

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Корпоративні фінанси»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

ПОГОДЖЕНО

Керівник проєктної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

_____ *(підпис) (ініціали, прізвище)*

_____ 20__ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри корпоративних
фінансів і контролінгу

_____ О.О. Терещенко

_____ *(підпис) (ініціали, прізвище)*

_____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Зіберову Яналь Саїд Юсефу
(прізвище, ім'я, по батькові)

Заочної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему «Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»

Тему затверджено наказом ректора Університету від " _____ " _____
_____ 20__ р. № _____

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах: Групи «Кернел»

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Розділ 2	ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Розділ 3	НАПРЯМКИ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Об'єкт дослідження:	рівень рентабельності Групи «Кернел» в Україні.
Предмет дослідження:	теоретичні та практичні аспекти оцінки рентабельності підприємства.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	дослідження стану рентабельності та розробка напрямків максимізації рентабельності підприємства. Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:
У розділі 1	дослідити поняття та види рентабельності підприємства; визначити фактори впливу на рентабельність підприємства; відобразити методологію оцінки рентабельності підприємства;
У розділі 2	надати організаційно-економічну характеристику підприємства; здійснити аналіз фінансового стану; провести оцінку показників рентабельності підприємства;
У розділі 3	розробити шляхи зростання рентабельності підприємства; здійснити економічне обґрунтування запропонованих заходів.

Завдання підготував
науковий керівник

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

Завдання одержав здобувач

_____ (підпис)

_____ (ініціали, прізвище)

« _____ » _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 72 сторінки, 4 таблиці, 30 рисунків, список використаних джерел з 47 найменувань, додатки.

«Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»

Об'єктом дослідження є рівень рентабельності Групи «Кернел» в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти оцінки рентабельності підприємства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – дослідження стану рентабельності та розробка напрямків максимізації рентабельності підприємства..

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити поняття та види рентабельності підприємства;
- визначити фактори впливу на рентабельність підприємства;
- відобразити методологію оцінки рентабельності підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- здійснити аналіз фінансового стану;
- провести оцінку показників рентабельності підприємства;
- розробити шляхи зростання рентабельності підприємства;
- здійснити економічне обґрунтування запропонованих заходів.

Практичне значення отриманих результатів полягає в наданні організаційно-економічної характеристики підприємства; здійсненні аналізу фінансового стану; проведенні оцінки показників рентабельності підприємства; розробці шляхів зростання рентабельності підприємства; здійсненні економічного обґрунтування запропонованих заходів. Отримані результати дослідження можуть бути використані під час розробки заходів щодо підвищення рівня рентабельності підприємств України, особливо в галузі сільськогосподарського виробництва.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024

Ключові слова: фінансовий стан, рентабельність, криза, максимізація рентабельності, оцінка рентабельності.

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

галузь знань	07 Управління та адміністрування
спеціальність	072 Фінанси, банківська справа та страхування
ОПП	Корпоративні фінанси

Здобувач: Зіберов Яналь Саїд Юсеф

**ВІДГУК НАУКОВОГО КЕРІВНИКА
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ**

Тема роботи: «Рентабельність підприємства та шляхи її максимізації»

1. Обґрунтування студентом актуальності теми роботи, визначення мети, завдань, об'єкта дослідження:

Актуальність теми роботи зумовлена необхідністю бізнесу забезпечувати не тільки стабільний і максимально можливий рівень прибутку в умовах жорсткої конкуренції та змінних економічних умов. Висока рентабельність є показником ефективності управління ресурсами компанії, її фінансової стабільності та конкурентоспроможності. Крім того, підтримання та зростання рентабельності впливає на інвестиційну привабливість підприємства, здатність залучати фінансування та розширювати бізнес. На сучасному етапі розвитку бізнесу особливо важливим є розробка та впровадження стратегій, які дозволять не тільки адаптуватися до змін у ринкових умовах, але й ефективно управляти внутрішніми ресурсами для забезпечення стійкого зростання прибутковості. Особлива увага приділяється саме драйверам рентабельності в розрізі доходів і витрат бізнесу, що є ключовим для успіху на мікро-рівні.

2. Відповідність тексту роботи поставленій меті і завданням:

Робота виконана відповідно до затвердженого плану. Зміст окремих розділів роботи відповідає їх назві і спрямований на розкриття мети та завдань

дослідження. Мета роботи – аналіз стану рентабельності та розробка напрямків максимізації рентабельності підприємства – в цілому досягнута.

3. Достовірність та обґрунтованість результатів дослідження:

підтверджується значним обсягом аналітичної інформації, використанням іноземних першоджерел та сучасних методів обробки фінансово-економічної інформації. Окремі розділи роботи логічно узгоджені та взаємопов'язані між собою. Більшість наведених розрахунків є достатнім чином обґрунтовані та виконані самостійно. В роботі досліджено інструментарій управління рентабельністю Групи «Кернел».

4. Оцінка оформлення роботи (наявність таблиць, графіків, рисунків, додатків, використаної літератури):

Робота оформлена відповідно до методичних рекомендацій. Для підтвердження висновків і пропозицій автор наводить аналітичні таблиці, в яких відображено динаміку та структуру досліджуваних показників, також наведені додатки зі статистичним матеріалом.

5. Оцінка якості висновків і пропозицій представлених в роботі студента:

Окремі висновки та пропозиції, що є результатом проведеного автором дослідження мають практичну цінність. Особливої уваги заслуговує ряд висновків, пов'язаних з інструментарієм управління рентабельністю в агро-секторі на основі ключових драйверів як в дохідній, так і витратній складовій драйверів створення фінансового результату. Практичне значення результатів КБР полягає в потенційній можливості їх застосування в роботі аналітиків компаній агро-сектору, інвестиційних і фінансових аналітиків в інфраструктурі ринку в застосуванні інструментарію управління рентабельністю бізнесу.

6. Недоліки роботи:

Маємо зауважити, що КБР має окремі недоліки, а саме:

- Недостатньо висвітлено роль аналізу рентабельності в сучасній нестабільності, що пов'язано з блокуванням аграрного експорту внаслідок російської збройної агресії;
- Недостатньо розвинуто механізм адаптації іноземного досвіду в аналізі рентабельності для українських компаній.

7. Загальна оцінка бакалаврської роботи, її достовірності. Висновок щодо можливості її рекомендації до захисту на ЕК:

Зміст роботи засвідчує, що її автор Зіберов Яналь Саїд Юсеф володіє сучасними методами обробки і аналізу економічної інформації, має навички вибору і застосування різних інструментів аналізу, вміє робити висновки й узагальнення, аргументувати їх.

У кваліфікаційній бакалаврській роботі дотримано основних вимог, що висуваються до її написання. При виконанні дослідження автор продемонстрував високий рівень теоретичної підготовки, старанність, наполегливість, зацікавленість, вміння ставити і вирішувати поставлені завдання.

Виконання кваліфікаційної роботи відбувалося з дотриманням встановленого регламенту, на зауваження наукового керівника автор реагував вчасно і, переважно, повною мірою.

У цілому мета кваліфікаційної бакалаврської роботи досягнута, поставлені завдання – виконані. Кваліфікаційна бакалаврська робота є самостійним, закінченим дослідженням, відповідає вимогам, що висуваються до такого виду робіт, має певне практичне і теоретичне значення. Здобувач набув компетентностей, що відповідають вимогам освітньої програми «Корпоративні фінанси», першого (бакалаврського) рівня вищої освіти і може бути допущеним до захисту перед Екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти з подальшим присудженням йому освітнього ступеня бакалавр з присвоєнням освітньої кваліфікації: бакалавр фінансів, банківської справи та страхування.

Науковий керівник: к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролю

Алексін

Г.О.

“12” червня 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Поняття та види рентабельності підприємства	11
1.2. Фактори впливу на рентабельність підприємства	14
1.3. Методологія оцінки рентабельності підприємства.....	20
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	29
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства	29
2.2. Аналіз фінансового стану	34
2.3. Оцінка показників рентабельності підприємства	41
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	46
3.1. Шляхи зростання рентабельності підприємства	46
3.2. Економічне обґрунтування запропонованих заходів	57
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	66
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Актуальність теми. Однією з ключових характеристик успіху компанії є її рентабельність. Позитивна динаміка цього показника в різні періоди свідчить про ефективність економічних рішень у поточному періоді та перспективність реалізації майбутніх економічних і соціальних проектів. Показники рентабельності також є еталоном якості системи управління та показником інвестиційної привабливості компанії.

Ця тема є актуальною, оскільки від рентабельності залежить, наскільки успішно бізнес реагує на зміну умов ринкової економіки та споживчого попиту. Рентабельність є основним критерієм, який визначає ефективність господарської діяльності та впливає на прийняття корпоративних стратегічних і тактичних рішень. Тому розуміння та аналіз рентабельності залишається надзвичайно важливим для будь-якої компанії в сучасній ринковій економіці.

Багато вчених і дослідників займалися аналізом цієї проблематики в своїх наукових працях. До числа таких авторів можна віднести Є.В. Мниха, П.Д. Каминського, Л.С. Гаватюк, В.Г. Алькема, О.В. Павловську, М.Д. Білика, Н.І. Власюка, В.Я. Фаріон, Г.В. Кошельок та інших.

Метою роботи є дослідження стану рентабельності та розробка напрямків максимізації рентабельності підприємства.

Відповідно до мети визначено наступні *завдання дослідження*:

- дослідити поняття та види рентабельності підприємства;
- визначити фактори впливу на рентабельність підприємства;
- відобразити методологію оцінки рентабельності підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- здійснити аналіз фінансового стану;
- провести оцінку показників рентабельності підприємства;
- розробити шляхи зростання рентабельності підприємства;
- здійснити економічне обґрунтування запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження є рівень рентабельності Групи «Кернел» в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти оцінки рентабельності підприємства.

Основними *методами*, що використовувалися під час дослідження стали: метод аналізу та синтезу, метод індукції та дедукції, метод абстрагування і конкретизації, метод узагальнення, табличний та графічний метод, метод економічного аналізу.

Практичне значення одержаних результатів полягає в наданні організаційно-економічної характеристики підприємства; здійсненні аналізу фінансового стану; проведенні оцінки показників рентабельності підприємства; розробці шляхів зростання рентабельності підприємства; здійсненні економічного обґрунтування запропонованих заходів. Отримані результати дослідження можуть бути використані під час розробки заходів щодо підвищення рівня рентабельності підприємств України, особливо в галузі сільськогосподарського виробництва.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатку.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та види рентабельності підприємства

Рентабельність – якісно-вартісний показник, що характеризує рівень окупності витрат або використання наявних ресурсів у процесі виробництва та реалізації продукції. Бізнес є прибутковим, якщо доходу не тільки достатньо для покриття витрат виробництва, але й приносить прибуток. Отже, рентабельність характеризує ефективність діяльності підприємства та відображає його здатність до збільшення капіталу [1].

Показники рентабельності характеризують фінансові результати та рентабельність, рентабельність витрат у різних сферах діяльності (виробництво, діяльність, інвестиції). Дані показники більш повно, ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарської діяльності підприємства, оскільки їх величина показує співвідношення ефективності до наявних або використаних ресурсів. Вони використовуються для оцінки діяльності компанії та як інструмент інвестиційної політики та ціноутворення[2].

Рентабельність є важливим показником фінансового становища та ефективності компанії. Це ключовий показник, який використовується для оцінки успіху компанії та її майбутніх перспектив. Щоб зрозуміти прибутковість компанії, важливо зрозуміти, що вона означає та як вона вимірюється.

Основні підходи до визначення сутності рентабельності відображено на рис. 1.1.

У сучасних економічних розвідках розглядається рентабельність як відносний показник, що визначає ефективність виробництва та розраховується як співвідношення прибутку до витрат. Вона є ключовим показником, що

оцінює фінансові результати та ефективність діяльності підприємства. Але різні автори мають різний погляд на трактування цього поняття.

Автор	•Рентабельність – це
Кучабська О., Галуцзак О.Я.	•відносний показник, який можна використовувати для порівняння діяльності різних суб'єктів господарювання.
Шляга О.В. Шипуля Л.І.	•є найбільш узагальненим, якісним показником економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання, дозволяє порівнювати величину прибутку з розмірами тих засобів, за допомогою яких він отриманий; міра доходності, вигідності, прибутковості бізнесу.
Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В.	•прибутковість, або доходність, виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.
Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г	•відносний економічний показник, що характеризує ефективність виробництва та розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.
Петрик В.І.	•якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.
Шляга О.В. Шипуля Л.І.	•відносний показник ефективності роботи підприємства, у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Цей показник здатний визначити як ефективність всього підприємства загалом, так і ефективність його окремих напрямів виробництва.
Міщенко К.Г.	•відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність - якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг).

Рисунок 1.1 - Визначення поняття рентабельності сучасними науковцями [2-16]

Наприклад, А.В. Пандас та Т.М. Федерка визначають рентабельність як об'єктивну економічну категорію і показник фінансової продуктивності господарської діяльності. Будучи об'єктивною економічною категорією, рентабельність визначає прибутковість, фінансовий результат господарської діяльності»[20].

За Рудиком В. І. та Мамедовим І. М., термін "рентабельність" описується як відносний економічний показник, який відображає ефективність функціонування підприємства в цілому та його окремих сфер виробництва, інтенсивність виробництва та рівень використання наявних ресурсів. Цей показник розраховується шляхом порівняння прибутку до витрат, що дозволяє порівняти результати діяльності різних суб'єктів господарювання [21].

У цьому визначенні чітко простежується взаємозв'язок між показниками прибутку та рівнем віддачі та ефективністю використання ресурсів. С.С. Черниш акцентує увагу на кваліметричних особливостях рентабельності, вказуючи, що цей показник є якісним вартісним індикатором, що відображає рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг. Аналіз рентабельності підприємства дозволяє оцінити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання [22].

Роль показника рентабельності в оцінці рівня якості та ефективності функціонування системи управління підприємства розглянута в статті А.Ю. Дронової. Зазначається, що рентабельність є індикатором, який відображає ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах жорсткої ринкової конкуренції та світової економічної кризи. Рентабельність відображує адекватність системи управління та доцільність управлінських заходів у процесі функціонування виробничо-торговельного підприємства.

Рентабельність визначається як здатність підприємства створювати чистий прибуток або прибуток від його діяльності. Цей показник обчислюється шляхом віднімання витрат від загального доходу, а отримана сума відома як прибуток або чистий прибуток. Рентабельність компанії є важливим показником, що відображає її здатність генерувати прибуток від власної діяльності та інвестицій.

Отже, рентабельність вказує на ефективне використання наявних ресурсів та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень.

Наприклад, рентабельність продукції відображає, наскільки вигідно підприємству випускати певний товар чи послугу. Нерентабельне виробництво характеризується негативними показниками, оскільки не приносить прибуток власникові, тобто діяльність підприємства є збитковою.

1.2. Фактори впливу на рентабельність підприємства

Розглянемо фактори, що матимуть вплив на рентабельність підприємства.

1. Ступінь конкуренції, з якою стикається підприємство. Якщо підприємство має монопольну владу, то в нього мало конкуренції. Тому попит буде нееластичнішим. Це дозволяє підприємству збільшувати прибуток з допомогою підвищення ціни. Наприклад, дуже прибуткові міжнародні компанії, такі як Google та Microsoft, розвинули певний ступінь монопольної влади за обмеженої конкуренції. Тим не менш, теоретично державне регулювання може запобігти зловживанням монополіями своєю владою.

2. Якщо ринок дуже конкурентний, то прибуток буде нижчим. Це з тим, що споживачі купуватимуть лише в найдешевших підприємствах. Також важливою є ідея ринкового змагання. Ринкова конкурентоспроможність це те, наскільки легко новим підприємствам вийти на ринок. Якщо вхід ринку буде легким, то підприємство завжди зіштовхуватимуться із загрозою конкуренції.

3. Сила попиту. Наприклад, попит буде високим, якщо продукт модний, наприклад, компанії мобільного зв'язку були прибутковими у період зростання попиту та зростання ринку. Продукти, попит на які падає, такі як спам, призведуть до низького прибутку підприємства. Деякі міжнародні компанії, такі як Apple, успішно вибороли високу лояльність до бренду, змушуючи покупців вимагати багато нових продуктів Apple. Проте в останні роки прибуток компаній мобільного зв'язку впав, тому що високий прибуток сприяв надмірній пропозиції, зводячи нанівець збільшення попиту.

4. Стан економіки. Якщо буде економічне зростання, буде підвищений попит на більшість товарів, особливо на предмети розкоші з високою еластичністю попиту за доходами. Наприклад, виробники розкішних спортивних автомобілів виграють від економічного зростання, але постраждають за часів рецесії.

5. Реклама. Успішна рекламна кампанія може збільшити попит і зробити товар нееластичнішим попитом. Однак дохід, що зростає, потрібно буде покрити витрати на рекламу. Іноді найкращими методами є сарафанне радіо. Наприклад, YouTube не потрібно було робити багато реклами.

6. Замінники, якщо замінників багато або замінники дорогі, то попит на продукт буде вищим. Так само додаткові товари будуть важливими для прибутку підприємства.

7. Відносні витрати. Збільшення витрат призведе до зниження прибутку. Сюди можуть входити витрати на робочу силу, сировину та вартість оренди. Наприклад, девальвація валютного курсу збільшить вартість імпорту, отже, компанії, що імпортують сировину, зіштовхнуться зі зростанням витрат. З іншого боку, якщо підприємство здатне підвищити продуктивність за рахунок удосконалення технологій, то прибуток має збільшитись. Якщо підприємство імпортує сировину, валютний курс матиме важливе значення. Проте зниження обмінного курсу вигідне експортерам, які стануть конкурентоспроможнішими.

8. Ефект масштабу. Підприємство з високими постійними витратами повинне буде виробляти багато, щоб отримати вигоду з ефекту масштабу, і виробляти продукцію в мінімальних ефективних масштабах, інакше середні витрати будуть занадто високими. Наприклад, у сталеливарній промисловості стали свідками раціоналізації, коли середні підприємства втратили свою конкурентоспроможність і змушені були злитися з іншими.

9. Динамічно ефективний. Якщо підприємство не є динамічно ефективним, то згодом витрати збільшуватимуться. Наприклад, державні монополії часто мали мало стимулів для скорочення витрат, наприклад, для позбавлення від надмірної робочої сили. Тому до приватизації вони приносили

невеликий прибуток, проте завдяки ринковим умовам та стимулам вони стали ефективнішими.

10. Цінова дискримінація. Якщо підприємство може проводити цінову дискримінацію, воно буде ефективнішим. Це передбачає встановлення різних цін на той самий товар, щоб підприємство могло встановлювати більш високі ціни для тих, у кого нееластичний попит. Це важливе для авіакомпаній.

11. Управління. Успішне управління важливе для довгострокового зростання та прибутковості підприємств. Наприклад, погане управління може призвести до зниження морального духу працівників, що негативно позначається на обслуговуванні клієнтів та плинності кадрів. З іншого боку, підприємства можуть постраждати від неправильних планів розширення. Наприклад, багато банків брали ризиковані субстандартні іпотечні кредити, але це призводило до великих збитків. Tesco постраждала від розширення у незв'язаний бізнес, такий як садовий центр. Це призвело до того, що компанія перенапружилася і втратила з уваги свій основний бізнес.

12. Цілі підприємства. Не всі підприємства максимізують прибуток. Деякі підприємства можуть прагнути збільшити частку ринку, і в цьому випадку прибуток буде принесений в «жертву» для завоювання частки ринку. Наприклад, це стратегія використовується такою міжнародною компанією, як Walmart і певною мірою Amazon.

13. Обмінний курс. Якщо підприємство покладається експорт, зниження обмінного курсу збільшить його прибутковість. Падіння валютного курсу робить експорт дешевшим для іноземних покупців. Таким чином, підприємство може продавати більше або вибрати більшу норму прибутку. Якщо підприємство імпортує сировину, то амортизація збільшить витрати виробництва.

