

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Грінченко Р.В.

(підпис)

«10» травня 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавр
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)
за освітньою програмою Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»

на тему: «Внутрішньовиробничі резерви зростання
операційного прибутку на підприємствах кабельної
промисловості (на прикладі ПАТ «Одескабель»))»

Виконавець

студент факультету ЦЗВФН

Руснак Іван Святославович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник

канд. екон. наук

(науковий ступінь, вчене звання)

Єгупов Юрій Артемович

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	5
1.1. Економічна сутність, функції та види прибутку	5
1.2. Особливості формування та використання прибутку на промисловому підприємстві	16
1.3. Чинники, резерви та шляхи зростання прибутку на підприємствах кабельної промисловості.....	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»	33
2.1. Загальна характеристика ПАТ «Одескабель» і результати його господарської діяльності.....	33
2.2. Склад та динаміка прибутку від господарської діяльності ПАТ «Одескабель».....	44
2.3. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель».....	52
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА ШЛЯХІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ В ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»	65
3.1. Основні напрямки збільшення операційного прибутку в ПАТ «Одескабель».....	65
3.2. Економічне обґрунтування заходів щодо збільшення операційного прибутку в ПАТ «Одескабель».....	69
Висновки	75
Список використаних джерел	78

ВСТУП

Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств підвищеної уваги до забезпечення високих фінансових результатів його операційної діяльності. Отримання прибутку і систематичне его зростання відображає правильність обраної стратегії функціонування підприємства і його здатність до адаптації до змін у зовнішньому середовищі.

Успіх економіки країни залежить від ефективного функціонування підприємств і їхньої прибутковості. Тому зростання прибутку є актуальним завданням не лише на рівні окремих підприємств, а й у глобальному масштабі.

Збільшення прибутку стає головною метою, оскільки воно дозволяє забезпечити фінансову стійкість підприємства і є основним джерелом власних коштів для фінансування організаційно-технічного та соціального розвитку підприємства.

Складний процес досягнення поставленої мети включає всі аспекти підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства: збільшення продуктивності праці, економію сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, покращення використання основних виробничих фондів та інші аспекти.

Найважливіше значення зазначена проблема має для вітчизняних підприємств кабельної промисловості. Кабельна галузь є досить конкурентною, і для забезпечення конкурентоспроможності продукції та стійких ринкових позицій підприємства даної галузі змушені постійно шукати джерела для впровадження високоефективного обладнання, автоматизації виробничих процесів, підвищення якості продукції тощо.

Розглянута вище значущість та актуальність проблеми пошуку шляхів зростання прибутку зумовили вибір теми даної кваліфікаційної роботи.

Об'єктом дослідження є чинники та процеси формування операційного прибутку на підприємствах кабельної галузі.

Предмет дослідження є фактори, резерви, та шляхи зростання прибутку на вітчизняному підприємстві кабельної помисловості ПАТ «Одескабель».

Перший розділ кваліфікаційної роботи присвячений дослідженню теоретичних аспектів пошуку резервів зростання прибутку на підприємствах кабельної помисловості. У даному розділі проаналізована економічна природа, функції та види прибутку як найважливішого показника результативності господарської діяльності підприємства, розглянутий порядок його формування і напрями використання. Окремий підрозділ присвячений дослідженню чинників і резервів зростання прибутку на кабельному підприємстві.

У другому розділі представлені результати аналізу прибутку в ПАТ «Одескабель». В рамках даного аналізу здійснена оцінка результатів виробничо-господарської діяльності й фінансового стану підприємства, досліджені склад і формування окремих складових прибутку від господарської діяльності підприємства за 2018-2022 роки. На основі методів факторного аналізу досліджений вплив найважливіших факторних показників на динаміку прибутку від реалізації продукції з 2018 р. по 2022 рік.

В третьому розділі викладені розроблені автором рекомендації щодо збільшення прибутку в ПАТ «Одескабель» і представлені техніко-економічні розрахунки з обґрунтування ефективності їх впровадження.

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 48 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 82 сторінки. Робота містить 18 таблиць і 14 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОШУКУ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

1.1. Економічна сутність, функції та види прибутку

Ключовою фінансовою категорією, яка відображає позитивні фінансові результати підприємницької діяльності, вказує на ефективність та обсяг виробництва, якість продукції, а також стан продуктивності праці, виступає прибуток. Розвиток ринку та підприємницької діяльності ставить перед власниками виклики щодо отримання прибутку та його максимізації. Задля досягнення поставлених цілей основними стають питання ефективного управління прибутком, оскільки його розмір має важливе значення в підприємницькій діяльності. Розмір прибутку впливає на фінансові ресурси та їх формування, на ринкову вартість підприємства, виробничу діяльність та сприяє економічному розвитку держави через сплату податків, зборів та інших обов'язкових платежів у державний бюджет.

Висновки наукових досліджень доводять, що більшість сучасних дослідників активно вивчають ідеї теорії прибутку, які були розроблені економістами XIX та початку XX ст., адаптуючи їх до сучасності. Узагальнені результати різних методологічних підходів, які розглядають сутність прибутку представлено на рис. 1.1.

Перш ніж розглядати сутність прибутку, необхідно виокремити основні його характеристики:

- прибуток представляє собою дохід підприємця, який інвестував свій капітал у конкретну сферу діяльності для досягнення комерційного успіху;
- прибуток не виступає гарантованим доходом для підприємця від його вкладеного капіталу у конкретний бізнес, а залежить від успішного ведення діяльності. Таким чином, прибуток можна розглядати як компенсацію за прийнятий ризик у сфері підприємництва. Рівень прибутку та

підприємницький ризик знаходяться у взаємній залежності, зростаючи пропорційно один до одного;

- прибуток визначається не загальним доходом, отриманим у ході ведення діяльності, а лише тією частиною доходу, яка залишається після вирахування всіх витрат та зобов'язань на здійснення цієї діяльності;
- прибуток – це вартісний показник, виражений у грошовій одиниці.



Рис. 1.1. Основні теорії прибутку та їх характеристика

Джерело [27].

В історії економічної думки, першими вченими, які намагалися розкрити сутність прибутку, були меркантилісти. Зокрема, Томас Ман та Жан Батіст Кольбер, як представники меркантилістської школи, внесли свій внесок у визначення прибутку та розглядали його джерела в контексті економічних та торговельних процесів свого часу.

Існує кілька основних теорій прибутку, які розглядають різні погляди на його походження і призначення.

Класична теорія прибутку, авторами якої є економісти XVIII-XIX ст. (Адам Сміт, Девід Рікардо), які розглядають прибуток як винагороду за використання капіталу і ризику, пов'язаного з підприємницькою діяльністю. Теорія підкреслює роль капіталу в створенні багатства.

Неокласична теорія прибутку, авторами якої є економісти початку XX ст. (Альфред Маршалл), які розглядають прибуток як винагороду за виробничу продуктивність капіталу, праці та інших виробничих факторів. Важливу роль відіграє концепція ринкової рівноваги.

Кейнсіанська теорія прибутку, автор якої Джон Мейнард Кейнс. Дана теорія розглядає прибуток в контексті загальноекономічної системи, де акцент зроблено на витратах та споживанні. За цією теорією, ефективне використання прибутку може стимулювати економічний розвиток.

Марксистська теорія прибутку, автором якої є Карл Маркс. Згідно цієї теорії прибуток розглядається як вираз експлуатації робітників. За цією теорією, велика частина прибутку є неоплаченою працею найманих робітників. Ці теорії надають різні відомості та підходи до розуміння природи прибутку у економіці (див. табл. 1.1).

Функції прибутку розкривають його економічний зміст. В науковій літературі виділяють три основні функції прибутку: *оціночна, розподільча та стимулююча*. Розглянемо їх більш детально.

Оціночна функція прибутку визначає, як прибуток може бути використаний для оцінки та визначення ефективності підприємства або

проекту. Ця функція відіграє важливу роль у процесі управління бізнесом та прийнятті рішень. Основні аспекти оціночної функції прибутку:

Таблиця 1.1

Контент-аналіз категорії «прибуток»

Джерело	Визначення категорії «прибуток»
Господарський кодекс України	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [1].
Адам Сміт	Прибуток це породження капіталу.
Жан Батіст Сей	Згідно з теорією трьох факторів(праця, капітал, земля) прибуток - це дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів (капіталу) при розподілі. Прибуток винагорода підприємця за «продуктивну послугу».
Карл Маркс	Джерело прибутку додаткова вартість. Прибуток незароблений дохід капіталіста.
Покропивний С.Ф	Прибуток - це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [32].
Економічний словник	Прибуток (англ. profit) – перевищен(ня доходів від продажу товарів та по(слуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найваж(ливіших показників фінансових ре(зультатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між вируч(кою від реалізації продукту госпо(дарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні [19].

Складено за даними [1,19,32].

- величина прибутку служить показником ефективності виробництва, а високий рівень прибутку вказує на те, що підприємство успішно використовує ресурси для виробництва товарів або послуг;
- прибуток є основним показником рентабельності інвестицій, він дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство здатне заробляти гроші на вкладені капіталовкладення та ризики;
- прибуток використовується для оцінки успішності стратегій та ділових моделей, а менеджмент може аналізувати прибутковість різних

секторів або продуктів, приймаючи рішення щодо їхньої оптимізації чи припинення;

- високий рівень прибутку робить підприємство більш привабливим для інвесторів, які часто оцінюють можливість отримання прибутку як один із ключових факторів прийняття рішення щодо вкладення коштів у певний бізнес;

- розмір прибутку вказує на фінансову стабільність підприємства, при цьому постійний та стабільний прибуток є ознакою ефективного фінансового управління.

Оціночна функція прибутку є інструментом для визначення ефективності бізнесу та прийняття стратегічних рішень, а також служить важливим показником для внутрішнього та зовнішнього аудиту підприємства.

Розподільча функція прибутку визначає, як прибуток розподіляється між різними учасниками економічного процесу, такими як власники підприємства, акціонери, співробітники, держава та інші зацікавлені сторони. Основні аспекти розподільчої функції прибутку:

- власники підприємства - це основні учасники, які отримують частину прибутку у вигляді дивідендів або інших форм виплат. Розподіл прибутку серед власників підприємства може відбуватися відповідно до частки власності кожного з них;

- акціонери, якщо підприємство є акціонерним товариством, частина прибутку може бути виплачена акціонерам у вигляді дивідендів на акції, що їх вони утримують;

- співробітники, частка прибутку може бути виділена на оплату праці виготовників, якщо підприємство використовує систему премій, бонусів чи акцій для співробітників;

- держава, податки на прибуток, які сплачуються підприємствами, представляють собою форму розподілу прибутку на користь держави та

використовуються для забезпечення різних громадських потреб та інфраструктурних проектів;

➤ резерви та розвиток, частина прибутку може бути виділена на формування фондів резервів або розвитку, які використовуються для покриття несподіваних витрат або фінансування нових ініціатив.

Розподільча функція прибутку важлива для забезпечення справедливості та економічної стабільності. Цей процес визначає, як виручка, отримана підприємством, розподіляється серед різних учасників економічної системи з урахуванням їхніх прав та обов'язків.

Стимулююча функція прибутку відображає вплив прибутку на стимулювання підприємницької активності, розвиток бізнесу та ефективне використання ресурсів. Основні аспекти стимулюючої функції прибутку:

➤ потенційна можливість отримання прибутку є одним із ключових мотиваторів для створення та управління підприємствами. Підприємці стимулюються можливістю заробити гроші як винагородою за їхній підприємницький ризик та зусилля;

➤ очікування прибутку стимулює підприємства до впровадження нових інновацій, розробки нових продуктів та поліпшення процесів виробництва для забезпечення конкурентоспроможності;

➤ потреба в здобутті прибутку спонукає підприємства ефективно використовувати свої ресурси, оптимізувати витрати та забезпечувати ефективність виробництва;

➤ здатність генерувати прибуток є важливим фактором для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Підприємства, які досягають високого рівня прибутку, можуть легше вести боротьбу за покупців і ресурси;

➤ потенційна вигода від прибутку приваблює інвесторів та стимулює їх інвестувати капітал в підприємство, що сприяє його розвитку та зростанню;

➤ очікування прибутку може стимулювати підприємців до прийняття ризикованих рішень та інновацій, що може привести до вдосконалення продуктів та послуг, а також розширення бізнесу.

Стимулююча функція прибутку є важливим механізмом для створення динамічного та ефективного економічного середовища, яке сприяє розвитку підприємництва та інновацій.

До основних функцій можемо додати ще такі функції як (рис. 1.2):

- ✓ інвестиційна функція, де прибуток є джерелом капіталу для інвестицій, тому підприємства можуть використовувати отриманий прибуток для розширення виробництва, вдосконалення технологій, придбання нового обладнання чи введення нових продуктів на ринок;

- ✓ стабілізаційна функція, в якій прибуток може використовуватися для забезпечення фінансової стабільності підприємства, накопичення резервів на непередбачені витрати або економічні труднощі;

- ✓ інноваційна функція стимулює підприємства до впровадження нових інновацій, досліджень та розвитку, що сприяє технологічному прогресу та зростанню конкурентоспроможності;

- ✓ податкова функція, де прибуток є об'єктом оподаткування, і податки, сплачені підприємствами на прибуток, є важливим джерелом доходу для державного бюджету.

Ці функції взаємодіють та визначають роль прибутку в економічному житті, сприяючи сталому розвитку та функціонуванню підприємств і суспільства в цілому.

Враховуючи ситуацію в країні та умови воєнного стану доцільно виділити ще захисну функцію прибутку, яка відноситься до концепцій і методів у фінансах та управлінні ризиками. Це підходить до визначення рівня доходів, які необхідно забезпечити для забезпечення фінансової стабільності та відповідності певним фінансовим цілям чи обмеженням ризиків.

Основна ідея полягає в тому, щоб визначити мінімальний рівень прибутку, який дозволить організації покривати всі витрати, включаючи оперативні витрати, виплати кредитів, податки та інші зобов'язання та зберегти підприємство від банкрутства. Такий підхід дозволяє забезпечити стійкість фінансового положення і вберегти від негативних фінансових наслідків.

Захисна функція прибутку також може враховувати різні ризики, такі як зміни в ринкових умовах, кон'юнктурні коливання чи інші фактори, що можуть вплинути на фінансові результати. Такий підхід допомагає управляти фінансовими ризиками та забезпечує певний рівень безпеки у відношенні до прибутку.



Рис. 1.2. Функції прибутку підприємства

Складено за даними [6,48].

Під час аналізу фінансових результатів підприємства важливим є правильне розуміння економічної сутності прибутку та його структурних компонентів, з яких формується цей показник (табл. 1.2). Ці елементи допомагають розкрити різні аспекти фінансового стану підприємства та є

ключовими показниками для оцінки його ефективності та стійкості. Розуміння структури прибутку важливо для ефективного фінансового аналізу та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 1.2

Класифікація прибутку за класифікаційними ознаками

Ознака класифікації	Види прибутку
За видами діяльності підприємства	- прибуток від основної операційної діяльності; - прибуток від інвестиційної діяльності; - прибуток від фінансової діяльності;
За складом елементів, що включаються в нього	- маржинальний (валовий) прибуток; - загальний фінансовий результат звітного періоду; - прибуток до оподаткування; - чистий прибуток;
В залежності від характеру діяльності підприємства	- прибуток від звичайної діяльності; - прибуток надзвичайних ситуацій.
За характером оподаткування	- оподаткований податком прибуток відповідно до податкового законодавства; - неоподатковуваний прибуток відповідно до податкового законодавства;
За економічним змістом	- бухгалтерський прибуток; - економічний прибуток;
За ступенем обліку інфляційного чинника	- номінальний прибуток; - реальний прибуток, скоректований на темп інфляції в звітному періоді;
За характером використання	- капіталізований прибуток; - споживаний прибуток;
В залежності від розмірів	- мінімальний прибуток; - цільовий прибуток; - максимальний прибуток;
За джерелами утворення	- від реалізації продукції; - від реалізації активів; - від позареалізаційних операцій;
За джерелами утворення	- для перерахування в бюджет; - для споживання; - капіталізований;
Залежно від методики	- нерозподілений; - бухгалтерський прибуток; - економічний прибуток;
Залежно від цільового використання	- реінвестований; - спожитий;
Залежно від мети обліку	- обліковий; - податковий;
За факторами утворення	- відсоток; - рента;
За країною одержання прибутку	- прибуток, отриманий в Україні; - прибуток, отриманий поза межами України.

Складено за даними [6,27,40,48].

Розглянемо окремі види прибутку більш детально.

Прибуток від основної операційної діяльності - це фінансовий результат, отриманий підприємством внаслідок його основної бізнес-діяльності після віднесення всіх витрат, пов'язаних із здійсненням цієї діяльності. Цей показник визначає ефективність та прибутковість основного виду діяльності підприємства.

Прибуток від інвестиційної діяльності - це фінансовий результат, отриманий підприємством внаслідок інвестиційних операцій, таких як купівля та продаж цінних паперів, нерухомості чи інших активів. Цей показник відображає ефективність та прибутковість інвестицій, здійснених підприємством.

Прибуток від фінансової діяльності - це фінансовий результат, отриманий підприємством в результаті управління своїм капіталом та фінансовими ресурсами. Включає доходи та витрати, пов'язані з управлінням грошовим потоком, позиками, інвестиціями та іншими фінансовими інструментами.

Валовий прибуток - це сума доходу, отриманого підприємством від його основної діяльності, за відніманням витрат, пов'язаних саме з цією діяльністю. Це показник визначається перед врахуванням податків та інших витрат, не пов'язаних із самою виробничою діяльністю підприємства.

Операційний прибуток - це прибуток, який залишається після врахування всіх витрат, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства. Він враховує витрати на заробітну плату, оренду, електроенергію та інші операційні витрати.

