

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)

“26” листопада 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня магістр

зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою «Економіка та стратегія розвитку підприємства»

на тему: «Обґрунтування стратегічних напрямків підвищення
рентабельності в ПАТ Одескабель»

Виконавець: студент центру заочної та
вечірньої форм навчання

Ткаченко Є. О.

_____ (прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Науковий керівник:

доктор екон. наук, професор

_____ (науковий ступінь, вчене звання)

Грінченко Р. В.

_____ (прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

Одеса 2024

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Теоретико-методичні аспекти оцінки і підвищення рентабельності діяльності підприємства	5
1.1. Поняття, функції та місце рентабельності в системі показників ефективності діяльності підприємства.....	5
1.2. Основні види та методи розрахунку показників рентабельності.....	11
1.3. Чинники та шляхи підвищення рентабельності.....	22
Розділ 2. Аналіз рентабельності в ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».....	33
2.1. Характеристика ПАТ «Одескабель» і аналіз показників його виробничо-господарської діяльності.....	33
2.2. Формування прибутку (збитків) від господарської діяльності ПАТ «Одескабель».....	44
2.3. Аналіз динаміки показників рентабельності в ПАТ «Одескабель»....	52
2.4. Факторний аналіз рентабельності активів і власного капіталу ПАТ «Одескабель».....	57
Розділ 3. Стратегічні напрямки та шляхи підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель»	66
3.1. Стратегічні напрямки і тактичні завдання щодо підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель».....	66
3.2. Техніко-економічне обґрунтування заходів з підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель».....	76
ВИСНОВКИ.....	86
Список використаних джерел	90

ВСТУП

Підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства є ключовим завданням для забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності в сучасних умовах. В аналізі та плануванні економічної ефективності використовується широкий спектр показників, які відображають ефективність окремих напрямів діяльності підприємства, рівень використання його ресурсного потенціалу, а також ефективність капітальних і поточних витрат.

Ключове місце в системі показників економічної ефективності займає рентабельність. Основною особливістю рентабельності, яка принципово відрізняє її від інших показників ефективності діяльності підприємства, є те, що в розрахунках останньої в якості економічного ефекту обов'язково використовується показник прибутку. Тому, на думку багатьох вчених-економістів, рентабельність – це інтегральний показник ефективності роботи підприємства, яке націлене саме на отримання прибутку.

До основних показників рентабельності, що використовуються у країнах з ринковою економікою, відносяться: рентабельність реалізованої продукції, рентабельність продажів, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів підприємства. Зазначені показники відображають ефективність різних сторін діяльності підприємства і є основними об'єктами управління рентабельністю на промисловому підприємстві. Проте на даний час в економічній літературі відсутня єдність думок стосовно функціонального призначення і місця кожного із зазначених показників в системі критеріїв економічної ефективності. Це питання потребує подальшого дослідження.

Обґрунтуванню стратегічних напрямків підвищення вказаних показників на підприємствах кабельної промисловості (на прикладі ПАТ «Одескабель») присвячена дана кваліфікаційна робота.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є чинники та процеси, що впливають на формування ефективності виробничо-господарської діяльності

підприємств кабельної промисловості. Предметом дослідження виступає обґрунтування стратегічних напрямків та шляхів підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель». Об'єкт і предмет дослідження визначили зміст кваліфікаційної роботи.

У першому розділі кваліфікаційної роботи представлені результати дослідження теоретичних та методичних аспектів визначення сутності, методів оцінювання та обґрунтування стратегічних напрямків підвищення рентабельності діяльності підприємства. Особлива увага приділена специфіці діяльності підприємств кабельної галузі.

Другий розділ присвячений аналізу прибутку й рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель». У цьому розділі розглянуто динаміку показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, здійснено оцінку його фінансового стану, проаналізовано формування чистого прибутку від господарської діяльності. Окремі підрозділи присвячені дослідженню динаміки ключових показників рентабельності ПАТ «Одескабель» та факторному аналізу рентабельності активів і власного капіталу підприємства.

Третій розділ містить обґрунтування стратегічних напрямків підвищення рентабельності продукції і активів ПАТ «Одескабель». В окремому підрозділі представлені техніко-економічні розрахунки з обґрунтування доцільності впровадження конкретних техніко-економічних заходів з мобілізації виявлених резервів.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, основної частини, висновків і списку використаних джерел. Основна частина включає 3 розділи і 9 підрозділів. Робота містить 27 таблиць і 17 рисунків. Загальний обсяг роботи складає 94 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ І ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Поняття, функції та місце рентабельності в системі показників ефективності діяльності підприємства

Актуальність розрахунку рентабельності підприємства полягає в її значенні для оцінки ефективності роботи підприємства, ухвалення стратегічних рішень і залучення інвестицій. Рентабельність є ключовим показником, який характеризує здатність підприємства отримувати прибуток із використання наявних ресурсів, що особливо важливо в умовах конкурентного середовища та економічної нестабільності.

Рентабельність підприємства – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства та його здатність отримувати прибуток у відношенні до використаних ресурсів (капіталу, активів, витрат). Він показує, наскільки ефективно підприємство перетворює вкладені кошти на прибуток, і є важливим критерієм для оцінки фінансового стану та конкурентоспроможності компанії.

Рентабельність впливає на:

- оцінку ефективності діяльності: рентабельність дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (активи, капітал, витрати) для досягнення фінансових результатів. Це індикатор, який показує рівень прибутковості операцій та стратегій;
- порівняльний аналіз: рентабельність є основою для порівняння ефективності різних підприємств в одній галузі, що дає змогу аналізувати конкурентоспроможність компанії та її позиції на ринку;
- прийняття управлінських рішень: показники рентабельності використовуються для оптимізації витрат, розробки цінової політики та визначення рентабельності різних напрямків діяльності. Саме вони допомагають

зрозуміти, які проєкти є вигідними для подальших інвестицій, а які потребують змін;

- залучення інвестицій: високий рівень рентабельності приваблює інвесторів, оскільки свідчить про стабільність та перспективність підприємства. Це один із показників, на який звертають увагу банки та кредитори при ухваленні рішення про фінансування;

- стратегічне планування: розрахунок рентабельності допомагає прогнозувати майбутні доходи та прибутковість, що важливо для довгострокового планування;

- виявлення проблемних зон: аналіз рентабельності дозволяє ідентифікувати збиткові напрямки діяльності або процеси, що потребують оптимізації. Це допомагає уникнути фінансових втрат і збільшити ефективність роботи [23;43;47].

Рентабельність підприємства є ключовим показником фінансової ефективності, який виконує низку важливих функцій, що забезпечують розуміння результативності його діяльності та ефективність управління ресурсами. Розкриємо сутність рентабельності за допомогою її основних функцій [36]:

- 1. Оціночна функція** дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства (капіталу, активів, витрат). Вона показує, наскільки ефективно підприємство генерує прибуток у відношенні до вкладених ресурсів, і дає змогу порівнювати результати діяльності підприємства з іншими компаніями чи галузевими стандартами.

- 2. Аналітична функція** дозволяє глибше аналізувати окремі аспекти діяльності підприємства, такі як ефективність продажів, дохідність активів або витрат. Це допомагає виявити сильні та слабкі сторони бізнесу, аналізувати тенденції та визначати фактори, які впливають на рівень прибутковості.

- 3. Контрольна функція** слугує інструментом контролю за виконанням планових завдань. Вона допомагає порівнювати фактичні результати з

прогнозними або запланованими, виявляти відхилення і визначати, наскільки ефективно реалізуються стратегічні та операційні плани.

4. Інформаційна функція надає важливу інформацію різним зацікавленим сторонам: власникам, інвесторам, кредиторам та керівництву.

5. Прогностична функція використовується для прогнозування майбутніх фінансових результатів підприємства. Вона дає змогу будувати моделі розвитку бізнесу, оцінювати перспективи інвестицій, виявляти ризики та можливості.

6. Стимулююча функція мотивує керівництво та працівників до підвищення ефективності роботи. Висока рентабельність є стимулом для вдосконалення управління, зменшення витрат, оптимізації бізнес-процесів та впровадження інновацій.

7. Порівняльна функція дозволяє порівнювати результати діяльності підприємства з іншими компаніями у галузі, оцінювати його конкурентоспроможність та ефективність у різних сегментах ринку.

8. Регулююча функція відображає її здатність впливати на ухвалення управлінських рішень і коригування стратегій для досягнення оптимальних фінансових результатів. Ця функція відіграє важливу роль у визначенні напрямків розвитку підприємства, забезпечуючи контроль за ефективністю використання ресурсів і оперативну реакцію на зміни в зовнішньому чи внутрішньому середовищі.

Рентабельність є не лише показником прибутковості підприємства, а й потужним інструментом управління, завдяки якому керівництво має змогу приймати обґрунтовані рішення для забезпечення стійкого розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Рентабельність підприємства доцільно розглядати за такими підходами [11].

Витратний підхід до оцінки рентабельності акцентує увагу на ефективності використання ресурсів підприємства через аналіз рентабельності

продукції та діяльності. Рентабельність діяльності охоплює всі витрати підприємства, включаючи адміністративні, виробничі та інші операційні витрати, і демонструє загальну ефективність витрачання ресурсів для отримання прибутку. Цей підхід дозволяє підприємству ідентифікувати напрямки, які потребують оптимізації витрат.

Підхід прибутковості продажу зосереджується на аналізі рентабельності продажів, яка відображає дохідність основної діяльності підприємства, пов'язаної з реалізацією продукції або послуг. Цей підхід є важливим для формування цінової політики, аналізу конкурентоспроможності та оцінки здатності підприємства генерувати прибуток з операційної діяльності.

Ресурсний підхід спрямований на оцінку ефективності використання активів і капіталу підприємства через аналіз рентабельності сукупних активів, власного капіталу та оборотного капіталу. Цей підхід забезпечує комплексну оцінку фінансової стійкості та ефективності управління ресурсами підприємства.

Основні завдання аналізу рентабельності підприємства представлено на рис. 1.1 [7;21].