Отже, дослідивши дані фактори можемо всі їх умовно поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні фактори.



Рисунок 1.2 - Фактори впливу на рентабельність підприємства [4;7;10]

Операційна ефективність - це відношення результатів, отриманих від бізнесу, до витрат, що використовуються для ведення бізнесу. Висока операційна ефективність часто є ознакою ефективного управління та може суттєво вплинути на рентабельність. Це включає оптимізацію управління ланцюжками поставок, скорочення відходів і підвищення продуктивності праці.

Управління витратами є найважливішим аспектом операційної ефективності. Підприємства, які можуть виробляти товари або пропонувати послуги за нижчою ціною, мають конкурентну перевагу. Це включає ретельне вивчення різних центрів витрат, від сировини до робочої сили, і пошук способів мінімізації витрат без шкоди для якості.

Ціна, за якою підприємство продає свою продукцію чи послуги, безпосередньо впливає її рентабельність. Ціноутворення має бути конкурентоспроможним, але достатнім покриття витрат і отримання прибутку. Залежно від ринкових умов та унікальної ціннісної пропозиції продукту чи послуги можуть використовуватись різні стратегії ціноутворення, такі як

ціноутворення «витрати плюс», ціноутворення на основі цінності та динамічне ціноутворення.

Асортимент пропонованих товарів чи послуг також може проводити прибутковість. Диверсифікований асортимент продукції може допомогти зменшити ризики, пов'язані з коливаннями ринкового попиту. Тим не менш, важливо збалансувати диверсифікацію та концентрацію, оскільки занадто мізерний розподіл ресурсів може призвести до неефективності.

Людський капітал часто є найціннішим активом підприємства. Кваліфіковані, мотивовані і добре керовані співробітники можуть зробити значний внесок у рентабельність підприємства. Це включає не тільки наймання правильних людей, а й інвестиції в навчання та розвиток, а також створення робочого середовища, що сприяє продуктивності та інноваціям.

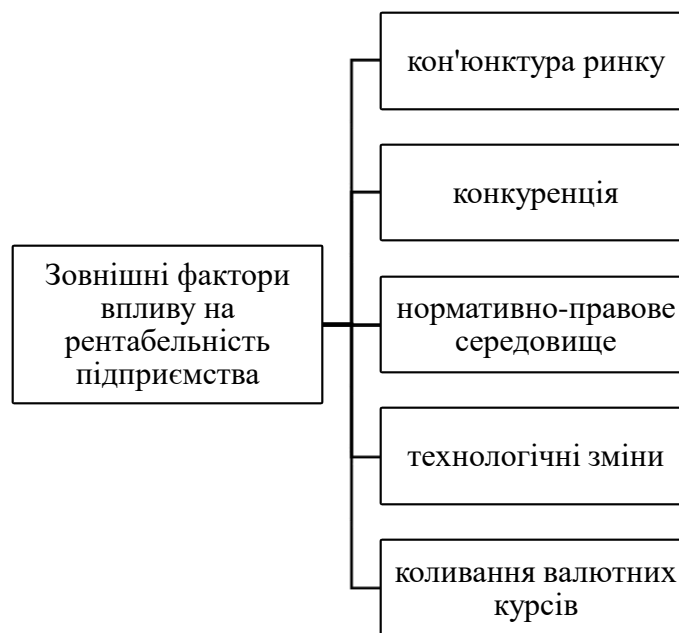


Рисунок 1.3 - Зовнішні фактори впливу на рентабельність підприємства
[4;7;10]

Ринкові умови, включаючи динаміку попиту та пропозиції, конкуренцію та поведінку споживачів, можуть суттєво вплинути на рентабельність підприємства. Наприклад, під час рецесії споживчі витрати, як правило, знижуються, що негативно позначається на більшості галузей.

Рівень конкуренції над ринком може чинити знижувальне тиск ціни, цим впливаючи на рентабельність. Підприємствам необхідно постійно впроваджувати інновації та адаптуватися, щоб випереджати конкурентів. Це може включати інвестиції в дослідження та розробки, підвищення якості продукції або поліпшення обслуговування клієнтів.

Державна політика та нормативні акти можуть безпосередньо впливати на структуру витрат і прибутковість підприємства. Це включає податкову політику, трудове законодавство, екологічні норми і торгові тарифи. Підприємства мають бути в курсі змін у законодавстві та відповідним чином адаптувати свої стратегії.

Технологічний прогрес може як позитивно, і негативно проводити прибутковість. З одного боку, нові технології можуть призвести до зниження витрат та підвищення операційної ефективності. З іншого боку, нездатність адаптуватися до нових технологій може призвести до застаріння та зниження частки ринку. Для підприємств, які працюють на міжнародному рівні, курси валют можуть вплинути на рентабельність. Сильна національна валюта може зробити товари, що експортуються, дорожчими на зовнішніх ринках, знижуючи конкурентоспроможність. І навпаки, слабка національна валюта може збільшити вартість імпортової сировини.

Отже, на рентабельність впливає безліч внутрішніх та зовнішніх факторів. Розуміючи ці елементи та стратегічно керуючи ними, фінансові директори можуть краще позиціонувати свої підприємства для довгострокового успіху. Операційна ефективність, стратегія ціноутворення, асортимент продукції та управління талантами є ключовими внутрішніми факторами, тоді як ринкові умови, нормативно-правове середовище, технологічні зміни та коливання валютних курсів є важливими зовнішніми факторами. Моніторинг ключових фінансових показників може забезпечити поточну інформацію про рентабельність, що дозволить своєчасно вживати заходів та приймати стратегічні рішення.

1.3. Методологія оцінки рентабельності підприємства

Індикатори рентабельності – це клас фінансових коефіцієнтів, які використовуються для оцінки здатності бізнесу генерувати прибуток по відношенню до своїх операційних витрат, доходів, активів або акціонерного капіталу з часом, використовуючи дані за певний момент часу. Показники прибутковості у бізнесі є однією з найважливіших метрик, що використовуються у фінансовому аналізі.

Фінансовий аналіз є важливим інструментом, який використовується менеджерами для оцінки фінансового стану підприємства та прийняття рішень, пов'язаних із її бізнесом. Отже, фінансові показники забезпечують основу для фінансового управління чи ухвалення рішень, хоча використання цих показників може не дати інформації щодо загального стану підприємства, оскільки його увага зосереджена виключно на фінансових аспектах[7].

У фінансовому аналізі є три широкі галузі, які включають аналіз рентабельності, аналіз ризиків та аналіз ресурсів та активів. Однак, залежно від типу необхідної інформації, фінансові показники поділяються на кілька типів показників. Таким чином, фінансові показники поділяються на показники/коефіцієнти рентабельності, коефіцієнти платоспроможності, економічні коефіцієнти, коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти активності та коефіцієнти інвестицій. Показники рентабельності використовуються для аналізу рентабельності, який включає оцінку окупності інвестицій компанії.

Показники рентабельності - це коефіцієнти, які показують загальну ефективність підприємства з погляду загального доходу, отриманого від діяльності підприємства. Іншими словами, це коефіцієнти рентабельності, які вимірюють здатність бізнесу генерувати прибуток за рахунок своїх витрат та інших витрат, понесених за певний період.

Показники рентабельності використовуються для аналізу рентабельності, щоб виміряти здатність компанії генерувати дохід чи прибуток щодо витрат, понесених її бізнесом протягом певного періоду. Отже показники

рентабельності свідчить про те, наскільки добре підприємство використовує свої активи для створення вартості для своїх акціонерів[10].

Показники рентабельності включають оцінку двох основних джерел рентабельності - маржинальності і оборотності. Орієнтуючись на маржинальність (частина продажів, яка не відшкодовується) та оборот (використання капіталу) бізнесу, показники рентабельності бувають двох типів, а саме коефіцієнти рентабельності та коефіцієнти норми прибутку.

Коефіцієнти маржинального прибутку:

- маржа валового прибутку;
- маржа операційного прибутку;
- рентабельність EBIT;
- маржа чистого прибутку.

Коефіцієнти рентабельності:

- рентабельність активів (ROA);
- рентабельність власного капіталу (ROE);
- рентабельність інвестованого капіталу (ROIC);
- рентабельність використовуваного капіталу (ROCE).

Маржа валового прибутку – один із показників рентабельності, який аналітики використовують для оцінки фінансового стану компанії. Цей показник розраховує суму грошей, що залишається від продажу продукції після відрахування собівартості (також відомої як собівартість продажу). Він часто виражається у відсотках від продажу.

Відсоток маржі валового прибутку розраховується шляхом віднімання собівартості реалізованої продукції (COGS) з чистого доходу (валовий виторг за вирахуванням доходів від продажу, резервів та знижок); потім розділивши цю цифру на чистий дохід.

Якщо валовий прибуток компанії сильно коливається, це може бути ознакою поганої практики управління чи неякісної продукції. Однак такі коливання можуть бути виправдані у тих випадках, коли компанія вносить радикальні операційні зміни до своєї бізнес-моделі. Отже, у таких випадках

тимчасова волатильність не представлятиме проблеми. Крім того, коригування цін на продукцію також може вплинути на валовий прибуток компанії. Тобто, якщо підприємство продає свою продукцію з премією, за інших рівних умов, воно матиме вищу валову маржу.

Операційна маржа - це показник рентабельності, який вимірює, скільки прибутку підприємство отримує на одиницю продажу після оплати змінних витрат на виробництво; перед сплатою відсотків чи податків. Цей коефіцієнт рентабельності розраховується шляхом поділу операційного доходу підприємства на його чистий продаж. Він також відомий як маржа ЕВІТ, маржа операційного прибутку та рентабельність продажів (ROS).

Операційний прибуток, який є чисельником формули операційної маржі, використовує прибуток підприємства до відрахування відсотків та податків (ЕВІТ). Таким чином, ЕВІТ, або операційний прибуток, розраховується як дохід підприємства за вирахуванням собівартості реалізованої продукції (COGS) та регулярних комерційних, загальних та адміністративних витрат на ведення бізнесу, за винятком відсотків та податків.

Операційна маржа підприємства є індикатором частки доходів, які доступні для покриття позареалізаційних витрат, таких як виплата відсотків. Вищий коефіцієнт операційної маржі або ЕВІТ, як правило, краще, тому що він показує, що підприємство ефективно у своїй роботі і добре перетворює продаж на прибуток. З іншого боку, операційна маржа, що сильно варіюється, є основним індикатором бізнес-ризиків. Отже, аналіз минулої операційної маржі підприємства є способом оцінити, чи покращуються показники підприємства.

Рентабельність чистого прибутку (net margin) одна із поширених використовуваних показників рентабельності. Вона вимірює суму чистого прибутку, що генерується у відсотках від доходу. Цей показник показує, яка частина кожної одиниці доходу, зібраного підприємством, перетворюється на прибуток. Він включає всі чинники діяльності підприємства, такі як:

- загальний дохід;

- додаткові джерела доходу;
- собівартість та інші операційні витрати;
- відсоткові витрати за борговими зобов'язаннями;
- інвестиційний дохід та дохід від вторинної діяльності;
- одноразові виплати за незвичайними подіями, такими як судові позови та податки.

Коефіцієнт рентабельності активів (ROA) також є одним із широко використовуваних показників рентабельності. Цей коефіцієнт вимірює прибутковість підприємства стосовно її сукупним активам. Він зазвичай виражається у відсотках та використовується корпоративним керівництвом, аналітиками та інвесторами для визначення того, як компанія ефективно використовує свої активи для отримання прибутку. Коефіцієнт рентабельності активів розраховується з урахуванням чистий прибуток компанії та її сукупних чи середніх активів.

Коефіцієнт рентабельності активів свідчить про те, наскільки ефективно компанія управляє своїми активами у чистий прибуток. Отже, що вище ROA компанії, то краще. Більш висока рентабельність активів свідчить про більш високу ефективність активів, що свідчить про те, що підприємство ефективніше і продуктивніше здійснює управління своїми активами щоб одержати прибутку. Зважаючи на те, що підприємствам з нижчим ROA може вказати на можливості для покращення.

Підприємства, які мають нижчу рентабельність активів, порівняно із середнім показником по галузі, можуть мати в подальшому проблеми. Це може означати, що менеджмент може не мати повну потенційну вигоду з належних йому активів. Крім того, підприємства з низьким коефіцієнтом рентабельності активів, як правило, мають більший борг через те, що їм необхідно фінансувати вартість активів. Проте боргове фінансування не обов'язково є чимось поганим, оскільки менеджмент ефективно використовує його для отримання доходу.

Проте, під час аналізу ROA важливо порівнювати компанії однієї галузі, з того що різні галузі використовують активи по-різному. Наприклад, рентабельність активів для організацій, орієнтованих на послуги, таких як банки, буде значно вищою, ніж коефіцієнт рентабельності активів для капіталомістких компаній, таких як будівельні чи комунальні компанії.

Рентабельність власного капіталу (ROE) також є одним із показників рентабельності, які використовуються для вимірювання фінансових показників компанії. Він розраховується шляхом поділу чистого прибутку на власний капітал акціонерів. Рентабельність власного капіталу також сприймається як рентабельність чистих активів. Це з тим, що акціонерний капітал дорівнює активам компанії з відрахуванням її боргу. Цей показник виражається у відсотках і може бути розрахований, якщо чистий прибуток, і власний капітал є позитивними числами. Чистий прибуток розраховується до виплати дивідендів звичайним акціонерам і після виплати дивідендів та відсотків привілейованим акціонерам та кредиторам відповідно.

Чистий прибуток розраховується як сума доходів, чистих витрат та податків, які компанія генерує за цей період. Середній акціонерний капітал, з іншого боку, розраховується шляхом складання власного капіталу початку періоду. Проте початок і кінець періоду повинні збігатися з періодом, протягом якого було отримано чистий дохід.

Рентабельність власного капіталу вважається мірою прибутковості підприємства міста і того, наскільки ефективно вона генерує прибуток. Отже, що стоїть дохідність власного капіталу, то ефективніше менеджмент компанії генерує прибуток і зростання з допомогою власного фінансування.

ROE як показник рентабельності показує рентабельність власного капіталу, вкладеного власниками у бізнес компанії. Він свідчить про прибуток, отриманий компанією з використанням капіталу, інвестованого власником. Отже, більш високе значення цього показника сприятливіша для компанії, оскільки вказує на більш потужну здатність генерувати результат на одиницю вкладеного капіталу.

Це різні види показників доходності. Коефіцієнти маржі прибутку свідчать про взаємозв'язок між прибутком компанії та продажами, тоді як коефіцієнти норми прибутку свідчать про взаємозв'язок між прибутком компанії та інвестиціями. Таким чином, аналіз рентабельності поєднує у собі вимір маржинальності прибутку компанії та показників прибутковості.

Показники рентабельності найчастіше аналізуються при проведенні фінансового аналізу, оскільки вони зазвичай вважаються найбільш ефективними в управлінні. Як правило, коефіцієнти з вищим значенням є сприятливими, тому що це показник того, що підприємство функціонує ефективно. Тим не менш, існують різні рівні рентабельності для різних галузей економіки, тому важливо мати гарне уявлення про галузь чи сектор, до якого належить компанія. Це необхідно для того, щоб показники рентабельності давали краще та повніше уявлення про ситуацію на підприємстві.

Показники рентабельності свідчать про те, чи підприємство отримує достатній операційний прибуток від своїх активів. Вони вказують та показують, наскільки добре підприємство використовує свої активи для отримання прибутку. Таким чином, високий коефіцієнт рентабельності є сприятливим, оскільки він є показником того, що підприємство працює добре, генеруючи дохід, прибуток та грошовий потік. Тобто, якщо підприємство має більш високе значення коефіцієнта рентабельності по відношенню до коефіцієнта конкурента або щодо того ж коефіцієнта за попередній період, це показник того, що підприємство ефективно здійснює свою діяльність. Ці показники найбільш ефективні при використанні для порівняння аналогічних компаній в одній галузі, власної історії компанії чи середніх коефіцієнтів галузі.

Отже, для ефективності доцільно порівняти коефіцієнт рентабельності підприємства із середніми показниками по галузі підприємства, з таким самим коефіцієнтом за попередній період на підприємстві або з коефіцієнтом аналогічних підприємств. Це з тим, що з різних галузей існують різні рівні прибутку. Крім того, є деякі галузі, які зазнають сезонності у своїй діяльності.

Наприклад, роздрібні продавці зазвичай отримують значно вищі прибутки та доходи під час святкового сезону наприкінці року. В результаті було б недоцільно порівнювати маржу валового прибутку ритейлера в четвертому кварталі з маржою валового прибутку в першому кварталі. Це дало б менш ефективний результат рентабельності, оскільки ці періоди не можна безпосередньо порівнювати.

Важливим етапом аналізу рентабельності діяльності підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності та ефективності діяльності підприємства. Враховуючи актуальність і прикладну цінність пошуку джерел підвищення рентабельності підприємства, науковцями запропоновано заходи, що забезпечують покращення показників рентабельності підприємства.

Гаватюк Л.С., Дембіцька А.В. стверджують, що для підвищення рентабельності підприємствам необхідно вжити певних заходів, таких як:



Рисунок 1.4 – Заходи підвищення рентабельності підприємства [1, с. 19].

Зростання будь-якого показника рентабельності залежить від багатьох процесів, особливо від вдосконалення системи управління виробництвом,

підвищення ефективності використання ресурсів організації, стабільності взаєморозрахунків, системи розрахунково-платіжних відносин з банками, постачальниками і покупцями.

Найважливішими чинниками зростання прибутку є зростання виробництва і реалізації продукції, впровадження досягнень науки і техніки, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості і ціни, підвищення якості продукції.

Васильєв В.В. вважає, що в цілому з метою підвищення рентабельності діяльності комерційних структур рекомендується:

- постійно нарощувати виробництво та продажі товарів, проектів і послуг при зниженні собівартості продукції;
- вживати різноманітних заходів для підвищення продуктивності праці працівників;
- постійно реалізовувати весь потенціал підприємства;
- проводити регулярні дослідження ринку для підтримки необхідного рівня цін на ринку збуту;
- встановлювати довірливі відносини з постачальниками, посередниками та покупцями на принципах чесності, відкритості та довіри;
- ефективно використання отриманого прибутку;
- виробляти лише продукти, які користуються попитом, використовувати групування продукції за матрицею для кращого аналізу, покращувати продукти із середньою прибутковістю та вилучати з виробництва низькорентабельні продукти;
- прийняти диверсифіковане виробництво та вміти швидко адаптуватися до змін внутрішніх і зовнішніх факторів;
- постійно проводити наукові дослідження та аналіз поведінки ринку, споживачів і конкурентів;
- розвивати відділ маркетингу і розробляти успішну збутову політику [19, с.11-14].

Запропоновані напрями підвищення рентабельності підприємств безсумнівно заслуговують на увагу та можуть бути враховані в реальній діяльності суб'єктів господарювання. У сучасних умовах необхідно враховувати його позитивний і негативний вплив на показники рентабельності підприємства за результатами факторного аналізу для забезпечення підвищення прибутковості. Впроваджуючи сучасні технології, ресурсозберігаючі заходи та економіку використання ресурсів у виробництві, орієнтуючись на виробництво та реалізацію високорентабельної та якісної продукції, коригуючи стратегію виробництва та враховуючи ці фактори, можна забезпечити збільшення рентабельності діяльності компанії.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Kernel Holding S.A. (надалі "Холдинг" або "Компанія"), зареєстрована відповідно до законодавства Люксембургу 15 червня 2005 року (номер В 109 173 у Люксембурзькому реєстрі компаній), є холдинговою компанією для групи юридичних осіб (далі - "Дочірні компанії"), які разом утворюють групу Kernel (далі - "Група" або "Група Kernel").