Чистий прибуток - це прибуток, який залишається після врахування всіх видів витрат, включаючи операційні, фінансові та податкові витрати. Чистий прибуток є ключовим показником фінансового успіху підприємства.

Податковий прибуток - це прибуток, на який обчислюються податки, що сплачуються державі. Він може відрізнятися від чистого прибутку через різні впливи податкових правил та винятків.

Економічний прибуток - це прибуток, який враховує не тільки витрати, пов'язані з реальною діяльністю підприємства, але і можливі втрати або вигоди від змін вартості активів підприємства.

Інвестиційний прибуток - це прибуток, отриманий від інвестицій, таких як дивіденди, відсотки або приріст вартості капіталовкладень.

Прибуток від звичайної діяльності - це фінансовий показник, який вказує на чистий дохід, який отримується в результаті звичайної операційної діяльності підприємства чи організації. Елементи, що впливають на прибуток від звичайної діяльності, включають:

- сума коштів, отримана від продажу товарів чи послуг;
- витрати, пов'язані з виробництвом товарів чи наданням послуг, такі як сировинні матеріали, праця, оренда обладнання тощо;
- витрати, які виникають в ході здійснення операційної діяльності, такі як витрати на заробітну плату, енергію, оренду приміщень тощо;
- витрати на рекламу, маркетинг та збут, які спрямовані на просування товарів чи послуг;
- витрати, пов'язані з управлінням та адмініструванням, такі як зарплати персоналу управління, оренда офісу та інші витрати;
- витрати на амортизацію обладнання та інших активів, які використовуються в операційній діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності є важливим показником фінансової стійкості та ефективності підприємства, і він служить базою для розрахунку інших показників прибутку та рентабельності.

Прибуток від надзвичайної діяльності - це фінансовий показник, який відображає чистий прибуток або збиток, який виникає в результаті подій чи транзакцій, що є надзвичайними та не пов'язаними з звичайною операційною діяльністю підприємства. Ці події можуть бути різними, такими як продаж активів, збиток від припинення діяльності, страхові виплати через природні катастрофи тощо.

На прибуток від надзвичайної діяльності впливають такі елементи:

- доходи від подій, не пов'язаних з основною діяльністю (продаж активів, що не пов'язані з основною сферою бізнесу);
- витрати або збитки від надзвичайних подій (страхові виплати через природні катастрофи або інші події, які не є частиною звичайної операційної діяльності);
- відшкодування зі страхування (у випадку відшкодування внаслідок страхових виплат, це може впливати на прибуток від надзвичайної діяльності);
- витрати на ліквідацію бізнесу (при припиненні діяльності, збитки або витрати, пов'язані з такою ліквідацією, можуть бути включені до прибутку від надзвичайної діяльності).

Цей показник надає інформацію про те, як надзвичайні події впливають на фінансовий результат підприємства та можуть враховуватися при аналізі його фінансової стійкості та ризиків.

Ці різні види прибутку відображають різні аспекти фінансової діяльності підприємства та можуть використовуватися для різних цілей аналізу та управління.

Сутність прибутку полягає в різниці між доходами та витратами підприємства за певний період часу. Прибуток є одним із основних фінансових показників, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства.

1.2 Особливості формування та використання прибутку на промисловому підприємстві

Управління прибутком підприємства – це конкретний механізм, що є складовою загальної системи управління підприємством, оскільки від прийняття правильних управлінських рішень залежить отриманий рівень прибутку. Основні елементи управління прибутком підприємства регулюють

процес розробки та реалізації управлінських рішень, направлених на формування, розподіл та використання прибутку [45].

Прибуток підприємства формується під час операційної, фінансової і інвестиційної діяльності, тому вимагає ефективного управління витратами та доходами усіх видів діяльності [43].

Механізм формування прибутку включає такі компоненти: виручка від реалізації товарів; виручка від реалізації робіт та послуг; собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток; адміністративні витрати, витрати на збут; інші операційні витрати та доходи; інші доходи та витрати; фінансові витрати; чистий прибуток. Формуванню абсолютної суми прибутку підприємства сприяє ефективна фінансова та господарська діяльності, сфери діяльності, галузі господарства та умови обліку фінансових результатів.

Основні завдання формування прибутку підприємства передбачають основні джерела його формування, максимізацію величини прибутку, максимізацію ринкової вартості підприємства, ліквідність активів та платоспроможність підприємства [12].

Схема формування фінансових результатів промислового підприємства представлена на рис. 1.3.

Прибуток та конкурентоспроможність підприємства є тісно пов'язаними економічними концепціями. Прибуток виступає як ключовий показник конкурентоспроможності підприємства, впливаючи на реалізацію стратегій його розвитку. Отримання прибутку дозволяє підприємству розширити виробництво та підвищити якість продукції. Важливо враховувати, що у ситуації зі зростанням конкуренції підприємство може втратити ефективність, знижуючи ціни, що призводить до не вигідних умов господарювання.

Для збереження ефективності в умовах конкуренції підприємство повинно стратегічно мінімізувати витрати відповідно до зниження цін або

розглядати можливості розширення виробництва інших товарів зі ще незадоволеним попитом.

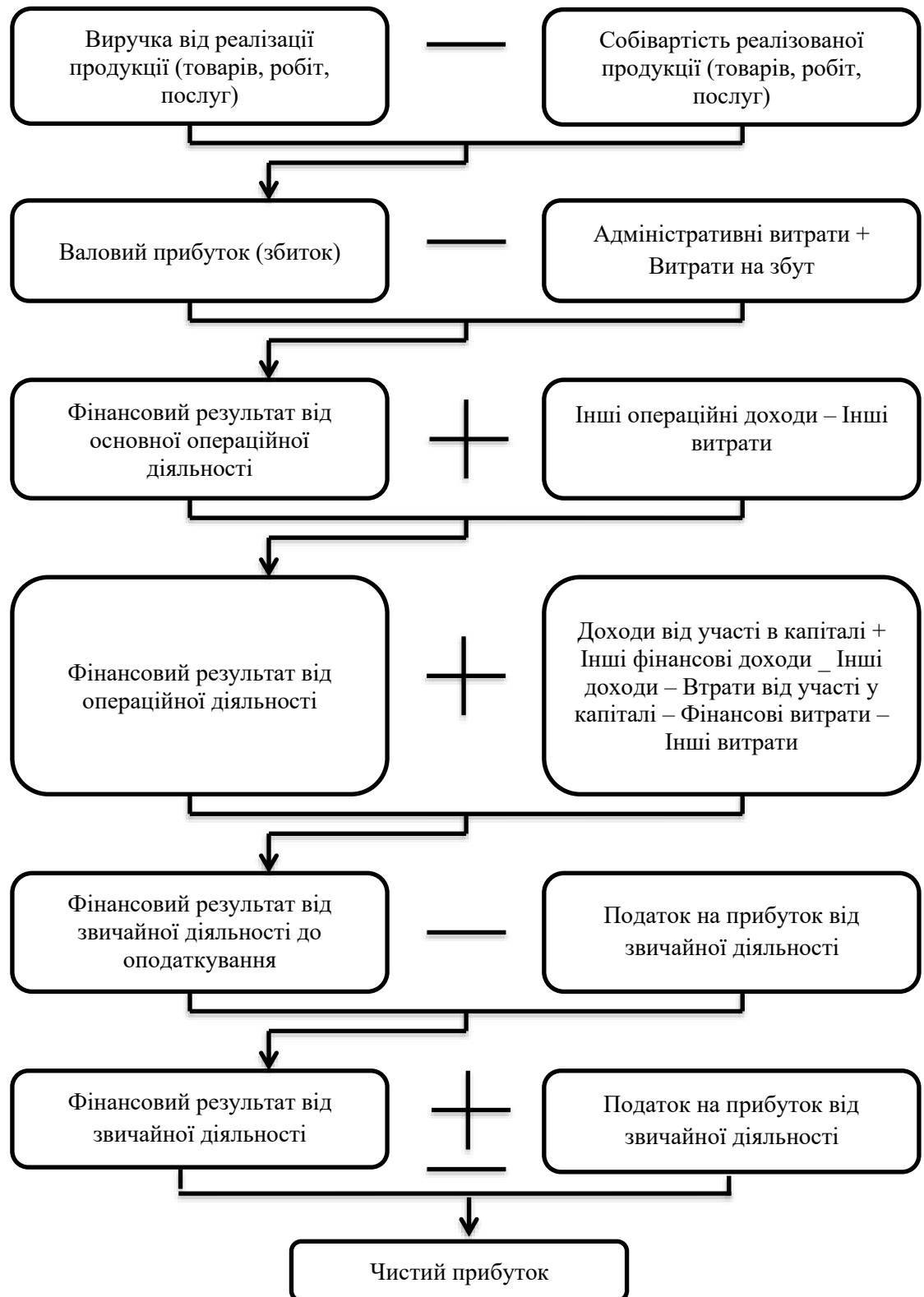


Рис. 1.3. Модель формування фінансових результатів промислового підприємства. Джерело [11].

Важливо розглядати виробництво нових товарів як стратегію для забезпечення стійкості прибутку, адже це дозволить компенсувати зниження прибутковості «старих» продуктів.

Момент досягнення рентабельності нових продуктів до моменту зниження ефективності «старих» може бути вирішальним для підтримання рентабельності підприємства. Ця стратегія дозволяє підприємству зберігати та, при несприятливій кон'юктурі, підвищувати рівень прибутку. Розмір прибутку може залишатися стабільним протягом тривалого періоду при відсутності конкурентного тиску і при стабільному попиті. У разі наявності конкурентів можна підтримувати рівень продажів шляхом зниження рентабельності, тобто зменшення частки прибутку через зниження ціни.

Всі учасники підприємницької діяльності розуміють, що отримання прибутку є основою для забезпечення їх стабільності, забезпечуючи вчасну виплату заробітної плати та надбавок, таких як премії. Існує розуміння того, що працівники є ключовим фактором у зростанні прибутку підприємства, тому що від їхньої праці залежить її якість, актуальність і доцільність, обсяг виробленої та реалізованої продукції. У сучасних економічних умовах, при урахуванні різних викликів, таких як підвищення цін, зменшення виробництва обов'язково призводить до зменшення прибутку. Таким чином, робиться висновок про необхідність вжиття невідкладних заходів для збільшення обсягу виробництва, враховуючи технічне відновлення та підвищення ефективності виробництва. У той же час, оптимізація розрахунково-платіжних взаємовідносин між підприємствами дозволить поліпшити умови реалізації продукції та, відповідно, призведе до зростання прибутку.

Отже, можемо стверджувати, що прибуток є важливою пріоритетною потребою для підприємства, що визначає його головну мету. У процесі формування та переходу до ринкової економіки українським підприємствам необхідно приймати раціональний та економічно обґрунтований підхід до планування діяльності, розробки стратегій фінансової та виробничої

політики, а також аналізу і оцінки досягнутих результатів. Прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, поліпшенням його матеріально-технічної бази та забезпеченням різних форм інвестування.

Необхідність неперервного та ефективного управління прибутком визначає базову роль цього показника у розвитку підприємства та задоволенні інтересів його власників та персоналу. У ринковій економіці, прибуток підприємства стає головною метою підприємницької діяльності і виступає як основа економічного розвитку країни. Крім того, прибуток служить критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності. Цей фінансовий показник стає головним внутрішнім джерелом формування ресурсів, необхідних для розвитку підприємства, і визначає основний механізм захисту від можливої загрози банкрутства. Управління прибутком включає систему принципів та методів для розробки та втілення управлінських рішень в усіх аспектах його формування, розподілу та використання у підприємницькій діяльності [5].

Досягнення ефективного управління прибутком підприємства здійснюється за допомогою впровадження низки принципів, основні з яких подані на рис. 1.4.

Ефективне управління прибутком можливе за наявності достатньої інформаційної бази, яка наповнюється інформацією про результати аналізу витрат, доходів та прибутку. Вихідні дані для проведення такого аналізу отримують із річної фінансової звітності підприємства та маркетингових досліджень ринку. Для ефективного управління прибутком підприємства визначаються такі складові аналізу:

- *динамічний аналіз прибутку* - оцінка змін прибуткових показників у часовому аспекті;
- *структурний аналіз прибутку* - розгляд структури прибутку за різними параметрами, такими як галузі діяльності, види продукції, податки, активи і капітал; аналіз розподілу прибутку;

- *порівняльний аналіз прибутку* - визначення відмінностей та подібностей між різними показниками прибутку;
- *оцінка коефіцієнтів рентабельності*, ефективності розподілу прибутку та інших фінансових показників;
- *інтегральний аналіз прибутку* - комплексна оцінка всіх аспектів прибутку [3].

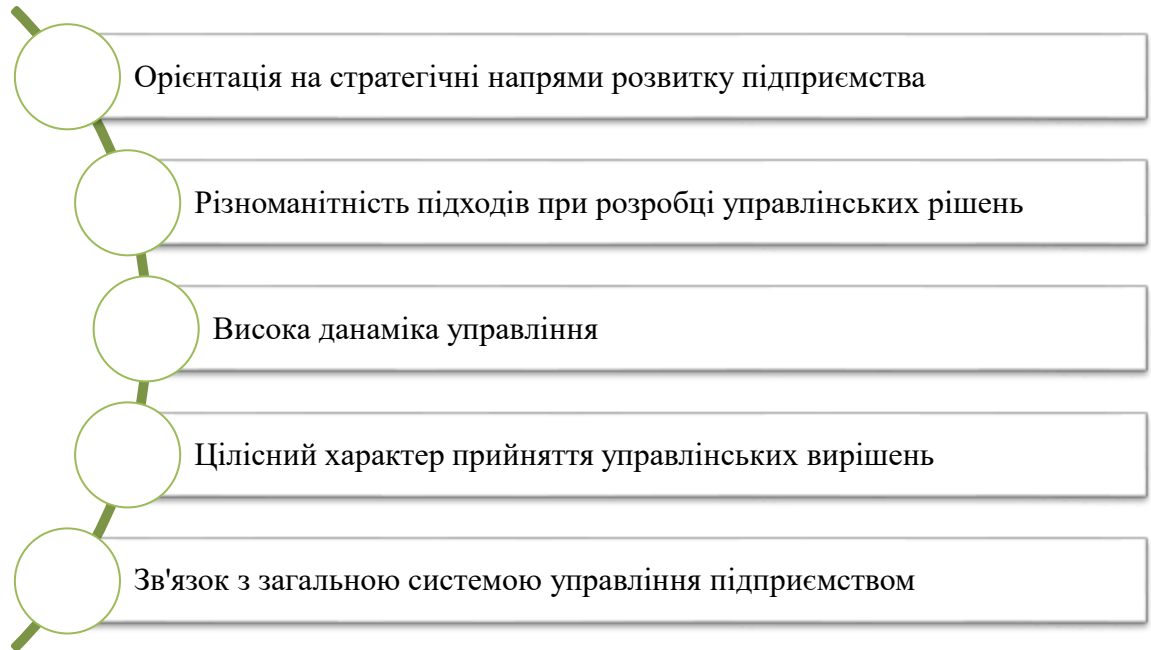


Рис. 1.4. Принципи управління прибутком підприємства*

*Авторська розробка

У сучасних умовах господарювання в Україні спостерігається тенденція скорочення доходів господарюючих суб'єктів або їх збитковість. Щоб забезпечити стабільну роботу та отримання прибутку підприємств в Україні, можна визначити кілька основних факторів, які сприятимуть його збільшенню:

- розширення обсягів виробництва та реалізації продукції;
- впровадження заходів для підвищення продуктивності праці та системи участі працівників у прибутку підприємства;

- зниження витрат на виробництво товарів або використання сучасних стратегій управління витратами, які включають в себе управлінський облік для сприяння ефективного господарювання;

- розробка кваліфікованої цінової політики, особливо в умовах вільних (договірних) цін на ринку;

- ефективна організація договірних відносин з постачальниками та покупцями;

- покращення маркетингової стратегії, фокусуючи увагу на високорентабельній продукції;

- оптимізація продукції, приділяючи увагу високорентабельним товарам і скорочення виробництва низькорентабельним;

- організація виробничого процесу з урахуванням можливості швидкої переналадки;

- проведення постійних наукових досліджень та аналізу ринку, споживчої поведінки та конкуренції [33].

В умовах війни відзначається зміна обсягів прибутку підприємств. Особливо, це пов'язано із порушенням логістики, що викликає зростання витрат і впливає на собівартість продукції. Вагомим чинником зниження прибутку в економіці є інфляція та зміна курсу іноземної валюти, що стосується експортних та імпорتنих операцій господарюючих суб'єктів. Важливим є також обмеження фізичної реалізації здійснення виробничої та господарської діяльності суб'єктами через окупацію територій або їх знищення внаслідок активних воєнних дій [39].

Формування та використання прибутку підприємства означає процес генерації та оптимального використання фінансового зиску, який отримує підприємство в результаті своєї діяльності. Це включає в себе різні аспекти, такі як прибутковість виробничої діяльності, ефективність управління витратами, а також стратегії інвестування та розподілу прибутку для подальшого розвитку та забезпечення стійкості підприємства.

Умови воєнного стану вимагають від суб'єктів господарювання розробки нових стратегій для забезпечення прибутковості. Перш за все, це підштовхує до пошуку можливостей для скорочення витрат, швидкої адаптації до нових умов господарювання та макроекономічних змін, пошуку нових ринків збуту і т. д. Одночасно, без підтримки держави у розвитку підприємництва в умовах воєнного стану отримання прибутку, достатнього для подальшої діяльності, стає неможливим або надто ускладненим завданням. В цьому контексті велике значення має оптимізація оподаткування, збереження робочих місць, державні замовлення та надання доступних цільових кредитів для суб'єктів господарювання.