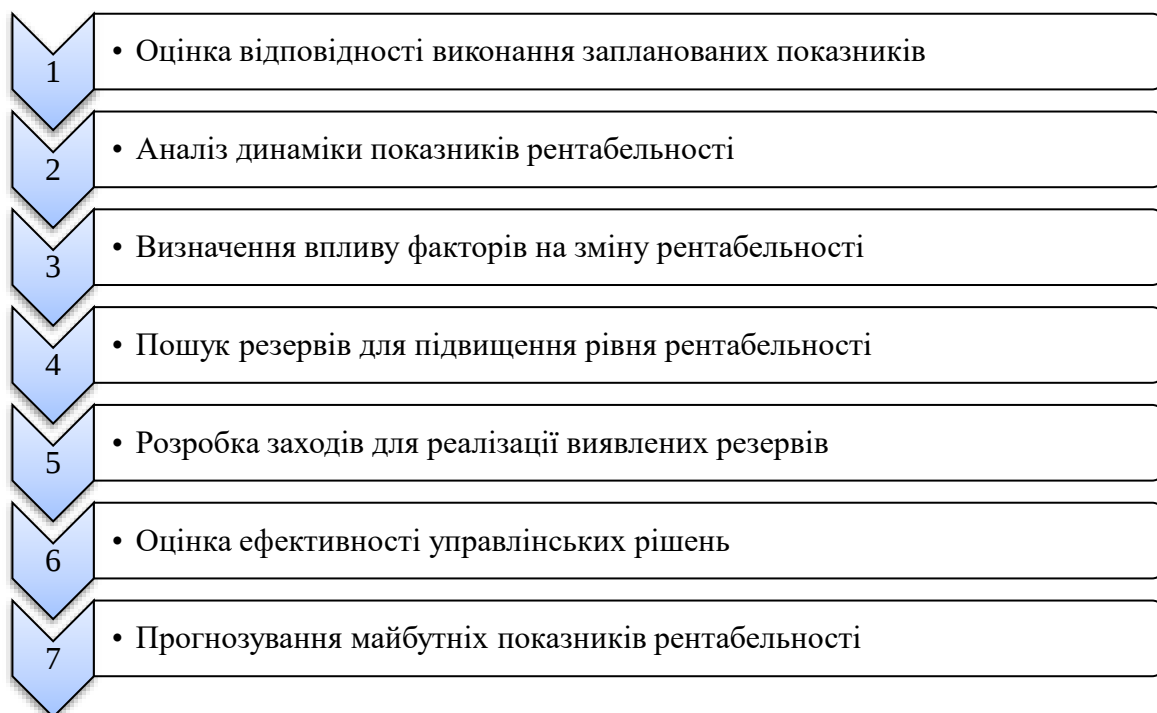


Рис. 1.1 – Перелік основних завдань аналізу рентабельності підприємства
(Авторська розробка)

Розглянемо перераховані завдання більш детально.

1. Оцінка відповідності виконання запланованих показників: дозволяє виявити можливі відхилення, встановити причини їх виникнення та оцінити ефективність виконання стратегічних і оперативних цілей. Аналіз відповідності запланованим показникам допомагає керівництву підприємства зрозуміти, наскільки ефективно реалізуються затверджені плани, та надає базу для коригування майбутніх дій. Такий підхід забезпечує контроль за досягненням фінансових цілей і дозволяє своєчасно виявляти проблеми у використанні ресурсів або організації бізнес-процесів.

2. Аналіз динаміки показників рентабельності: дозволяє оцінити зміни у фінансових результатах підприємства за певний період. Цей аналіз дає змогу виявити тенденції розвитку, визначити напрямки зростання чи спаду, а також оцінити стабільність і ефективність діяльності підприємства. Вивчення динаміки рентабельності допомагає зрозуміти, як внутрішні та зовнішні фактори впливають на фінансові результати, та приймати обґрунтовані рішення для покращення ефективності. Завдяки такому аналізу керівництво може вчасно реагувати на негативні зміни, розробляти стратегії для стабілізації чи зростання, а також вдосконалювати бізнес-процеси, забезпечуючи довгострокову фінансову стійкість підприємства.

3. Визначення впливу факторів на зміну рентабельності: дозволяє розкрити причини коливань у фінансових показниках. Такий аналіз передбачає виявлення внутрішніх (структура витрат, ефективність використання ресурсів, рівень цін, обсяги виробництва) і зовнішніх (економічна ситуація, конкуренція, зміни у законодавстві) чинників, які впливають на рентабельність підприємства. Вивчення цих факторів допомагає зрозуміти, які аспекти діяльності найбільше сприяють зростанню прибутковості або, навпаки, гальмують її розвиток. Це дає змогу керівництву ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення для зменшення негативного впливу та використання можливостей для покращення фінансової ефективності підприємства. В результаті, такий підхід сприяє

створенню стійкої основи для довгострокового успіху бізнесу.

4. Пошук резервів для підвищення рівня рентабельності: спрямований на виявлення прихованих можливостей для покращення фінансових результатів. Це передбачає детальне вивчення внутрішніх процесів підприємства, таких як оптимізація витрат, підвищення продуктивності праці, ефективність використання ресурсів, розширення ринків збуту чи покращення асортименту продукції. Аналіз допомагає виявити збиткові напрямки діяльності та запропонувати способи їх оптимізації, наприклад, через впровадження інноваційних технологій чи вдосконалення управлінських рішень. Знайдені резерви слугують основою для розробки заходів, які спрямовані на зростання доходів, зменшення витрат і забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

5. Розробка заходів для реалізації виявлених резервів: дозволяє ефективно використовувати знайдені можливості для покращення фінансових результатів. Цей етап передбачає створення конкретного плану дій, спрямованого на оптимізацію витрат, підвищення обсягів виробництва чи продажів, впровадження інновацій та поліпшення організації бізнес-процесів. Наприклад, це може включати впровадження сучасних технологій, перегляд системи мотивації персоналу, підвищення якості продукції чи пошук нових ринків збуту. Розроблені заходи мають бути реалістичними, економічно обґрунтованими та спрямованими на досягнення максимального ефекту від виявлених резервів. Ефективна реалізація цих заходів забезпечує зростання рівня рентабельності, покращує конкурентоспроможність підприємства та створює основу для його довгострокового розвитку.

6. Оцінка ефективності управлінських рішень: спрямована на визначення їхнього впливу на фінансові результати підприємства. Такий аналіз дозволяє оцінити, наскільки успішно керівництво підприємства реалізує стратегії оптимізації витрат, підвищення продуктивності, покращення якості продукції або послуг та досягнення запланованих фінансових цілей. Оцінка ефективності

рішень включає аналіз досягнутих показників у порівнянні з очікуваними результатами, виявлення слабких сторін управлінських дій та пошук шляхів їх вдосконалення. Це дає змогу знизити ризики неефективного використання ресурсів, підвищити рівень конкурентоспроможності та забезпечити стабільне зростання підприємства. У підсумку, оцінка ефективності управлінських рішень є важливим інструментом для підвищення рівня рентабельності та формування довгострокової стратегії розвитку.

7. Прогнозування майбутніх показників рентабельності: спрямоване на оцінку перспектив фінансової діяльності підприємства в умовах зміни внутрішніх та зовнішніх факторів. Це дозволяє моделювати можливі сценарії розвитку бізнесу, враховуючи такі параметри, як динаміка попиту, рівень витрат, зміни цін, конкурентне середовище та економічні тенденції. Прогнозування допомагає визначити потенційні ризики та можливості, що можуть вплинути на прибутковість у майбутньому, а також сприяє розробці стратегій для підвищення ефективності діяльності. Завдяки аналізу прогностичних даних керівництво може ухвалювати обґрунтовані рішення, спрямовані на стабілізацію чи покращення рентабельності, що забезпечує стійкість підприємства на ринку та його довгостроковий розвиток.

Показники рентабельності характеризують ефективність діяльності підприємства, відображаючи його здатність отримувати прибуток за рахунок оптимального використання наявних ресурсів. Вони є ключовими індикаторами для оцінки фінансового стану, конкурентоспроможності та стійкості підприємства на ринку.

1.2 Основні види та методи розрахунку показників рентабельності

Показники рентабельності визначають на підприємстві для оцінки ефективності його діяльності, використання ресурсів та здатності генерувати прибуток [9;24;28]. Ці показники дозволяють керівництву, інвесторам,

кредиторам і партнерам ухвалювати обґрунтовані рішення, планувати подальший розвиток і знижувати ризики. Основні цілі визначення показників рентабельності представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1– Характеристика цілей визначення
показників рентабельності

Ціль	Характеристика
Оцінка ефективності діяльності	Показники рентабельності дозволяють зрозуміти, наскільки вигідно підприємство використовує свої ресурси. Вони відображають, чи є діяльність підприємства прибутковою і наскільки.
Контроль за фінансовим станом	Аналіз рентабельності допомагає визначити фінансову стійкість підприємства, його здатність справлятися з витратами та забезпечувати стабільний дохід.
Прийняття управлінських рішень	Дані про рентабельність використовуються для визначення стратегічних пріоритетів, таких як скорочення витрат, інвестування в нові проєкти чи оптимізація виробництва. Вони також допомагають оцінити ефективність різних напрямків діяльності.
Планування та прогнозування	Показники рентабельності дають змогу прогнозувати майбутні фінансові результати та планувати стратегії для досягнення бізнес-цілей, що допомагає передбачати потенційні кризи та розробляти заходи для їх подолання.
Оцінка інвестиційної привабливості	Для інвесторів рентабельність є індикатором доцільності вкладення коштів у підприємство. Висока рентабельність свідчить про здатність компанії генерувати прибуток та забезпечувати дохід інвесторам.
Оцінка конкурентоспроможності	Порівняння показників рентабельності з іншими підприємствами в галузі допомагає оцінити позиції компанії на ринку, що має важливе значення для визначення сильних і слабких сторін бізнесу.
Виявлення проблемних зон	Аналіз рентабельності дозволяє ідентифікувати збиткові напрямки діяльності, підрозділи чи продукти, що потребують оптимізації або закриття.
Оцінка окупності інвестицій	Показники рентабельності допомагають зрозуміти, чи виправдані вкладення в ті чи інші проєкти, та оцінити терміни їх окупності.
Виконання вимог зовнішніх зацікавлених сторін	Показники рентабельності необхідні для звітності перед кредиторами, акціонерами, інвесторами та іншими зацікавленими сторонами.

