102754)
Витрати на збут	2150	(490746)	(411686)
Інші операційні витрати	2180	(110889)	(47191)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	59488	
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	(6155)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	738	
Інші доходи	2240	55899	16431
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(24832)	(20851)
Втрати від участі в капіталі	2255	(6653)	()
Інші витрати	2270	(63293)	(16908)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	21347	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	(27483)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1868	2758

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	19479	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	(30241)

Додаток Д

Таблиця Д1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	556	961	336
первісна вартість	1001	1455	2019	2692
накопичена амортизація	1002	899	1058	2356
Незавершені капітальні інвестиції	1005	18019	9468	2256
Основні засоби:	1010	154012	191975	176226
первісна вартість	1011	308434	367809	333068
знос	1012	154422	175834	156842
Інвестиційна нерухомість:	1015	1885	1589	2608
первісна вартість	1016	2960	2960	4008
знос	1017	1075	1371	1400
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	8678	6688	6678
інші фінансові інвестиції	1035	4928	4928	13411

Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	809
Відстрочені податкові активи	1045	1342	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	2	0	0
Усього за розділом I	1095	189420	215609	202324
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	70472	273657	101441
Виробничі запаси	1101	44435	83547	38496
Незавершене виробництво	1102	324	397	172
Готова продукція	1103	4072	5530	2818
Товари	1104	21641	184183	59955
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	85769	168770	72009
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	31461	24584	69427
з бюджетом	1135	22806	11706	1150
у тому числі з податку на прибуток	1136	385	63	0

з нарахованих доходів	1140	0	0	63
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	519	1328	1206
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	7523	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	9984	7428	14474
Готівка	1166	0	0	326
Рахунки в банках	1167	0	0	14148
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	1532	1946	4946
Усього за розділом II	1195	222543	496942	264716
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	13
Баланс	1300	411963	712551	467053

Таблиця Д2 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2017 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	39621	39621	39621
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	33531	33531	34711
Додатковий капітал	1410	1360	1360	1362
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	3477	3477	3477
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	87323	57082	63570
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	10	0
Усього за розділом I	1495	165312	135081	142741
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	6036
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	96418	19113
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	4158
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0

Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	96418	29307
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	55605	3300	97318
Векселі видані	1605	0	0	25073
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	1712
за товари, роботи, послуги	1615	127012	434880	122299
за розрахунками з бюджетом	1620	3527	3003	11163
за у тому числі з податку на прибуток	1621	444	275	0
за розрахунками зі страхування	1625	6026	4026	5944
за розрахунками з оплати праці	1630	11973	8875	12063
за одержаними авансами	1635	27941	5314	5659
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0

за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	8876	16680	5918
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5691	4974	7856
Усього за розділом III	1695	246651	481052	295005
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	411963	712551	467053

Додаток Е

Таблиця Е1 – Звіт про фінансові результати за 2017 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1962714	1692699
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1433862)	(1281912)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	528852	410787
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	26624	19123
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(102754)	(87383)
Витрати на збут	2150	(411686)	(307571)
Інші операційні витрати	2180	(47191)	(42138)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	64150
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(6155)	(7182)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	2
Інші доходи	2240	16431	55
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(20851)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(12635)
Інші витрати	2270	(16908)	(46)
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	(27483)	(19806)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2758	742

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(30241)	(20548)

Додаток Є

Таблиця Є1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	374	556	336
первісна вартість	1001	2014	1455	2692
накопичена амортизація	1002	1640	899	2356
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6751	18019	2256
Основні засоби:	1010	163789	154012	176226
первісна вартість	1011	328603	308434	333068
знос	1012	164814	154422	156842
Інвестиційна нерухомість:	1015	2181	1885	2608
первісна вартість	1016	3864	2960	4008
знос	1017	1683	1075	1400
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	6678	6678	6678
інші фінансові інвестиції	1035	3411	4928	13411

Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	809
Відстрочені податкові активи	1045	0	1342	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Гудвіл при консолідації	1055	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	2	0
Усього за розділом I	1095	183186	189420	202324
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	65183	70472	101441
Виробничі запаси	1101	30708	44435	38496
Незавершене виробництво	1102	8	324	172
Готова продукція	1103	4218	4072	2818
Товари	1104	30249	21641	59955
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	86059	85769	72009
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	33295	31461	69427
з бюджетом	1135	3501	22806	1150
у тому числі з податку на прибуток	1136	2632	22806	0

з нарахованих доходів	1140	0	0	63
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	314	519	1206
Поточні фінансові інвестиції	1160	1789	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	3277	9984	14474
Готівка	1166	0	0	326
Рахунки в банках	1167	0	0	14148
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	21945	1532	4946
Усього за розділом II	1195	215363	222543	264716
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	13
Баланс	1300	398549	411963	467053

Таблиця Є2 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	39621	39621	39621
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	33531	33531	34711
Додатковий капітал	1410	1360	1360	1362
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	3477	3477	3477
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	107871	87323	63570
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Неконтрольована частка	1490	0	0	0
Усього за розділом I	1495	185860	165312	142741
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	235	0	6036
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	19113
Інші довгострокові зобов'язання	1515	3676	0	4158
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0

Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	3911	0	29307
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	66706	55605	97318
Векселі видані	1605	0	0	25073
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	1712
за товари, роботи, послуги	1615	65653	127012	122299
за розрахунками з бюджетом	1620	5126	3527	11163
за у тому числі з податку на прибуток	1621	478	444	0
за розрахунками зі страхування	1625	3202	6026	5944
за розрахунками з оплати праці	1630	7140	11973	12063
за одержаними авансами	1635	45979	27941	5659
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0

за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	5049	8876	5918
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	9923	5691	7856
Усього за розділом III	1695	208778	246651	295005
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	398549	411963	467053

Додаток Ж

Таблиця Ж1 – Звіт про фінансові результати за 2016 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1692699	1886481
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1281912)	(1452286)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	410787	434195
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	19123	34364
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0

Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(87383)	(90318)
Витрати на збут	2150	(307571)	(270622)
Інші операційні витрати	2180	(42138)	(43469)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	64150
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(7182)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	2	81
Інші доходи	2240	55	55
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(23510)
Втрати від участі в капіталі	2255	(12635)	(0)
Інші витрати	2270	(46)	(2186)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	38590
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(19806)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	742	13668

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	24922
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(-20548)	(0)