1.3. Чинники, резерви та шляхи зростання прибутку на підприємствах кабельної промисловості

На формування прибутку підприємства впливають різноманітні внутрішні та зовнішні чинники (рис. 1.5). Серед зовнішніх факторів слід враховувати умови господарювання, обсяг ринку, платоспроможність споживачів (особливо важливі рівень та динаміка попиту) і діяльність підприємств, регульована державою. Щодо внутрішніх чинників, до них відносяться обсяг випуску продукції, витрати на виробництво, ціна реалізації продукції, асортимент виробів і т. д. [4].

Екстенсивні фактори впливають на отримання прибутку через розширення обсягів виробництва та розширення ринкової присутності підприємства. Ці фактори зосереджені на збільшенні обсягів виробництва, розширенні продуктового асортименту, зростанні масштабів діяльності і розширенні географії збуту. Вони включають у себе збільшення виробничих потужностей, розширення території обслуговування, введення нових продуктів на ринок і здійснення інших заходів для розширення ринкової

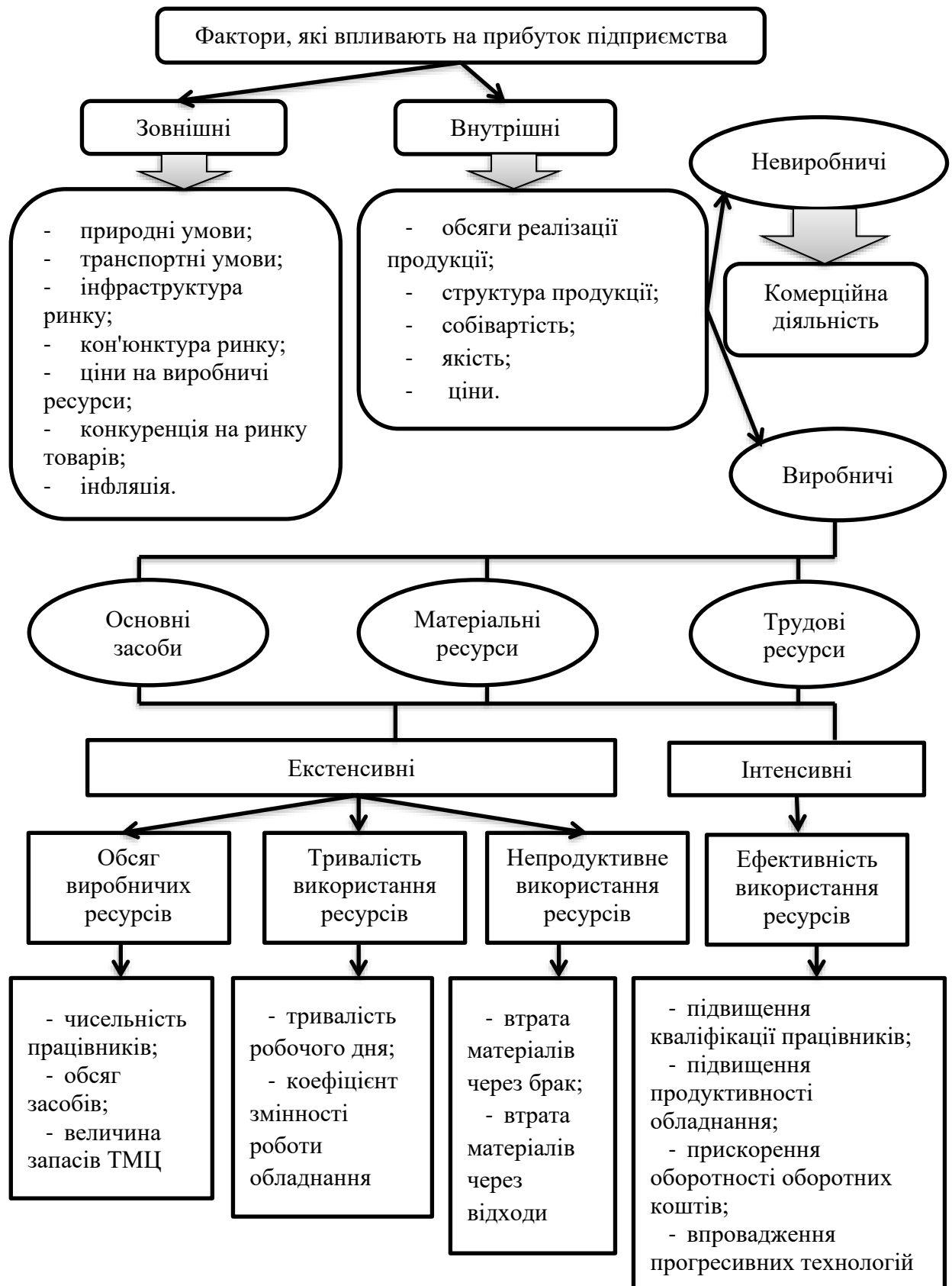


Рис. 1.5. Класифікація факторів, які впливають на прибуток підприємства
Джерело [33].

присутності. Екстенсивні стратегії дозволяють підприємству займати більші частки на ринку, збільшувати обсяги продажів і, відповідно, забезпечувати зростання прибутковості.

Інтенсивні фактори впливають на отримання прибутку через їхнє зосередження на максимальному використанні ресурсів та ефективності діяльності підприємства. Ці фактори орієнтовані на підвищення продуктивності праці, оптимізацію використання матеріальних ресурсів, впровадження технологічних інновацій, покращення якості продукції, а також удосконалення маркетингових стратегій та обслуговування клієнтів. Інтенсивні фактори спрямовані на максимізацію ефективності всіх аспектів виробництва та управління, що призводить до підвищення обсягів продажу та, відповідно, збільшення прибутку підприємства.

Виробничі та невиробничі фактори взаємодіють і мають значущий вплив на формування прибутку підприємства. Даваймо розглянемо, як ці фактори можуть впливати на прибутковість бізнесу:

1. Виробничі фактори:

- зниження витрат на сировинні матеріали, працю та енергію може позитивно впливати на валовий прибуток;
- застосування сучасних технологій може збільшити продуктивність та знизити витрати;
- з величиною виробництва може зростати ефективність, що впливає на зниження витрат на одиницю продукції;
- висока якість може дозволити встановлювати вищі ціни, що впливає на валовий та чистий прибуток.

2. Невиробничі фактори:

- коректне ціноутворення та стратегії зниження можуть збільшити обсяги продажів та прибуток;
- сильний бренд може підвищити споживчу вартість продукції, що впливає на прибуток;

- досягнення оптимального балансу між витратами та доходами є важливим для максимізації прибутку;
- управління запасами може впливати на зниження витрат та збільшення прибутку;
- ефективне управління персоналом може впливати на продуктивність та зниження витрат на працю;
- зменшення періодів обороту коштів може збільшити фінансову ефективність та прибуток;
- інновації можуть призвести до введення нових продуктів чи послуг, що впливає на прибуток.

Об'єднання ефективних стратегій у виробничій та невиробничій сферах дозволяє підприємству максимізувати прибуток та залишатися конкурентоспроможним на ринку. Збалансований підхід до обох типів факторів може допомогти підприємству досягти стабільності та узгодженості у фінансових результатах.

Ключові чинники, які в значній мірі впливають на утворення прибутку суб'єктів господарювання:

- ситуація в Україні є нестабільною через війну та інші фактори, які негативно відображаються на економіці країни: високу інфляцію, відсутність довіри інвесторів, зокрема іноземних, а також обмежену купівельну спроможність населення та високу собівартість продукції;
- розмір податкового тиску на підприємства визначає їхні можливості отримання, збереження та вкладання прибутку в майбутньому у фінансову та господарську діяльність;
- частина прибутку, після виконання податкових зобов'язань, виділяється працівникам на матеріальне заохочення, соціальні пільги та покриття витрат об'єктів соціальної сфери;
- прибуток визначає формування доходів різних рівнів бюджетів та служить для погашення зобов'язань підприємства перед банками,

кредиторами і інвесторами. Тому будь-який суб'єкт господарювання зацікавлений у максимізації прибутку;

▪ прибуток гарантує формування доходів різних рівнів бюджетів, а також використовується для погашення зобов'язань підприємства перед банками, іншими кредиторами та інвесторами. Тому кожна компанія зацікавлена в підвищенні свого прибутку [4,39].

Чинники, резерви та шляхи зростання прибутку на підприємствах кабельної промисловості можуть включати різноманітні аспекти:

- розробка та виробництво нових видів кабельної продукції для розширення ринкового покриття;
- впровадження ефективних технологій та автоматизація виробництва для зниження витрат та підвищення продуктивності;
- ефективний контроль за витратами на сировину, енергію та інші ресурси;
- інвестиції в науково-дослідницьку роботу для розробки нових технологій та виробничих методів;
- збільшення витрат на маркетинг та рекламу для підвищення визнаності бренду та збуту продукції;
- посилення співпраці з постачальниками та оптимізація логістичних процесів для зменшення витрат на матеріали та доставку;
- розширення географії збуту та залучення нових клієнтів на різних ринках;
- ефективне управління фінансами, включаючи оптимізацію податкових стратегій та керування оборотними коштами.

Ці чинники та заходи можуть взаємодіяти та сприяти стійкому зростанню прибутку на підприємствах кабельної промисловості. Конкретні рішення будуть залежати від конкретних умов і особливостей кожного підприємства.

Щоб підвищити ефективність підприємства необхідно приділити увагу розгляду невикористаних можливостей - резервів збільшення прибутку. Ці потенційні можливості можна виявити на етапах планування виробництва, в процесі виробництва та при реалізації продукції. Визначення концепції потенційного зростання прибутку базується на науково-обґрунтованій методології розробки заходів для його мобілізації [8].

При розгляді можливостей для максимізації прибутку важливо враховувати, що величина прибутку залежить і від доходів підприємства, і від витрат. Таким чином, підвищення прибутку досягається шляхом ефективного зниження витрат на виробництво або збільшенням доходу від реалізації. У зв'язку з цим підприємству важливо правильно обрати стратегію цінової політики та встановити оптимальний обсяг виробництва продукції.

Для покращення рівня прибутковості підприємству пропонується вживати заходів у такій послідовності [22]:

- організаційні дії: оптимізація виробничої структури, реформування структури управління, диверсифація виробництва, реструктуризація виробництва та ін.;
- технічні ініціативи: модернізація техніко-технологічної бази, оновлення виробництва, удосконалення виробів;
- економічні регулятори та заохочення: вдосконалення тарифної системи, зміна форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів та ін.

При впровадженні змін в іншому порядку, покращення у продуктивності можуть бути незначними або взагалі відсутні.

Пошук потенціалу збільшення прибутку включає три етапи [26]:

- ✓ аналітичний (ідентифікація та оцінка резервів);
- ✓ організаційний (розробка комплексу заходів, які охоплюють інженерні, соціальні, організаційні, технічні та економічні аспекти, щоб використовувати виявлені можливості);

✓ функціональний (конкретна реалізація заходів і контроль за їх виконанням).

1. Можливості зростання прибутку шляхом розширення обсягів виробництва та реалізації продукції визначаються за формулою [31].

$$PZ_o = \sum_{i=1}^n P_i^p \Delta P_i^p \quad (1.1)$$

де P_i^p - очікуваний прибуток від продажу одиниці і-го продукту в розрахунку на 1 грн.;

ΔP_i^p - заплановане зростання обсягів продажу продукції і-го виду;

n - кількість видів продукції.

2. Інший спосіб збільшення можливостей прибутку - це скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукції. Для досягнення цієї мети розглядають різні шляхи підвищення прибутку через знаходження резервів економії. По-перше, можливо скоротити прямі матеріальні витрати (ПМВ). Для оцінки цього резерву використовується така формула [31]:

$$PZ_{п.м.} = \sum_{i=1}^n (MB_i^{до} - MB_i^{після}) ВП_i \quad (1.2)$$

де $MB_i^{до}$ - розмір ПМВ у складі собівартості і-го виду продукції до впровадження НТП;

$MB_i^{після}$ - розмір ПМВ у складі собівартості і-го виду продукції після впровадження НТП;

$ВП_i$ - розмір виробництва і-го виду продукції в натур. од.

Інший шлях - це зменшення витрат на працю через впровадження інновацій (зниження трудомісткості). Резерв можна визначити за такою формулою [31]:

$$PZ_{з.т.} = \sum_{i=1}^n (Z_i^{до} - Z_i^{після}) ВП_i \quad (1.3)$$

де $Z_i^{\text{до}}$ - витрати на оплату праці за одиницю i -го продукту до впровадження інновацій;

$Z_i^{\text{після}}$ - витрати на оплату праці за одиницю i -го продукту після впровадження інновацій;

Третім спрямуванням для виявлення потенційного зростання прибутку є скорочення умовно-постійних витрат, яке можливо досягти збільшенням обсягів виробництва. Для цього використовується відповідна формула [31]:

$$PZ_{\text{уп}} = \left(\frac{CB_i * PB_6}{100\%} - A_6 \right) (K_{\text{уп}} - 1) \quad (1.4)$$

де CB_i - собівартість товарної продукції (СТП) в базисному році;

PB_6 - питома вага умовно-постійних витрат в СТП в базисному році;

A_6 — розмір амортизаційних відрахувань в СТП в базисному році;

$K_{\text{уп}}$ - темп приросту об'ємів випуску ТП в плановому році по відношенню до базисному році.

3. Ще однією порадою щодо виявлення можливостей для підвищення рентабельності є підвищення якості виробленої продукції.

4. Автоматизація виробництва зменшує потребу в робітниках, що призводить до скорочення витрат на оплату праці. Запровадження нового обладнання може збільшити обсяг виробництва, що призводить до зниження витрат на кожну одиницю продукції. Проте для успішного розвитку необхідно розширювати ринки збуту як в Україні, так і за кордоном. Таким чином, важливо виділити кошти на рекламу, що завжди приносить результат [36].

Механізоване виробництво вимагає менше робочих, що призводить до зменшення витрат на оплату праці. Впровадження нового обладнання може збільшити виробництво та знизити витрати на одиницю продукції. Проте, для успішного розвитку необхідно розширювати ринки збуту як в Україні, так і

за її межами. Таким чином, необхідно виділити кошти на рекламну кампанію, щоб отримати позитивні результати [36].

5. Підвищення продуктивності праці призводить до збільшення прибутку. Із зростанням продуктивності витрати праці на одиницю продукції зменшуються, тим самим зменшуючи питому вагу заробітної плати у собівартості. Щоб досягти цього, підприємству слід активно впроваджувати різноманітні мотиваційні заходи, такі як:

- переведення більшої частини працівників на відрядну оплату;
- доплата працівникам, які працюють на погодинній формі оплати праці, за роботу поза робочим графіком;
- організація транспорту для доставки працівників на роботу та з роботи;
- надання матеріальної допомоги з різних приводів, включаючи ювілеї та інші важливі події [9].

Паралельно слід забезпечувати профілактичні медичні обстеження працівників за їх власні кошти та організовувати санаторно-курортне лікування для робітників і інвалідів праці [].

Значну роль у зниженні собівартості та збільшенні прибутку відіграє дотримання високого рівня економії на всіх етапах виробничо-господарської діяльності підприємства. Систематичне застосування економного режиму на підприємствах призводить до зменшення витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скорочення витрат на обслуговування виробництва, управління та інших непродуктивних витрат. Регулярна інвентаризація запасів і обладнання є обов'язковою для списання надлишків або їх реалізації за ринковими цінами [47].

6. Необхідно удосконалювати та технічно обґрунтовувати стандарти й нормативи, їх регулярно переглядати, особливо, ті, що мають вплив на оплату праці, та такі, від яких залежить формування ціни. Тому, виявлені резерви призведуть до зменшення суспільно-необхідних втрат робітників [47].

7. Резервом збільшення прибутку промислового підприємства є широке впровадження переробки вторинних ресурсів і попутних продуктів. Частка використання вторинної сировини у загальних матеріальних ресурсах підприємств країни постійно зростає [48].

8. Важливу роль у збільшенні прибутку відіграє маркетинг. Досвід міжнародної торгівлі підтверджує, що при відсутності відповідних маркетингових підходів, різноманітні продукти не будуть привертати увагу своїх покупців на ринку. Таким чином, в умовах ринкової конкуренції слід акцентувати увагу на розвитку маркетингових стратегій [36].

9. Для зростання обсягів прибутку підприємства необхідно сформулювати чітку стратегію ціноутворення. Ціна товару повинна відображати усі витрати на виробництво та реалізацію продукції. Від реалізації цінової стратегії залежить обсяг прибутку, ліквідність та фінансовий стан суб'єкта господарювання [36].

Отже, для зростання прибутку необхідно проводити всебічний техніко-економічний аналіз функціонування підприємства: аналізувати техніко-економічні показники підприємства і організаційний рівень виробництва, ефективно використовувати виробничі потужності та основні засоби, оптимізувати використання сировини та матеріалів, раціонально управляти робочою силою, розвивати господарські зв'язки і т. д.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ВІД ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

2.1. Загальна характеристика ПАТ «Одескабель» і результати його господарської діяльності

ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель» є флагманом вітчизняної кабельної промисловості й входить до числа 50-ти найбільших світових виробників кабельної продукції. Підприємство протягом багатьох років успішно працює на ринку кабельної продукції, і має неперевершену репутацію в галузі.

ПАТ «Одескабель» було засновано у місті Одесі у далекому 1932 році (за іншою версією роком заснування заводу вважається 1949 рік, коли після реконструкції були запуснені перші лінії з виробництва шнурів і дротів). У початковий період своєї історії підприємство спеціалізувалося на виробництві традиційних кабелів для електричних мереж та освітлення.