(Авторська розробка)

Показники рентабельності дозволяють підприємству оцінити поточну ефективність, виявити проблеми та спланувати розвиток, підвищувати прибутковість бізнесу та забезпечувати його стійкість та конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі. Таким чином, розрахунок рентабельності дозволяє всебічно оцінити ефективність роботи підприємства та його здатність генерувати прибуток.

Рентабельність відображає віддачу за вкладені ресурси і дає змогу оцінити, чи є діяльність підприємства вигідною. Це не лише абсолютний прибуток, а відносний показник, який дозволяє порівнювати підприємства різного масштабу, галузі або ефективність різних напрямків роботи однієї компанії.

Розрахунок рентабельності розраховується на основі даних фінансової звітності підприємства, які відображають ключові аспекти його діяльності, зокрема доходи, витрати, активи, капітал тощо, а саме: Звіту про фінансові результати (містить інформацію про виручку, собівартість реалізованої продукції, операційні, адміністративні та інші витрати, а також про чистий прибуток), Звіту про фінансовий стан (надає дані про активи (необоротні та оборотні), капітал (власний та позиковий) і зобов'язання підприємства), Звіту про рух грошових коштів (відображає рух коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю), Звіту про власний капітал (містить інформацію про зміни у власному капіталі протягом звітного періоду). Середньогалузеві стандарти використовуються для порівняння рентабельності підприємства з середніми показниками у відповідній галузі, що допомагає оцінити конкурентоспроможність компанії.

Базою для розрахунку рентабельності є фінансові показники, які характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та результативність його діяльності. Вибір бази залежить від того, який саме вид рентабельності аналізується. Основні базові величини для розрахунку рентабельності наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Основні базові величини для розрахунку рентабельності

Назва	Характеристика	Показник, в якому використовується	Важливість
Чистий прибуток	Фінансовий результат підприємства після вирахування всіх витрат, податків і зобов'язань	Рентабельність продажів; Рентабельність активів; Рентабельність власного капіталу.	Це основний показник, який демонструє фактичний прибуток, доступний для розподілу між власниками чи реінвестування
Виручка від реалізації	Сума коштів, отриманих від продажу продукції, товарів чи послуг	Рентабельність продажів	Дозволяє оцінити прибутковість реалізації продукції, визначаючи частку прибутку у виручці
Собівартість продукції	Загальні витрати на виробництво та реалізацію продукції (матеріали, оплата праці, амортизація тощо)	Рентабельність продукції	Допомагає визначити, наскільки ефективно підприємство управляє витратами
Загальні витрати	Сукупність усіх витрат підприємства, включаючи виробничі, адміністративні, збутові та інші витрати	Рентабельність витрат	Дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів для отримання прибутку
Активи підприємства	Усі ресурси підприємства (матеріальні, нематеріальні, фінансові), які використовуються для здійснення діяльності	Рентабельність активів	Дає змогу оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує своє майно для отримання прибутку
Власний капітал	Сума капіталу, внесеного власниками, та прибутків, накопичених за час діяльності	Рентабельність власного капіталу	Дозволяє зрозуміти, наскільки вигідно підприємство функціонує з точки зору власників
Інвестиції	Капіталовкладення в розвиток бізнесу, проекти або активи	Рентабельність інвестицій (ROI)	Показує, наскільки вигідно підприємство використовує залучені кошти
Основні засоби	Матеріальні активи, які підприємство використовує у своїй діяльності (будівлі, обладнання, машини)	Рентабельність основних засобів	Дає змогу оцінити ефективність використання довгострокових активів

(Авторська розробка)

Розглянемо основні види рентабельності [14;33;38].

1. Рентабельність продажів (ROS) визначає, яку частку прибутку підприємство отримує з кожної гривні виручки та відображає, чи вигідно підприємство реалізує свою продукцію чи послуги.

$$ROS = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} \times 100\% \quad (1.1)$$

Цей показник демонструє, яку частку прибутку приносить кожна гривня виручки, та дозволяє оцінити ефективність управління витратами і ціноутворенням. Аналіз рентабельності продажів допомагає виявити, наскільки вигідними є існуючі товари або послуги, та визначити напрями для оптимізації їх собівартості або коригування цін. Для керівництва цей показник є важливим інструментом контролю за прибутковістю основної діяльності, формування конкурентної стратегії та забезпечення стабільного фінансового розвитку підприємства.

2. Рентабельність активів (ROA) показує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку та оцінює, чи ефективно підприємство використовує свої матеріальні та нематеріальні активи.

$$ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}} \times 100\% \quad (1.2)$$

Даний показник відображає, наскільки результативно підприємство використовує свої активи – як матеріальні, так і нематеріальні, — для генерування доходів. Аналіз рентабельності активів допомагає керівництву виявити, які частини активів працюють недостатньо ефективно, та ухвалити рішення щодо їх оптимізації чи заміни. Крім того, цей показник є важливим інструментом для порівняння фінансової результативності з іншими підприємствами в галузі, оцінки стійкості бізнесу та залучення інвесторів, які прагнуть зрозуміти, як ефективно використовуються вкладені ресурси.

1. Рентабельність власного капіталу (ROE) відображає дохідність для акціонерів або власників підприємства.

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (1.3)$$

Цей показник дозволяє зрозуміти, який прибуток отримується на кожную гривню, вкладену в бізнес, і чи є такі інвестиції вигідними порівняно з альтернативними варіантами. Аналіз рентабельності власного капіталу допомагає виявити сильні та слабкі сторони фінансової діяльності, а також оцінити перспективи розвитку підприємства. Для потенційних інвесторів і кредиторів цей показник слугує індикатором фінансової стабільності та прибутковості підприємства, сприяючи прийняттю рішень щодо співпраці або вкладення капіталу.

2. Рентабельність витрат визначає, скільки прибутку отримано на кожную витрачену одиницю коштів та допомагає оцінити ефективність управління витратами.

$$\text{Рентабельність витрат} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні витрати}} \times 100\% \quad (1.4)$$

Цей показник дозволяє зрозуміти, наскільки виправданими є витрати на виробництво і реалізацію продукції, а також виявити можливості для їх оптимізації. Аналіз рентабельності витрат допомагає підприємству визначити, які з витрат є продуктивними, а які варто скоротити, щоб підвищити прибутковість. Крім того, цей показник є важливим інструментом для контролю за собівартістю продукції, формування цінової політики та прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності фінансової діяльності.

3. Рентабельність продукції показує, скільки прибутку приносить кожна одиницю продукції та аналізує вигідність окремих товарів чи послуг.

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}} \times 100\% \quad (1.5)$$

Аналіз рентабельності реалізованої продукції допомагає виявити найбільш і найменш прибуткові товари, оцінити доцільність продовження їх виробництва або реалізації, а також сформулювати обґрунтовану цінову політику. Крім того, цей

показник використовується для порівняння з конкурентами або середньогалузовими стандартами, що сприяє ухваленню стратегічних рішень щодо оптимізації асортименту та підвищення загальної ефективності діяльності підприємства.

4. Рентабельність інвестицій (ROI) оцінює прибутковість інвестицій у підприємство чи проекти та використовується для оцінки ефективності інвестиційних проектів.

$$ROI = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Обсяг інвестицій}} \times 100\% \quad (1.6)$$

Визначення рентабельності інвестицій необхідно для оцінки ефективності вкладення капіталу в певний проект, підприємство чи напрям діяльності. Цей показник демонструє, наскільки прибутковими є інвестиції, порівняно з витратами, і дозволяє зрозуміти, чи виправдовують вони себе. Аналіз рентабельності інвестицій допомагає інвесторам і керівництву оцінити доцільність капіталовкладень, порівняти альтернативні варіанти інвестування та ухвалити рішення щодо розподілу фінансових ресурсів. Рентабельність інвестицій є ключовим показником для забезпечення фінансової стійкості та визначення перспектив розвитку бізнесу, сприяючи підвищенню його привабливості для партнерів і кредиторів.

7. Рентабельність основних засобів (Рентабельність ОЗ) визначає ефективність використання основних засобів та показує, як основні активи підприємства сприяють одержанню прибутку.

$$\text{Рентабельність ОЗ} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}} \times 100\% \quad (1.7)$$

Даний показник дозволяє зрозуміти, наскільки прибутковими є вкладення в основні засоби та чи забезпечують вони достатній фінансовий результат. Аналіз рентабельності основних засобів допомагає керівництву виявити недоцільно використовувані активи, ухвалити рішення щодо їх модернізації,

продажу або заміни, а також оптимізувати структуру активів підприємства. Для інвесторів цей показник свідчить про те, наскільки ефективно підприємство здатне генерувати прибуток із вкладень у свої виробничі потужності, що підвищує його інвестиційну привабливість.

Значення рентабельності для різних учасників діяльності представлено на рис. 1.2.

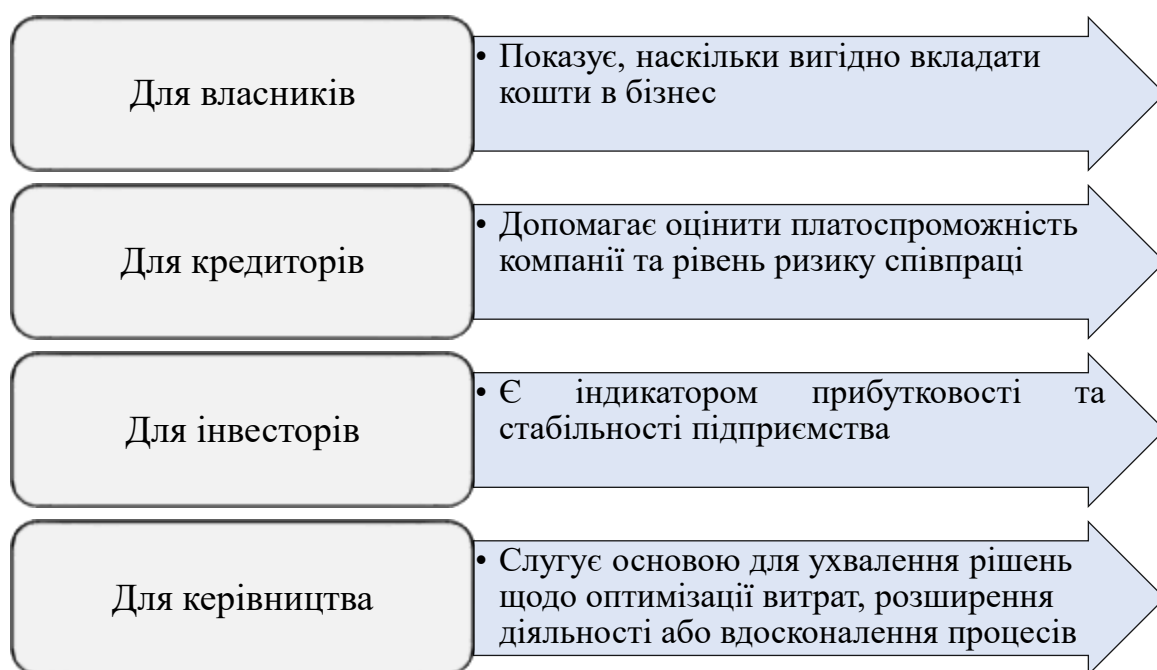


Рис. 1.2 – Значення рентабельності для різних учасників діяльності
(Авторська розробка)

Рентабельність підприємства є ключовим показником, який дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство функціонує. Її аналіз дає змогу приймати стратегічні рішення для підвищення конкурентоспроможності, оптимізації діяльності та забезпечення сталого розвитку бізнесу.