Kernel Holding SA є публічною компанією з 2007 року. Kernel Holding SA зробила заяву 13 квітня 2023 року, вказавши, що їхня рада директорів вирішила вивести акції компанії з торгівлі на ринку Варшавської фондової біржі, що регулюється. Проте станом на 30 червня 2023 року процес виключення із переліку не завершено.

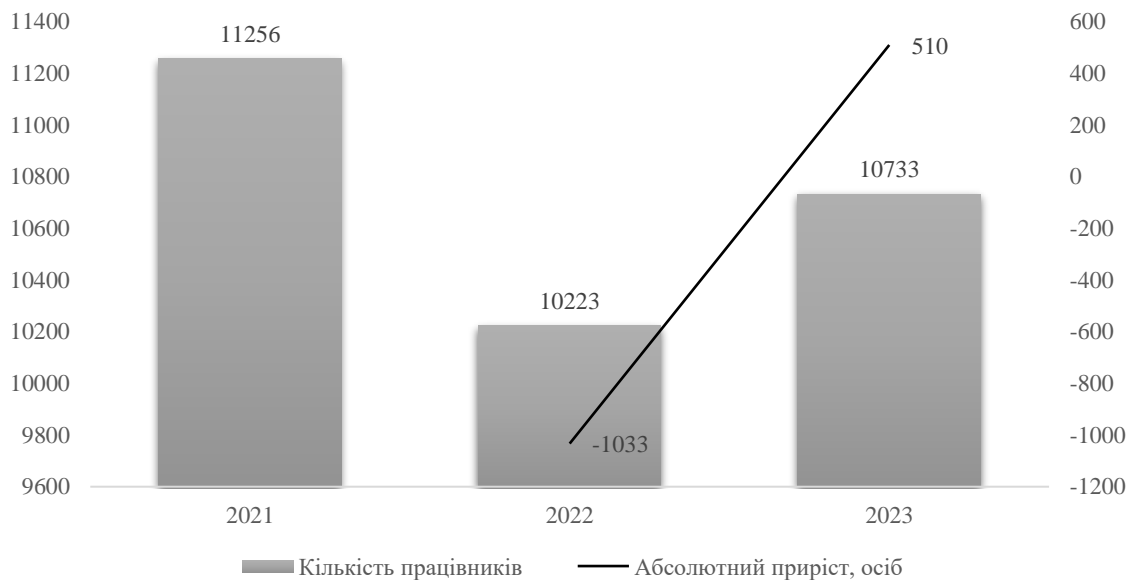


Рисунок 2.1 – Динаміка кількості працівників Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., осіб [47]

Станом на 30 червня 2023 року в Групі працювало 10 733 особи (на 30 червня 2022 року - 10 223 особи, а в 2021 році – 10733 осіб).

Основною діяльністю Групи є виробництво та подальший експорт соняшникової олії та шроту оптом, виробництво та реалізація бутильованої соняшникової олії, оптова торгівля зерном (в основному кукурудзою, соєю, пшеницею та ячменем), сільське господарство, а також надання логістичних та перевалочних послуг. Більшість виробничих потужностей Групи розташована в основному в Україні. Структура активів Групи «Кернел» в Україні відображена в додатку Б.

Компанія прагне до стійкого збільшення масштабів та ефективності системи низьковитратного бізнесу, щоб щорічно експортувати 20 мільйонів тон продовольчих товарів з України за рахунок стратегічних придбань, зміцнення лояльних відносин із місцевими фермерами та постійного розвитку населення України.

Стратегічні цілі Групи «Кернел» в Україні відображено на рис. 2.2.

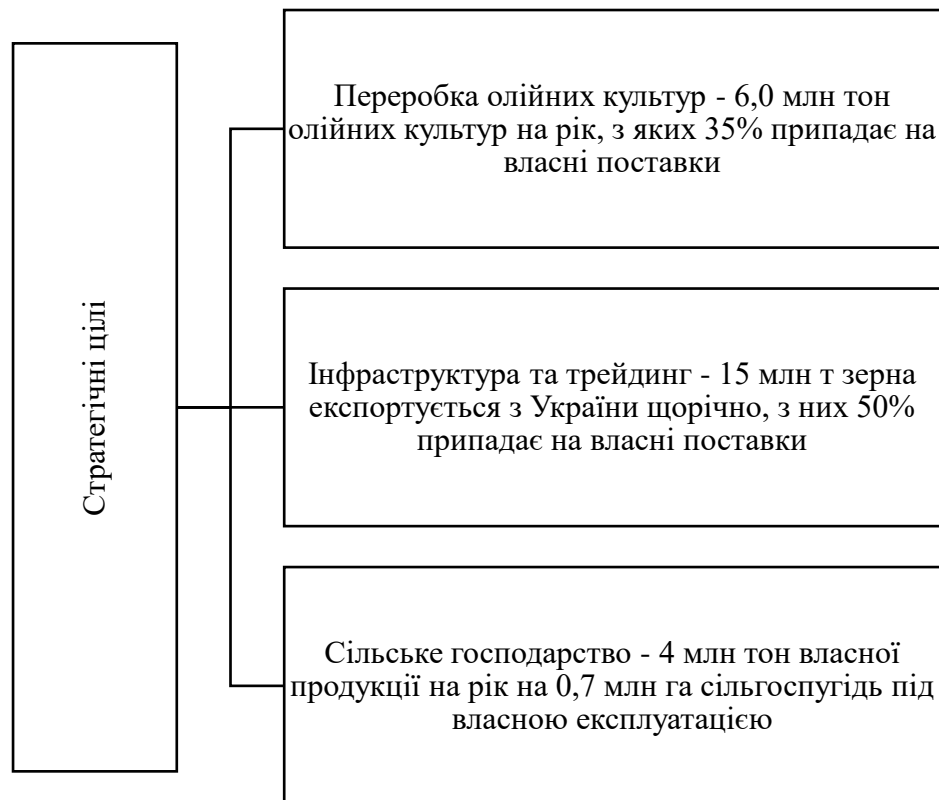


Рисунок 2.2 – Стратегічні цілі Групи «Кернел» в Україні [47]

Стратегічні ініціативи компанії відображено на рис. 2.3.



Рисунок 2.3 - Стратегічні ініціативи Групи «Кернел» [47]

Також в компанії впроваджено підхід до сталого розвитку, що містить наступні аспекти:

- внесок у досягнення відповідних цілей сталого розвитку ООН;
- підтримка цілей Європейського зеленого курсу за допомогою суворих заходів щодо боротьби зі зміною клімату;
- виступати як посол сталого землеробства в Україні шляхом поширення ресурсоефективних, екологічно та соціально відповідальних виробничих практик серед партнерів у ланцюжках поставок;
- забезпечення справедливих та безпечних умов праці, належних ресурсів та середовища для навчання, а також рівних можливостей для самореалізації, щоб залишатися етичним роботодавцем;

– активне сприяння підвищенню добробуту місцевих громад.

Організаційна структура управління компанією відображено на рис. 2.4.

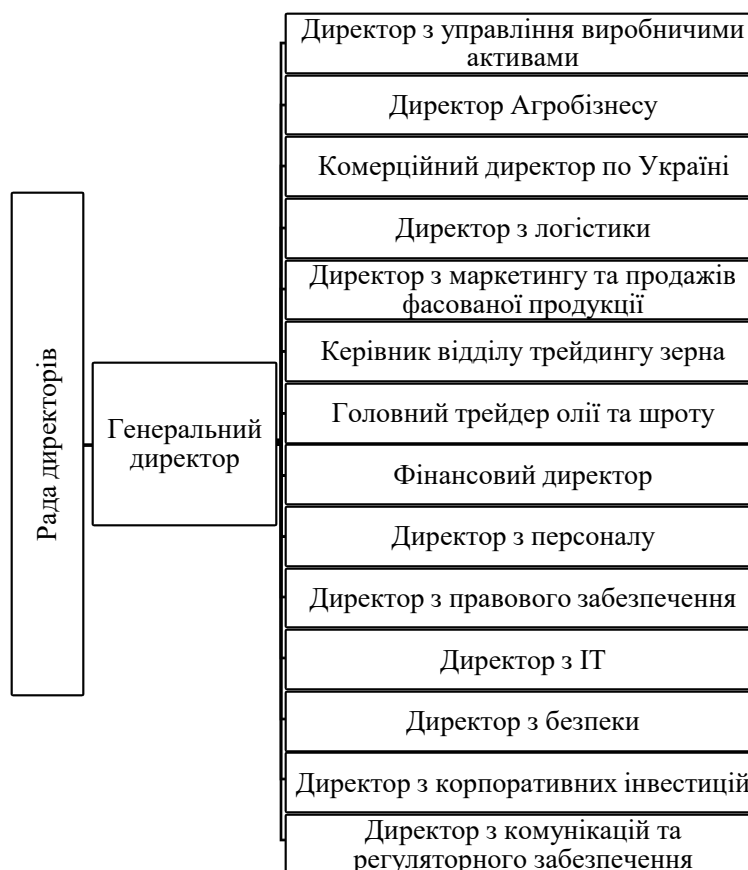


Рисунок 2.4 – Організаційна структура Групи «Кернел» [47]

На рис. В.1 Додатку В відображено бізнес-модель Групи «Кернел».

Упродовж досліджуваного періоду рейтинг компанії мав тенденцію до погіршення, із ВВ- за рейтингом міжнародного агентства Fitch до СС в 2024 році.

Таблиця 2.1 – Динаміка рейтингових позицій Групи «Кернел» в 2022-2024 рр. [47]

Рейтинг	Рейтинг	Прогноз	Дата
S&P Global Ratings	CC	Negative	19 April 2024
Fitch	CC	-	15 June 2023
S&P Global Ratings	CC	Negative	2 March 2023
Fitch	CC	-	19 June 2022
S&P Global Ratings	CC	-	8 April 2022
S&P Global Ratings	B-	-	5 March 2022
Fitch	CCC	-	1 March 2022
Fitch	BB-	Stable	10 February 2022

Погіршення рейтингових позиціях відбулося через зростання боргових зобов'язань та несприятливого зовнішнього середовища компанії.

Таблиця 2.2 – Динаміка заборгованості Групи «Кернел» в 2021-2023 рр.

[47]

Показники	2021	2022	2023
Валова заборгованість	1,410	1,935	1,672
Готівка	574	448	1,077
Чистий борг	836	1,488	595
Товарно-матеріальні запаси	285	892	282
Коригований чистий фінансовий борг	551	596	313
Сукупний капітал, що припадає на акціонерів	1,946	1,683	1,742
Чистий борг/ЕВІТДА	В 1,0 рази	В 6,8 рази	В 1,1 рази
Коригований чистий борг/ЕВІТДА	В 0,7 рази	В 2,7 рази	В 0,6 рази
Покриття процентів (ЕВІТДА/Відсотки)	В 5,7 рази	В 1,8 рази	В 4,4 рази

Отже, основною діяльністю Групи є виробництво та подальший експорт соняшникової олії та шроту оптом, виробництво та реалізація бутильованої соняшникової олії, оптова торгівля зерном (в основному кукурудзою, соєю, пшеницею та ячменем), сільське господарство, а також надання логістичних та перевалочних послуг. Більшість виробничих потужностей Групи розташована в основному в Україні. Компанія прагне до стійкого збільшення масштабів та ефективності системи низьковитратного бізнесу, щоб щорічно експортувати 20 мільйонів тон продовольчих товарів з України за рахунок стратегічних придбань, зміцнення лояльних відносин із місцевими фермерами та постійного розвитку населення України. Упродовж досліджуваного періоду рейтинг компанії мав тенденцію до погіршення, із ВВ- за рейтингом міжнародного агентства Fitch до СС в 2024 році. Погіршення рейтингових позиціях відбулося

через зростання боргових зобов'язань та несприятливого зовнішнього середовища компанії.

2.2. Аналіз фінансового стану

Аналіз фінансового стану підприємства розпочнемо із дослідження динаміки активів, власного капіталу та зобов'язань підприємства. Динаміка активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр. відображена на рис. 2.5.

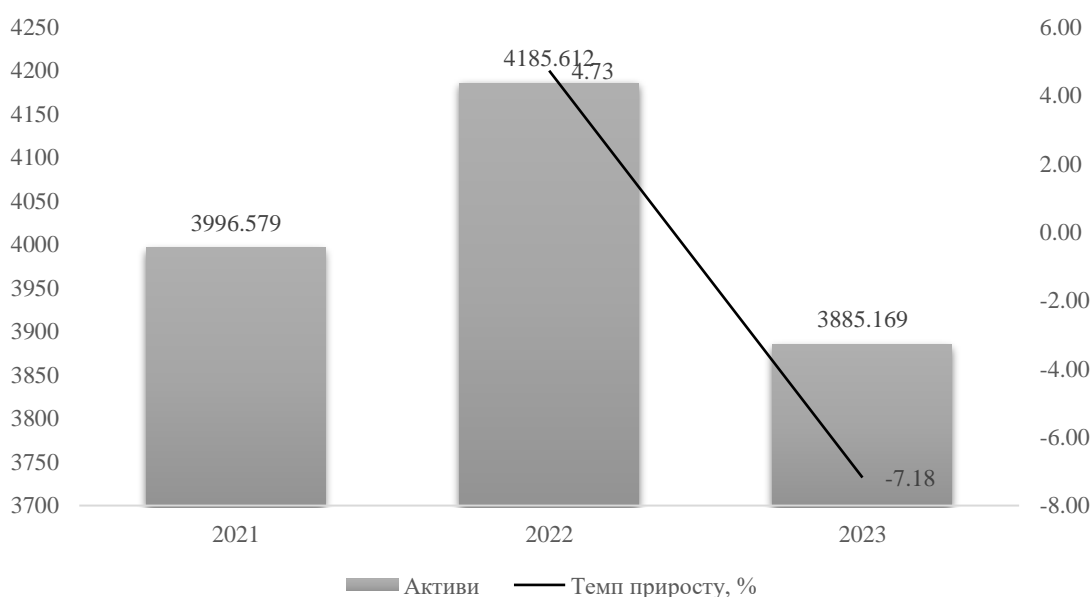


Рисунок 2.5 – Динаміка активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Активи Групи «Кернел» в 2021-2022 рр. мали динаміку до зростання із обсягу в 3996,579 млн. дол. в 2021 році до 4185,612 млн. дол. в 2022 році, тобто на +4,73%. За 2023 рік активи підприємства зменшилися на 7,18% до обсягу в 3885,169 млн. дол.

Скорочення активів підприємства відбувалося за рахунок зменшення в динаміці обсягів необоротних активів із обсягу в 1712,855 млн. дол. в 2021 році до 1443,067 млн. дол. в 2023 році (рис. 2.6).

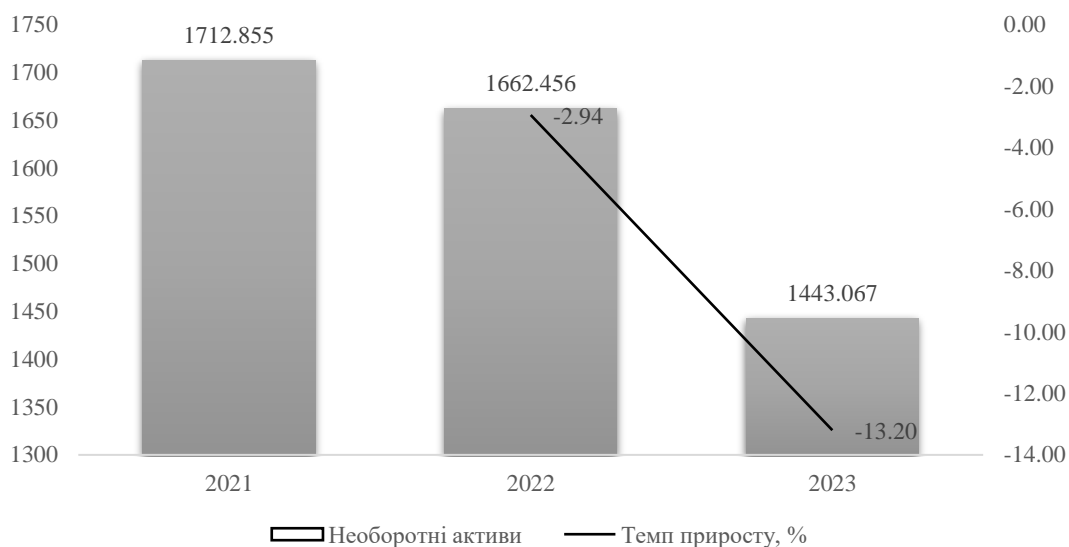


Рисунок 2.6 – Динаміка необоротних активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Також зменшення в 2023 році зазнали оборотні активи, обсяг яких скоротився на 3,21% із обсягу в 2523,156 млн. дол. в 2022 році до 2442,102 млн. дол. в 2023 році (рис. 2.7).

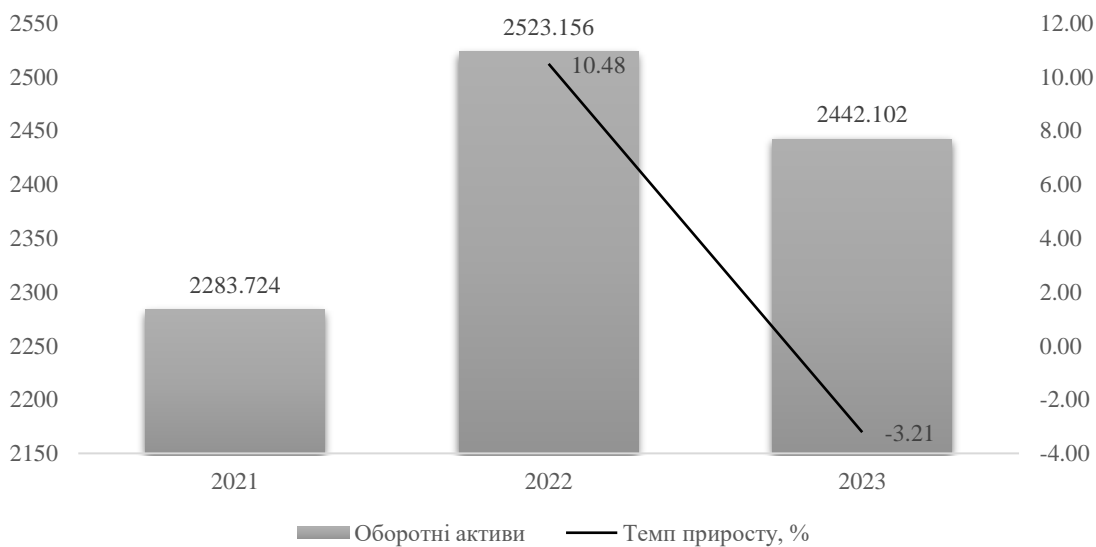


Рисунок 2.7 – Динаміка оборотних активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

За досліджуваний період власний капітал підприємства скоротився в 2022 році на 13,5% до обсягу в 1686,221 млн. дол., тобто на 13,48%. Проте в

2023 році показник зріс на 3,43% до обсягу власного капіталу в розмірі 1743,995 млн. дол.(рис. 2.8).