У 60-х роках завод пройшов технічне оновлення, включаючи будівництво нових виробничих корпусів, впровадження нового обладнання та розширення виробничих потужностей. Саме тоді було визначено два основних напрямки спеціалізації заводу: виробництво кабелів для міських телефонних мереж та радіочастотних кабелів. У цей період було встановлено автоматизовану лінію виробництва телефонних кабелів фірми NOKIA (Фінляндія) та введено систему автоматизованого управління технологічним процесом (АСУТП). Також було встановлено сучасне обладнання для крутіння кабелів і поновлено парк екструзійних ліній для нанесення оболонок на зв'язкові кабелі. Усі ці заходи сприяли переходу заводу на новий якісний технічний рівень.

У 80-х роках завод продовжував активний розвиток і технічне оновлення. Вводилися в експлуатацію нові автоматизовані лінії для виробництва телефонних кабелів. У цей період почалася нова ера заводу: з відкриттям спеціалізованої ділянки завод почав виробництво волоконно-

оптичних кабелів зв'язку (ВОК), що став одним із ключових напрямів розвитку. У 1987 році був запущений повний автоматизований комплекс виробництва телефонних кабелів АТКТ-100 фірми NOKIA, а в 1990 році був відкритий цех з виробництва волоконно-оптичних кабелів на базі обладнання від NOKIA-MAILEFFER. У 1998 році завод «Одескабель» впровадив і став застосовувати систему якості ISO 9002:1994.

У 1996 році за рішенням Фонду державного майна України (ФДМУ) державне підприємство було реорганізовано у відкрите акціонерне товариство під назвою «Одеський кабельний завод «Одескабель».

За роки роботи на ринку, ПАТ «Одескабель» розробив передову систему по виробництву як традиційних, так і передових кабельних систем для телекомунікацій.

Основним напрямком діяльності Одеського кабельного заводу є виробництво телекомунікаційних кабелів, включаючи широкий асортимент мідних і волоконно-оптичних засобів зв'язку, радіочастотних кабелів, а також популярних у останні десятиліття цифрових або LAN-кабелів, які користуються попитом у країнах СНД.

Протягом останніх років підприємство впровадило ряд нововведень, зокрема власноруч розроблені нагрівальні секції під назвою WOKS. Ці секції можуть бути використані для монтажу теплої підлоги, систем сніготанення, обігріву ґрунту та труб.

Успіх ПАТ «Одескабель» ґрунтується на сучасних технологіях, устаткуванні, великому досвіді та професіоналізмі працівників. Підприємство постійно інвестує великі кошти у нові технології та удосконалення обладнання для забезпечення високої якості й конкурентоспроможності продукції, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності.

Організаційна структура управління ПАТ «Одескабель» надана на рис. 2.1.

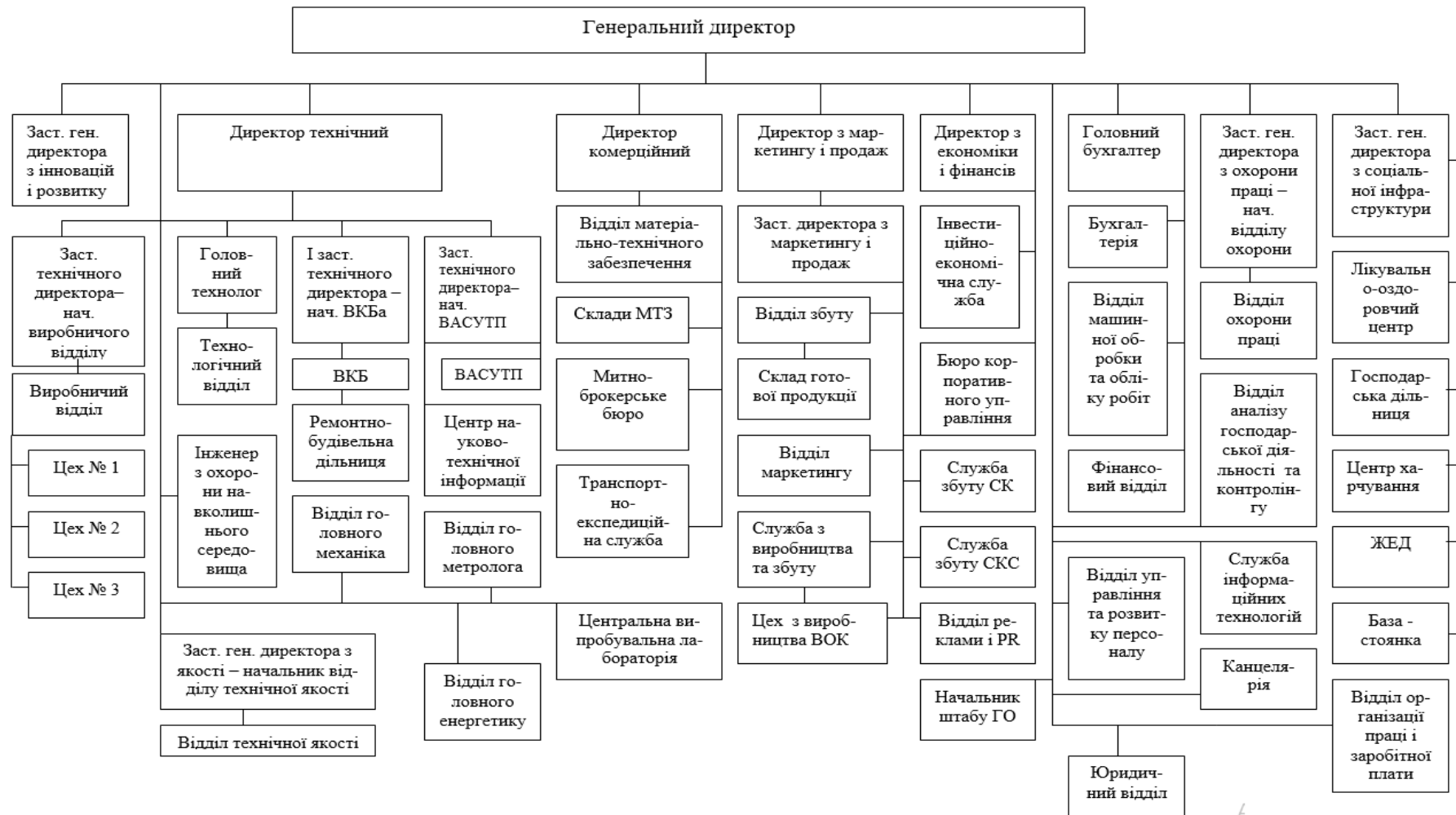


Рис. 2.1 Організаційна структура управління ПАТ «Одескабель»

У складі ПАТ «Одескабель» діють філії у багатьох областях країни, зокрема у Дніпропетровській, Черкаській, Київській, Львівській, Рівненській та Запорізькій областях. Основна мета діяльності останніх спрямована на збільшення обсягів збуту продукції ПАТ «Одескабель». Кожна із зазначених філій виконує низку функцій, до основних з яких слід віднести: організацію та контроль вантажних перевезень; організацію та здійснення збутових операцій; проведення маркетингових досліджень.

До основних конкурентів ПАТ «Одескабель» слід віднести:

- ПАТ «Кам'янець-Подільський кабельний завод»;
- ПАТ «Бердянський кабельний завод»;
- ПАТ «Южкабель»;
- ТОВ «Катех-Електро»;
- ТОВ «Крок ГТ»;
- ПАТ «Азовкабель»;
- ПП «Тумен», ТОВ «Енергопром»;
- ТОВ «Алай»;
- ТОВ «Ефес»;
- ТОВ «Інтеркабель- Київ».

Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп з 2017 р. по 2021 рік відображені в табл. 2.1. Дані таблиці свідчать про наявність різноспрямованої динаміки вказаних показників, яка склалася на підприємстві протягом аналізованого періоду. Так, на 296 млн. 354 тис. грн. (або на 62,53 %) зросли вартісні обсяги виробництва кабелю для структурованих кабельних мереж, на 146 млн. 096 тис. грн. (або на 39,99 %) збільшилося виробництво дротів і силових кабелів, на 61 млн. 397 тис. грн. (або на 19,80 %) зросло виробництво волоконно-оптичного кабелю.

При цьому, слід констатувати суттєве скорочення виробництва кабелів міських телефонних (з 74 млн. 765 тис. грн. у 2017 р. до 26 млн. 879 тис. грн.

у 2021 році). Зменшення кількості цього типу кабелів, що спостерігається на підприємстві протягом багатьох років, є стійкою тенденцією. Це обумовлено об'єктивними процесами, переважно пов'язаними з динамічним розвитком мобільного зв'язку.

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель»
у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп (тис. грн.)

Види кабелю	2017	2018	2019	2020	2021	Динаміка за 2017-2021 рр.	
						абсол., тис. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Кабель міський телефонний	74765	52679	37544	22769	26879	-47886	-64,05
Волоконно-оптичний кабель	310056	322419	269647	284931	371453	61397	19,80
Дріт та кабель силовий	365328	483837	527915	443948	511424	146096	39,99
Кабель для структурованих кабельних мереж (Lan кабель)	473951	560229	572474	626024	770305	296354	62,53
Радіотрансляційний кабель	26667	31880	26963	26489	26589	-78	-0,29
Всього	1250767	1451044	1434544	1404161	1706650	455882	36,45

Протягом аналізованого періоду спостерігалось незначне скорочення (на 0,29 %) виробництва радіотрансляційних кабелів: з 26 млн. 667 тис. грн. у 2017 р. до 26 млн. 589 тис. грн у 2021 році.

В цілому обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі протягом аналізованого періоду мають позитивну динаміку, яка наочно відображено в табл. 2.1 і на рис. 2.2. Так, з 2017 р. по 2021 рік рівень даного показника збільшився на 455 млн. 882 тис. грн. (або на 36,45 %) і склав у звітному році 1706 млн. 650 тис. грн. проти 1250 млн. 767 тис. грн. у базовому році.

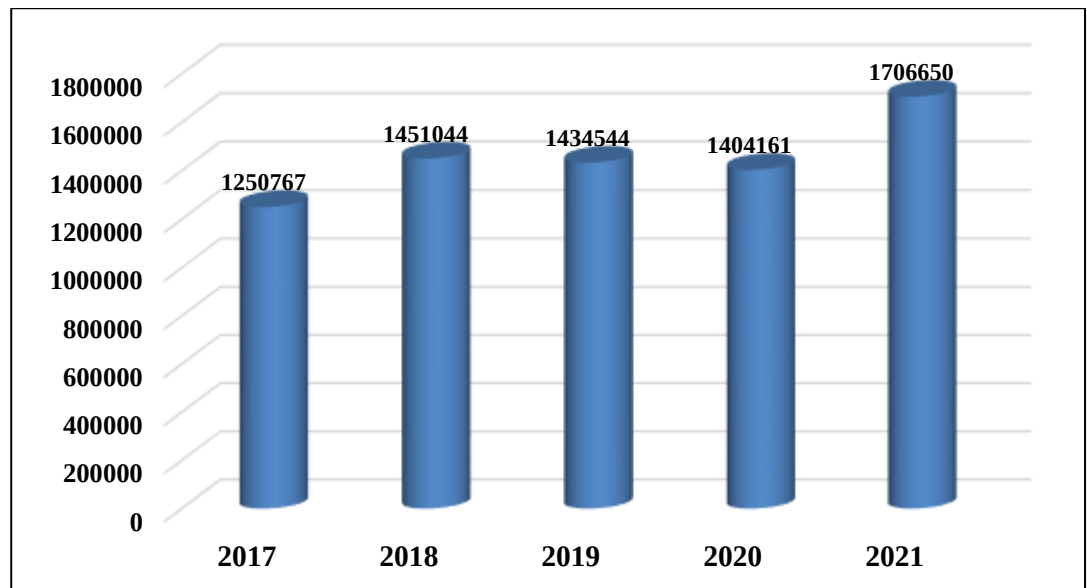


Рис. 2.2. Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп (тис. грн.)

Слідством розглянутої вище динаміки з'явилися значні структурні зміни у виробництві кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп (табл. 2.2).

Таблиця 2.2
Структура виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп (%)

Види кабелю	2017	2018	2019	2020	2021	Абсолютна зміна за 2017-2021 рр., відсоткові пункти
Кабель міський телефонний	5,98	3,63	2,62	1,62	1,57	-4,40
Волоконно-оптичний кабель	24,79	22,22	18,80	20,29	21,77	-3,02
Дріт та кабель силовий	29,21	33,34	36,80	31,62	29,97	0,76
Кабель для структурованих кабельних мереж (Lan кабель)	37,89	38,61	39,91	44,58	45,14	7,24
Радіотрансляційний кабель	2,13	2,20	1,88	1,89	1,56	-0,57
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X

Як ми бачимо, зростання питомої ваги спостерігається за двома видами продукції – кабелю для структурованих кабельних мереж та дротів і силових кабелів. Протягом аналізованого періоду частка останніх збільшилася

відповідно на 7,24 і 0,76 відсоткових пунктів. За іншими трьома групами кабельної продукції спостерігається скорочення питомої ваги. Найбільшою мірою це стосується міського телефонного кабелю, частка якого скоротилася практично у 4 рази: з 5,98 % до 1,57 %.

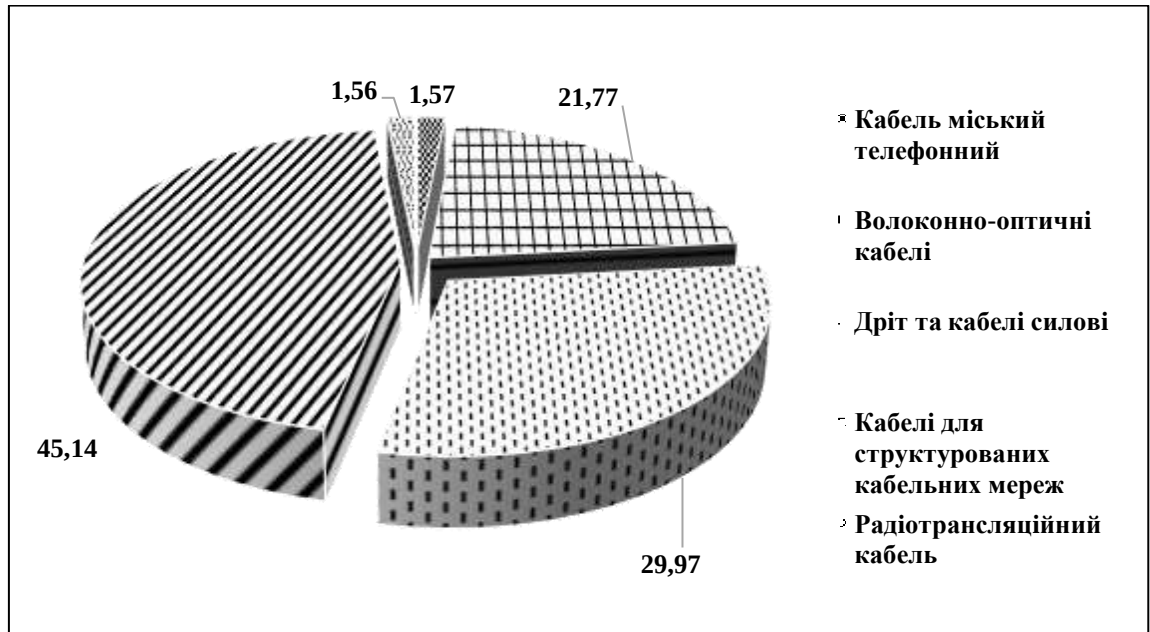


Рис. 2.3. Структура виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у вартісному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп у 2021 р. (%)

Динаміка основних показників виробничо-господарської діяльності ПАТ «Одескабель» представлена у таблиці 2.3. Протягом аналізованого періоду спостерігалася різноспрямована динаміка більшості кількісних і якісних показників діяльності підприємства.

Так, неодноразово змінювався напрямок динаміки обсягів товарної й реалізованої продукції. Зокрема, у 2019 і 2021 роках спостерігається зростання зазначених показників і їх зниження у 2020 і 2022 роках. В цілому же протягом аналізованого періоду обсяг товарної і реалізованої продукції скоротилися відповідно на 4,42 % і 11,48. Практично синхронно зміні обсягу реалізованої продукції змінювалася і її повна собівартість, що пояснюється низькою маржинальністю продукції ПАТ «Одескабель».

Таблиця 2.3

Основні показники виробничо-господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Зміна за 2018-2022 рр.	
						абсолютна	відносна (темп росту/ зниження), %
Товарна продукція в діючих цінах, млн. грн.	1669,2	1829,6	1790,7	2018,8	1595,5	-73,8	95,58
Реалізована продукція (без ПДВ) млн. грн.	1763,2	1764,1	1749,2	2072,1	1560,8	-202,4	88,52
Повна собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	1705,5	1710,4	1667,0	1958,9	1440,2	-265,3	84,45
Чисельність ПВП, осіб.	953	1001	1003	986	921	-32	96,64
Середньорічна вартість основних виробничих фондів (залішкова), млн. грн.	423,2	460,8	493,1	481,7	459,8	36,6	108,64
Середньорічна величина обігових коштів, млн. грн.	659,3	692,3	695,0	763,1	838,2	178,8	127,12
Середньорічний виробіток товарної продукції на 1 ПВП, тис. грн.	1751,5	1827,8	1785,3	2047,5	1732,3	-19,2	98,90
Фондовіддача ОВФ, грн.	3,94	3,97	3,63	4,19	3,47	-2,02	87,98
Коефіцієнт оборотності обігових коштів, кількість обертів	2,67	2,55	2,52	2,72	1,86	-0,81	69,64
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	96,73	96,95	95,31	94,54	92,27	-4,45	95,39
Рентабельність реалізованої продукції, %	3,38	3,14	4,93	5,78	8,38	4,99	247,48
Рентабельність активів, %	1,24	1,47	-2,16	4,20	-1,99	-3,23	-160,80

В цілому протягом аналізованого періоду рівень останньої зменшився на 265,3 млн. грн. (або на 15,55 %) і склав у 2022 році 1440 млн. 207 тис. грн. проти 1705 млн. 468 тис. грн. у базовому 2018 р. Розглянута вище динаміка обсягів реалізованої продукції й її повної собівартості обумовила суттєве зниження рівня витратоємності продукції: з 96,73 коп. у базовому 2018 р. до 92,27 коп. у звітному 2022 р. Це, у свою чергу, забезпечило позитивну динаміку прибутку від реалізації продукції (аналіз даного показника буде докладно здійснений у наступному розділі).