Рентабельність підприємства має кілька основних видів, які дозволяють оцінити ефективність діяльності з різних точок зору. Їх можна поділити на групи залежно від того, що саме аналізується: продажі, витрати, активи чи капітал. В залежності від отриманого результату, рентабельність може бути позитивна, нульова та негативна, основні характеристики яких наведено в табл. 1.3 [34].

Таблиця 1.3 – Характеристика видів рентабельності залежно від фінансового результату

Вид рентабельності	Характеристики	Фактори, які сприяють	Переваги / Наслідки	Шляхи виходу
Позитивна	– прибутковість діяльності; – фінансова стійкість; – конкурентоспроможність; – можливість для інвестування;	– ефективне управління витратами; – зростання обсягів продажів; – раціональне використання ресурсів; – інновації; – успішна маркетингова стратегія;	– фінансова незалежність; – довіра інвесторів і партнерів; – можливість розвитку; – підвищення репутації;	–
Нульова	– рівність доходів і витрат; – відсутність фінансового резерву; – фінансова нестійкість у довгостроковій перспективі;	– недостатній обсяг продажів; – високі витрати; – застарілі технології; – конкуренція; – нестабільність ринку;	– обмеження розвитку; – ризик фінансових проблем; – зниження довіри партнерів;	– оптимізація витрат; – підвищення обсягів продажів; – вдосконалення технологій; – підвищення цін; – диверсифікація;
Негативна	– перевищення витрат над доходами; – зниження фінансової стійкості; – неможливість інвестування; – втрата довіри зацікавлених сторін;	– недостатній обсяг продажів; – завищені витрати; – неправильна цінова політика; – конкуренція; – зовнішні фактори; – неефективне управління;	– фінансові проблеми; – втрата позицій на ринку; – скорочення інвестицій; – втрата персоналу;	– оптимізація витрат; – аналіз і перегляд цінової політики; – збільшення обсягів продажів; – модернізація виробництва; – аналіз рентабельності окремих продуктів; – пошук зовнішніх джерел фінансування

(Авторська розробка)

Позитивна рентабельність означає, що підприємство працює з прибутком, тобто його доходи перевищують витрати. Це ключовий показник фінансової ефективності, який свідчить про те, що бізнес ефективно використовує свої ресурси (активи, капітал, витрати) та генерує дохід, достатній для покриття витрат і забезпечення прибутковості.

Нульова рентабельність означає, що підприємство не отримує ні прибутку, ні збитків, тобто його доходи дорівнюють витратам. Це стан, коли фінансовий результат підприємства знаходиться на межі самоокупності. Хоча такий показник може свідчити про стабільність у короткостроковій перспективі, він є сигналом для необхідності вдосконалення діяльності. Для забезпечення сталого розвитку необхідно проводити глибокий аналіз діяльності, виявляти проблемні зони та проводити заходи для підвищення ефективності.

Негативна рентабельність означає, що підприємство працює зі збитками: його витрати перевищують доходи. Це підтверджено про те, що бізнес є фінансово нестабільним і неефективним, але не забезпечує достатнього рівня прибутковості для покриття своїх витрат. Такий стан вимагає негайного аналізу причини і вжиття заходів для виправлення ситуації. Аналіз причин збитковості, оптимізація підвищення витрат, обсягів продажів і вдосконалення управління є ключовими кроками для відновлення фінансової стійкості та забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Різноманітність показників рентабельності зумовлена необхідністю комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства з різних сторін. Кожен показник рентабельності відображає окремий аспект використання ресурсів, управління фінансами та отримання прибутку, що важливо для забезпечення об'єктивності аналізу та прийняття управлінських рішень.

Основними причинами різноманітності показників рентабельності є:

1. *Різні об'єкти аналізу*: показники рентабельності розраховуються для оцінки ефективності використання конкретних ресурсів, таких як активи, власний капітал, витрати чи продажі.

2. *Багатогранність діяльності підприємства*: підприємство займається різними видами діяльності, тому потрібні показники, які оцінюють прибутковість основної, інвестиційної чи фінансової діяльності.

3. *Відмінності у потребах зацікавлених сторін*: для інвесторів важлива рентабельність власного капіталу, яка показує дохідність їхніх вкладень, для керівництва підприємства цікавим є аналіз рентабельності продажів та рентабельності витрат, які допомагають зрозуміти, наскільки ефективно організовані виробничі та збутові процеси.

4. *Необхідність динамічного аналізу*: для оцінки змін у фінансовому стані підприємства використовуються показники, які дозволяють виявити тенденції та причини зростання чи зниження рентабельності.

5. *Відмінності у галузевих особливостях*: у різних галузях економіки показники рентабельності мають різне значення. Наприклад, у виробничих галузях більше уваги приділяється рентабельності продукції, а в банківській сфері важливіша рентабельність активів.

6. *Комплексний підхід до управління*: для стратегічного планування та оперативного управління необхідні показники, які відображають як короткострокові, так і довгострокові результати.

Різноманітність показників рентабельності дає змогу всебічно оцінювати діяльність підприємства, розуміти його фінансовий стан та ефективність управління, що забезпечує точність аналізу, адаптацію до потреб різних користувачів фінансової інформації та допомагає ухвалювати зважені управлінські рішення.

1.3. Чинники та шляхи підвищення рентабельності

Рівень рентабельності діяльності підприємства залежить від багатьох чинників, які поділяються на [12;16;22]:

- внутрішні (що контролюються підприємством);
- зовнішні (які формуються під впливом ринкового середовища).

Розуміння цих чинників дозволяє підприємству визначати шляхи підвищення своєї ефективності та прибутковості.

До внутрішніх чинників належать:

1. Обсяг реалізації продукції (послуг): збільшення обсягу продажів зазвичай позитивно впливає на рентабельність, оскільки дозволяє розподілити постійні витрати на більшу кількість продукції.

2. Структура витрат: висока частка змінних або постійних витрат у загальній структурі може впливати на рівень рентабельності, а оптимізація витрат (наприклад, впровадження енергоефективних технологій) сприяє зростанню прибутковості.

3. Цінова політика: рентабельність залежить від рівня цін на продукцію. Надто низькі ціни можуть зменшити прибутковість, навіть якщо обсяги продажів високі.

4. Продуктивність праці: ефективність роботи персоналу безпосередньо впливає на собівартість продукції та, відповідно, на рентабельність.

5. Якість продукції та її конкурентоспроможність: висока якість продукції сприяє підвищенню попиту та цін, що позитивно позначається на рентабельності.

6. Асортиментна політика: диверсифікація продукції або послуг дозволяє залучити більше клієнтів і зменшити ризики, пов'язані з реалізацією одного товару.

7. Управління запасами: ефективне управління матеріальними запасами допомагає уникнути зайвих витрат та оптимізувати виробничий процес.

Внутрішні чинники поділяються на виробничі та позавиробничі.

Виробничі чинники рентабельності безпосередньо пов'язані з процесами виготовлення продукції або надання послуг. Вони визначають ефективність використання ресурсів підприємства та формують основну базу для отримання прибутку. Одним із ключових чинників є продуктивність праці, яка залежить від кваліфікації працівників, їх мотивації та організації роботи. Висока

продуктивність дозволяє знижувати витрати на виробництво одиниці продукції.

Іншим важливим чинником є собівартість продукції, яка включає витрати на сировину, енергію, оплату праці, амортизацію тощо. Оптимізація витрат і раціональне використання ресурсів дають змогу знизити собівартість і підвищити рентабельність. Ефективне використання виробничих потужностей також є вагомим чинником: зменшення простоїв, втрат і оптимізація завантаження обладнання сприяють зростанню продуктивності. Крім того, якість продукції відіграє вирішальну роль у забезпеченні попиту та конкурентоспроможності на ринку, адже продукція високої якості знижує ризик браку та повернень. Впровадження сучасних технологій і автоматизація процесів дозволяють підприємству скорочувати витрати та підвищувати ефективність виробництва.

Позавиробничі чинники рентабельності пов'язані із зовнішніми та внутрішніми бізнес-процесами, які не стосуються безпосередньо виробництва, але суттєво впливають на фінансову ефективність підприємства. Одним із головних позавиробничих чинників є маркетингова діяльність, яка включає стратегії просування продукції, рекламу, роботу з клієнтами та розширення ринків збуту. Вдалий маркетинг сприяє збільшенню продажів і утриманню конкурентних позицій.

Цінова політика також відіграє важливу роль, оскільки правильне встановлення цін забезпечує попит на продукцію, водночас підтримуючи рівень прибутковості. Ще одним важливим чинником є фінансовий менеджмент, який передбачає ефективне управління капіталом, контроль дебіторської заборгованості та забезпечення ліквідності підприємства. Управління запасами є важливим для зниження витрат на зберігання та уникнення дефіциту ресурсів.

Крім того, значення має організаційна структура підприємства, яка впливає на ефективність управління бізнес-процесами. Раціональний розподіл функцій і чітке планування сприяють мінімізації внутрішніх конфліктів і зростанню ефективності. Культура підприємства, зокрема створення

сприятливого клімату для роботи, мотивує працівників і підвищує їхню продуктивність, що, у свою чергу, впливає на рентабельність.