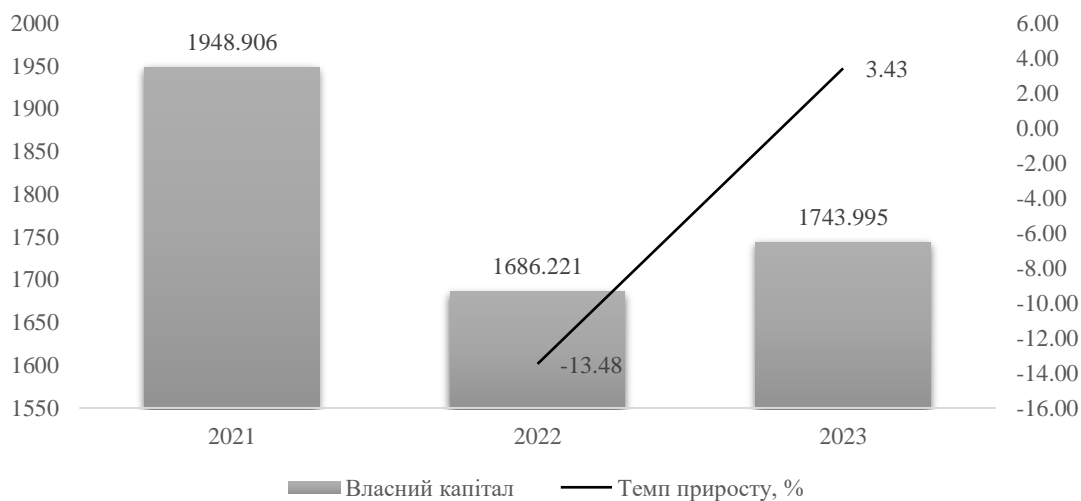


Рисунок 2.8 – Динаміка власного капіталу Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Зобов'язання Групи «Кернел» за досліджуваний період мали тенденцію до зростання в 2022 році на 22,06% до обсягу в 2499,391 млн. дол., та зменшення в 2023 році на 14,3% до 2141,174 млн. дол.(рис. 2.9).

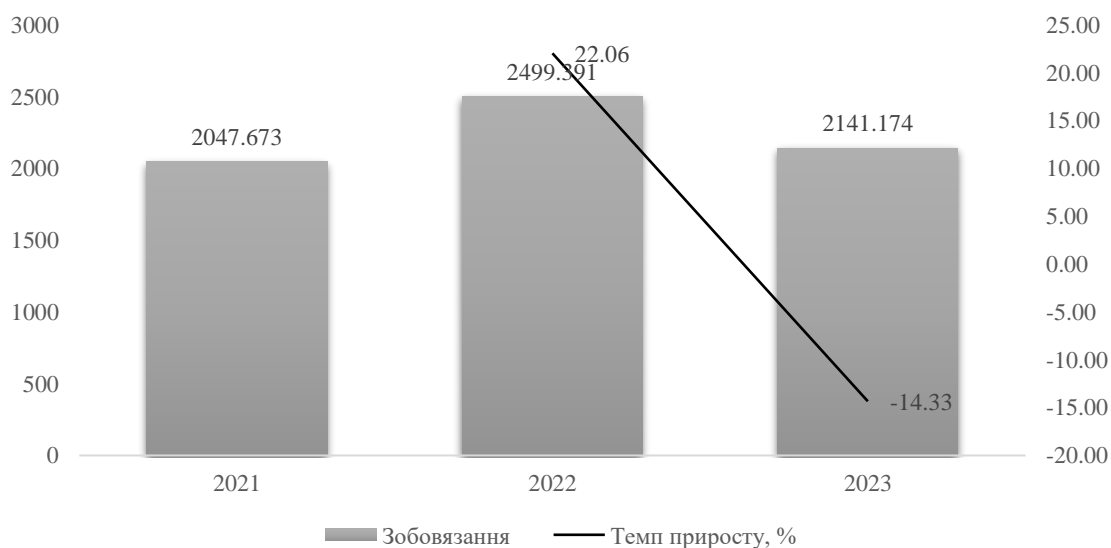


Рисунок 2.9 – Динаміка зобов'язань Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Серед зобов'язань підприємства довгострокові зобов'язання мали чітку динаміку до скорочення в 2021-2023 рр., коли скоротилися із обсягу в 1130,858 млн. дол. в 2021 році до 242,37 млн. дол. в 2023 році.

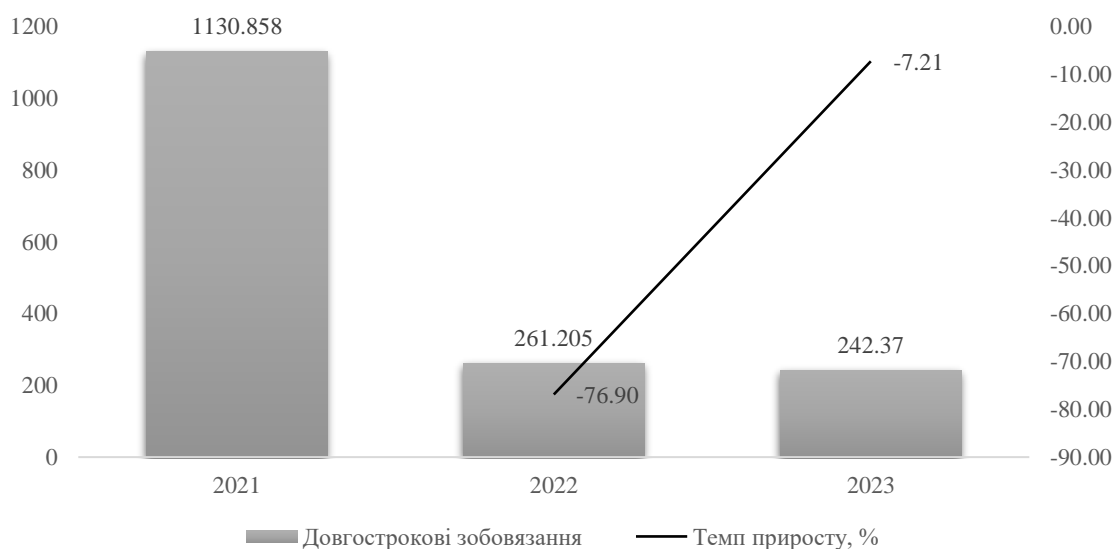


Рисунок 2.10 – Динаміка довгострокових зобов'язань Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Поточні зобов'язання попри стрімке зростання в 2022 році на 144% до обсягу в 2238,186 млн. дол. в 2023 році скоротилися на 15,2% до обсягу в 1898,804 млн. дол.

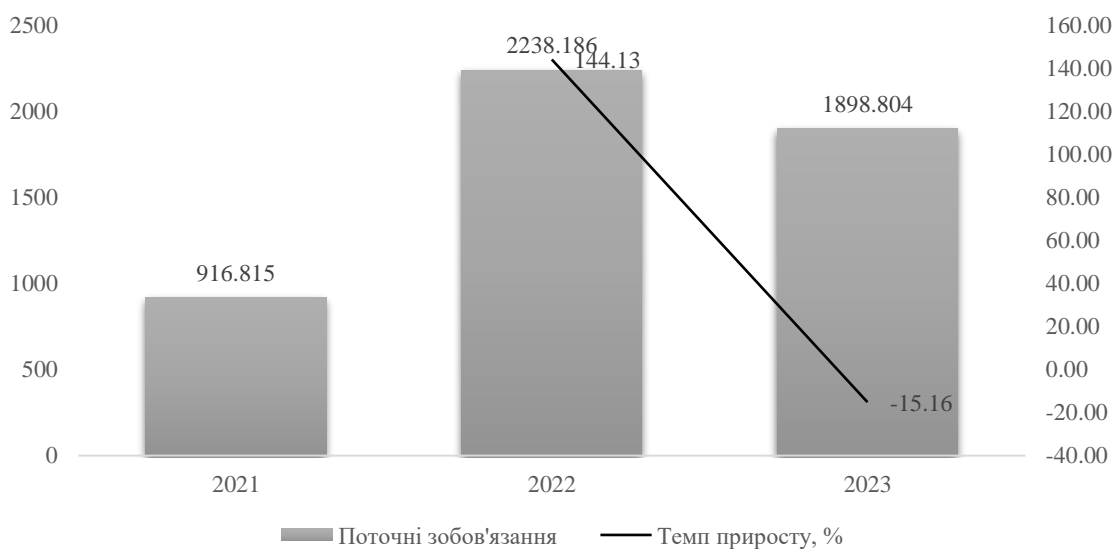


Рисунок 2.11 – Динаміка поточних зобов'язань Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Зростання зобов'язань в 2022 році призвело до погіршення коефіцієнту фінансової автономії, динаміка якого відображена на рис. 2.12.

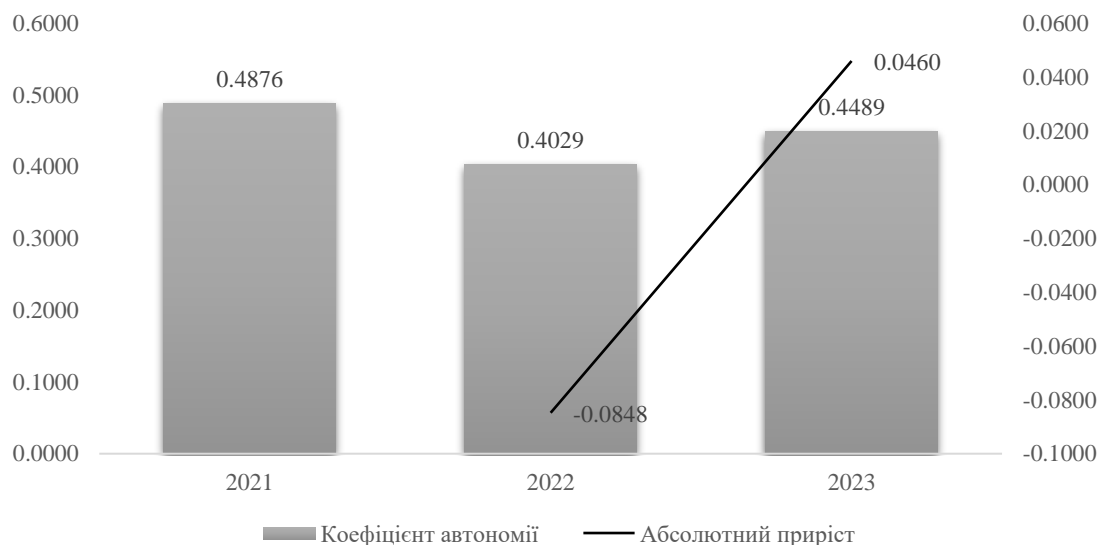


Рисунок 2.12 – Динаміка коефіцієнту автономії Групи «Кернел» в 2021-2023 рр. [47]

За досліджуваний період коефіцієнт автономії зменшився із рівня в 0,4876 в 2021 році до 0,4029 в 2022 році, що свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

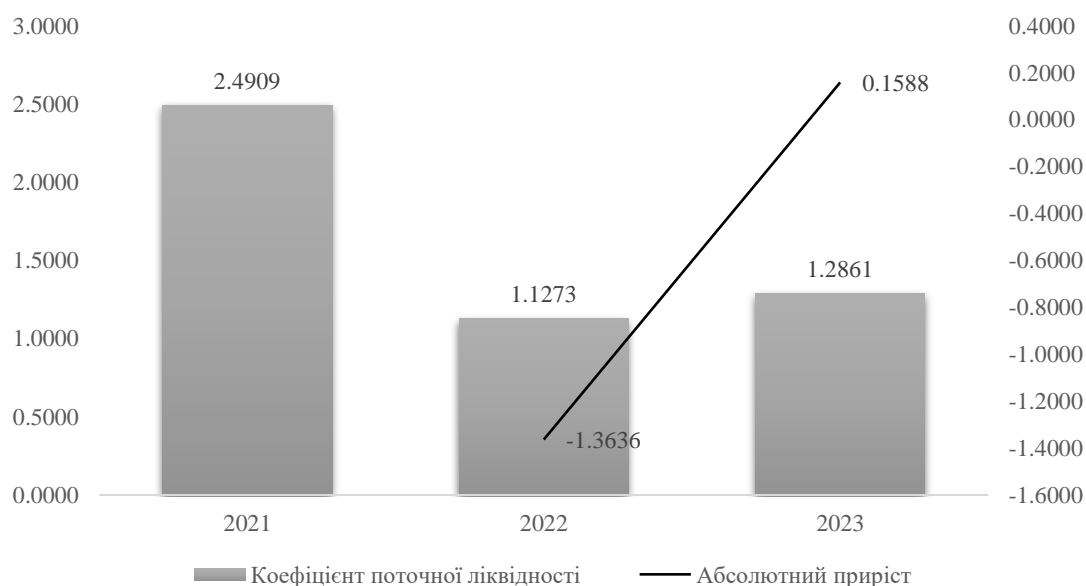


Рисунок 2.13 – Динаміка коефіцієнту поточної ліквідності Групи «Кернел» в 2021-2023 рр. [47]

Значення коефіцієнту поточної ліквідності свідчить про те, що підприємство може здійснити погашення своїх поточних зобов'язань

Далі проаналізуємо динаміку доходів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., що відображена на рис. 2.14.

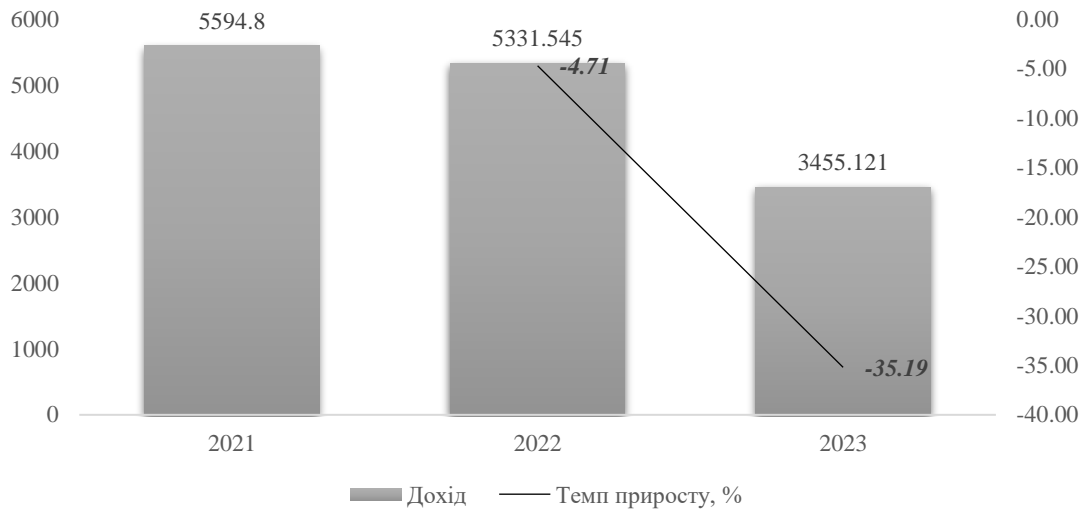


Рисунок 2.14 – Динаміка доходу Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Упродовж досліджуваного періоду дохід Групи «Кернел» скоротився із обсягу в 5594,8 млн. дол. в 2021 році до 3455,121 млн. дол. в 2023 році, або на -4,71% в 2022 році та -35,19% в 2023 році.

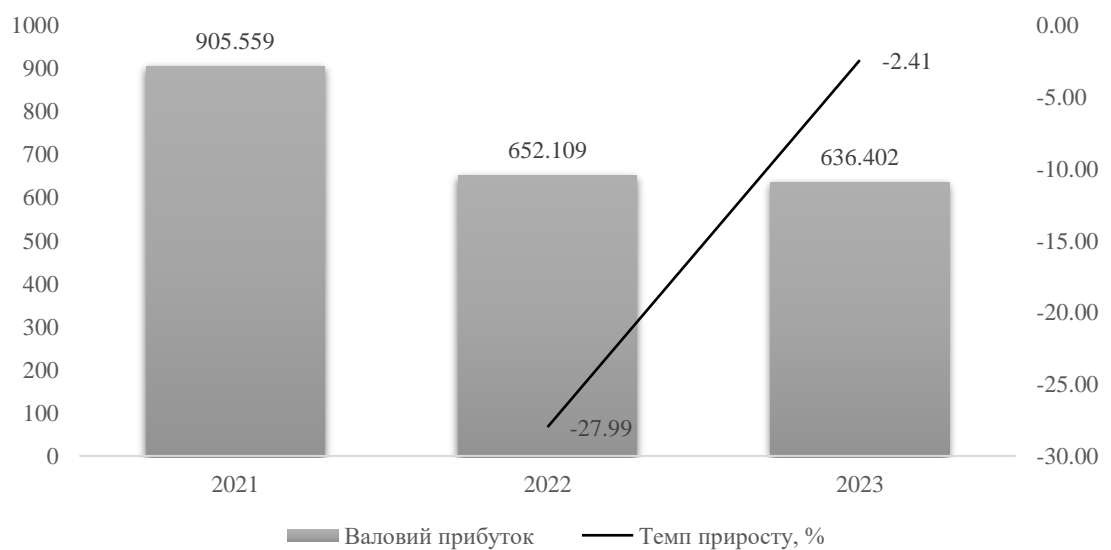


Рисунок 2.15 – Динаміка валового прибутку Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Валовий прибуток підприємства в 2021-2023 рр. також мав динаміку до скорочення із 905,559 млн. дол. в 2021 році до 636,402 млн. дол. в 2023 році. Дане скорочення обсягу валового прибутку було пов'язано із зменшенням обсягів чистого доходу та збільшенням собівартості реалізованої продукції.

Чистий прибуток Групи «Кернел» в 2022 році скоротився на 108% до обсягу в чистого збитку в розмірі -40,7 млн. дол. В 2023 році чистий прибуток Групи «Кернел» в 2023 році зріс на +634% до обсягу в 298,78 млн. дол. (рис. 2.16).

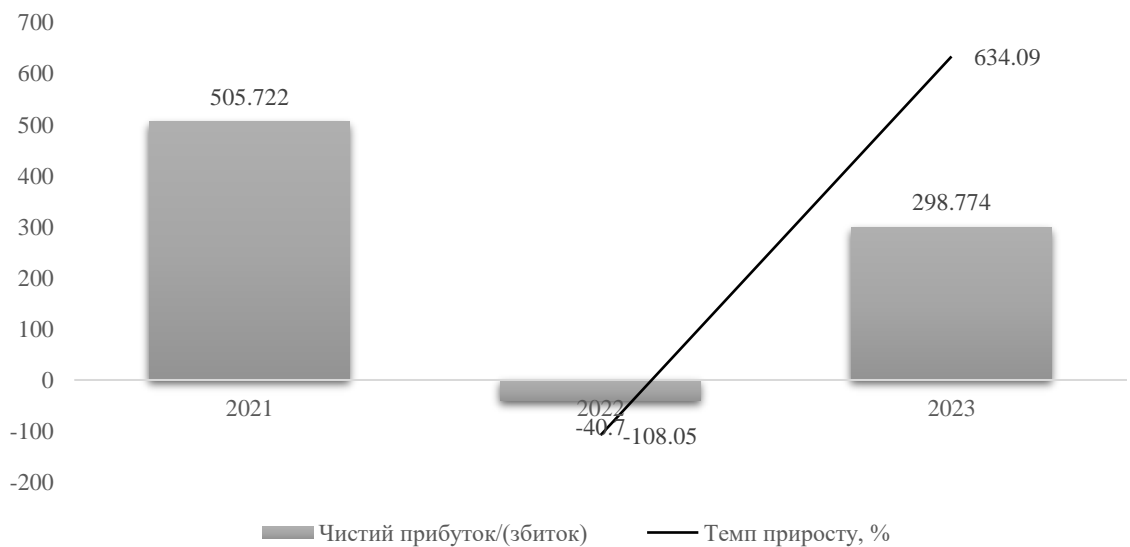


Рисунок 2.16 – Динаміка чистого прибутку / збитку Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., млн. дол. [47]

Отже, активи Групи «Кернел» в 2021-2022 рр. мали динаміку до зростання із обсягу в 3996,579 млн. дол. в 2021 році до 4185,612 млн. дол. в 2022 році, тобто на +4,73%. За 2023 рік активи підприємства зменшилися на 7,18% до обсягу в 3885,169 млн. дол. Скорочення активів підприємства відбувалося за рахунок зменшення в динаміці обсягів необоротних активів із обсягу в 1712,855 млн. дол. в 2021 році до 1443,067 млн. дол. в 2023 році. Також зменшення в 2023 році зазнали оборотні активи, обсяг яких скоротився на 3,21% із обсягу в 2523,156 млн. дол. в 2022 році до 2442,102 млн. дол. в 2023 році. За досліджуваний період власний капітал підприємства скоротився в 2022 році на 13,5% до обсягу в 1686,221 млн. дол., тобто на 13,48%. Проте в 2023

році показник зріс на 3,43% до обсягу власного капіталу в розмірі 1743,995 млн. дол. Зобов'язання Групи «Кернел» за досліджуваний період мали тенденцію до зростання в 2022 році на 22,06% до обсягу в 2499,391 млн. дол., та зменшення в 2023 році на 14,3% до 2141,174 млн. дол. Серед зобов'язань підприємства довгострокові зобов'язання мали чітку динаміку до скорочення в 2021-2023 рр., коли скоротилися із обсягу в 1130,858 млн. дол. в 2021 році до 242,37 млн. дол. в 2023 році. Поточні зобов'язання попри стрімке зростання в 2022 році на 144% до обсягу в 2238,186 млн. дол. в 2023 році скоротилися на 15,2% до обсягу в 1898,804 млн. дол. За досліджуваний період коефіцієнт автономії зменшився із рівня в 0,4876 в 2022 році до 0,4489 в 2022 році, що свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнту поточної ліквідності свідчить про те, що підприємство може здійснити погашення своїх поточних зобов'язань за рахунок оборотних активів. Упродовж досліджуваного періоду дохід Групи «Кернел» скоротився із обсягу в 5594,8 млн. дол. в 2021 році до 3455,121 млн. дол. в 2023 році, або на -4,71% в 2022 році та -35,19% в 2023 році. Валовий прибуток підприємства в 2021-2023 рр. також мав динаміку до скорочення із 905,559 млн. дол. в 2021 році до 636,402 млн. дол. в 2023 році. Дане скорочення обсягу валового прибутку було пов'язано із зменшенням обсягів чистого доходу та збільшенням собівартості реалізованої продукції. Чистий прибуток Групи «Кернел» в 2022 році скоротився на 108% до обсягу в чистого збитку в розмірі -40,7 млн. дол. В 2023 році чистий прибуток Групи «Кернел» в 2023 році зріс на +634% до обсягу в 298,78 млн. дол.