За винятком 2021 року, спостерігалася стійка негативна тенденція у динаміці найважливіших показників ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, зокрема продуктивності праці за показником середньорічного виробітку реалізованої продукції на 1 працівника, фондівдачі ОВФ і коефіцієнта оборотності обігових коштів. Так, протягом аналізованого періоду відбулось зниження рівня зазначених показників на 8,40 %, 18,52 % і 30,36 % відповідно.

Обов'язковою частиною аналізу результатів господарської діяльності підприємства є оцінка його фінансового стану. Найбільш поширена у теорії й практиці методика здійснення зазначеного аналізу передбачає розрахунок різноманітних груп відносних показників. Ці показники відображають ліквідність та платоспроможність підприємства, структуру джерел формування його активів і рентабельність виробничо-господарської діяльності.

Однієї з ключових груп показників фінансового стану підприємства є коефіцієнти ліквідності, які визначають здатність підприємства вчасно і без перешкод виконувати свої зобов'язання. В табл. 2.4. наведено значення показників ліквідності в ПАТ «Одескабель» на кінець кожного року за період з 2018 р. по 2022 рік.

Як видно з табл. 2.4, протягом всього періоду, що розглядається значення коефіцієнта абсолютної ліквідності підприємства суттєво відхилялося від нормативу (за нормативом він має становити не менше 0,2). Це свідчить про нестачу у підприємства грошових коштів в касі на рахунках.

Таблиця 2.4

Показники ліквідності ПАТ «Одескабель»

№ п/п	Найменування показника	Значення на кінець року					Динаміка показника за 2018-2022 рр.	
		2018	2019	2020	2021	2022	абсол., частка одиниці	відносна (темп приросту / зниження), %
1	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,379	0,905	0,876	0,964	0,972	-0,407	-29,50
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,685	0,441	0,413	0,432	0,446	-0,239	-34,83
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,088	0,059	0,063	0,067	0,066	-0,022	-25,04

Також протягом всього аналізованого періоду значне нижче за нормативне (0,7-0,8) знаходилося значення коефіцієнта швидкої ліквідності. Це свідчить про недостатню кількість у підприємства високоліквідних активів для покриття своїх короткострокових зобов'язань.

Негативна динаміка коефіцієнта загальної ліквідності, яка спостерігалася протягом всього аналізованого періоду (табл. 2.4), призвела до того, що, починаючи з 2019 року, платоспроможність ПАТ «Одескабель» не відповідає нормативному рівню (1-2,5).

Для оцінки фінансової стійкості підприємства використовується низка показників, рівень яких визначається відображає спосіб формування капіталу підприємства (структуру джерел господарських коштів). До ключових з них слід віднести:

- коефіцієнт автономії (коефіцієнт забезпеченості власними джерелами), який відображає частку власних коштів у загальній сумі джерел підприємства;
- коефіцієнт фінансової стійкості, який відображає співвідношення власних та позикових коштів.

Ці показники (табл. 2.5) характеризують фінансове здоров'я підприємства, його здатність до самофінансування та рівень незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Вони є важливими інструментами для оцінки ризиків і прийняття управлінських рішень з підтримки фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.5

Показники фінансової стійкості ПАТ «Одескабель»

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року					Динаміка показника за 2018-2022 рр.	
		2018	2019	2020	2021	2022	абсол., частка одиниці	відносна (темп приросту / зниження), %
1	Коефіцієнт фінансової автономії	0,362	0,352	0,327	0,340	0,324	-0,038	-10,47
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,567	0,543	0,486	0,514	0,479	-0,088	-15,49
3	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,133	-0,260	-0,379	-0,166	-0,172	-0,039	-
4	Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	0,275	-0,105	-0,142	-0,038	-0,029	-0,304	-

Згідно з даними табл. 2.5, протягом аналізованого періоду всі показники фінансової стійкості ПАТ «Одескабель» перебували на рівні, значно нижчому від нормативного. Це свідчило про те, що у підприємства було недостатньо власних коштів для покриття зобов'язань перед кредиторами. З 2018 року по 2022 рік фінансова стійкість і автономія підприємства ще більше знизилися, що призвело до зростання ступеня фінансового ризику.

Підбиваючи підсумки розглянутої нижче оцінки фінансового стану ПАТ «Одескабель», слід констатувати край низьку ліквідність активів і високий

ступінь фінансового ризику підприємства протягом всього аналізованого періоду.

2.2. Склад і динаміка прибутку від господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Аналіз прибутку підприємства і резервів її збільшення починається з дослідження динаміки основних складових елементів прибутку від всіх видів господарської діяльності - прибутку від реалізації товарної продукції, прибутку від іншої операційної діяльності і прибутку від неопераційної діяльності підприємства.

Основна складова операційного прибутку промислового підприємства є прибуток від реалізації товарної продукції. Величина останньої визначається шляхом зменшення обсягу реалізованої продукції (без ПДВ і акцизного збору) на величину її повної собівартості. Звернемося до табл. 2.6, складеної на основі звітних даних за 2018-2022 рр.

Таблиця 2.6

Фінансовий результат від реалізації продукції ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темپ приросту/зниження), %
Чистий дохід від реалізації продукції, млн. грн.	1763,2	1764,1	1749,2	2072,1	1560,8	-202,4	-11,48
Собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	1505,8	1485,4	1456,5	1723,2	1234,1	-271,7	-18,04
Адміністративні витрати, млн. грн.	103,8	120,5	117,4	134,3	134,7	30,9	29,73
Витрати на збут, млн. грн.	95,9	104,5	93,1	101,4	71,4	-24,4	-25,49
Повна собівартість реалізованої продукції, млн. грн.	1705,5	1710,4	1667,0	1958,9	1440,2	-265,3	-15,55
Фінансовий результат від реалізації продукції, млн. грн.	57,7	53,7	82,1	113,2	120,6	62,9	108,98

Дані табл. 2.6 і рис. 2.4 свідчать, що з 2018 року по 2022 рік діяльність ПАТ «Одескабель» по реалізації продукції забезпечувала позитивний фінансовий результат. Більш того, можна констатувати, що протягом вказаного періоду на підприємстві склалася яскраво виражена позитивна тенденція щорічного зростання прибутку від реалізації продукції. Виняток становить 2019 рік, коли рівень зазначеного показника знизився на 4,0 млн. грн. (або на 6,92 %).

В цілому протягом аналізованого періоду величина прибутку від реалізації продукції зросла на 62,9 млн. грн., склавши у звітному 2022 році 120,6 млн. грн. проти 57,7 млн. грн. у базовому 2018 р.

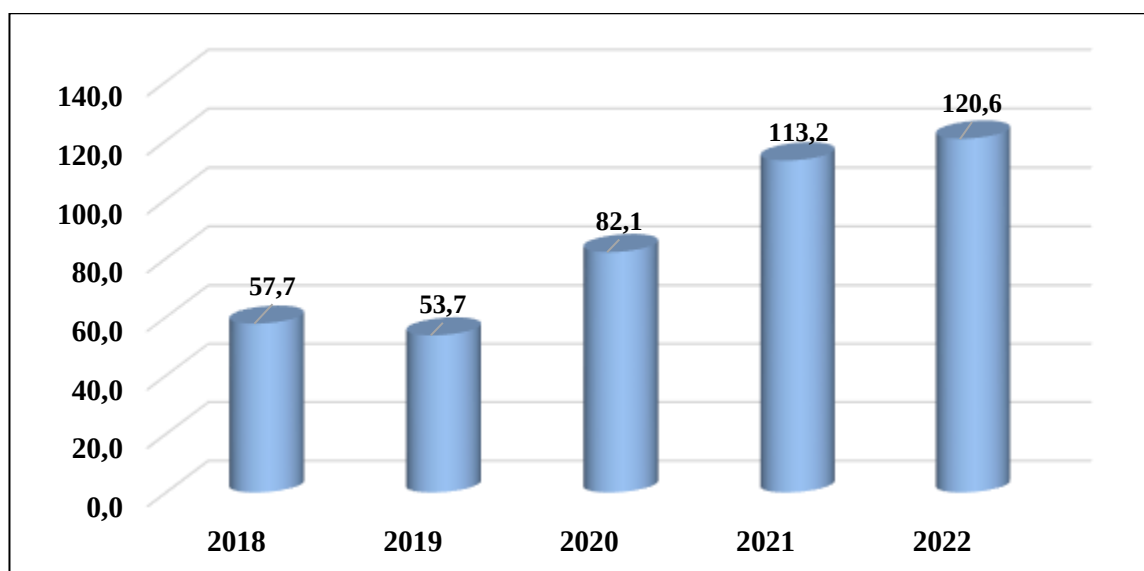


Рис. 2.4. Динаміка прибутку від реалізації продукції ПАТ «Одескабель» (млн. грн.)

Причина відзначеної позитивної динаміки прибутку від реалізації продукції полягає в тому, що з 2018 року в ПАТ «Одескабель» темпи зниження доходу від реалізації продукції відставали від темпів зниження її собівартості. Так, 2018 р. по 2022 рік чистий дохід від реалізації продукції скоротився на 11,48 % при зниженні її повної собівартості на 18,04 %.

Протягом аналізованого періоду (за винятком 2020 року) інші операційні доходи випереджали витрати від даного виду діяльності (табл. 2.7). Следствием

чого з'явилося отримання ПАТ «Одескабель» позитивного фінансового результату від іншої операційної діяльності. Проте його динаміка має яскраво виражену тенденцію до зниження. Так, 2018 р. по 2022 рік прибуток від іншої операційної діяльності підприємства скоротився у 17 разів, склавши у звітному 2022 році 1,6 млн. грн. проти 27,9 млн. грн. у базовому 2018 році (табл. 2.7 і рис. 2.5).

Таблиця 2.7

Фінансовий результат від іншої операційної діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Інші операційні доходи, млн. грн.	108,1	110,6	92,9	72,4	98,2	-9,8	-9,09
Інші операційні витрати млн. грн.	80,1	99,5	103,1	65,2	96,6	16,5	20,59
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, млн. грн.	27,9	11,2	-10,2	7,2	1,6	-26,3	-94,16

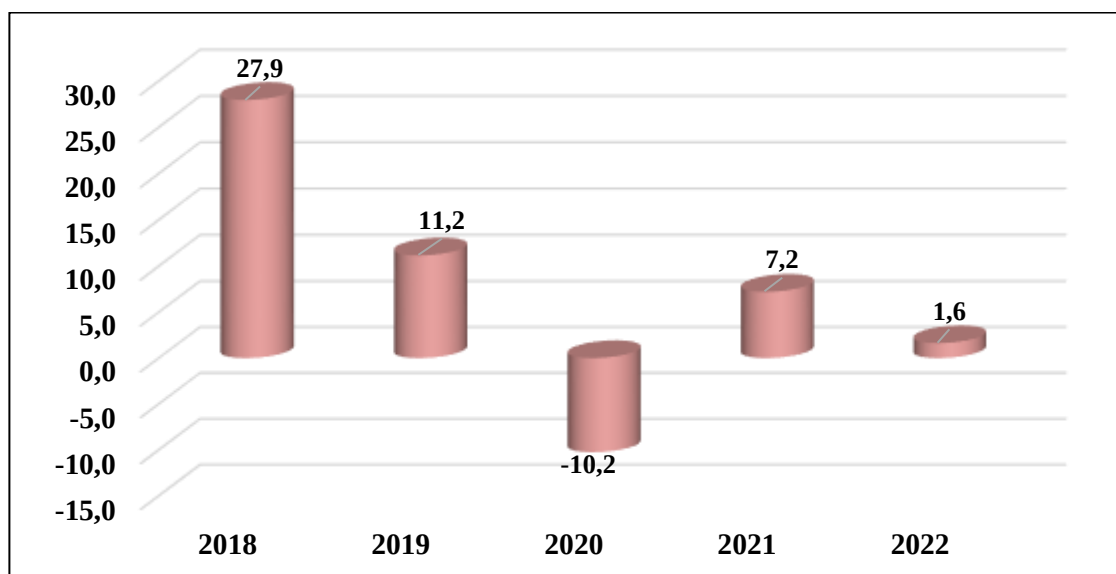


Рис. 2.5. Динаміка фінансового результату від іншої операційної діяльності ПАТ «Одескабель» (млн. грн.)

Основна частина доходів від іншої операційної діяльності з 2018 по 2022 рік була отримана за рахунок операційної курсової різниці й реалізації оборотних активів. У складі основних витрат від іншої операційної діяльності протягом аналізованого періоду основну частку займають: реалізація зайвих виробничих запасів, операційна оренда активів і утримання об'єктів ЖК і СК.

Таблиця 2.8

Фінансовий результат від операційної діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Фінансовий результат від реалізації продукції, млн. грн.	57,7	53,7	82,1	113,2	120,6	62,9	108,98
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, млн. грн.	27,9	11,2	-10,2	7,2	1,6	-26,3	-94,16
Фінансовий результат від операційної діяльності	85,7	64,9	71,9	120,5	122,3	36,6	42,71

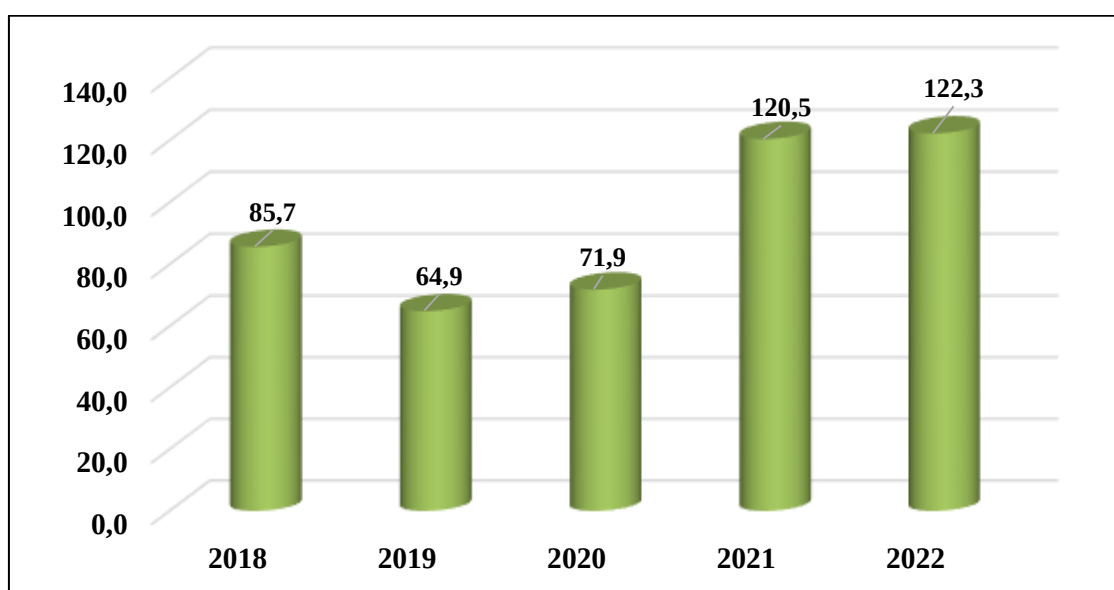


Рис. 2.6. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Одескабель» (млн. грн.)

Формування фінансового результату від операційної діяльності в розрізі розглянутих вище складових узагальнено в табл. 2.9 і на рис. 2.7. Дані останніх дозволяють констатувати наявність в ПАТ «Одескабель» позитивної тенденції зростання фінансового результату від операційної діяльності. Виняток становить 2019 рік, коли рівень зазначеного показника знизився на -20,8 млн. грн. (або на 24,26 %).

Таблиця 2.9

Формування фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Фінансовий результат від реалізації продукції, млн. грн.	57,7	53,7	82,1	113,2	120,6	62,9	108,98
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, млн. грн.	27,9	11,2	-10,2	7,2	1,6	-26,3	-94,16
Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн.	85,7	64,9	71,9	120,5	122,3	36,6	42,71

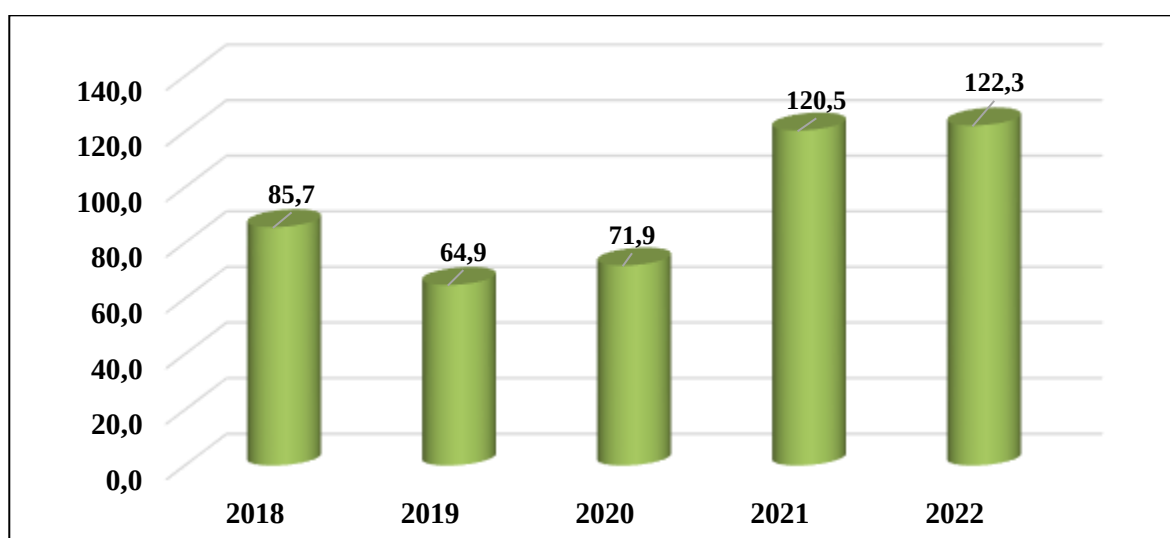


Рис. 2.7. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності ПАТ «Одескабель» (млн. грн.)