Отже, виробничі чинники забезпечують базу для створення продукції з оптимальною собівартістю та високою якістю, тоді як позавиробничі чинники визначають успішність взаємодії підприємства з ринковим середовищем і забезпечують фінансову стійкість. Гармонійне управління обома групами чинників сприяє досягненню високої рентабельності та сталого розвитку підприємства.

При детальному аналізі кожного з цих елементів визначаються групи чинників, які поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні чинники рентабельності спрямовані на збільшення обсягів діяльності підприємства шляхом залучення додаткових ресурсів без значного підвищення їх ефективності. Це чинники кількісного зростання, які дозволяють підприємству отримувати більше прибутку за рахунок розширення масштабів виробництва. Наприклад, залучення додаткової робочої сили, збільшення обсягів використовуваної сировини або нарощування виробничих потужностей. До екстенсивних чинників також належать розширення асортименту продукції, зростання площ виробничих приміщень чи залучення нових ринків збуту. Хоча такі заходи дозволяють досягти певного підвищення прибутковості, вони часто супроводжуються значним зростанням витрат, що може негативно впливати на рівень рентабельності.

Інтенсивні чинники рентабельності спрямовані на підвищення ефективності використання наявних ресурсів без необхідності їх значного розширення. Це чинники якісного зростання, які дозволяють отримувати більший прибуток завдяки оптимізації процесів, підвищенню продуктивності праці або впровадженню інновацій. Наприклад, використання сучасних технологій, автоматизація виробництва, вдосконалення методів управління, підвищення кваліфікації працівників чи зниження собівартості продукції. Інтенсивні чинники сприяють зростанню рентабельності, оскільки дозволяють

підприємству досягти кращих фінансових результатів без значного збільшення витрат. Вони забезпечують стійкий розвиток підприємства та його конкурентоспроможність.

Таким чином, екстенсивні чинники базуються на розширенні обсягів використання ресурсів, тоді як інтенсивні чинники орієнтовані на їх оптимізацію та підвищення ефективності. Успішне управління рентабельністю передбачає гармонійне поєднання цих двох підходів, що дозволяє забезпечити стабільний розвиток підприємства, досягти високої фінансової ефективності та зберегти конкурентоспроможність на ринку.

До зовнішніх чинників відносяться:

1. Попит на продукцію: високий попит сприяє збільшенню обсягів продажів і прибутковості. Зміни в смаках споживачів чи економічна нестабільність можуть знижувати рентабельність.

2. Рівень конкуренції: сильна конкуренція змушує підприємство знижувати ціни, що може зменшувати рентабельність. Успіх залежить від здатності запропонувати унікальний продукт або послугу.

3. Економічна ситуація: рівень інфляції, валютні коливання та економічне зростання впливають на купівельну спроможність клієнтів і, відповідно, на рентабельність підприємства.

4. Податкова політика: рівень податкового навантаження може суттєво впливати на чистий прибуток підприємства.

5. Зміни в законодавстві: нові регуляції чи обмеження (наприклад, екологічні норми) можуть збільшувати витрати на дотримання вимог, що знижує рентабельність.

6. Вартість ресурсів: ціни на сировину, енергію та інші ресурси безпосередньо впливають на собівартість продукції.

7. Технологічний прогрес: впровадження інноваційних рішень дозволяє підприємствам знижувати витрати та підвищувати рентабельність, але потребує інвестицій.

Чинники, які впливають на рентабельність підприємства, охоплюють як внутрішні аспекти, пов'язані з ефективністю управління та організацією діяльності, так і зовнішні умови, сформовані ринковим середовищем. Для забезпечення стабільної рентабельності підприємству необхідно враховувати вплив цих чинників, оперативно реагувати на зміни та впроваджувати заходи для підвищення ефективності своєї діяльності.

Таблиця 1.4 – Внутрішні резерви та шляхи їх реалізації

Внутрішні резерви	Можливості
Резерви зниження витрат	– скорочення матеріальних витрат (оптимізація витрат на сировину та матеріали); – раціональне використання енергоресурсів; – оптимізація витрат на оплату праці; – зниження непродуктивних витрат та втрат;
Резерви підвищення продуктивності	– впровадження сучасних технологій та автоматизація виробництва; – підвищення кваліфікації працівників; – оптимізація організації праці та управлінських процесів;
Резерви підвищення якості продукції	– покращення характеристик товарів чи послуг для підвищення попиту; – впровадження інноваційних продуктів; – зниження частки браку та повернень продукції;
Резерви збільшення обсягу продажів	– оптимізація асортименту продукції; – розширення ринків збуту, пошук нових клієнтів; – активізація маркетингових заходів, вдосконалення реклами та просування.

(Авторська розробка)

Внутрішні резерви є основою для підвищення рентабельності підприємства, оскільки вони залежать від самого підприємства та його управління. Їх реалізація дозволяє зменшити витрати, збільшити доходи, підвищити якість продукції та ефективність роботи персоналу, що в результаті забезпечує стабільне зростання прибутковості [45].

Групи резервів підвищення рентабельності класифікують за різними ознаками залежно від джерел їх походження, об'єктів впливу та характеру реалізації. Вони охоплюють можливості підприємства для зростання його прибутковості та ефективності та поділяються на [27;40;41]:

– внутрішні резерви залежать від внутрішніх процесів підприємства і можуть бути виявлені та реалізовані без залучення зовнішніх ресурсів (див. табл. 1.4);

– зовнішні резерви пов'язані із зовнішнім середовищем підприємства і вимагають адаптації до ринкових умов чи використання зовнішніх можливостей (див. табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Зовнішні резерви та шляхи їх реалізації

Зовнішні резерви	Можливості
Резерви завдяки сприятливій економічній кон'юктурі	– використання періоду зростання економіки для збільшення продажів; – реагування на зміни попиту та пропозиції;
Резерви завдяки змінам у законодавстві	– скорочення податкового навантаження; – використання державних пільг або програм підтримки бізнесу;
Резерви зниження собівартості через ринок постачальників	– зміна постачальників на дешевших або вигідніших; – зменшення вартості транспортування та логістичних витрат;
Резерви завдяки співпраці з партнерами	– укладання вигідних партнерських угод; – кооперація для розширення виробництва чи збуту;
Інвестиційні резерви	– реалізація нових проєктів, будівництво нових об'єктів; – освоєння нових ринків або запуск нових продуктів;
Резерви стратегічного характеру	– орієнтовані на довгострокове підвищення рентабельності через розвиток бізнесу.
Резерви зростання на основі інновацій	– впровадження передових технологій, розробка нових продуктів; – розширення цифрових можливостей у виробництві чи маркетингу;
Резерви диверсифікації	– вихід у нові галузі, які можуть стати додатковими джерелами прибутку

Авторська розробка

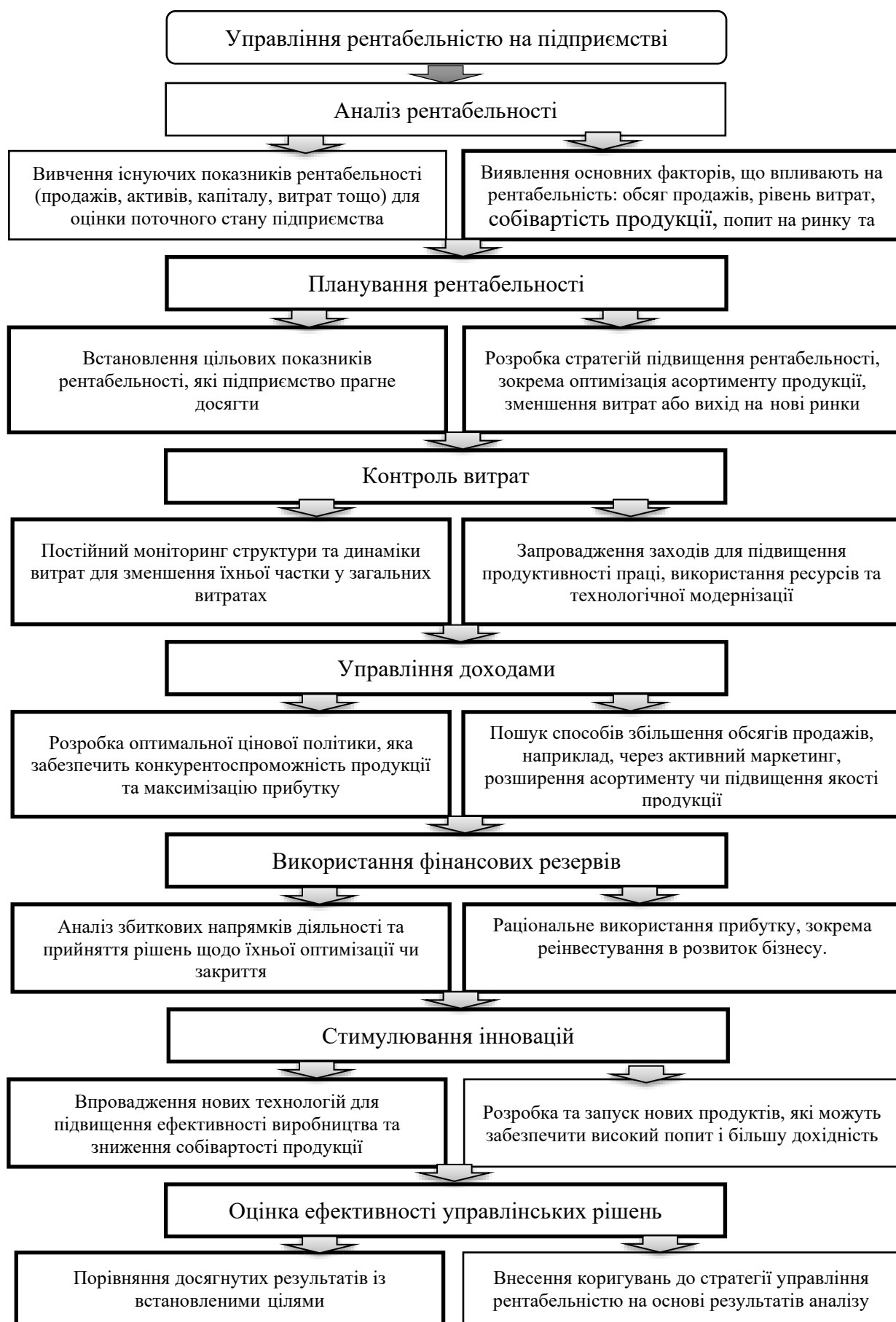


Рис. 1.3 – Основні складові управління рентабельністю на підприємстві
Авторська розробка

Зовнішні резерви підвищення рентабельності підприємства залежать від умов зовнішнього середовища, таких як економічна кон'юнктура, ринкові тенденції, державна політика чи глобальні можливості [32]. Їх виявлення та реалізація є важливим завданням для забезпечення стабільного зростання та конкурентоспроможності бізнесу [46].