2.3. Оцінка показників рентабельності підприємства

Рентабельність визначається як здатність компанії використовувати свої ресурси для отримання прибутку від економічної діяльності. Це економічний інструмент, який є основою для всіх рішень компанії щодо управління

діяльністю та відносинами з діловими партнерами, таким чином вона набуває статусу як основний критерій оцінки економічної результативності діяльності підприємства.

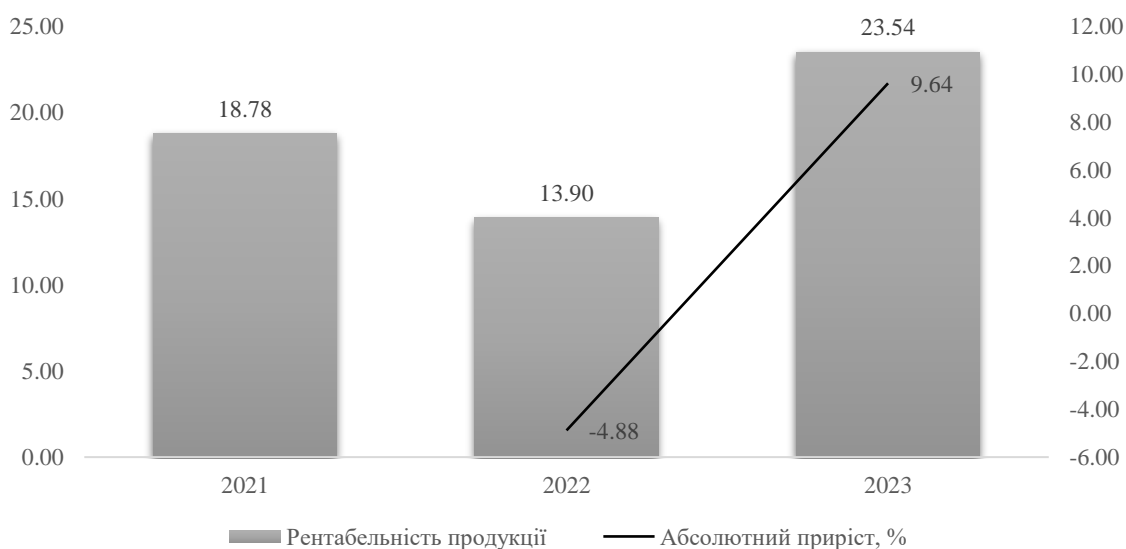


Рисунок 2.17 – Динаміка рентабельності продукції Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

За досліджуваний період рентабельність продукції підприємства мала тенденцію до зростання із рівня в 18,8% в 2021 році до 23,5% в 2023 році.

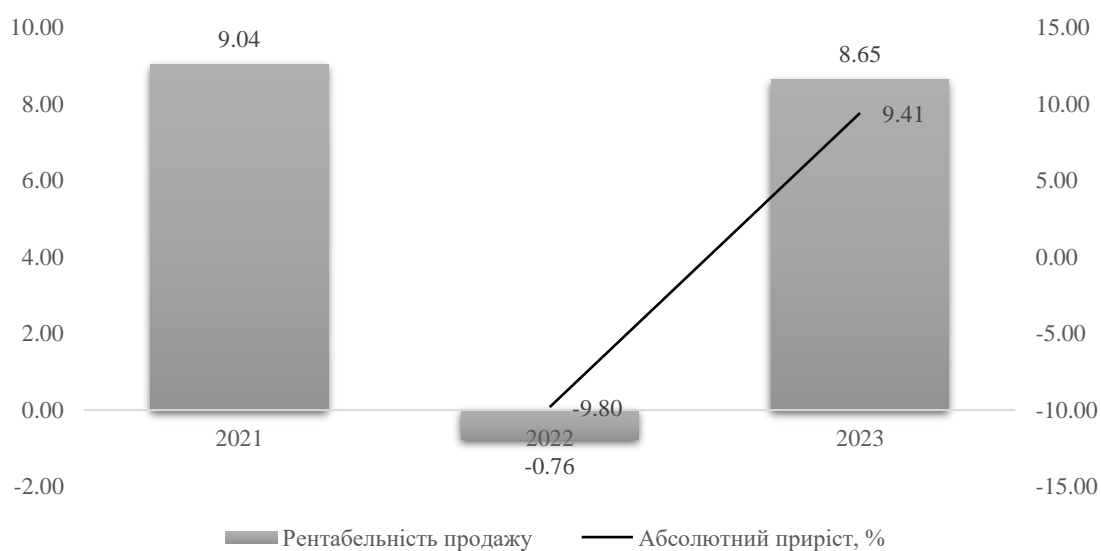


Рисунок 2.18 – Динаміка рентабельності продажу Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

Рентабельність продажу за досліджуваний період скоротилася в 2022 році до рівня в -0,76%, проте в 2023 році зросла до рівня в +8,65%. Скорочення рівня рентабельності в 2022 році було спричинено отриманням компанією чистого збитку.

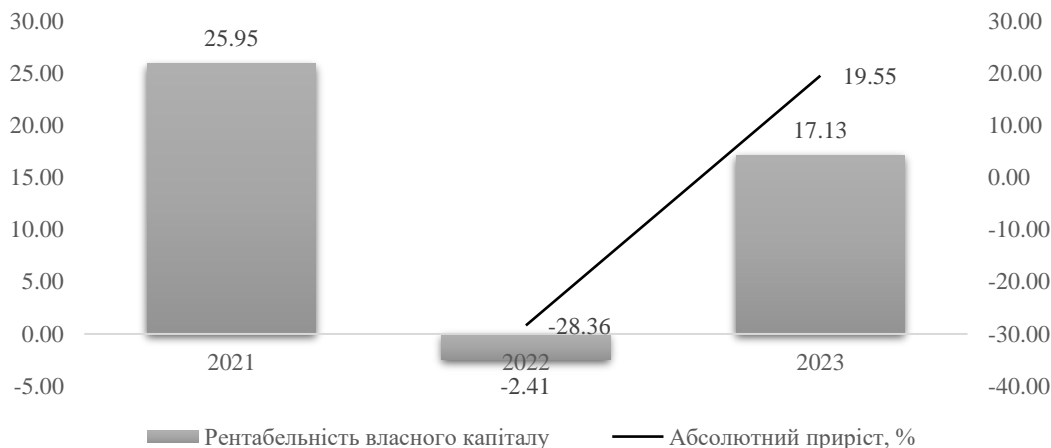


Рисунок 2.19 – Динаміка рентабельності власного капіталу Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

Рентабельність власного капіталу за досліджуваний період мала тенденцію до скорочення в 2022 році до рівня -2,41% через отримання підприємством збитку в результаті діяльності. За 2023 рік рентабельність власного капіталу зросла на 19,55% до рівня в 17,13%.

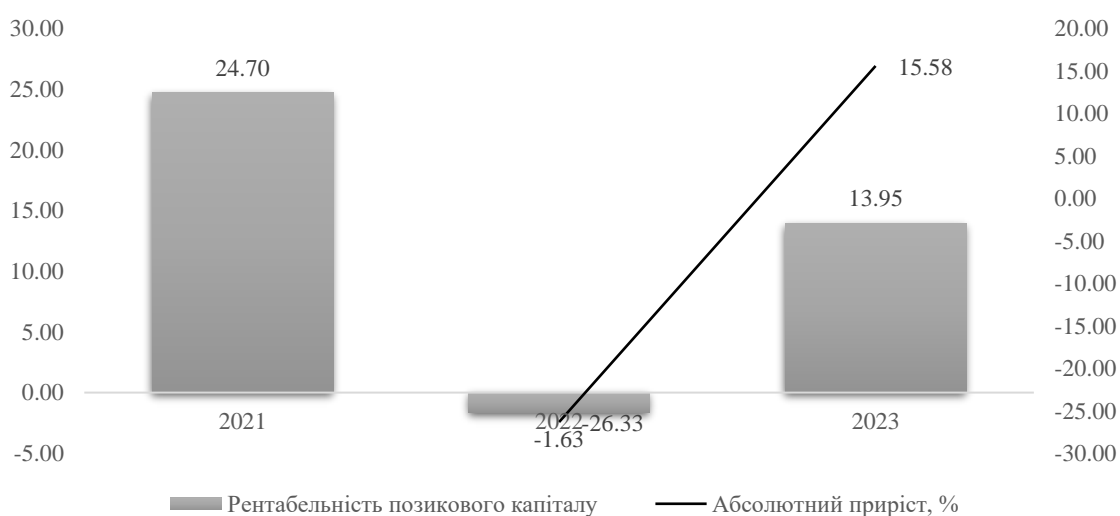


Рисунок 2.20 – Динаміка рентабельності позикового капіталу Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

За період 2021-2023 рр. рентабельність позикового капіталу скоротилася в 2022 році до рівня в -1,63%, а в 2023 році за рахунок отримання підприємство чистого прибутку, рентабельність позикового капіталу зросла до рівня в +13,95%.

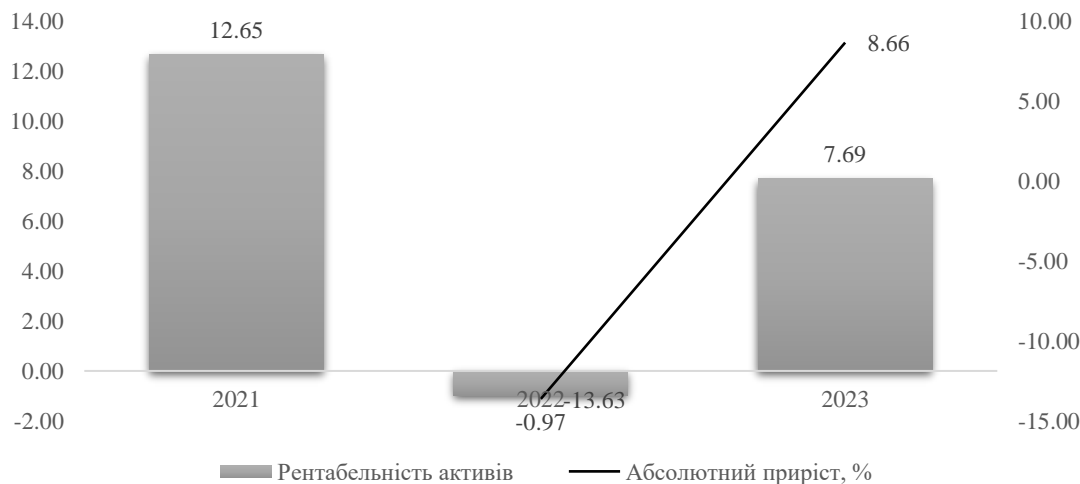


Рисунок 2.21 – Динаміка рентабельності активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

Рентабельність активів Групи «Кернел» в 2021 році становила 12,65%, проте в 2022 році скоротилася до рівня в -0,97%. За 2023 рік відбулося часткове покращення рівня рентабельності до рівня в 7,69%.

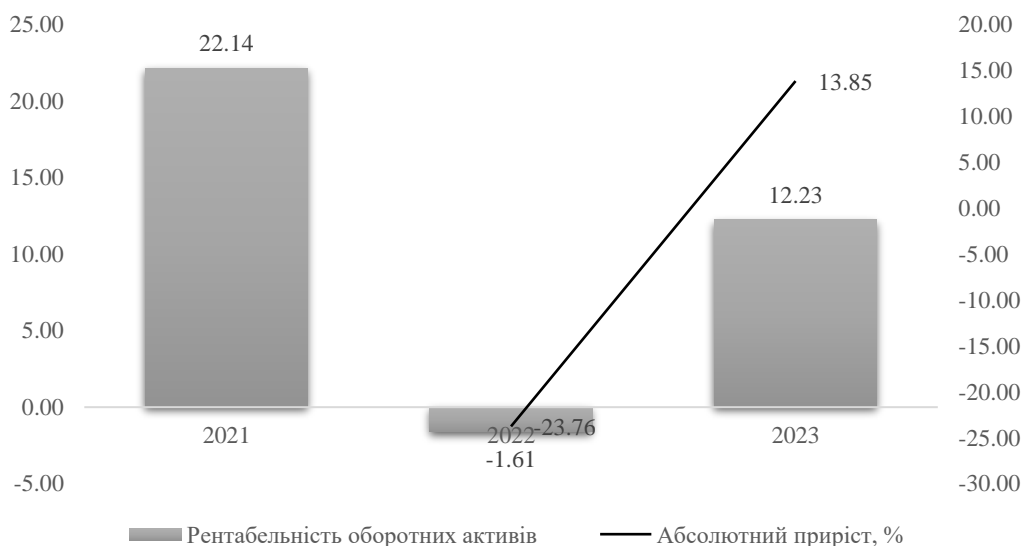


Рисунок 2.22 – Динаміка рентабельності оборотних активів Групи «Кернел» в 2021-2023 рр., % [47]

Отже, за досліджуваний період рентабельність продукції підприємства мала тенденцію до зростання із рівня в 18,8% в 2021 році до 23,5% в 2023 році. Рентабельність продажу за досліджуваний період скоротилася в 2022 році до рівня в -0,76%, проте в 2023 році зросла до рівня в +8,65%. Скорочення рівня рентабельності в 2022 році було спричинено отриманням компанією чистого збитку. Рентабельність власного капіталу за досліджуваний період мала тенденцію до скорочення в 2022 році до рівня -2,41% через отримання підприємством збитку в результаті діяльності. За 2023 рік рентабельність власного капіталу зросла на 19,55% до рівня в 17,13%. За період 2021-2023 рр. рентабельність позикового капіталу скоротилася в 2022 році до рівня в -1,63%, а в 2023 році за рахунок отримання підприємство чистого прибутку, рентабельність позикового капіталу зросла до рівня в +13,95%. Рентабельність активів Групи «Кернел» в 2021 році становила 12,65%, проте в 2022 році скоротилася до рівня в -0,97%. За 2023 рік відбулося часткове покращення рівня рентабельності до рівня в 7,69%.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ МАКСИМІЗАЦІЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Шляхи зростання рентабельності підприємства

Функціонування підприємства на ринкових умовах обумовлене його здатністю до забезпечення прибутковості, тож усі напрями його діяльності спрямовані на досягнення або збереження прибутку на певному рівні. Збільшення прибутку та рентабельності нерозривно пов'язані з стратегіями господарювання підприємства. Ефективне функціонування передбачає прямування до підвищення продуктивності за рахунок раціонального використання ресурсів, підвищення ефективності виробництва та покращення якості продукції.

Отже, планування та забезпечення прибутку від реалізації продукції має велике значення для підприємств. Проте слід мати на увазі, що на рівень прибутку впливають як зовнішні фактори, незалежні від підприємства (зміни в державних регулюючих механізмах, природні чинники, транспортно-логістичні умови, тощо), так і внутрішні фактори, що підконтрольні підприємству. Для підвищення рівня прибутковості застосовуються організаційні, техніко-технологічні та економічні заходи, такі як вдосконалення виробничої та управлінської структур, модернізація технічної бази, впровадження новітніх технологій, оптимізація тарифної системи, стимулювання швидкості обороту оборотних коштів тощо.

Для забезпечення прибутковості діяльності підприємств в умовах сучасного ринку пропонуються ряд методів та заходів збільшення прибутку і рентабельності, які представлені на рис. 3.1.

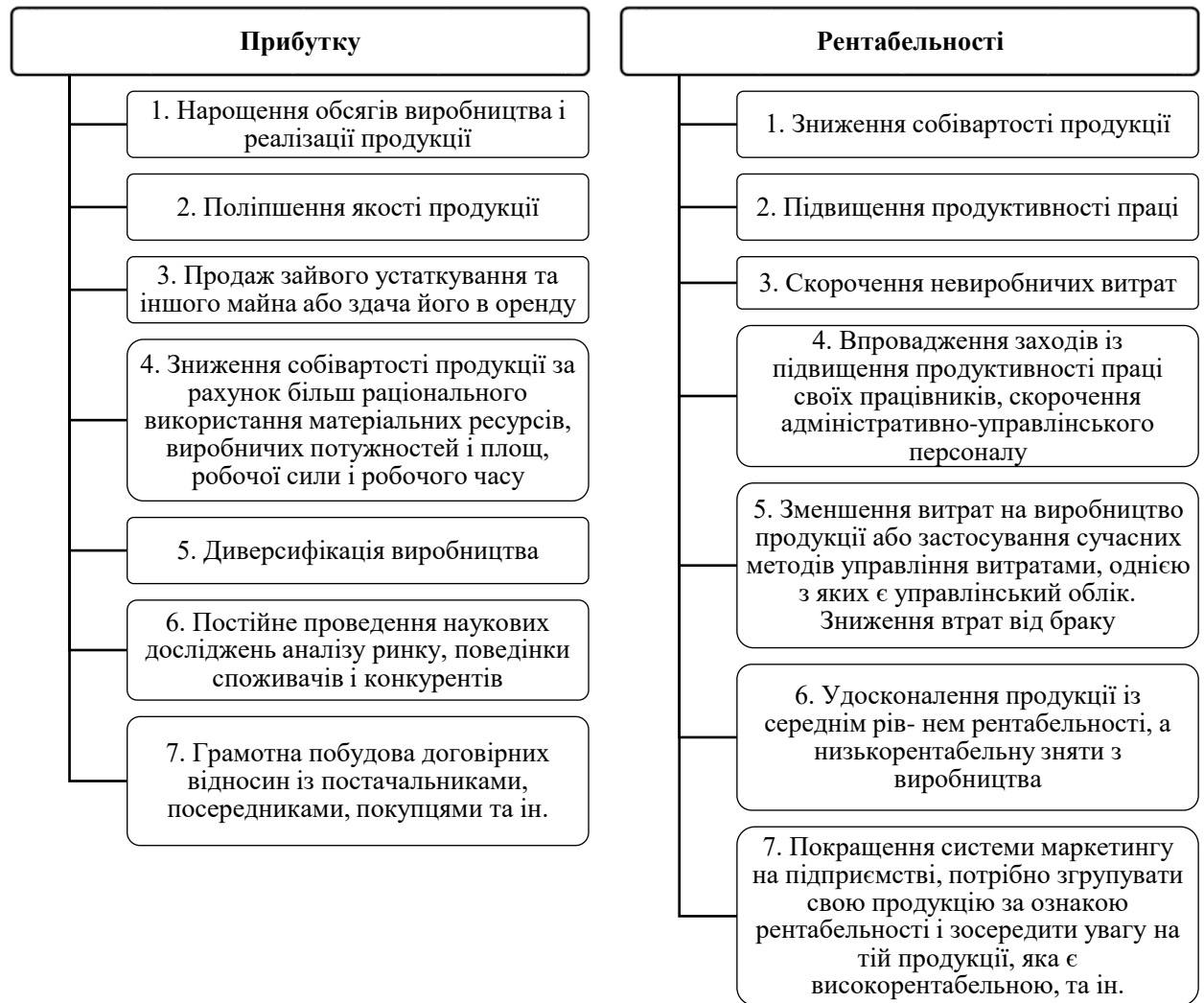


Рисунок 3.1 - Шляхи збільшення прибутку і рентабельності Групи Кернел

Зазначені ініціативи можуть бути використані на підприємстві з метою підвищення ефективності його діяльності. Однак підприємство також повинно активно працювати над вдосконаленням виробництва та підвищенням конкурентоспроможності власної продукції, що сприятиме зростанню його прибутку та рентабельності.