В цілому протягом аналізованого періоду величина прибутку від операційної діяльності зросла на 36,6 млн. грн. (або на 42,71 %), склавши у звітному 2022 році 122,3 млн. грн. проти 85,7 млн. грн. у базовому 2018 р.

Фінансовий результат від неопераційної діяльності (табл. 2.10 і рис. 2.8) протягом аналізованого періоду формувався як сальдо від доходів і витрат від:

- реалізації фінансових інвестицій;
- неопераційних курсових різниць;
- отриманих дивідендів та інших фінансових доходів;
- сплати відсотків за банківський кредит та ін.

Таблиця 2.10

Формування фінансового результату від неопераційної діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Доходи від неопераційної діяльності, млн. грн.	25,0	55,2	31,6	23,9	10,0	-15,0	-60,09
Витрати від неопераційної діяльності, млн. грн.	91,3	96,1	139,4	78,7	158,3	67,1	73,53
Фінансовий результат від неопераційної діяльності, млн. грн.	-66,2	-40,9	-107,8	-54,8	-148,4	-82,1	x

Дані табл. 2.10 свідчать, що протягом всього аналізованого періоду зазначені види господарської діяльності підприємства генерували збитки. Найбільшою мірою це стосується 2022 і 2020 років, в яких збитки від даного виду діяльності ПАТ «Одескабель» склали відповідно 148,4 млн. грн. і 107,8 млн. грн. Одна з основних причин отримання зазначених збитків полягає у сплачені у великому розмірі відсотків по банківському кредиту.

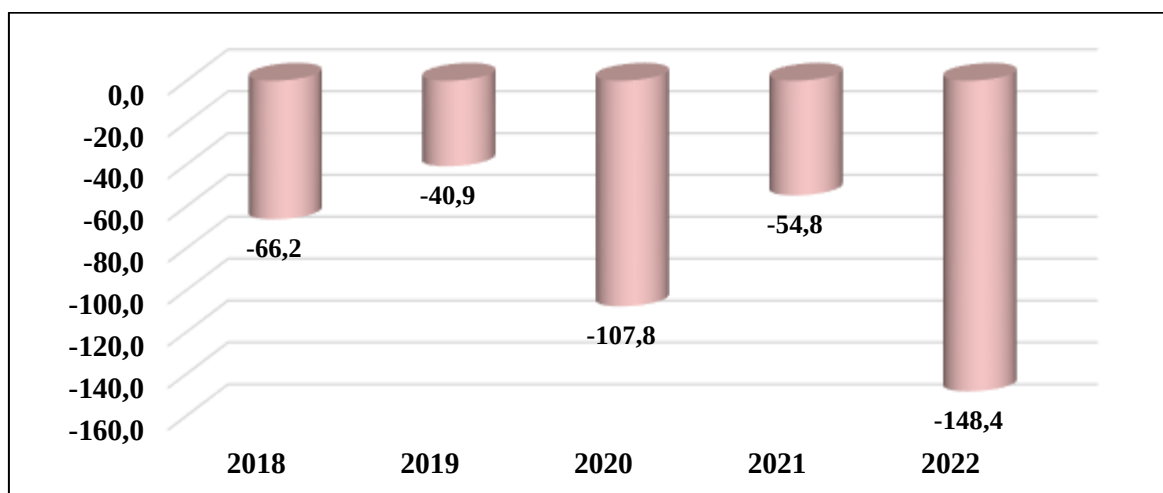


Рис. 2.8. Динаміка фінансового результату від неопераційної діяльності ПАТ «Одескабель» (млн. грн.)

Формування чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» в розрізі окремих його складових з 2018 по 2022 рік надана в табл. 2.11 і на рис. 2.9.

Таблиця 2.11
Формування фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Динаміка за 2018-2022 рр.	
						абсол., млн. грн.	відносна (темп приросту/зниження), %
Фінансовий результат від операційної діяльності, млн. грн.	85,7	64,9	71,9	120,5	122,3	36,6	142,71
Фінансовий результат від неопераційної діяльності, млн. грн.	-66,2	-40,9	-107,8	-54,8	-148,4	-82,1	223,98
Фінансовий результат від господарської діяльності до оподаткування, млн. грн.	19,4	24,0	-35,9	65,6	-26,1	-45,5	X
Фінансовий результат від господарської діяльності після оподаткування, млн. грн.	13,8	17,7	-27,1	55,4	-27,2	-41,1	X

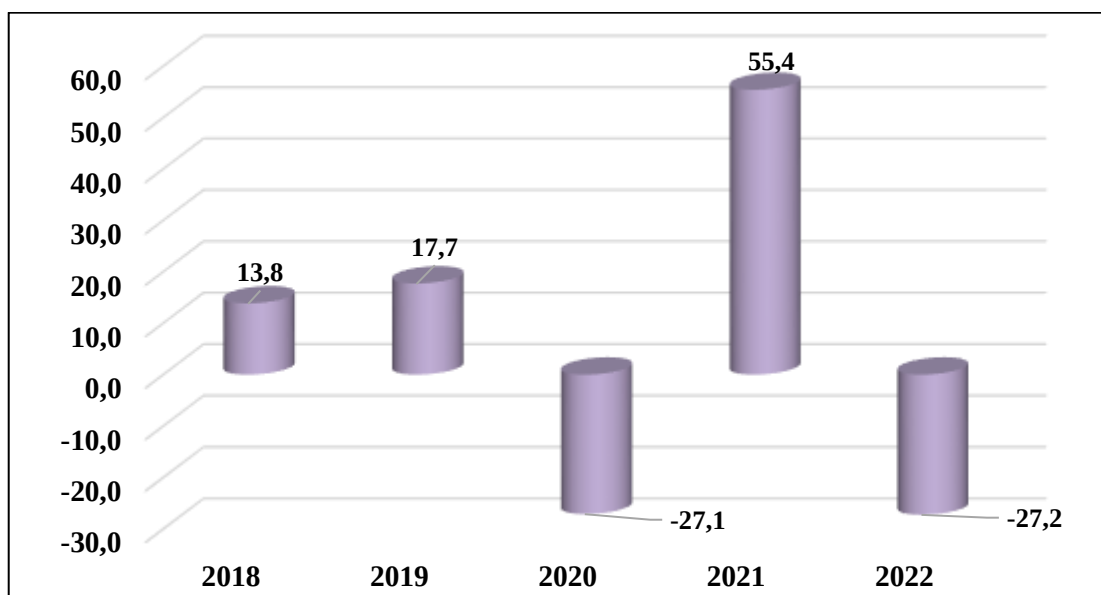


Рис. 2.9. Динаміка чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

Дані останньої свідчать про різноспрямовану динаміку зазначеного показника, яка спостерігалася на підприємстві протягом аналізованого періоду. Зокрема, зростання у 2019 і 2021 роках та зниження у 2020 і 2022 роках. Причому в 2021 році чистий фінансовий результат від господарської діяльності підприємства покращився на 82,5 млн. грн., склавши 55,4 млн. грн. В наступному 2022 р. – першому році дії військового стану в країні – спостерігається максимальне погіршення зазначеного показника, а саме зниження на 82,6 млн. грн.

В цілому ж протягом аналізованого періоду величина чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» знизилася на 41,1 млн. грн. і у звітному 2022 році підприємство зазнало чистих збитків на суму 27,2 млн. грн.

Результати здійсненого у розділі 2.2 аналізу свідчать про гостру актуальність проблеми пошуку резервів покращення фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель».

2.3. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель»

Формування фінансового результату від реалізації продукції підприємства залежить від різноманітних чинників, які впливають на цей показник. Дослідження їх впливу за допомогою факторного аналізу дозволяє виявити основні резерви зростання прибутку і визначити ефективні напрямки для їх реалізації.

У сучасній економічній літературі і практичних дослідженнях виділяються два основні підходи до факторного аналізу прибутку від реалізації продукції – детермінований і стохастичний (вірогідний). Вибір конкретного підходу залежить від форми зв'язку досліджуваних чинників з показником прибутку.

Найбільш поширеним в теорії і практиці є детерміноване моделювання загальних показників виробничо-господарської діяльності підприємств, зокрема, прибутку, за допомогою мультиплікативних моделей.

Мультиплікативні моделі, зокрема індексні мультиплікативні моделі, є одними з ключових інструментів детермінованого аналізу прибутку. Вони базуються на творчому поєднанні певного набору показників-чинників для розрахунку результативного показника. Мультиплікативні моделі можуть включати як агреговані, так і дезагреговані чинники для комплексного аналізу прибутковості підприємства.

Для аналізу динаміки фінансового результату від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель» скористаємося індексними мультиплікативними моделями, розробленими В. І. Осиповим. Останні можуть бути складеними з агрегованих і дезагрегованих чинників:

$$ПР = ПП \times Ч \times КР \times ЧП \quad (2.1)$$

$$ПР = ФО \times ФВ \times Ч \times КР \times ЧП, \quad (2.2)$$

де ПР – річний обсяг прибутку від реалізації товарної продукції, тис. грн.;

ПП – продуктивність праці по показнику середньорічного виробітку

товарної продукції в діючих цінах на одного працюючого ПВП, тис. грн.;

Ч – середньооблікова чисельність ПВП, осіб;

КР – коефіцієнт реалізації товарної продукції, розрахований як відношення обсягу реалізованої продукції до обсягу товарної продукції у діючих цінах за відповідний рік, частка одиниці;

ЧП – частка прибутку в обсязі реалізованої продукції, частка одиниці;

ФО – фондоозброєність праці, розрахована як відношення середньорічної вартості ОВФ до середньорічної чисельності ПВП;

ФВ – фондівіддача ОВФ.

Для кількісної оцінки впливу окремих факторних показників скористаємося методом оцінки ізолюваного впливу чинників. При цьому абсолютний вплив кожного чинника на динаміку аналізованого показника визначається як добуток абсолютної зміни значення відповідного факторного показника на базисні значення всіх інших показників, що входять в мультиплікативну модель.

Відносний вплив чинників визначається як виражене у відсотках відношення абсолютного впливу відповідного факторного показника на базисне значення прибутку від реалізації продукції.

Кількісна оцінка сукупного впливу чинників (який характеризує синергетичний ефект від їх сумісної динаміки) визначається як різниця між абсолютною зміною прибутку від реалізації продукції, що розраховано методом прямого рахунку, і арифметичною сумою оцінок впливу окремих чинників на динаміку модельованого показника.

Значення факторних показників прибутку від реалізації продукції ПАТ «Одескабель» за період з 2018 р. по 2022 р. представлені в табл. 2.12. Досліджуємо вплив мультиплікативних чинників на динаміку прибутку від реалізації продукції у ПАТ «Одескабель» на основі агрегованої факторної моделі.

Таблиця 2.12

Динаміка факторних показників прибутку від реалізації продукції ПАТ «Одескабель»

Найменування показників	2018	2019	2020	2021	2022	Зміна за 2018-2022 рр.		Зміна за 2022 р.	
						абсолют.	відносна (темп приросту), %	абсолют.	відносна (темп приросту), %
Середньорічний виробіток ТП на 1 ПВП, тис. грн.	1751,5	1827,8	1785,3	2047,5	1732,3	-19,2	-1,10	-315,2	-15,39
Середньорічна численність ПВП, осіб	953	1001	1003	986	921	-32	-3,36	-65	-6,59
Коефіцієнт реалізації товарної продукції	1,056	0,964	0,977	1,026	0,978	-0,078	-7,38	-0,048	-4,69
Частка прибутку в реалізованої продукції	0,033	0,030	0,047	0,055	0,077	0,045	136,08	0,023	41,42
Фондоозброєність праці на 1 ПВП, тис. грн.	444,0	460,3	491,6	488,5	499,2	55,1	12,42	10,7	2,19
Фондовіддача ОВФ, грн.	3,94	3,97	3,63	4,19	3,47	-0,474	-12,02	-0,72	-17,21

I. В 2022 році.

1. Абсолютна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції ПАТ «Одескабель» в 2022 році:

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0 = 120626 - 113237 = 7389 \text{ (тис. грн.)}$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) продуктивності праці:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{пп}} &= \Delta \text{ПП} \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -315,2 \times 986 \times 1,026 \times 0,055 = -17432,2 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

б) чисельності ПВП:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{ч}} &= \Delta \text{Ч} \times \text{ПП}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -65 \times 2047,5 \times 1,026 \times 0,055 = -7464,9 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

в) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{кр}} &= \Delta \text{КР} \times \text{ПП}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,048 \times 2047,5 \times 986 \times 0,055 = -5306,6 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

г) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{чп}} &= \Delta \text{ПР}_{\text{чп}} = \Delta \text{ДП} \times \text{ПП}_0 \times \text{Ч}_1 \times \text{КР}_0 = \\ &= 0,023 \times 2047,5 \times 986 \times 1,026 = 46904,5 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

д) сумісного впливу чинників:

$$\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} = \Delta \text{ПР} - \sum \Delta \text{ПР}_i = 7389,0 - 16700,8 = -9311,8 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Відносна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції ПАТ «Одескабель» в 2022 році (в %):

$$\Delta \text{ПР}' = (\Delta \text{ПР} / \text{ПР}_0) \times 100 = (7329 / 113237) \times 100 = 6,53 \%$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) продуктивності праці:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{пп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{пп}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-17432,2 / 113237) \times 100 = -15,39 \%$$

б) чисельності ПВП:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{ч}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{ч}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-7464,9 / 113237) \times 100 = -6,59 \%$$

в) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{кр}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{кр}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-5306,6 / 113237) \times 100 = -4,69 \%$$

г) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{чп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (46904,5 / 113237) \times 100 = 41,42 \%$$

д) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}'_{\text{сум}} &= (\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} / \text{ПР}_0) \times 100 = \\ &= (-9311,8 / 113237) \times 100 = 8,22 \% \end{aligned}$$

II. З 2018 по 2022 рік.

1. Абсолютна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції в ПАТ «Одескабель» з 2018 по 2022 рік:

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0 = 120626 - 57720 = 62906 \text{ (тис. грн.)}$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) продуктивності праці:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{пп}} &= \Delta \text{ПП} \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -19,2 \times 953 \times 1,056 \times 0,033 = -633,6 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

б) чисельності ПВП:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{ч}} &= \Delta \text{Ч} \times \text{ПП}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -32 \times 1751,5 \times 1,056 \times 0,033 = -1938,1 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

в) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{кр}} &= \Delta \text{КР} \times \text{ПП}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,078 \times 1751,5 \times 953 \times 0,033 = -4662,2 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

г) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{чп}} &= \Delta \text{ЧП} \times \text{ПП}_0 \times \text{Ч}_1 \times \text{КР}_0 = \\ &= 0,045 \times 1751,5 \times 953 \times 1,056 = 78544,6 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

д) сумісного впливу чинників:

$$\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} = \Delta \text{ПР} - \sum \Delta \text{ПР}_i = 62906 - 71710,7 = -8804,7 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Відносна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції в ПАТ «Одескабель» з 2018 по 2022 рік (в %):

$$\Delta \text{ПР}' = (\Delta \text{ПР} / \text{ПР}_0) \times 100 = (62906 / 57720) \times 100 = 108,98 \%$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) продуктивності праці:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{пп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{пп}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-633,6 / 57720) \times 100 = -1,10 \%$$

б) чисельності ПВП:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{ч}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{ч}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-1938,1 / 57720) \times 100 = -3,36 \%$$

в) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{кр}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{кр}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-4662,2 / 57720) \times 100 = -7,38 \%$$

г) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{чп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (78544,6 / 57720) \times 100 = 136,08 \%$$

д) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}'_{\text{сум}} &= (\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} / \text{ПР}_0) \times 100 = \\ &= (-8804,7 / 57720) \times 100 = -15,25 \% \end{aligned}$$

Досліджуємо вплив мультиплікативних чинників на динаміку прибутку від реалізації продукції ПАТ «Одескабель» на основі дезагрегованої моделі.

I. В 2022 році.

1. Абсолютна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції ПАТ «Одескабель» в 2022 році.