Управління рентабельністю на підприємстві – це комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, забезпечення стабільного прибутку та конкурентоспроможності на ринку [48]. Основні складові управління рентабельністю представлено на рис 1.3.

Етапи управління рентабельністю підприємства перераховано на рис 1.4.

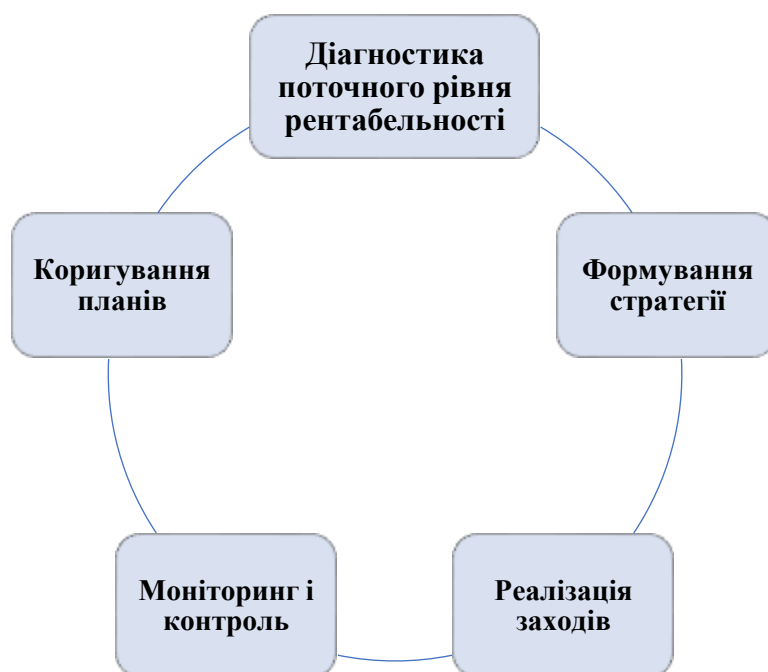


Рис. 1.4 – Етапи управління рентабельністю підприємства
Авторська розробка

Діагностика поточного рівня рентабельності є першим етапом управління рентабельністю підприємства, спрямованим на оцінку його фінансової ефективності на даний момент. Цей етап передбачає аналіз основних показників рентабельності (рентабельність продажів, активів, капіталу, витрат тощо) шляхом їх розрахунку та порівняння з плановими, галузевими або історичними даними. Діагностика допомагає виявити сильні та слабкі сторони

діяльності підприємства, визначити проблемні зони та ключові фактори, що впливають на рівень рентабельності. На основі отриманих даних формується база для подальшого аналізу, ухвалення управлінських рішень та розробки стратегій для підвищення ефективності діяльності.

Формування стратегії є ключовим етапом управління рентабельністю підприємства, спрямованим на визначення довгострокових цілей і шляхів підвищення фінансової ефективності. На цьому етапі, спираючись на результати діагностики, аналізуються внутрішні можливості підприємства та зовнішні умови ринку, обираються оптимальні напрями розвитку, такі як зниження витрат, оптимізація асортименту продукції, підвищення якості чи розширення ринків збуту. Важливо врахувати як короткострокові тактичні кроки (наприклад, впровадження нових технологій чи рекламних кампаній), так і стратегічні ініціативи (інвестиції в інновації, диверсифікація бізнесу). Цей етап закладає основу для ефективного управління ресурсами підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

Реалізація заходів є практичним етапом управління рентабельністю, під час якого впроваджуються розроблені стратегії та плани для підвищення ефективності діяльності підприємства. Цей етап включає конкретні дії, спрямовані на досягнення запланованих показників рентабельності, такі як оптимізація витрат, впровадження нових технологій, розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки або підвищення продуктивності праці. Важливо забезпечити чітку координацію між усіма підрозділами, які залучені до реалізації заходів, та регулярний моніторинг їх виконання. Успішна реалізація передбачає не лише досягнення фінансових цілей, але й закріплення позитивних змін у внутрішніх бізнес-процесах, що створює основу для сталого розвитку підприємства.

Моніторинг і контроль є важливим етапом управління рентабельністю підприємства, що спрямований на постійний нагляд за виконанням розроблених заходів і оцінку досягнення цільових показників. На цьому етапі проводиться

регулярний аналіз фінансових результатів, порівняння фактичних показників рентабельності з плановими, а також виявлення відхилень і причин їх виникнення. Моніторинг дозволяє своєчасно реагувати на зміни у внутрішньому чи зовнішньому середовищі, вносити корективи в стратегію та запроваджені заходи для підвищення їхньої ефективності. Етап контролю забезпечує прозорість процесу управління рентабельністю та гарантує, що підприємство рухається в правильному напрямку для досягнення своїх фінансових цілей.

Коригування планів є завершальним та адаптивним етапом управління рентабельністю підприємства, який передбачає внесення змін до розробленої стратегії чи заходів на основі результатів моніторингу. На цьому етапі аналізуються відхилення між запланованими і фактичними показниками рентабельності, а також причини їх виникнення. Коригування може стосуватися перерозподілу ресурсів, змін у маркетинговій чи виробничій стратегії, впровадження додаткових заходів для зменшення витрат або збільшення доходів. Цей етап дозволяє підприємству адаптуватися до нових ринкових умов, мінімізувати ризики та підвищити ефективність реалізації цілей, забезпечуючи гнучкість і довгострокову фінансову стабільність.

Отже, управління рентабельністю підприємства є багатоступеневим процесом, який охоплює послідовні етапи (див. рис. 4), які спрямовані на забезпечення комплексного підходу до аналізу фінансової ефективності, розробки оптимальних рішень і їхнього впровадження для досягнення поставлених цілей. Кожен етап є взаємопов'язаним і дозволяє підприємству не лише оцінити свій поточний стан, але й адаптуватися до змін ринкового середовища, ефективно використовувати внутрішні та зовнішні резерви, мінімізувати ризики та посилити конкурентоспроможність. Такий системний підхід забезпечує стабільність діяльності підприємства, його прибутковість та сталий розвиток у довгостроковій перспективі.

Основними інструментами управління рентабельністю є:

1. Фінансовий аналіз, який забезпечує розрахунок показників

рентабельності та їх динамічне порівняння;

2. Система управлінського обліку, яка передбачає моніторинг витрат, доходів і прибутковості окремих напрямків;

3. Цінова політика, яка реалізується встановленням оптимальних цін з урахуванням попиту та витрат;

4. Маркетингові інструменти, такі як рекламні кампанії, аналіз ринку, просування продукції.

5. Технологічні інновації, які сприяють автоматизації виробництва, впровадження нових технологій.

Таким чином, управління рентабельністю на підприємстві – це багатогранний процес, який поєднує аналіз, планування, контроль та впровадження заходів для підвищення ефективності діяльності. Головна мета управління рентабельністю полягає в забезпеченні стабільного прибутку, фінансової стійкості та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ В ПАТ «ОДЕСЬКИЙ КАБЕЛЬНИЙ ЗАВОД «ОДЕСКАБЕЛЬ»

2.1. Характеристика ПАТ «Одескабель» і аналіз показників його виробничо-господарської діяльності

Однією з провідних галузей вітчизняного машинобудування є електротехнічна промисловість. До складу останньої входять численні взаємопов'язані сектори, що займаються виробництвом апаратури високої та низької напруги, електричних машин, гідро- і турбогенераторів, кранового електроустаткування, електродвигунів тощо.

Однією з ключових галузей електротехнічної промисловості України є виробництво кабельної продукції. Світовий попит на кабелі зростає завдяки розвитку різних індустрій та збільшенню потреб споживачів у високоякісній кабельній продукції. В нашій країні ця галузь представлена кількома виробниками, серед яких особливе місце займає ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель».

Наразі флагман вітчизняної кабельної промисловості ПАТ «Одескабель» пропонує широкий асортимент кабелів і проводів для різних галузей промисловості. Підприємство має значний досвід у виробництві різноманітної кабельної продукції, яка відповідає всім сучасним стандартам.

Історія підприємства починається з 1932 року, коли невеликі майстерні з виготовлення шнурів і дротів низької напруги були реорганізовані в завод «Електрошнур». Після реконструкції, проведеної в 1949 році, були запущені перші виробничі лінії для виготовлення шнурів та дротів. Саме цей рік вважається офіційною датою заснування Одеського кабельного заводу «Одескабель».

З початку 50-х років спостерігається суттєва розбудова підприємства. У 1953 році освоєно виробництво дротів з полівінілхлоридною ізоляцією. У 60-х роках зводяться нові виробничі корпуси, впроваджується нове сучасне

обладнання та вводяться додаткові виробничі потужності. В ці роки визначаються два основні напрями спеціалізації заводу – кабелі для міських телефонних мереж та радіочастотні кабелі. У цей період на заводі встановлено автоматичні лінії для виробництва телефонних жил фірми NOKIA (Фінляндія) та впроваджено систему АСУТП.

За рішенням Фонду державного майна України в 1996 році державне підприємство було перетворено на відкрите акціонерне товариство «Одеський кабельний завод «Одескабель». У 1972 році було запущено автоматичні лінії для виробництва телефонних жил від компанії NOKIA. Наприкінці 70-х років у було освоєно серійне виробництво міських телефонних кабелів.

Випуск волоконно-оптичних кабелів (ВОК) – одного з найважливіших в нашій країні на сьогодні видів кабелів зв'язку – підприємство освоїло у 80-х роках. Для виготовлення зазначеної продукції було впроваджено автоматизований комплекс АТКТ-100 виробництва компанії NOKIA, а в 1990 році був створений окремий спеціалізований цех з виробництва волоконно-оптичних кабелів.