Для поліпшення конкурентного положення компанії на ринку та збільшення її рівня рентабельності пропонуються два альтернативні варіанти рекомендацій:

1) Зменшення витрат на операційну діяльність підприємства:

- оптимізація витрат на сировину, матеріали, паливо та технічні послуги;

- раціоналізація амортизаційних відрахувань через інтенсифікацію використання техніки та підвищення коефіцієнта змінності;
- покращення якості машин та обладнання, зменшення пасивної частини основних засобів;
- встановлення ефективної комунікації з постачальниками для отримання знижок на товари чи послуги.

2) Зміна напрямку витрачання (вкладання) грошових коштів:

- зменшення витрат на утримання управлінського персоналу та прийняття в штат підприємства фінансових аналітиків;
- раціоналізація витрат на полив сільськогосподарських систем за рахунок використання інструментів штучного інтелекту;
- зменшення сум дивідендів для власників, інвестування цих коштів в нові сонячні станції (розумні сонячні квіти або Smartflower) та транспортні засоби для розширення парку транспортних засобів.

Враховуючи запропоновані пропозиції, здійснимо більш детальних опис пропонувані заходів для Групи «Кернел».

1. Впровадження посади фінансових аналітиків в кількості 2 осіб. Основна роль фінансового аналітика в Групі «Кернел» полягатиме у ретельному вивченні фінансових даних та поданні їх таким чином, щоб організація могла приймати рішення, які приносять більше прибутку. Іншими словами, їхня робота полягає в перетворенні даних у дієві заходи, такі як скорочення витрат та визначення шляхів зростання доходу. Фінансові аналітики долають розрив між потенційними клієнтами та топ-менеджментом, допомагаючи обом сторонам, отримуючи сенс із нескінченних даних, що їх виробляє Група. Деякі навички є технічними, наприклад, глибоке розуміння бухгалтерського обліку, аналіз рентабельності, знання прямих інвестицій тощо. Крім того, деякі навички міжособистісного спілкування, такі як комунікативні навички, лідерство та навички вирішення проблем, можуть стати в нагоді, щоб максимально ефективно використовувати цю роль.



Рисунок 3.2 – Пропонована організаційна структура Групи «Кернел» після впровадження посад фінансових аналітиків

Фінансові аналітики в Групі «Кернел» повинні виконувати завдання бюджетування, прогнозування та аналітичної роботи для підтримки бізнес-стратегії та моніторингу фінансового стану організації. Нижче перерахуємо основні функції фінансових аналітиків в Групі «Кернел»:

- аналіз фінансових даних компанії та виявлення тенденції, враховуючи цілі та фінансове становище компанії;
- аналіз фактичних результатів порівняно із запланованими у бюджеті/прогнозами, виявлення прогалин та повідомлення про них керівництву;
- підтримка фінансового директора у складанні бюджету та наданні пропозицій щодо покращення на основі аналітичної інформації, що є у аналітика;

- оцінка капітального та прибуткового бюджетів;
- аналіз оборотного капіталу та грошових потоків бізнесу;
- визначення резервів для підвищення рентабельності;
- вдосконалення процесів управління доходами та витратами підприємства;
- аналіз витрат і впровадження заходів щодо скорочення витрат;
- дисперсійний аналіз поточної та минулої фінансової інформації;
- здійснення фінансового прогнозування, інформування керівництва щодо поточного стану справ та допомога в прийнятті рішень;
- розробка фінансової моделі для прогнозування результатів чи інших бізнес-рішень;
- аналіз бізнес-процесів та фінансових показників, проводити бенчмаркінг та розробляти прогнозні моделі;
- регулярно відстежувати операційні показники та надавати керівництву відповідні бізнес-рекомендації.

Окрім впровадження посади фінансового аналітика також доцільним є впровадження програмного забезпечення для фінансового аналізу, що допоможе компанії відстежувати фінансові показники діяльності в режимі онлайн. Цей тип програмного забезпечення використовується для консолідації та порівняння фінансових операцій та бухгалтерських проводок. Фінансові аналітики можуть використовувати програмне забезпечення для фінансового аналізу для забезпечення точності бухгалтерських даних та відстеження фінансових KPI, які потім можуть бути використані для планування фінансового спрямування компанії на майбутнє. Фінансові аналітики також можуть використовувати програмне забезпечення для фінансового аналізу для створення звітів та дотримання фінансових вимог. Нарешті, менеджери з інших відділів також можуть отримати вигоду з використання панелей моніторингу та звітів, які надають детальну інформацію про фінансові показники.

2. Підвищення рівня рентабельності вирощування культур за рахунок впровадження інноваційних технологій зрошення та поливу. Інноваційні технології зрошення, які формують майбутнє управління зрошуваними водами, включають, крім іншого, інтелектуальні контролери зрошення, датчики вологості ґрунту, системи мікрозрошення, робототехніку, штучний інтелект і точне землеробство.

1) Інтелектуальні контролери поливу. Це перспективна інновація і нова тенденція в зрошенні, яка включає пристрої, що використовують датчики і прогнозу аналітику для автоматизації графіків поливу на основі потреб культур і ґрунтів, а також поточних і майбутніх погодних явищ. Використовуючи дані, зібрані з погодних датчиків, інтелектуальні контролери поливу коригують графіки поливу з урахуванням частоти та тривалості опадів, температури, вологості та швидкості вітру. З іншого боку, передиктивна аналітика прогнозує майбутні погодні явища, знижуючи ризик надмірного чи недостатнього зрошення. Інтелектуальні контролери зрошення відрізняються високою ефективністю і можуть заощаджувати до 50% води, що використовується для зрошення (сільськогосподарських культур), порівняно із звичайними системами зрошення. Ці системи як підвищують ефективність зрошення, а й знижують трудомісткості, підвищують врожайність сільськогосподарських культур і знижують споживання енергії для перекачування води.

2) Датчики вологості ґрунту. Ці пристрої вимірюють рівень вологості ґрунту, дозволяючи фермерам оцінювати доступність води для зростання сільськогосподарських культур та приймати обґрунтовані рішення щодо графіків зрошення. Датчики вологості ґрунту надають фермерам інформацію про рівень вологості ґрунту в режимі реального часу, що дозволяє більш точно поливати його. Надмірний або недостатній полив може згубно позначитися на зростанні культури. Датчики вологості ґрунту допоможуть підприємству «Кернел» уникнути таких проблем, забезпечуючи більш точне зрошення,

знижуючи споживання води та підвищуючи врожайність сільськогосподарських культур у довгостроковій перспективі.

3) Системи мікрозрошення. Широке впровадження систем мікрозрошення стало ще однією важливою подією та тенденцією в галузі управління водними ресурсами. Системи мікрозрошення забезпечують точне надходження води безпосередньо до кореневої зони рослин, зводячи до мінімуму втрати води через випаровування, вітровий дрейф і сток. Ці системи можуть бути адаптовані до потреб у воді різних культур, типів ґрунтів та польових умов, підвищуючи ефективність використання води та знижуючи її споживання. Системи мікрозрошення також можуть підвищити продуктивність та якість сільськогосподарських культур за рахунок покращення засвоєння поживних речовин та зниження стресу для рослин. Ці системи можуть зменшити ерозію ґрунту та сприяти загальному зниженню потреби у добривах. Вони дуже ефективні в районах, які зазнають нестачі води.

4) Використання робототехніки у зрошенні сільськогосподарських культур. Досягнення в галузі робототехніки показали перспективні результати в галузі управління зрошенням. Роботизовані системи можуть використовуватися для оцінки здоров'я рослин, виявлення шкідників, виявлення хворих або схильних до стресу рослин, а також визначення потреб у воді. Використовуючи машинне навчання, роботизовані системи можуть працювати автономно та надавати інформацію про стан посівів та ґрунту в режимі реального часу директору агробізнесу Групи «Кернел», що дозволяє вчасно вживати заходів.

5) Штучний інтелект для прийняття рішень та планування поливу. Інструменти штучного інтелекту можуть надати цінну інформацію про управління іригацією за рахунок покращення прогнозного моделювання та прийняття рішень. Алгоритми машинного навчання можуть аналізувати великі та складні набори даних, що генеруються датчиками погоди, датчиками вологості ґрунту та іншими датчиками, щоб генерувати рекомендації щодо оптимальних графіків поливу. Ця технологія може підвищити точність

керування зрошенням, оптимізувати розподіл води та скоротити втрати води. Використання штучного інтелекту в зрошенні може призвести до більш ефективного управління даними, точних графіків поливу, зниження споживання води і, зрештою, підвищення врожайності сільськогосподарських культур.

3. Скорочення витрат за рахунок впровадження нових сонячних станцій (розумні сонячні квіти або Smartflower). Враховуючи надскладні умови функціонування підприємства в умовах постійних обстрілів росією енергетичного сектору України, доцільним є для підприємства встановлення та купівля Smartflower. Зовнішній вигляд Smartflower представлено в додатку Д.

Розумні сонячні квіти або Smartflower – це великі механічні квіти із сонячними батареями для пелюсток. Багато сонячних квітів і дерев революціонізують сонячну енергетику завдяки тому, як вони вловлюють енергію сонця. Smartflower складається з безлічі панелей, які розвертаються вранці і обертаються разом із сонцем протягом дня. Вони складаються вночі, коли їхня експлуатація не потрібна. Цей механічний пристрій, схожий на велику квітку, може вловлювати сонячні промені та перетворювати їх на електрику.

Сонячні квіти мають 12 пелюсток, що обертаються під кутом 90 градусів, що виробляють на 40% більше енергії, ніж стаціонарні сонячні панелі. Вони працюють із двоосьовою системою стеження, тому завжди обернені до сонця, що підвищує продуктивність до 10%. Їхня піднята конструкція також дозволяє панелям охолоджуватися природним чином, підвищуючи їх ефективність.

Ключові особливості Smartflower:

1) Працює як соняшник: коли вранці встає сонце, розумна квітка автоматично розгортає свої пелюстки, спрямовує свій модульний сонячний вентилятор до сонця і починає виробляти електрику. Через двовісне стеження за сонцем вентилятор рухається разом із сонцем протягом дня.

2) Простота установки: Smartflower надає утиліту у вигляді системи «все в одному» та вводиться в експлуатацію протягом години. Для установки системи не потрібна складна збірка, так як вона міцно прикріплена болтами до землі або бетонної основи на місці. Система була розроблена для оптимальної продуктивності, проста у використанні та обслуговуванні.

3) Інтелектуальне відстеження: завдяки вбудованій системі астрономічного управління модульний сонячний вентилятор Smartflower переміщається як по горизонталі, так і по вертикалі, коли сонце змінює своє становище незалежно від хмарного неба. Ця особливість забезпечує оптимальне вирівнювання до сонця, яке становить точний кут 90° . Це працює протягом усього дня, навіть коли сонце знаходиться за горизонтом узимку.

4) Самоочищення: Smartflower очищається від пилу чи снігу, складаючись та розкладаючись. За рахунок цього втрати на виході енергії зведені до мінімуму (до 5%). Отже, Smartflower схожий на пристрій, що самоочищається.

5) Інтелектуальне охолодження: сонячні модулі, що нагріваються, виробляють менше електроенергії, ніж модулі охолодження. Якщо температура на 10°C вища, втрата продуктивності становитиме 5%. Модулі Smartflower завжди залишаються вентиляльованими, і через їх конструкцію не може накопичуватися гаряче повітря. Це означає, що модулі smartflower на $10-20^\circ\text{C}$ холодніше і виробляють на 5-10% більше продуктивності порівняно з даховими системами.

6) Портативність: портативність є основною особливістю модулів smartflower у порівнянні з фіксованими системами на даху.

7) Безпека: коли розумна квітка працює протягом дня, датчики продовжують стежити за швидкістю вітру. Якщо швидкість вітру перевищує 54 км/год, smartflower автоматично складається у безпечне положення, щоб уникнути пошкоджень. Якщо вітер посилюється до 63 км/год і більше, підрозділ займає другорядну безпекову позицію, як і вночі. Датчики

продовжують працювати, і коли швидкість вітру знижується, система знову розгортається та починає виробляти електроенергію.

8) Колірні варіанти: Модулі Smartflower доступні в різних кольорах. Крім того, тонка структура та глянцева поверхня надає йому привабливого вигляду.

9) Стабільна виробнича потужність: незважаючи на меншу площу покриття, модулі smartflower генерують на 40% більше продуктивності, ніж звичайна система на даху. Smartflower генерує постійну витрату енергії протягом усього дня для ефективного застосування та споживання енергії. У середньому система виробляє близько 4 000 кВтг на рік. Система досягає певної міри самовикористання майже на 60%, що є значним покращенням порівняно з даховим встановленням. Традиційна сонячна панель має середній коефіцієнт використання близько 30%. Крім того, Smartflower знижує виробничі втрати до 15%.

Smartflower - відмінний вибір для підприємства і за їх унікальний зовнішній вигляд. Крім того, сонячні квіти та дерева можуть створити візуальну заяву для підприємства, що демонструватиме відданість Групи Кернел більш екологічній діяльності.

Отже, для поліпшення конкурентного положення компанії на ринку та збільшення її рівня рентабельності пропонуються два альтернативні варіанти рекомендацій: зменшення витрат на операційну діяльність підприємства (оптимізація витрат на сировину, матеріали, паливо та технічні послуги, раціоналізація амортизаційних відрахувань через інтенсифікацію використання техніки та підвищення коефіцієнта змінності, покращення якості машин та обладнання, зменшення пасивної частини основних засобів, встановлення ефективної комунікації з постачальниками для отримання знижок на товари чи послуги); зміна напрямку витрачання (вкладання) грошових коштів (зменшення витрат на утримання управлінського персоналу та прийняття в штат підприємства фінансових аналітиків, раціоналізація витрат на полив сільськогосподарських систем за рахунок використання інструментів штучного інтелекту, зменшення сум дивідендів для власників,

інвестування цих коштів в нові сонячні станції (розумні сонячні квіти або Smartflower) та транспортні засоби для розширення парку транспортних засобів). Основна роль фінансового аналітика в Групі «Кернел» полягатиме у ретельному вивченні фінансових даних та поданні їх таким чином, щоб організація могла приймати рішення, які приносять більше прибутку. Іншими словами, їхня робота полягає в перетворенні даних у дієві заходи, такі як скорочення витрат та визначення шляхів зростання доходу. Основні функції фінансових аналітиків в Групі «Кернел»: аналіз фінансових даних компанії та виявлення тенденції, враховуючи цілі та фінансове становище компанії; аналіз фактичних результатів порівняно із запланованими у бюджеті/прогнозах, виявлення прогалин та повідомлення про них керівництву; підтримка фінансового директору у складанні бюджету та наданні пропозицій щодо покращення на основі аналітичної інформації, що є у аналітика; оцінка капітального та прибуткового бюджетів; аналіз оборотного капіталу та грошових потоків бізнесу; визначення резервів для підвищення рентабельності; вдосконалення процесів управління доходами та витратами підприємства; аналіз витрат і впровадження заходів щодо скорочення витрат; дисперсійний аналіз поточної та минулої фінансової інформації; здійснення фінансового прогнозування, інформування керівництва щодо поточного стану справ та допомога в прийнятті рішень; розробка фінансової моделі для прогнозування результатів чи інших бізнес-рішень; аналіз бізнес-процесів та фінансових показників, проводити бенчмаркінг та розробляти прогнозні моделі; регулярно відстежувати операційні показники та надавати керівництву відповідні бізнес-рекомендації. Враховуючи надскладні умови функціонування підприємства в умовах постійних обстрілів росією енергетичного сектору України, доцільним є для підприємства встановлення та купівля Smartflower. Smartflower оптимальний вибір для підприємства і за їх унікальний зовнішній вигляд. Крім того, сонячні квіти та дерева можуть створити візуальну заяву для підприємства, що демонструватиме відданість Групи Кернел більш екологічній діяльності.

3.2. Економічне обґрунтування запропонованих заходів

Економічне обґрунтування запропонованих заходів здійснимо на основі визначення основних витрат Групи «Кернел» на впровадження заходів, розроблених в попередньому пункті.

Таблиця 3.1 – Витрати за заходами спрямованими на зростання рівня рентабельності Групи «Кернел»

№	Назва	Вартість, тис. дол.	Кількість	Всього, тис. дол.
1	Smartflower	35	200	7000
2	Вартість установки та налаштування Smartflower	5	100	500
3	Впровадження посади фінансових аналітиків			45,28
3.1	Витрати на заробітну плату, в розрахунку на 2 працівників	1	2	24
3.2	Витрати на соціальні відрахування			5,28
3.3	Витрати на облаштування відділу	5	2	10
3.4	Витрати на функціонування відділу	0,5	12	6
4	Витрати на купівлю програмного забезпечення LiveFlow	2,5	12	30
5	Інтелектуальні контролери поливу	3,5	1000	3500
6	Датчики вологості ґрунту	0,3	2000	0,6
7	Система мікрозрошення	6,8	500	3500
8	Робототехніка у зрошенні сільськогосподарських культур	15	5	75
	Всього			14650,9

Сумарні витрати на впровадження запропонованих заходів становитимуть 14,651 млн. дол. Прогнозований ефект від впровадження

запропонованих заходів полягатиме в скороченні витрат компанії на електроенергію в розмірі 8% (загальна сума на рік складе 3,58 млн. дол.), зростання доходів на 1% (загальна сума за перший рік становитиме 34,55 млн. дол.), скорочення адміністративних витрат за рахунок скорочення управлінського персоналу на 3% (загальна сума за рік складе 6,9 млн. дол.).