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0 = 120626 - 113237 = 7389 \text{ (тис. грн.)}$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) фондоозброєності праці:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{фо}} &= \Delta \text{ФО} \times \text{ФВ}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= 10,7 \times 4,19 \times 986 \times 1,026 \times 0,055 = 2478,5 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

б) фондівдачі ОПВФ:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{фв}} &= \Delta \text{ФВ} \times \text{ФО}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,72 \times 488,5 \times 986 \times 1,026 \times 0,055 = -19484,3 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

в) чисельності ПВП:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{ч}} &= \Delta \text{Ч} \times \text{ФО}_0 \times \text{ФВ}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -65 \times 488,5 \times 4,19 \times 1,026 \times 0,055 = -7464,9 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

г) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{кр}} &= \Delta \text{КР} \times \text{ФО}_0 \times \text{ФВ}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,048 \times 488,5 \times 4,19 \times 986 \times 0,055 = -5306,6 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

д) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} &= \Delta \text{ЧП}_0 \times \text{ФО}_0 \times \text{ФВ}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 = \\ &= 0,023 \times 488,5 \times 4,19 \times 986 \times 1,026 = 46904,5 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

е) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} &= \Delta \text{ПР} - \sum \Delta \text{ПР}_i = \\ &= 7389 - 17127,3 = -9738,3 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

2. Відносна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції ПАТ «Одескабель» в 2022 році (в %):

$$\Delta \text{ПР}' = (\Delta \text{ПР} / \text{ПР}_0) \times 100 = (7389 / 113237) \times 100 = 6,53 \%$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) фондоозброєності праці:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{фо}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{фо}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (2478,5 / 113237) \times 100 = 2,19 \%$$

б) фондівдачі ОПВФ:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{фв}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{фв}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-19484,3 / 113237) \times 100 = -17,21 \%$$

в) чисельності ПВП:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{ч}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{ч}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-7464,9 / 113237) \times 100 = -6,59 \%$$

г) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{кр}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{кр}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (-5306,6 / 113237) \times 100 = -4,69 \%$$

д) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{чп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} / \text{ПР}_0) \times 100 = (46904,5 / 113237) \times 100 = 41,42 \%$$

е) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}'_{\text{сум}} &= (\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} / \text{ПР}_0) \times 100 = \\ &= (-9738,3 / 113237) \times 100 = -8,60 \% \end{aligned}$$

II. 3 2018 по 2022 рік.

1. Абсолютна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції в ПАТ «Одескабель» з 2018 по 2022 рік.

$$\Delta \text{ПР} = \text{ПР}_1 - \text{ПР}_0 = 120626 - 57720 = 62906 \text{ (тис. грн.)}$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) фондоозброєності праці:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{фо}} &= \Delta \text{ФО} \times \text{ФВ}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= 55,1 \times 3,94 \times 953 \times 1,056 \times 0,033 = 7168,6 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

б) фондівіддачі ОПВФ:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{фв}} &= \Delta \text{ФВ} \times \text{ФО}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,47 \times 444,0 \times 953 \times 1,056 \times 0,033 = -6940,3 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

в) чисельності ПВП:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{ч}} &= \Delta \text{Ч} \times \text{ФО}_0 \times \text{ФВ}_0 \times \text{КР}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -32 \times 444,0 \times 3,94 \times 1,056 \times 0,033 = -1938,1 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

г) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\begin{aligned} \Delta \text{ПР}_{\text{кр}} &= \Delta \text{КР} \times \text{ФО}_0 \times \text{ФВ}_0 \times \text{Ч}_0 \times \text{ЧП}_0 = \\ &= -0,078 \times 444,0 \times 3,94 \times 953 \times 0,033 = -4262,2 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

д) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} &= \Delta \text{ЧП} \times \text{ФОо} \times \text{ФВо} \times \text{Чо} \times \text{КРо} = \\ &= 0,045 \times 444,0 \times 3,94 \times 953 \times 1,056 = 78644,6 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

е) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned}\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} &= \Delta \text{ПР} - \sum \Delta \text{ПР}_i = \\ &= 62906 - 72572,6 = -9666,6 \text{ (тис. грн.)}\end{aligned}$$

2. Відносна зміна фінансового результату від реалізації товарної продукції в ПАТ «Одескабель» з 2018 по 2022 рік (в %):

$$\Delta \text{ПР}' = (\Delta \text{ПР} / \text{ПРо}) \times 100 = (62906 / 57720) \times 100 = 108,98 \%$$

у тому числі за рахунок динаміки:

а) фондоозброєності праці:

$$\Delta \text{ПР}'_{\text{фо}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{фо}} / \text{ПРо}) \times 100 = (7168,6 / 57720) \times 100 = 12,42 \%$$

б) фондовіддачі ОПВФ:

$$\text{ПР}'_{\text{фв}} = (\text{ПР}_{\text{фв}} / \text{ПРо}) \times 100 = (-6940,3 / 57720) \times 100 = -12,02 \%$$

в) чисельності ПВП:

$$\text{ПР}'_{\text{ч}} = (\text{ПР}_{\text{ч}} / \text{ПРо}) \times 100 = (-1938,1 / 57720) \times 100 = -3,36 \%$$

г) коефіцієнта реалізації товарної продукції:

$$\text{ПР}'_{\text{кр}} = (\text{ПР}_{\text{кр}} / \text{ПРо}) \times 100 = (-4262,2 / 57720) \times 100 = -7,38 \%$$

д) частки прибутку в реалізованій продукції:

$$\text{ПР}'_{\text{чп}} = (\Delta \text{ПР}_{\text{чп}} / \text{ПРо}) \times 100 = (78644,6 / 57720) \times 100 = 136,08 \%$$

е) сумісного впливу чинників:

$$\begin{aligned}\text{ПР}'_{\text{сум}} &= (\Delta \text{ПР}_{\text{сум}} / \text{ПРо}) \times 100 = \\ &= (-9666,6 / 57720) \times 100 = -16,75 \%\end{aligned}$$

Результати аналізу впливу мультиплікативних чинників на динаміку прибутку від реалізації продукції ПАТ «Одескабель» на основі агрегованої і дезагрегованої моделі представлені в табл. 2.13-2.14.

Таблиця 2.13

Результати факторного аналізу динаміки прибутку від реалізації продукції
ПАТ «Одескабель», виконаний на основі агрегованої мультиплікативної моделі

Найменування показника	Зміна в 2022 р.		Зміна за 2018-2022 рр.	
	абсолютна, тис. грн.	відносна, (темپ приросту,%)	абсолютна, тис. грн.	відносна, (темپ приросту/ зниження,%)
Зміна прибутку від реалізації продукції, всього	7389,0	6,53	62906,0	108,98
у тому числі за рахунок динаміки:				
Середньорічного виробітку ТП на 1 ПВП	-17432,2	-15,39	-633,6	-1,10
Середньорічної чисельності ПВП	-7464,9	-6,59	-1938,1	-3,36
Коефіцієнта реалізації товарної продукції	-5306,61	-4,69	-4262,2	-7,38
Частки прибутку в обсязі реалізованої продукції	46904,5	41,42	78544,6	136,08
Сумісної динаміки факторних показників	-9311,8	-8,22	-8804,7	-15,25

Таблиця 2.14

Результати факторного аналізу динаміки прибутку від реалізації продукції
ПАТ «Одескабель», виконаний на основі дезагрегованої мультиплікативної моделі

Найменування показника	Зміна в 2022 р.		Зміна за 2018- 2022 рр.	
	абсолютна, тис. грн.	відносна, (темп приросту,%)	абсолютна, тис. грн.	відносна, (темп приросту/ зниження,%)
Зміна прибутку від реалізації продукції, всього	7389,0	6,53	62906,00	108,98
у тому числі за рахунок динаміки:				
Фондоозброєності праці на 1 ПВП	2478,50	2,19	7168,63	12,42
Фондовіддачі ОВФ	-19484,3	-17,21	-6940,27	-12,02
Середньорічної чисельності ПВП	-7464,9	-6,59	-1938,13	-3,36
Коефіцієнта реалізації товарної продукції	-5306,61	-4,69	-4262,20	-7,38
Частки прибутку в об'ємі реалізованої продукції	46904,5	41,42	78544,62	136,08
Сумісної динаміки факторних показників	-9738,3	-8,60	-9666,64	-16,75

Найбільшою мірою позитивний вплив на динаміку прибутку від реалізації продукції, як за весь аналізований період, так і в окремих роках, надало збільшення частки прибутку в обсязі реалізованої продукції (рентабельності продажів). Так, за рахунок даного чинника прибуток від реалізації продукції з 2018 р. по 2022 р. зріс на 62 млн. 906 тис. грн. (більш ніж у 2 рази) і на 7 млн. 389 тис. грн. протягом звітнього 2022 року.

На протязі всього аналізованого періоду спостерігалася різноспрямована динаміка чисельності ПВП: зростання у 2019 і 2020 та наступне скорочення у 2021 і 2022 роках. Даний чинник негативно впливав на динаміку модельованого показника, як у звітному 2022 році, так і протягом всього періоду, що розглядається.

Різноспрямована динаміка коефіцієнта реалізації товарної продукції, яка спостерігалася на підприємстві протягом всього аналізованого періоду, зумовила зменшення прибутку від реалізації продукції на 4262,2 тис. грн. (або на 7,38 %) і на 5306,9 тис. грн. (або на 4,69 %) у звітному 2022 році.

Сумісний вплив факторних показників протягом всього аналізованого періоду зумовив зниження досліджуваного показника: на 9 млн. 666,9 тис. грн. за період з 2018 р. по 2022 рік і на 9 млн. 738,3 тис. грн. протягом звітнього року.

Аналізуючи результати оцінки впливу дезагрегованих чинників (табл. 2.14), слід зазначити позитивну динаміку фондоозброєності праці, яка спостерігалася на протязі всього аналізованого періоду. За рахунок впливу даного чинника було забезпечено зростання прибутку від реалізації продукції у звітному 2022 році на 2 млн. 478,5 тис. грн. і на 7 млн. 168,6 тис. грн. за весь період, що розглядається.

Слід зазначити, що позитивний вплив фондоозброєності праці на динаміку прибутку від реалізації продукції, який спостерігався в ПАТ «Одескабель» протягом всього аналізованого періоду, був повністю нівельований впливом негативної динаміки ефективності використання ОВФ. Так, за рахунок зниження фондovіддачі ОВФ величина модельованого

показника з 2018 р. по 2022 рік зменшилася на 12,02 % і на 17,21 % у звітному 2022 році.

Узагальнюючи результати факторного аналізу, слід зазначити, що значні резерви зростання прибутку в ПАТ «Одескабель» пов'язані з підвищенням ефективності використання ОВФ, збільшенням чисельності ПВП і скороченням залишків нереалізованої продукції.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА ШЛЯХІВ ЗБІЛЬШЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ В ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

3.1. Основні напрямки збільшення операційного прибутку в ПАТ «Одескабель»

Аналіз, проведений нами у попередньому розділі кваліфікаційної роботи, показав, що в ПАТ «Одескабель» існують значні резерви поліпшення фінансового результату від господарської діяльності і, перш за все, зростання операційного прибутку підприємства. Для реалізації цих резервів необхідно мобілізувати зусилля всього колективу підприємства для пошуку можливостей збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції та зниження поточних витрат.

З метою досягнення зазначених цілей, разом із фахівцями ПАТ «Одескабель» нами визначено дієві напрямки реалізації наявних резервів збільшення операційного прибутку.

1. Збільшення обсягів виробництва та продажу кабельної продукції.

1.1. Телефонних кабелів

Забезпечити збільшення обсягів виготовлення телефонних кабелів за рахунок:

- модернізації автоматичних ліній №№ 9, 12, 15, 16 (із заміною основних вузлів);
- придбання обладнання для тестування.

1.2. Кабелів симетричних для структурованих мереж (LAN-кабелів)

1.2.1. Домогтися підвищення задоволеності споживачів LAN-кабелів за рахунок:

- розширення асортименту продукції;
- забезпечення просування продукції на ринок.

1.2.2. Забезпечити розширення обсягів виготовлення LAN-кабелів за рахунок модернізації:

- лінії Uniline (другий приймач, тягові колеса);
- лінії Nokia 1;

1.2.3. Провести сертифікацію з пожежної безпеки на відповідність LAN-кабелів класу Dca, Cca та B2ca з метою збільшення продажів у країнах ЄС.

1.3. Силових кабелів, проводів та шнурів

1.3.1. Забезпечити розширення обсягів виготовлення силових кабелів та проводів за рахунок модернізації:

- обплетення;
- ліній та пресів (A90, E90, AFIL);

1.3.2. Освоїти виробництво та реалізацію силового кабелю до 1 кВ за спеціальною системою ціноутворення.

1.3.3. Ініціювати перегляд положень СОУ в частині використання кабелів із силаносшиваємої ізоляцією на напругу від 6 кВ до 35 кВт.

1.3.4. Досягти збереження досягнутого рівня задоволеності споживачів у 2020 р. за рахунок розширення асортименту та збільшення вироблених маркорозмірів продукції, що вже випускається.

1.3.5. Збільшити виробництво кабелів силових на напругу до 35 кВт.

1.3.6. Освоїти на крутильній машині MWR 2240/1 OR 20000+4 OR 1800+2 OGc 36x630 технологію скручування підкручених секторних ізольованих жил.

1.3.7. Розробити та впровадити у виробництво подовжувач для побутових потреб на основі ПВС-1,5; 2,5; 4,0.

1.3.8. Встановити приводний віддатчик для розмотування проводів ПВС на процесі порізки на мірні довжини.

1.3.9. Провести модернізацію лінії для нагрівальних кабелів та корделя.

1.4. Волоконно-оптичних кабелів (ВОК)

1.4.1. Розширення обсягів виготовлення ВОК за рахунок впровадження нового обладнання на:

- лінії CEN (система управління, Sikora. Proton);

1.4.2. Розширити номенклатуру постачання ВОК за рахунок нових перспективних конструкцій:

- освоєння виробництва гнучкого модуля (picobundle) для застосування у волоконно-оптичних кабелях універсального призначення та для внутрішньої прокладки;
- освоєння виробництва мікромодуля діаметром 1,5 мм ємністю 12 волокон 245 мкм та 24 волокна 200 мкм.

1.4.3. Провести сертифікацію кабелю за вимогами CPR (для кабелів внутрішньої прокладки), провести випробування кабелю мікрозадудування в лабораторії VDE (або аналогічною) на відповідність вимогам IEC 60794-1-21.

1.4.4. Взяти участь у виставках Cabex-2020 (Москва), Зв'язок-2020 (Москва), ECOC-2020 (Брюссель), конференція «Навколо Кабелю» (Київ), виставка ANGACOM-2020 (Німеччина), організувати одну спільну конференцію з постачальниками.

1.4.5. Освоїти технологію виготовлення сухих оптичних модулів з негорючого ПБТ для виробництва оптичних кабелів, що відповідають стандарту EN 50575.

1.5. Радіочастотні кабелі

Забезпечити збільшення обсягів виробництва радіочастотних кабелів за рахунок модернізації оплеткових машин:

- BMV21;
- BMV16;
- Spirka.

1.6. Нагрівальні кабелі

Забезпечити збільшення обсягів виробництва нагрівальних кабелів за рахунок:

- модернізації лінії для виготовлення нагрівальних кабелів;
- впровадження обладнання для тестування.

2. Реконструкція основних виробничих фондів

2.1. Здійснити реконструкцію трансформаторних підстанцій.

2.2. Провести реконструкцію освітлення цехів та підрозділів з використанням енергозберігаючих технологій з метою покращення умов праці виробничих приміщень.

2.3. Здійснити монтаж мереж електропостачання та автоматики управління насосної групи для пожежної ємності.

2.4. Провести реконструкцію напірної насосної оборотного водопостачання.

2.5. Встановити систему автоматичної підтримки тиску у трубопроводі господарського призначення.

3. Освоєння серійного випробування.

Освоїти серійне випробування:

- шахтних силових кабелів, що виготовляються за ТУ У 27.3-05758730–102:2019;
- силових кабелів з пластмасовою ізоляцією, що виготовляються за ТУ У 27.3-05758730–124:2019.

4. Верифікація обладнання.

Провести верифікацію обладнання для моніторингу та вимірювань:

- безпосередньо, що визначають якість продукції;
- застосовуваних для контролю технологічних процесів та обладнання.

5. Підвищення кваліфікації персоналу підприємства.

Провести навчання фахівців підприємства:

- на зовнішніх тренінгах, курсах та семінарах (18 осіб);
- за документованими процедурами системи менеджменту якості (9 осіб).

6. Вдосконалення виконання планово-облікових робіт.

6.1. Завершити впровадження на випробувальній станції №3 (цех БОК) модуля «Триплан» для групи волоконно-оптичних кабелів.

6.2. Перенести систему електронного документообігу Lotus.Notes до системи Steerp.

6.3. Впровадити облік засобів обчислювальної техніки на основі системи Steerp.

3.2. Економічне обґрунтування заходів щодо збільшення операційного прибутку в ПАТ «Одескабель»

Найважливіші функції при виробництві різних видів кабелю виконують оплеткові машини, які використовуються для створення захисного шару навколо провідників або труб. Це забезпечує механічний захист, електромагнітний екранування або поліпшення зовнішнього вигляду продукції. В даний час в ПАТ «Одескабель» виконання зазначених операцій здійснюється на оплеткових машинах двох моделей BMV21 і BMV16. Вказані машини вироблені компанією Zhejiang Bofeng Machinery Co., Ltd., яка базується в Китаї. Ця компанія спеціалізується на виробництві обладнання для виробництва кабелів, включаючи оплеткові машини різних моделей, а також машини для витягання, екструзії та інші.

Кожну з машин обслуговує команда **операторів**, до складу якої входять:

- основний оператор, який відповідає за роботу оплеткової машини, встановлення параметрів оплетання і контроль якості продукції (1 особа);

- додаткові оператори, які допомагають у підготовці матеріалів, контролі якості оплетки або забезпеченні безперебійної роботи машини (2-3 особи).