У 2000 році була повністю завершена приватизація ПАТ «Одескабель». У 2001 році був введений в експлуатацію новий цех з виробництва LAN-кабелів. У цьому ж році чотирьом провідним фахівцям ПАТ «Одескабель» було присуджено Державну премію України за комплекс дослідницько-конструкторських і технологічних розробок з упровадження передових технологій у виробництві волоконно-оптичних кабелів.

На сьогодні в багатьох областях України працюють філії ПАТ «Одескабель», зокрема: Київська філія ПАТ «Одескабель», Дніпропетровська філія ПАТ «Одескабель»; Запорізька філія ПАТ «Одескабель»; Львівська філія ПАТ «Одескабель»; Рівненська філія ПАТ «Одескабель»; Черкаська філія ПАТ «Одескабель». Структура управління ПАТ «Одескабель», яка склалася на даний час, представлена на рис. 2.1.

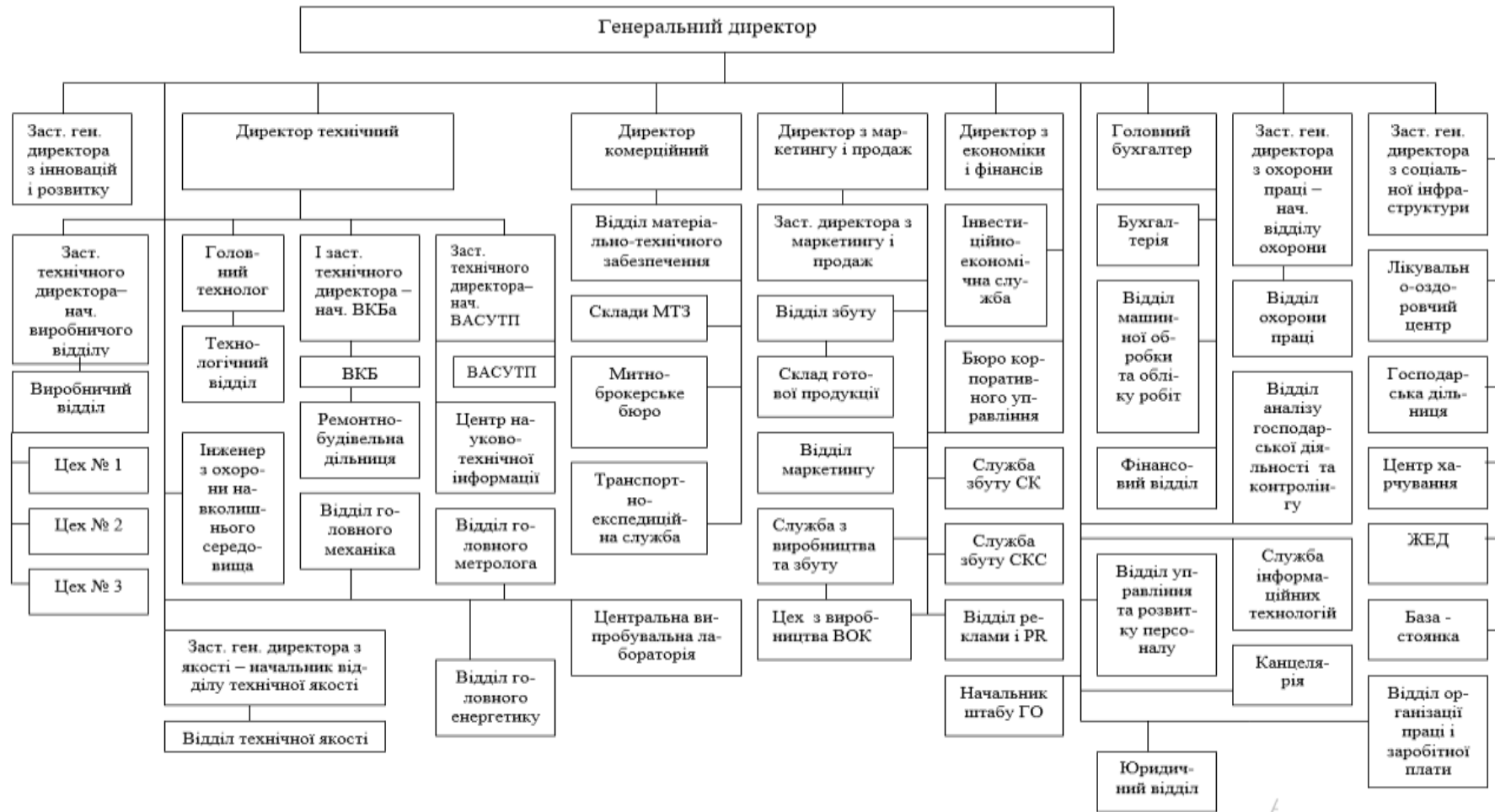


Рисунок 2.1 – Структура управління ПАТ «Одескабель» на 1.01.2024 р.

Головна мета діяльності зазначених філій полягає у збільшенні обсягів продажів продукції ПАТ «Одескабель», що включає широкий асортимент кабельно-провідникової продукції, дротів, супутніх товарів та товарів народного споживання. Ця мета досягається завдяки виконанню кожною філією ряду ключових функцій, серед яких варто виділити:

- безпосереднє виконання збутових операцій;
- організацію транспортування продукції;
- здійснення маркетингових досліджень у відповідних регіонах;
- проведення різноманітних рекламних заходів та ін.

Все різноманіття кабельної продукції (яка на сьогоднішній день складає більше 3000 марко-розмірів) об'єднані в п'ять груп, включаючи:

- кабелі міські телефонні;
- волоконно-оптичні кабелі;
- кабелі, дроти силові;
- LAN кабелі;
- кабелі радіочастотні.

Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у натуральному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп з 2018 р. по 2022 рік відображені в табл. 2.1. Дані таблиці свідчать про суттєве скорочення протягом аналізованого періоду натуральних обсягів виробництва кабельної продукції за всіма номенклатурними групами. Це пов'язано з військовою агресією РФ, яка сталася у 2022 року.

При цьому, слід відмітити значні відмінності в динаміці натуральних обсягів виробництва продукції в розрізі окремих видів кабелю: від 7-ми кратного зниження по силовим кабелям і дротам до 195-ти разового скорочення по міським телефонним кабелям. Суттєве скорочення випуску останніх спостерігається на підприємстві вже багато років і має характер стійкої тенденції. Наявність останньої є слідком об'єктивних процесів, головним чином пов'язаних з динамічним розвитком мобільного зв'язку.

Таблиця 2.1 – Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» в натуральному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп (км)

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютна зміна, тис. грн.	Темпи приросту/зниження, %
Кабель міський телефонний	1167	939	505	450	6	-1161	-99,49
Волоконно-оптичні кабелі	387511	339199	410335	540584	55167	-332345	-85,76
Дріт та кабелі силові	13396	13396	13501	10540	1915	-11481	-85,71
LAN кабелі	108235	120171	133050	120116	10532	-97703	-90,27
Кабелі радіочастотні	5139	4340	4433	2913	607	-4532	-88,18
Всього	515448	478045	561824	674603	68227	-447221	-86,76

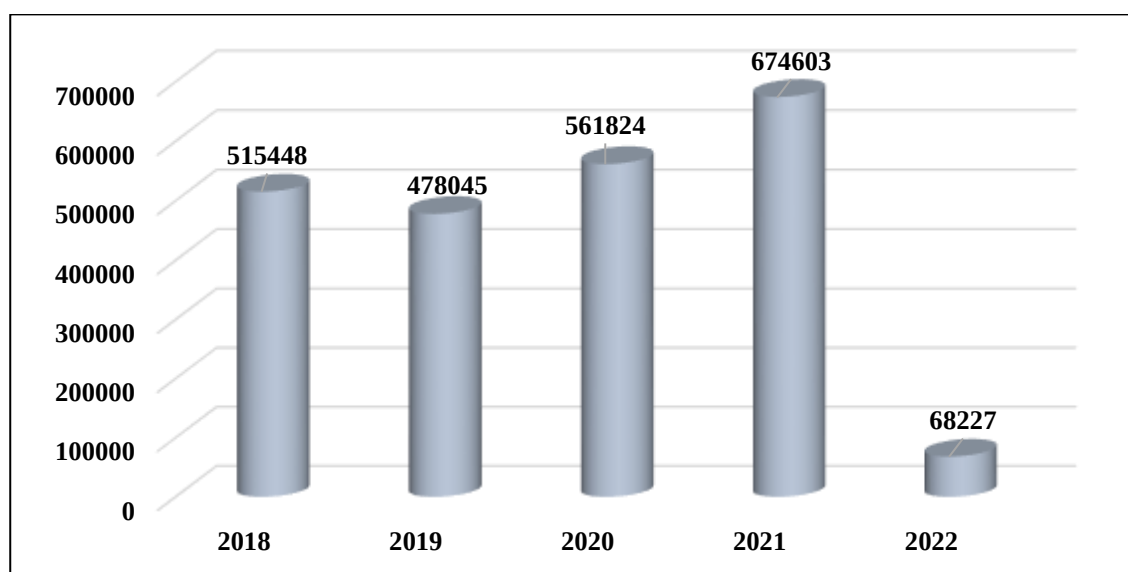


Рисунок 2.2 – Обсяги виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» в натуральному виразі, км

Динамічний розвиток мобільного зв'язку в нашій країні обумовив значне зростання попиту на волоконно-оптичні кабелі. Внаслідок чого з 2018 р. по 2021 рік в ПАТ «Одескабель» склалася яскраво виражена позитивна тенденція зростання виробництва даного виду кабельної продукції. З 387511 км у 2018 р. до 540584 км у 2021 році. Проте у 2022 року в результаті військовій агресії РФ зазначена позитивна тенденція була порушена.

Слідством розглянутої вище динаміки з'явилися структурні зміни у виробництві кабельної продукції в розрізі окремих номенклатурних груп (табл. 2.2). Найбільшою мірою (на 5,68 відсоткових пунктів) зросла частка волоконно-оптичних кабелів: з 75,18 % у 2018 р. до 80,86 % у 2022 році. Також незначне зростання питомої ваги (на 0,21 відсоткових пунктів) спостерігається по силовим кабелям і дротам: з 2,60 % до 2,81 %.