Отже, враховуючи прогнози вигоди від впровадження запропонованих заходів для підвищення рівня рентабельності підприємства, проведемо їх економічне обґрунтування в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Оцінка економічної доцільності впровадження заходів спрямованих на зростання рівня рентабельності Групи «Кернел»

Показники / місяці	1	2	3	4	5	6	7
Приріст чистого доходу, тис. дол.	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2
Витрати, тис. дол.	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9
Амортизація, тис. дол.	244,2	244,2	244,2	244,2	244,2	244,2	244,2
Витрати з податку на прибуток, тис. дол.	307,5	307,5	307,5	307,5	307,5	307,5	307,5
Чистий прибуток, тис. дол.	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8
Інвестиції, тис. дол.	14651,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Коефіцієнт дисконтування	1,00	0,98	0,95	0,93	0,91	0,88	0,86
Дисконтовані інвестиції, тис. дол.	14651,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Грошовий потік по проекту, тис. дол.	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0
Дисконтований ГП, тис. дол.	1645,0	1604,9	1565,7	1527,5	1490,3	1453,9	1418,5
Чистий приведений дохід (NPV), тис. дол.	-13006	-11401,2	-9835,4	-8307,9	-6817,6	-5363,7	-3945,2
Індекс (коефіцієнт) рентабельності річний IR, %							
Термін окупності проекту, місяців							

Продовження таблиці 3.2

Показники / місяці	8	9	10	11	12	Всього
Приріст чистого доходу, тис. дол.	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2	2879,2	34550,00
Витрати, тис. дол.	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9	1170,9	14050,50
Амортизація, тис. дол.	244,2	244,2	244,2	244,2	244,2	2930,20
Витрати з податку на прибуток, тис. дол.	307,5	307,5	307,5	307,5	307,5	3689,91
Чистий прибуток, тис. дол.	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8	1400,8	16809,59
Інвестиції, тис. дол.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14651,00
Коефіцієнт дисконтування	0,84	0,82	0,80	0,78	0,76	10,51
Дисконтовані інвестиції, тис. дол.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	14651,00
Грошовий потік по проекту, тис. дол.	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0	1645,0	19739,79
Дисконтований ГП, тис. дол.	1383,9	1350,1	1317,2	1285,1	1253,7	17295,69
Чистий приведений дохід (NPV), тис. дол.	-2561,4	-1211,3	105,9	1391,0	2644,7	2644,69
Індекс (коефіцієнт) рентабельності річний IR, %						1,18
Термін окупності проекту, місяців						9,3517

За проведеними розрахунками, впровадження запропонованих заходів з метою підвищення рівня рентабельності на підприємстві є економічно доцільно, адже чистий приведений дохід за заходами становить +2644,69 тис. дол.. Термін окупності заходів становить близько 9 місяців.

Впровадження запропонованих заходів дозволить в перший рік підприємству отримати приріст чистого доходу в розмірі 34,550 млн. дол, а також приріст чистого прибутку в розмірі 16,809 млн. дол.

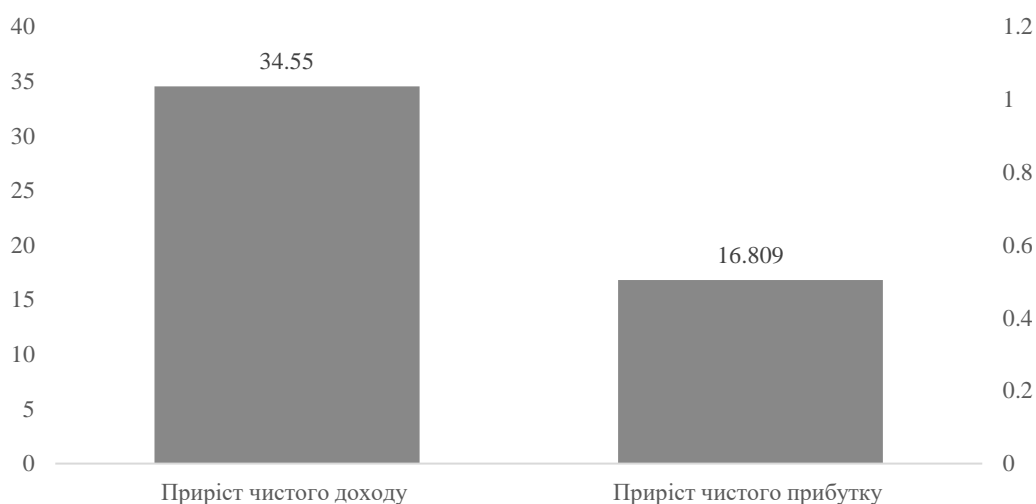


Рисунок 3.3 – Приріст чистого доходу та приріст чистого прибутку в результаті впровадження заходів спрямованих на зростання рівня рентабельності Групи «Кернел»

Також впровадження запропонованих заходів дозволить підвищити показники рентабельності на підприємстві (рис. 3.4).

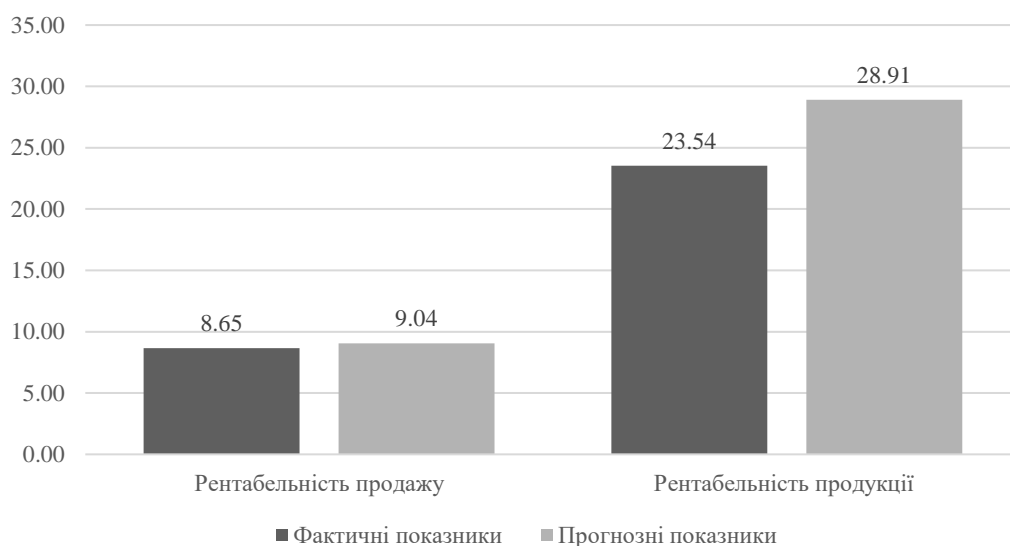


Рисунок 3.4 – Прогнозовані значення рентабельності в результаті впровадження заходів спрямованих на зростання рівня рентабельності Групи «Кернел»

Так в перший рік реалізації проекту, рентабельність продажу ні підприємстві підвищиться до рівня в 9,04%, а рентабельність продукції – до рівня в 28,91%.

Отже, сумарні витрати на впровадження запропонованих заходів становитимуть 14,651 млн. дол. Прогнозований ефект від впровадження запропонованих заходів полягатиме в скороченні витрат компанії на електроенергію в розмірі 8% (загальна сума на рік складе 3,58 млн. дол.), зростання доходів на 1% (загальна сума за перший рік становитиме 34,55 млн. дол.), скорочення адміністративних витрат за рахунок скорочення управлінського персоналу на 3% (загальна сума за рік складе 6,9 млн. дол.). За проведеними розрахунками, впровадження запропонованих заходів з метою підвищення рівня рентабельності на підприємстві є економічно доцільно, адже чистий приведений дохід за заходами становить +2644,69 тис. дол.. Термін окупності заходів становить близько 9 місяців. Впровадження запропонованих заходів дозволить в перший рік підприємству отримати приріст чистого доходу в розмірі 34,550 млн. дол, а також приріст чистого прибутку в розмірі 16,809 млн. дол. Також зростуть показники рентабельності: рентабельність продажу ні підприємстві підвищиться до рівня в 9,04%, а рентабельність продукції – до рівня в 28,91%.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можемо сформуванати наступні висновки.

Визначено, що рентабельність вказує на ефективне використання наявних ресурсів та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень. Наприклад, рентабельність продукції відображає, наскільки вигідно підприємству випускати певний товар чи послугу. Нерентабельне виробництво характеризується негативними показниками, оскільки не приносить прибуток власникові, тобто діяльність підприємства є збитковою.

Встановлено, що на рентабельність впливає безліч внутрішніх та зовнішніх факторів. Розуміючи ці елементи та стратегічно керуючи ними, фінансові директори можуть краще позиціонувати свої підприємства для довгострокового успіху. Операційна ефективність, стратегія ціноутворення, асортимент продукції та управління талантами є ключовими внутрішніми факторами, тоді як ринкові умови, нормативно-правове середовище, технологічні зміни та коливання валютних курсів є важливими зовнішніми факторами. Моніторинг ключових фінансових показників може забезпечити поточну інформацію про рентабельність, що дозволить своєчасно вживати заходів та приймати стратегічні рішення.

Досліджено, що показники рентабельності свідчать про те, чи підприємство отримує достатній операційний прибуток від своїх активів. Вони вказують та показують, наскільки добре підприємство використовує свої активи для отримання прибутку. Таким чином, високий коефіцієнт рентабельності є сприятливим, оскільки він є показником того, що підприємство працює добре, генеруючи дохід, прибуток та грошовий потік. Тобто, якщо підприємство має більш високе значення коефіцієнта рентабельності по відношенню до коефіцієнта конкурента або щодо того ж коефіцієнта за попередній період, це показник того, що підприємство ефективно здійснює свою діяльність. Ці показники найбільш ефективні при

використанні для порівняння аналогічних компаній в одній галузі, власної історії компанії чи середніх коефіцієнтів галузі.

Визначено, що основною діяльністю Групи є виробництво та подальший експорт соняшникової олії та шроту оптом, виробництво та реалізація бутильованої соняшникової олії, оптова торгівля зерном (в основному кукурудзою, соєю, пшеницею та ячменем), сільське господарство, а також надання логістичних та перевалочних послуг. Більшість виробничих потужностей Групи розташована в основному в Україні. Упродовж досліджуваного періоду рейтинг компанії мав тенденцію до погіршення, із ВВ-за рейтингом міжнародного агентства Fitch до СС в 2024 році. Погіршення рейтингових позицій відбулося через зростання боргових зобов'язань та несприятливого зовнішнього середовища компанії.

Проаналізовано, що активи Групи «Кернел» в 2021-2022 рр. мали динаміку до зростання із обсягу в 3996,579 млн. дол. в 2021 році до 4185,612 млн. дол. в 2022 році, тобто на +4,73%. За 2023 рік активи підприємства зменшилися на 7,18% до обсягу в 3885,169 млн. дол. Скорочення активів підприємства відбувалося за рахунок зменшення в динаміці обсягів необоротних активів із обсягу в 1712,855 млн. дол. в 2021 році до 1443,067 млн. дол. в 2023 році. Також зменшення в 2023 році зазнали оборотні активи, обсяг яких скоротився на 3,21% із обсягу в 2523,156 млн. дол. в 2022 році до 2442,102 млн. дол. в 2023 році. За досліджуваний період власний капітал підприємства скоротився в 2022 році на 13,5% до обсягу в 1686,221 млн. дол., тобто на 13,48%. Проте в 2023 році показник зріс на 3,43% до обсягу власного капіталу в розмірі 1743,995 млн. дол. Зобов'язання Групи «Кернел» за досліджуваний період мали тенденцію до зростання в 2022 році на 22,06% до обсягу в 2499,391 млн. дол., та зменшення в 2023 році на 14,3% до 2141,174 млн. дол. Серед зобов'язань підприємства довгострокові зобов'язання мали чітку динаміку до скорочення в 2021-2023 рр., коли скоротилися із обсягу в 1130,858 млн. дол. в 2021 році до 242,37 млн. дол. в 2023 році. Поточні зобов'язання попри стрімке зростання в 2022 році на 144% до обсягу в 2238,186 млн. дол. в

2023 році скоротилися на 15,2% до обсягу в 1898,804 млн. дол. За досліджуваний період коефіцієнт автономії зменшився із рівня в 0,4876 в 2022 році до 0,4489 в 2022 році, що свідчить про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнту поточної ліквідності свідчить про те, що підприємство може здійснити погашення своїх поточних зобов'язань за рахунок оборотних активів. Упродовж досліджуваного періоду дохід Групи «Кернел» скоротився із обсягу в 5594,8 млн. дол. в 2021 році до 3455,121 млн. дол. в 2023 році, або на -4,71% в 2022 році та -35,19% в 2023 році. Валовий прибуток підприємства в 2021-2023 рр. також мав динаміку до скорочення із 905,559 млн. дол. в 2021 році до 636,402 млн. дол. в 2023 році. Дане скорочення обсягу валового прибутку було пов'язано із зменшенням обсягів чистого доходу та збільшенням собівартості реалізованої продукції. Чистий прибуток Групи «Кернел» в 2022 році скоротився на 108% до обсягу в чистого збитку в розмірі -40,7 млн. дол. В 2023 році чистий прибуток Групи «Кернел» в 2023 році зріс на +634% до обсягу в 298,78 млн. дол.

Визначено, що за досліджуваний період рентабельність продукції підприємства мала тенденцію до зростання із рівня в 18,8% в 2021 році до 23,5% в 2023 році. Рентабельність продажу за досліджуваний період скоротилася в 2022 році до рівня в -0,76%, проте в 2023 році зросла до рівня в +8,65%. Скорочення рівня рентабельності в 2022 році було спричинено отриманням компанією чистого збитку. Рентабельність власного капіталу за досліджуваний період мала тенденцію до скорочення в 2022 році до рівня -2,41% через отримання підприємством збитку в результаті діяльності. За 2023 рік рентабельність власного капіталу зросла на 19,55% до рівня в 17,13%. За період 2021-2023 рр. рентабельність позикового капіталу скоротилася в 2022 році до рівня в -1,63%, а в 2023 році за рахунок отримання підприємство чистого прибутку, рентабельність позикового капіталу зросла до рівня в +13,95%. Рентабельність активів Групи «Кернел» в 2021 році становила

12,65%, проте в 2022 році скоротилася до рівня в -0,97%. За 2023 рік відбулося часткове покращення рівня рентабельності до рівня в 7,69%.

Визначено, що основними заходами для підвищення рівня рентабельності Групи «Кернел» мають стати: зменшення витрат на утримання управлінського персоналу та прийняття в штат підприємства фінансових аналітиків; раціоналізація витрат на полив сільськогосподарських систем за рахунок використання інструментів штучного інтелекту; зменшення сум дивідендів для власників, інвестування цих коштів в нові сонячні станції (розумні сонячні квіти або Smartflower) та транспортні засоби для розширення парку транспортних засобів.

Обґрунтовано, що сумарні витрати на впровадження запропонованих заходів становитимуть 14,651 млн. дол. Прогнозований ефект від впровадження запропонованих заходів полягатиме в скороченні витрат компанії на електроенергію в розмірі 8% (загальна сума на рік складе 3,58 млн. дол.), зростання доходів на 1% (загальна сума за перший рік становитиме 34,55 млн. дол.), скорочення адміністративних витрат за рахунок скорочення управлінського персоналу на 3% (загальна сума за рік складе 6,9 млн. дол.). За проведеними розрахунками, впровадження запропонованих заходів з метою підвищення рівня рентабельності на підприємстві є економічно доцільно, адже чистий приведений дохід за заходами становить +2644,69 тис. дол.. Термін окупності заходів становить близько 9 місяців. Впровадження запропонованих заходів дозволить в перший рік підприємству отримати приріст чистого доходу в розмірі 34,550 млн. дол, а також приріст чистого прибутку в розмірі 16,809 млн. дол. Також зростуть показники рентабельності: рентабельність продажу ні підприємстві підвищиться до рівня в 9,04%, а рентабельність продукції – до рівня в 28,91%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаватюк Л.С., Дембіцька А.В. Оцінка рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2018. № 3. Том 1. С. 15-19
2. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: навчально-методичний посібник для самост. вивчення дисципліни. Х.: ВД-ІНЖЕК, 2003. 410 с.
3. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»*. 2017. № 11. С. 1-8. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>
4. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 188–193. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/35.pdf
5. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. *Фондовий ринок*. 2017. № 12. С. 11–14.
6. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. *Економікс*. 2012. № 10. С. 1-3. URL: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm
7. Гуменюк В.С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 20. С. 51–55. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/20_2018_ukr/11.pdf
8. Кучабська О., Галушак О.Я. Значимість управління рентабельністю на підприємстві. *Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання: матеріали VI Всеукраїнської студентської науково-технічної конференції*. 2013. С. 48. URL:

http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/9460/2/Conf_2013v2_Kuchabska_O-Znachymist_upravlinnia_rentabelnistiu_48.pdf

9. Міщенко К.Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Економічні науки.* 2017. № 2(24). Т. 2. С. 105–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29_24

10. Петрик В.І. Управління рентабельністю підприємства та напрями його удосконалення. *Вінницький національний технічний університет.* 2017. С. 1-3. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/viewPDFInterstitial/2480/1839>

11. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка.* 2015. № 4. С. 1-5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>

12. Швачич Г.Г., Холод О.Г., Чумак Т.В. Аналіз шляхів підвищення ефективності виробництва. *Європейський вектор економічного розвитку.* 2017. № 1 (22). С. 108-118. URL: <http://eurodev.duan.edu.ua/images/stories/Files/2017-1/12.pdf>

13. Шляга О.В. Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Запорізька державна інженерна академія.* 2014. С. 75–81. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf

14. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення. *Економікс.* 2012. № 10. С. 141–152.

15. Горлачук В. В., Яненко І. Г. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл.. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.

16. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України. *Економіка промисловості.* 2011. № 53. С. 140–146.

17. Непочатенко О. О., Мельничук Н. Ю. Фінанси підприємств : підруч. для студ. вищ. навч. закл.. 2-е вид., розшир. та доповн. Київ: Центр учбової літератури, 2019. 504 с.
18. Тешева Л. В., Титаренко В. В. Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С. 31–35.
19. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. *Фондовий ринок*. 2009. № 12. С. 11-14.
20. Пандас А.В., Федерка Т.М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2020. Вип. 22. С. 1-6. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
21. Рудика В.І., Мамедов І.М. Характеристика рентабельності як показника ефективної діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 32. С. 356-363. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20955.pdf>
22. Черниш С. С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 305-309.
23. Alvarez, T., Sensini, L., & Vazquez, M. (2021). Working capital management and profitability: Evidence from an emergent economy. *International Journal of Advances in Management and Economics*, 11(1), 32-39. URL: <https://managementjournal.info/index.php/IJAME/article/view/689/573>.
24. Anton, S. G., & Afloarei Nucu, A. E. (2020). The impact of working capital management on firm profitability: Empirical evidence from the Polish listed firms. *Journal of risk and financial management*, 14(1), 9. URL: <https://www.mdpi.com/1911-8074/14/1/9/htm>.
25. Batool, A., & Sahi, A. (2019). Determinants of financial performance of insurance companies of USA and UK during global financial crisis (2007- 2016). *International Journal of Accounting Research*, 7(1), 1-9. URL: <https://www.walshmedicalmedia.com/openaccess/determinants-of-financial->

[performance-ofinsurance-companies-of-usa-and-uk-during-globalfinancial-crisis-20072016.pdf](#).

26. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

27. Dimitrić, M., Tomas Žiković, I., & Arbula Blecich, A. (2019). Profitability determinants of hotel companies in selected Mediterranean countries. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), 1977-1993. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/248081192.pdf>.

28. Kliuchovi rezultaty doslidzhennia stanu ta potreb ukrainskoho biznesu [Key results of the study of the state and needs of Ukrainian business]. URL: <https://cid.center/key-results-ofthe-study-of-the-state-and-needs-of-ukrainianbusiness/>

29. Krasnokutska, N., & Kruhlova, O. (2022). Changes in food industry trends in Ukraine under COVID-19 pandemic. *Economic Security in the Context of Sustainable Development*, online international scientific-practical conference (2; 2021; Chişinău). Chişinău, 195-201. URL: <https://zenodo.org/record/6255729>.