З метою скорочення витрат на обслуговування оплеткових машин, підвищення їх продуктивності та якості виробів ми пропонуємо здійснити модернізацію. Існують багато напрямків (цільових установок) модернізації обладнання. В даному випадку остання буде спрямована на:

- **автоматизацію виробничого процесу** (надання додаткових функцій, що забезпечують автоматичне налаштування параметрів оплетання, контроль напруги і швидкості, а також відслідковування якості продукції. Це досягається за рахунок встановлення додаткових модулів та спеціалізованої програми;
- **підвищення точності і якості** (забезпечення більшої точності і рівномірності у формуванні оплетки). Це досягається за рахунок використання передових систем контролю і забезпечення якості;
- **зниження енергоємності продукції**. Це досягається за допомогою оптимізації роботи систем охолодження і опалення;
- **безпека і ергономіка**. Даний напрямок модернізації спрямований на покращення у сфері безпеки праці та ергономіки, що робить машини більш доступними та безпечними для операторів.

Здійснення модернізації оплеткових машин моделей BMV21 і BMV16 у зазначених напрямках дозволить:

- скоротити чисельність додаткових операторів машин;
- зменшити втрати від браку продукції;
- знизити витрати рухової електроенергії;
- скоротити витрати, пов'язані з виробничим травматизмом.

Вихідні дані для виконання розрахунків економічної ефективності модернізації оплеткових машин BMV21 і BMV16 й збільшення операційного прибутку представлені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності
модернізації оплеткових машин BMV21 і BMV16

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення показника
Кількість оплеткових машин BMV21 і BMV16, що підлягають модернізації у плановому році	одиниць	6
Скорочення чисельності додаткових операторів, що обслуговують 1 оплеткову машину	осіб	1
Середньомісячна заробітна одного додаткового оператора	грн.	18630
Ставка єдиного соціального внеску	%	22
Додаткова заробітна плата у % до основної	%	31
Собівартість товарної продукції за планом на 2024 р.	тис. грн.	1549663
Втрати від браку у % до собівартості продукції у базисному році	%	1,62
Скорочення втрат від браку за рахунок здійснення модернізації машин	%	2,46
Витрати рухової електроенергії за планом на 2024 р.	тис. грн.	32947
Скорочення витрат рухової електроенергії за рахунок здійснення модернізації оплеткових машин	%	4,6
Витрати на оплату лікарняних, пов'язані з виробничим травматизмом у базовому році	тис. грн.	10661
Очікуване скорочення витрат, пов'язаних з виробничим травматизмом, за рахунок здійснення модернізації оплеткових машин	%	7,5
Капітальні витрати на встановлення додаткових модулів на 1 оплеткову машину	тис. грн.	492,4
Вартість програмного забезпечення в розрахунку на 1 оплеткову машину	тис. грн.	248,3
Додаткові поточні витрати, пов'язані з обслуговуванням програмного забезпечення	тис. грн.	63,7
Ставка податку на прибуток	%	18
Нормативний термін окупності додаткових капітальних витрат	роки	4
Нормативний коефіцієнт ефективності додаткових капітальних витрат	частка од.	0,25

***Розрахунки
економічної ефективності
модернізації оплеткових машин BMV21 і BMV16***

1. Загальне скорочення чисельності додаткових операторів оплеткових машин:

$$6 * 1 = 6 \text{ (осіб)}$$

2. Річна економія витрат на основну і додаткову заробітну плату одного оператора оплеткових машин:

$$18630 * 12 * (1 + 31 / 100) = 292864 \text{ (грн.)}$$

3. Річна економія витрат на оплату праці одного оператора оплеткових машин з відрахуваннями на соціальні заходи:

$$292864 * (1 + 22 / 100) = 357294 \text{ (грн.)}$$

4. Загальна річна економія витрат на оплату праці операторів оплеткових машин з відрахуваннями на соціальні заходи:

$$(357294 * 6) / 1000 = 2143,8 \text{ (тис. грн.)}$$

5. Скорочення витрат від браку за рахунок здійснення модернізації машин:

$$1549663 * 1,62 * 2,46 / (100 * 100) = 617,6 \text{ (тис. грн.)}$$

6. Скорочення витрат на рухову електроенергію за рахунок впровадження заходу:

$$32947 * 4,6 / 100 = 1515,6 \text{ (тис. грн.)}$$

7. Скорочення витрат на оплату лікарняних, пов'язані з виробничим травматизмом за рахунок впровадження заходу:

$$10661 * 7,5 / 100 = 799,6 \text{ (тис. грн.)}$$

8. Річна економія поточних витрат:

$$2143,8 + 617,6 + 1515,6 + 799,6 - 63,7 = 5012,8 \text{ (тис. грн.)}$$

9. Податковий коректор:

$$1 - 18 / 100 = 0,82$$

10. Збільшення чистого операційного прибутку за рахунок впровадження заходу:

$$5012,8 * 0,82 = 4110,5 \text{ (тис. грн.)}$$

11. Сума додаткових капітальних витрат на впровадження заходу:

$$(492,4 + 248,3) * 6 = 4444,2 \text{ (тис. грн.)}$$

12. Термін окупності додаткових капітальних витрат на впровадження заходу:

$$4444,2 / 4110,5 = 1,08 \text{ (року)}$$

13. Сума річного економічного ефекту від впровадження заходу:

$$4110,5 - 4444,2 * 0,25 = 2999,4 \text{ (тис. грн.)}$$

Результати розрахунків економічної ефективності модернізації оплеткових машин BMV21 і BMV16 узагальнимо в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Показники економічної ефективності
модернізації оплеткових машин BMV21 і BMV16

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення показника
1. Скорочення чисельності додаткових операторів оплеткових машин	осіб	6
2. Річна економія витрат на оплату праці операторів оплеткових машин з відрахуваннями на соціальні заходи	тис. грн.	2143,8
3. Скорочення витрат від браку	тис. грн.	617,6
4. Скорочення витрат на рухову електроенергію	тис. грн.	1515,6
5. Скорочення витрат на оплату лікарняних, пов'язані з виробничим травматизмом	тис. грн.	799,6
6. Річна економія поточних витрат	тис. грн.	5012,8
7. Збільшення річної величини чистого прибутку	тис. грн.	4110,5
8. Термін окупності додаткових капітальних витрат	роки	1,08
9. Сума річного економічного ефекту	тис. грн.	2999,4

Узагальнюючі результати здійснених розрахунків, наданих в табл. 3.2, можна зробити висновок щодо високої економічної ефективності й доцільності здійснення в ПАТ «Одескабель» модернізації 6 одиниць оплеткових машин BMV21 і BMV16. Впровадження зазначеного заходу дозволить скоротити витрати на оплату праці операторів оплеткових машин з відрахуваннями на соціальні заходи в розмірі 2 млн. 143,8 тис. грн.. Крім цього, це дозволить знизити втрати від браку, витрати на рухову електроенергію і на оплату лікарняних, пов'язаних з виробничим травматизмом на суму.

Це обумовить збільшення річної величини чистого прибутку на 4 млн. 110,5 тис. грн. Додаткові капітальні витрати на впровадження заходу у розмірі 4 млн. 444,2 тис. грн. окупляться всього лише за 1,08 року, що значно нижче за нормативну величину. Сума річного економічного ефекту складе 2 млн. 999,4 тис. грн.

ВИСНОВКИ

У заключенні роботи узагальнено отримані результати дослідження і сформулюємо основні висновки щодо напрямків та зростання операційного прибутку в ПАТ «Одескабель».

Кабельна галузь є досить конкурентною, і для забезпечення конкурентоспроможності продукції та стійких ринкових позицій підприємства даної галузі змушені постійно шукати власні джерела для впровадження високоефективного обладнання, автоматизації виробничих процесів, підвищення якості продукції тощо. Це визначає значущість та гостру актуальність проблеми пошуку шляхів зростання прибутку на відомому вітчизняному підприємстві кабельної промисловості ПАТ «Одескабель», яке успішно працює на ринку кабельної продукції, і має неперевершену репутацію в даній галузі.

Протягом аналізованого періоду спостерігалася різноспрямована динаміка більшості кількісних і якісних показників діяльності підприємства. Так, неодноразово змінювався напрямок динаміки обсягів товарної й реалізованої продукції. Зокрема, у 2019 і 2021 роках спостерігається зростання зазначених показників і їх зниження у 2020 і 2022 роках. В цілому же протягом аналізованого періоду обсяг товарної і реалізованої продукції скоротилися відповідно на 4,42 % і 11,48. Практично синхронно зміні обсягу реалізованої продукції змінювалася і її повна собівартість, що пояснюється низькою маржинальністю продукції ПАТ «Одескабель».

За винятком 2021 року, спостерігалася стійка негативна тенденція у динаміці найважливіших показників ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, зокрема продуктивності праці за показником середньорічного виробітку реалізованої продукції на 1 працівника, фондівдачі ОВФ і коефіцієнта оборотності обігових коштів. Так, протягом аналізованого періоду відбулось зниження рівня зазначених показників на 8,40 %, 18,52 % і 30,36 % відповідно.

З 2018 року по 2022 рік на підприємстві склалася яскраво виражена позитивна тенденція щорічного зростання прибутку від реалізації продукції. Виняток становить 2019 рік, коли рівень зазначеного показника знизився на 4,0 млн. грн. (або на 6,92 %). В цілому слід констатувати більш ніж дворазове зростання прибутку від реалізації продукції протягом аналізованого періоду.

Протягом аналізованого періоду (за винятком 2020 року) інші операційні доходи випереджали витрати від даного виду діяльності. Следствием чого з'явилося отримання ПАТ «Одескабель» позитивного фінансового результату від іншої операційної діяльності. Проте його динаміка має яскраво виражену тенденцію до зниження.

В цілому ж результати аналізу дозволяють констатувати наявність в ПАТ «Одескабель» позитивної тенденції зростання прибутку від операційної діяльності. Внаслідок чого величина зазначеного показника збільшилася на 36,6 млн. грн. (або на 42,71 %), склавши у звітному 2022 році 122,3 млн. грн. проти 85,7 млн. грн. у базовому 2018 р.

Протягом всього аналізованого періоду неопераційна діяльність підприємства генерували збитки, одна з основних причин яких полягає у сплачені у великому розмірі відсотків по банківському кредиту.

Слід констатувати різноспрямовану динаміку чистого фінансового результату від господарської діяльності підприємства, яка спостерігалася з 2018 року по 2022 рік. Зокрема, зростання у 2019 і 2021 роках та зниження у 2020 і 2022 роках. В цілому ж протягом аналізованого періоду величина чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» знизилася на 41,1 млн. грн. і у звітному 2022 році підприємство зазнало чистих збитків на суму 27,2 млн. грн.

Узагальнюючи результати факторного аналізу, здійсненого на основі мультиплікативних моделей, що розроблені В. І. Осиповим, слід зазначити, що значні резерви зростання прибутку в ПАТ «Одескабель» пов'язані з підвищенням ефективності використання ОВФ, збільшенням чисельності ПВП і скороченням залишків нереалізованої продукції.

Проведений аналіз показав, що в ПАТ «Одескабель» існують значні резерви поліпшення фінансового результату від господарської діяльності і, перш за все, зростання операційного прибутку підприємства. Для реалізації цих резервів необхідно мобілізувати зусилля всього колективу підприємства для пошуку можливостей збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції та зниження поточних витрат.

З метою досягнення зазначених цілей, разом із фахівцями ПАТ «Одескабель» нами визначено дієві напрямки реалізації наявних резервів збільшення операційного прибутку. До складу яких слід віднести: збільшення обсягів виробництва та продажу кабельної продукції; реконструкцію основних виробничих фондів; освоєння серійного випробування; верифікація обладнання; підвищення кваліфікації персоналу підприємства; вдосконалення виконання планово-облікових робіт.

Крім цього нами запропоновано конкретний захід, спрямований на збільшення операційного прибутку. Зокрема, нами обґрунтовано доцільність здійснення модернізації 6 одиниць оплеткових машин BMV21 і BMV16, що дозволить скоротити чисельність додаткових операторів машин; зменшити втрати від браку продукції; знизити витрати рухової електроенергії; скоротити витрати, пов'язані з виробничим травматизмом. Впровадження зазначеного заходу забезпечить збільшення річної величини чистого прибутку на 4 млн. 110,5 тис. грн.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України № 436 – IV від 16.01.2003. Звід Кодексів Законів України. К.: Українське агентство інформації та друку «Рада», 2007. 800 с.
2. Антонюк Р. Р., Березівський Р. Р. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств. Економічний простір. 2009. № 21. С. 312-320.
3. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. №2. 2018. С. 102-105.
4. Бондар Н. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Видавництво А.С.К., 2014. 400 с.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
6. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства. Центр навчальної літератури, 2019. 260 с.
7. Гетьман О. О. Економіка підприємства. К.: ЦНЛ, 2011. 488 с.
8. Гречко А. В., Мельнікова О. М., Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. Ефективна економіка № 11, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>.
9. Грінченко Р. В. Аналіз компонент середовища функціонування підприємства// Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. 2017. Випуск 27. Частина 2. С. 9–12.
10. Гуль І. Г. Аналіз фінансових результатів діяльності туристичного підприємства. ГКДЖ https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/20362/1/%D0%9B%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D1%8F_8.pdf.
11. Дерій В. А., Панасюк В. М., Назарова І. Я. Облік і звітність за

міжнародними стандартами: навч.-метод. комплекс. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 47 с.

12. Єгунов Ю. А. Економічна оцінка виробничої програми підприємства в умовах багатомономенклатурного виробництва. Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств: колективна монографія / Кол. Авторів. Полтава: ПП «Астроя», 2019. 254 с.
13. Єгунов Ю. А. Розвиток підходів до формування виробничої програми підприємства. Інноваційна економіка. 2016. № 3-4 [62]. С. 50–57.
14. Єгунов Ю. А. Система планів сучасного промислового підприємства. Економіст. 2017. № 5. С. 13–21.
15. Єгунов Ю. А. Удосконалення методичних основ формування плану продажів. Управління економічними системами та процесами в умовах глобалізаційних трансформацій: колективна монографія за ред. д.е.н., проф.. Прохорової В. В. – Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2020. 297 с.
16. Єгунов Ю. А. Форми і горизонт планування виробничої програми промислового підприємства. Економіка: реалії часу. Науковий журнал [Електронний ресурс]. 2015. № 2(18). С. 243–249. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>.
17. Ємельянов О. Ю., Курило О. Б. Показники відносного рівня витрат як інструмент аналізування ефективності діяльності підприємств. Економіка та суспільство. Вип. № 44. 2022. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства. <http://javalibre.com.ua/java-book/book/2911055>.
18. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. К.: Кондор. 2006. 355 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOMIC_SL_2006.pdf.
19. Загуцький У. Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2013. 320 с.
20. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. / Іванова В. В. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472 с.

21. Ковальчук І. В. Економіка підприємства. К.: Знання, 2012. 679 с.
22. Кошельок Г. В., Єгупов Ю. А., Тарасова Ю. А. Факторний аналіз витрат на збут підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2022. Вип. 2 (35). URL: <http://www.easterneurope-bm.in.ua/index.php/2022>.
23. Літвінов О. С. Фактори енергоємності продукції промислового підприємства: монографія / О. С. Літвінов. Одеса: ОНЕУ, 2006. 242 с.
24. Мальська М. П., Бордун О. Ю. Організація та планування діяльності туристичних підприємств: теорія та практика: Навчальний посібник. ЦУЛ, 2012. 248 с.
25. Манів З. О., Луцький З. О. Економіка підприємства. К.: Знання, 2013. 580 с.
26. Митяй О. В. Теоретичні основи формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. Ефективна економіка № 11. 2011.
27. Михалюк Н. І. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2015. 620 с.
28. Орленко О. М. Інноваційна діяльність підприємств України та Одеської області як засіб збільшення продуктивності праці / Орленко О. М. // Бізнес Інформ. 2016. №2. С. 95-102.
29. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. К.: Скарби, 2002, 336 с.
30. Пасічник В. Г. Організація виробництва. К.: ЦНЛ, 2013. 248 с.
31. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: підручник. Видання друге, перероблено та доповнено. К.: КНЕУ, 2001. 528 с. ISBN: 966-574-148-9.
32. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>).

33. Свінцицька О. М. Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. 232 с.
34. Семенова В. Г. Особливості фінансового забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні / В. Г. Семенова // Інноваційна економіка : наук.-вироб. журн. 2017. №1-2 (67). С. 13–18.
35. Семенов А. Г., Шарко А. І. Аналіз та вдосконалення оплати праці. Держава та регіони. 2010. № 6. С. 232–238.
36. Семенов Г. А. Організація і планування на підприємстві: Навч. посіб. / Г. А. Семенов та ін. ; за заг. ред. Г. А. Семенова. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 528 с.
37. Семенов Г. А. Економіка підприємства. К. : Центр навчальної літератури, 2014. 324 с.
38. Стащук О. Жигар Н. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки. №3, 2022. С. 11- 17.
39. Сташко І. А. Управління прибутком підприємства. Кваліфікаційна (магістерська) робота. Вінниця, 2021. 128 с.
40. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібн. 8-е вид. К.: Каравела, 2011. 352 с.
41. Тарасюк Г. М. Управління плануванням діяльності підприємства: теоретичні та практичні аспекти : монографія. - Ж. : ЖДТУ, 2010. 292 с.
42. Труш В. Є. Фінансовий облік: навч. посіб. Київ: Кондор, 2018. 296 с.
43. Фальченко О. О. Особливості формування та використання прибутку підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». Економічні науки. №4, 2022. С. 22-26. <http://es.khpi.edu.ua/article/view/274395/269531>.
44. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2018. 656 с.
45. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства. К.: Ліра-К, 2014. 268 с.

46. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг. К.: ЦНЛ, 2012. 376 с.
47. Економіка підприємства: підручник під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л. Л. та проф. Кривов'язюка І. В. Київ: Видавничий дім «Кондор». 2020. 700 с.
48. Ястремська О. М., Яковенко К. В., Ястремська О. О. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник. Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. 172 с.