30. Nguyen, T. N. L., & Nguyen, V. C. (2020). The determinants of profitability in listed enterprises: A study from Vietnamese stock exchange. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(1), 47-58. URL: <http://koreascience.or.kr/article/JAKO202014862061720.pdf>.

31. Pervan, M., Pervan, I., & Ćurak, M. (2019). Determinants of firm profitability in the Croatian manufacturing industry: evidence from dynamic panel analysis. *Economic research-Ekonomska istraživanja*, 32(1), 968-981. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/>

32. Rahman, H. U., Yousaf, M. W., & Tabassum, N. (2020). Bank-specific and macroeconomic determinants of profitability: a revisit of Pakistani banking sector under dynamic panel data approach. *International Journal of Financial Studies*, 8(3), 42. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/257709/1/ijfs-08-00042-v2.pdf>.

33. Ramli, N. A., Latan, H., & Solovida, G. T. (2019). Determinants of capital structure and firm financial performance – A PLS-SEM approach: Evidence from Malaysia and Indonesia. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 71, 148-160. URL: <https://fardapaper.ir/mohavaha/uploads/2019/07/Fardapaper-Determinants-of-capital-structure-andfirm-financial-performance%E2%80%94PLSSEM-approach-Evidence-from-Malaysia-andIndonesia.pdf>.
34. Senthilnathan, Samithamby, Usefulness of Correlation Analysis (July 9, 2019). P. 1-9. URL: https://www.researchgate.net/publication/334308527_Usefulness_of_Correlation_Analysis.
35. Shahniah, C., Purnamasari, E., Hakim, L., & Endri, E. (2020). Determinant of profitability: Evidence from trading, service and investment companies in Indonesia. *Accounting*, 6(5), 787-794. URL: http://www.growingscience.com/ac/Vol6/ac_2020_55.pdf.
36. Stan i potreby biznesu v Ukraini, rehionalni tendentsii, lito 2022 [State and needs of business in Ukraine, regional trends, summer 2022]. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/novini/stan-tapotrebi-biznesu-v-ukraini-regionalni-tendencii-lito2022>.
37. Sudiyatno, B., Puspitasari, E., Suwanti, T., & Asyif, M. M. (2020). Determinants of firm value and profitability: Evidence from Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(11), 769-778. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/8217/e19c3dee09de38ca80d28cb02f6e97a57086.pdf?_ga=2.267268039.834264962.1663609691-796025397.1663609691.
38. Sunardi, N., Husain, T., & Kadim, A. (2020). Determinants of Debt Policy and Company's Performance. *International Journal of Economics and Business Administration*, 8(4), 204-213. Retrieved from <https://ijeba.com/journal/580>.
39. Vu, T. H., Nguyen, V. D., Ho, M. T., & Vuong, Q. H. (2019). Determinants of Vietnamese listed firm performance: Competition, wage, CEO, firm size, age, and international trade. *Journal of Risk and Financial Management*, 12(2), 62. URL: <https://www.mdpi.com/1911-8074/12/2/62/html>

40. Пандас А.В., Федерка Т.М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2020. Вип. 22. С. 1-6. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
41. Вовк О.М., Ковальчук А.М., Комісаренко Я.І., Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06)
42. Курочкіна О. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. *ЛОГОС. ОНЛАЙН*. 2020. С.1-5. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139/article/view/6877>
43. Каминський П.Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського*. Серія : Економічні науки. 2016. № 64. С. 160–167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2016_64_22.
44. Гаватюк Л.С. Основні чинники підвищення рівня рентабельності підприємств у сучасних умовах господарювання. *Вісник Хмельницького національного університету*. *Економічні науки*. 2016. № 9. С. 92–99. URL: <https://archer.chnu.edu.ua/xmlui/handle/123456789/4807>
45. Pandas A.V., Federka T.M. (2020) Osoblyvosti vyznachennia rentabelnosti budivelnykh pidpryiemstv [Features of determining the profitability of construction enterprises]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, vol. 22. С. 1-6. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-76>
46. Vovk O.M., Kovalchuk A.M., Komisarenko Ya.I., Dzhulai A.V. (2020) Prybutok ta rentabelnist yak determinanty rozvytku pidpryiemstva [Profit and profitability as determinants of enterprise development]. *Modern Economics*, vol. 21, pp. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
47. Financial Reports - Kernel. 2021-2023 URL: <https://www.kernel.ua/investor-relations/financial-reports/>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Consolidated Statement of Financial Position

for the year ended 30 June 2023 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	As of 30 June 2023	As of 30 June 2022
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	9, 37	954,103	447,625
Trade accounts receivable	10, 34, 37	321,579	142,738
Prepayments to suppliers	34	135,044	107,167
Corporate income tax prepaid		3,595	12,228
Taxes recoverable and prepaid	11	162,280	204,686
Inventory	12	341,543	953,922
Biological assets	13	147,895	161,911
Other financial assets	14, 34, 37	376,063	205,811
Assets classified as held for sale	8	—	287,068
Total current assets		2,442,102	2,523,156
Non-current assets			
Property, plant and equipment	15	1,020,411	1,018,073
Right-of-use assets	16	205,644	247,740
Intangible assets	17	36,334	124,198
Goodwill	18	71,632	71,620
Deferred tax assets	25	21,353	41,568
Non-current financial assets	34	25,524	52,532
Other non-current assets	19	62,169	106,725
Total non-current assets		1,443,067	1,662,456
Total assets		3,885,169	4,185,612
Liabilities and equity			
Current liabilities			
Trade accounts payable	34, 37	158,567	161,342
Advances from customers and other current liabilities	20, 34	153,770	89,200
Corporate income tax liabilities		12,943	7,411
Short-term borrowings	22	869,933	1,093,087
Current portion of lease liabilities	23	31,160	39,111
Current bonds issued	24	596,211	595,038
Interest on bonds issued	37	7,612	7,612
Other financial liabilities	21, 37	68,608	128,537
Liabilities associated with assets classified as held for sale		—	116,848
Total current liabilities		1,898,804	2,238,186
Non-current liabilities			
Lease liabilities	23	166,735	200,441
Deferred tax liabilities	25	20,557	21,893
Other non-current liabilities	37	55,078	38,871
Total non-current liabilities		242,370	261,205
Equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders			
Issued capital	2	2,219	2,219
Share premium reserve	2	500,378	500,378
Additional paid-in capital	2	39,944	39,944
Treasury shares	2	(96,897)	(96,897)
Revaluation reserve		104,303	104,303
Translation reserve		(932,089)	(816,490)
Retained earnings		2,123,999	1,949,731
Total equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders		1,741,857	1,683,188
Non-controlling interests		2,138	3,033
Total equity		1,743,995	1,686,221
Total liabilities and equity		3,885,169	4,185,612
Book value		1,741,857	1,683,188
Number of shares	2, 38	77,429,230	77,429,230
Book value per share (in USD)		22.50	21.74
Diluted number of shares	38	77,429,230	77,429,230
Diluted book value per share (in USD)		22.50	21.74

Продовження додатку А

Consolidated Statement of Profit or Loss

for the year ended 30 June 2023 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	For the year ended 30 June 2023	For the year ended 30 June 2022
Revenue	26, 34	3,455,121	5,331,545
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	13	(114,705)	12,537
Cost of sales	27, 34	(2,704,014)	(4,691,973)
Gross profit		636,402	652,109
Other operating income	28	53,547	63,694
Other operating expenses	28	(34,867)	(44,710)
General, administrative and selling expenses	29, 34	(205,019)	(230,405)
Net reversal/(impairment) losses on financial assets	10	4,130	(32,993)
Loss on impairment of assets	30	(14,733)	(317,028)
Profit from operating activities		439,460	90,667
Finance costs	31	(153,249)	(130,549)
Finance income	31, 34	30,792	11,322
Foreign exchange gain, net	32	62,650	10,140
Other expenses, net	33, 34	(11,829)	(25,061)
Profit/(Loss) before income tax		367,824	(43,481)
Income tax (expenses)/benefit	25	(69,050)	2,781
Profit/(Loss) for the period		298,774	(40,700)
Profit/(Loss) for the period attributable to:			
Equity holders of Kernel Holding S.A.		299,192	(41,102)
Non-controlling interests		(418)	402
Earnings per share			
Weighted average number of shares	38	77,429,230	80,187,230
Profit/(loss) per ordinary share (in USD)		3.86	(0.51)
Diluted number of shares	38	77,429,230	80,187,230
Diluted profit/(loss) per ordinary share (in USD)		3.86	(0.51)

Продовження додатку А

Consolidated Statement of Financial Position

for the year ended 30 June 2022 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	As of 30 June 2022	As of 30 June 2021 ¹
Assets			
Current assets			
Cash and cash equivalents	9, 37	447,625	574,040
Trade accounts receivable	10, 34, 37	142,738	381,124
Prepayments to suppliers	34	107,167	127,726
Corporate income tax prepaid		12,228	12,041
Taxes recoverable and prepaid	11	204,686	185,966
Inventory	12	953,922	332,027
Biological assets	13	161,911	376,644
Other financial assets	14, 34, 37	205,811	294,156
Assets classified as held for sale	15	287,068	—
Total current assets		2,523,156	2,283,724
Non-current assets			
Property, plant and equipment	16	1,018,073	1,065,205
Right-of-use assets	17	247,740	364,699
Intangible assets	18	124,198	62,144
Goodwill	19	71,620	120,925
Deferred tax assets	26	41,568	15,098
Non-current financial assets	20, 34	52,532	46,322
Other non-current assets	11, 34	106,725	38,462
Total non-current assets		1,662,456	1,712,855
Total assets		4,185,612	3,996,579
Liabilities and equity			
Current liabilities			
Trade accounts payable	37, 34	161,342	150,061
Advances from customers and other current liabilities	21, 34	89,200	140,543
Corporate income tax liabilities		7,411	46,504
Short-term borrowings	23	1,093,087	13,888
Current portion of long-term borrowings	23	—	21,715
Current portion of lease liabilities	24	39,111	37,338
Current bonds issued	25	595,038	212,495
Interest on bonds issued	37	7,612	15,353
Other financial liabilities	22, 37	128,537	278,918
Liabilities associated with assets classified as held for sale	15	116,848	—
Total current liabilities		2,238,186	916,815
Non-current liabilities			
Long-term borrowings	23	—	227,740
Lease liabilities	24	200,441	287,154
Deferred tax liabilities	26	21,893	20,806
Bonds issued	25	—	593,942
Other non-current liabilities	37	38,871	1,216
Total non-current liabilities		261,205	1,130,858
Equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders			
Issued capital	2	2,219	2,219
Share premium reserve	2	500,378	500,378
Additional paid-in capital	2	39,944	39,944
Treasury shares	2	(96,897)	—
Equity-settled employee benefits reserve	2	—	1,850
Revaluation reserve		104,303	57,290
Other reserves	4	—	(896)
Translation reserve		(816,490)	(703,034)
Retained earnings		1,949,731	2,048,399
Total equity attributable to Kernel Holding S.A. equity holders		1,683,188	1,946,150
Non-controlling interests		3,033	2,756
Total equity		1,686,221	1,948,906
Total liabilities and equity		4,185,612	3,996,579
Book value		1,683,188	1,946,150
Number of shares	2, 38	77,429,230	84,031,230
Book value per share (in USD)		21.74	23.16
Diluted number of shares	38	77,429,230	84,031,230
Diluted book value per share (in USD)		21.74	23.16

Продовження додатку А

Consolidated Statement of Profit or Loss

for the year ended 30 June 2022 (in thousands of US dollars, unless otherwise stated)

	Notes	For the year ended 30 June 2022	For the year ended 30 June 2021 ¹
Revenue	27, 34	5,331,545	5,594,800
Net change in fair value of biological assets and agricultural produce	13	12,537	132,631
Cost of sales	28, 34	(4,691,973)	(4,821,872)
Gross profit		652,109	905,559
Other operating income	29	63,694	111,268
Other operating expenses	29	(44,710)	—
General, administrative and selling expenses	30, 34	(230,405)	(318,284)
Net impairment losses on financial assets	10	(32,993)	(4,689)
Loss on impairment of assets	31	(317,028)	(4,561)
Profit from operating activities		90,667	689,293
Finance costs	32	(130,549)	(147,709)
Finance income	32, 34	11,322	5,950
Foreign exchange gain/(loss), net		10,140	(6,306)
Other expenses, net	33, 34	(25,061)	(3,254)
(Loss)/Profit before income tax		(43,481)	537,974
Income tax benefit/(expenses)	26	2,781	(32,252)
(Loss)/Profit for the period		(40,700)	505,722
(Loss)/Profit for the period attributable to:			
Equity holders of Kernel Holding S.A.		(41,102)	512,708
Non-controlling interests		402	(6,986)
Earnings per share			
Weighted average number of shares	38	80,187,230	84,031,230
Profit per ordinary share (in USD)		(0.51)	6.10
Diluted number of shares	38	80,187,230	84,031,230
Diluted profit per ordinary share (in USD)		(0.51)	6.10

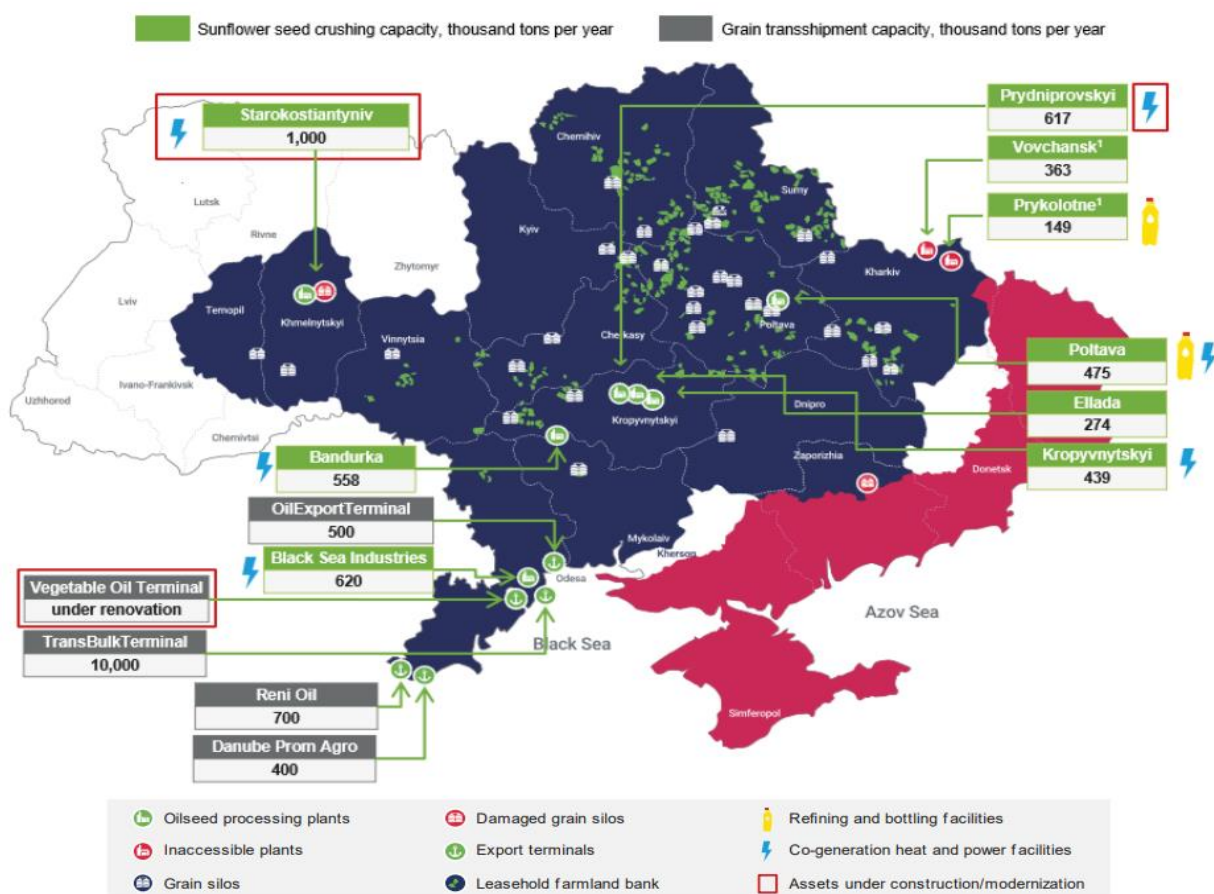


Рисунок Б.1 – Структура активів Групи «Кернел» в Україні [47]

ДОДАТОК В

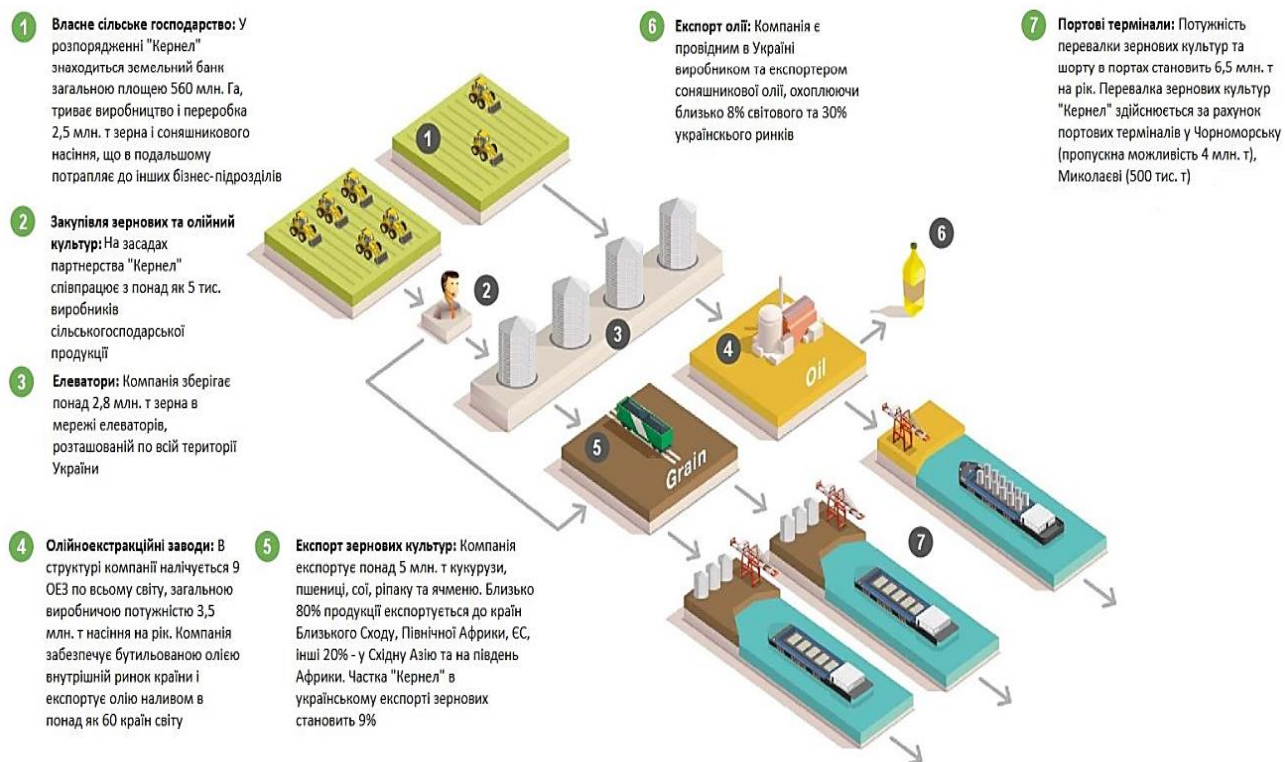


Рисунок В.1 - Бізнес-модель Групи «Кернел» [47]



Рисунок Д.1 – Зовнішній вигляд Smartflower