Таблиця 2.2 – Структура виробництва кабельної продукції ПАТ «Одескабель» у натуральному виразі в розрізі окремих номенклатурних груп

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Зміна, відсоткові пункти
Кабель міський телефонний	0,23	0,20	0,09	0,07	0,01	-0,22
Волоконно-оптичні кабелі	75,18	70,96	73,04	80,13	80,86	5,68
Дріт та кабелі силові	2,60	2,80	2,40	1,56	2,81	0,21
LAN кабелі	21,00	25,14	23,68	17,81	15,44	-5,56
Кабелі радіочастотні	1,00	0,91	0,79	0,43	0,89	-0,11
Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	X

За всіма іншими видами кабелю відмічається зниження питомої ваги в загальному обсязі продукції. В абсолютному виразі найбільшою мірою це торкнулося LAN кабелів. Так протягом аналізованого періоду частка останніх скоротилася на 5,56 відсоткових пунктів, склавши у 2022 р. 5,44 % проти 21,00 % у 2018 р. У відносному ж виразі найбільше (більш ніж 20-ти разове) скорочення питомої ваги відмічається по міським телефонним кабелям: з 0,23 % у 2018 р. до 0,01 % у 2022 році. Незначною мірою – на 0,11 відсоткових пунктів – скоротилася частка радіочастотних кабелів.

Кабельна продукція ПАТ «Одескабель» має стійкі позиції на внутрішніх і зовнішніх цільових ринках. Перелік основних галузей-споживачів та призначення окремих видів кабельної продукції підприємства в розрізі останніх представлений в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Галузі-споживачі продукції ПАТ «Одескабель»

№	Галузі-споживачі продукції ПАТ «Одескабель»	Напрямки споживання продукції ПАТ «Одескабель»
1	Будівництво	▪ в системах відеоспостереження;
		▪ в системах охоронної та пожежної сигналізації;
		▪ для монтажу силових та освітлювальних мереж;
		▪ для систем "розумний будинок".
2	Телекомунікація	▪ в структурованих кабельних системах;
		▪ в телебаченні і для провідного мовлення;
		▪ для забезпечення зв'язку усередині будівель, споруд;
		▪ для забезпечення зв'язку між населеними пунктами;
3	Машинобудування	▪ для побутових електроприладів;
		▪ в стаціонарному обладнанні (верстати, виробниче електрообладнання);
		▪ для виробництва кабельно-провідникової продукції мідної групи.
4	Гірничодобувна промисловість	▪ для шахтних систем зв'язку;
		▪ для промислових підливних робіт.

Результати виробничо-господарської діяльності ПАТ «Одескабель» з 2019 року по 2023 рік надана в табл. 2.4. Дані останньої свідчать про суттєві зміни у напрямку динаміки більшості основних показників діяльності підприємства, що відбувалися на протязі всього аналізованого періоду. А саме, суттєве поліпшення з 2019 р. по 2021 рік, значне погіршення у 2022 р. та суттєве покращення у 2023 році.

Зазначені зміни у напрямку динаміки торкнулися більшості кількісних і якісних показників діяльності підприємства. Почнемо з розгляду динаміки обсягу реалізованої продукції. З 2019 р. по 2021 рік рівень останнього збільшився на 308036 тис. грн. або на 17,46 %, у 2022 р. – першому році військової агресії РФ – скоротився на 511309 тис. грн. або на 24,68 %, і в наступному 2023 році збільшився на 256243 тис. грн. або на 16,42 %. В результаті зазначеної динаміки обсяг реалізованої продукції на 52970 тис. грн. або на 3,00 % перевищив рівень 2019 р.

Таблиця 2.4 – Основні показники діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсолютна	відносна (темп приросту), %
1. Реалізована продукція (без ПДВ) тис. грн.	1764106	1749158	2072142	1560833	1817076	52970	3,00
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1710382	1667047	1958905	1440207	1760532	50150	2,93
3. Середньооблікова чисельність ПВП, осіб.	1001	1003	986	921	845	-156	-15,58
4. Середньорічна вартість основних засобів (залишкова), тис. грн.	460797	493120	481661	459756	438720	-22077	-4,79
5. Середньорічна величина обігових коштів, тис. грн.	692268	695020	763082	838150	834697	142429	20,57
6. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	53724	82111	113237	120626	56544	2820	5,25
7. Чистий прибуток від господарської діяльності (після оподаткування), тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951	-60668	-342,43
8. Середньорічний виробіток реалізованої продукції на 1 ПВП, тис. грн.	1762,3	1743,9	2101,6	1694,7	2150,4	388,0	22,02
9. Фондовіддача ОВФ, грн.	3,83	3,55	4,30	3,39	4,14	0,31	8,19
10. Коефіцієнт оборотності обігових коштів, кількість обертів	2,55	2,52	2,72	1,86	2,18	-0,37	-14,57
11. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	96,95	95,31	94,54	92,27	96,89	-0,07	-0,07

Синхронно зміні обсягу реалізованої продукції змінювалася і її повна собівартість. Проте це стосується суто напрямків динаміки останньої. Так, у звітному 2023 р. випередження темпу приросту останньої над темпом приросту обсягу реалізованої продукції на 5,82 відсоткових пунктів призвело до зростання загальної витратоємності продукції на 4,62 коп., що обумовило більш ніж дворазове зниження прибутку від реалізації продукції. В цілому ж протягом всього аналізованого періоду величина останньої зросла на 2 млн. 820 тис. грн., склавши у звітному році 56 млн. 544 тис. грн. проти 17 млн. 717 тис. грн. у базовому 2019 р.

Розглянуті вище напрямки змін обсягу реалізованої продукції, які відбувалися протягом аналізованого періоду, визначали і напрямки в динаміці показників ефективності використання основних виробничих ресурсів підприємства, включаючи: середньорічний виробіток реалізованої продукції на 1 працюючого (ПВП), фондівіддачу ОВФ і оборотність обігових коштів.

В цілому з 2019 р. по 2023 р. слід констатувати значне (більш ніж 22-х відсоткове) зростання ефективності використання персоналу за показником середньорічного виробітку реалізованої продукції на 1 працюючого: з 1 млн. 762 тис. грн. до 2 млн. 150 тис. грн. Також слід констатувати значне (на 0,31 грн. або 8,19 %) зростання віддачі реалізованої продукції на 1 грн. середньорічної вартості основних виробничих фондів (фондовіддачі ОВФ): з 3,83 грн. у базовому 2019 р. до 4,14 грн. у звітному 2023 році.

Найважливішою і невід'ємною складовою аналізу результатів виробничо-господарської діяльності підприємства є оцінка його фінансового стану. У світовій практиці найпоширенішим є підхід до здійснення зазначеного аналізу, який передбачає розрахунок трьох груп відносних показників. Ці показники характеризують фінансову стійкість підприємства (структуру джерел його фінансування), ліквідність (платоспроможність підприємства) та рентабельність його виробничо-господарської діяльності. Аналізу останньої присвячені наступні розділи даної роботи.

Для аналізу структури джерел фінансування підприємства

використовується низка відносних показників (коефіцієнтів). Ключовими у складі останніх є коефіцієнт фінансової стійкості та коефіцієнт автономії (також відомий як коефіцієнт забезпеченості власними джерелами). Перший показник відображає співвідношення власних та позикових коштів, другий – частку власних коштів у загальній сумі джерел. Крім зазначених показників, фінансову стійкість підприємства певною мірою характеризують коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами і коефіцієнт маневреності власного капіталу. Значення показників фінансової стійкості ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. до 2023 року представлені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості ПАТ «Одескабель»

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року					Динаміка показника за 2019-2023 рр.	
		2019	2020	2021	2022	2023	абсол., частка одиниці	відносна (темпи приросту), %
1	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,543	0,486	0,514	0,479	0,434	-0,108	-20,00
2	Коефіцієнт фінансової автономії	0,352	0,327	0,340	0,324	0,303	-0,049	-13,94
3	Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	-0,105	-0,142	-0,038	-0,029	-0,069	0,036	-
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,260	-0,379	-0,166	-0,172	-0,226	0,033	-

Як ми бачимо, вже у базовому 2019 році значення ключових показників фінансової стійкості підприємства були значно нижчими від свого порогового рівня (1 – для коефіцієнта фінансової стійкості й 0,5 – для коефіцієнта автономії). Незважаючи на це, протягом аналізованого періоду відзначається подальше погіршення рівня зазначених показників. Так, на 0,108 пунктів (або на 20,00 %) знизився рівень коефіцієнта фінансової стійкості, склавши у звітному році 0,434 проти 0,543 у базовому 2019 р. На 0,049 пунктів (або на 13,94 %) знизився рівень

коефіцієнта автономії, склавши у звітному році 0,303. Таким чином, можна констатувати наявність яскраво вираженої негативної тенденції в динаміці ключових показників фінансової стійкості, яка склалася на підприємстві протягом аналізованого періоду.

Слід констатувати, що незважаючи на позитивну динаміку коефіцієнтів забезпеченості власними обіговими коштами і маневреності власного капіталу, що відбувалася з 2019 р. по 2023 рік, ПАТ «Одескабель» протягом всього аналізованого періоду відчувало нестачу у власних обігових коштах.

Для характеристики ліквідності й платоспроможності підприємства використовують три основних показника, а саме: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт загальної ліквідності (платоспроможності). В табл. 2.6 наведено значення зазначених показників в ПАТ «Одескабель» на кінець року за період з 2019 р. по 2023 рік.

Таблиця 2.6 – Показники ліквідності ПАТ «Одескабель»

№ п/п	Показники	Значення показника на кінець року					Динаміка показника за 2019-2023 рр.	
		2019	2020	2021	2022	2023	абсолютна, частка одиниці	відносна (темпи приросту), %
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,059	0,063	0,067	0,066	0,044	-0,015	-25,40
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,441	0,413	0,432	0,446	0,368	-0,073	-16,62
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,905	0,876	0,964	0,972	0,935	0,0306	3,38

Дані табл. 2.6 свідчать, що протягом всього аналізованого періоду підприємство мало недостатню кількість грошових коштів для негайного погашення короткострокових позикових зобов'язань. Навіть у кращій 2021 рік значення коефіцієнта абсолютної ліквідності (0,067) суттєве поступалося своєму нижньому пороговому рівню (0,2).

Також протягом всього аналізованого періоду нижче свого нормативного рівня (0,7-0,8) знаходилося значення коефіцієнта швидкої ліквідності. Це свідчить про те, що підприємство не мало недостатню кількість абсолютно та швидко ліквідних активів для забезпечення своїх короткострокових зобов'язань.

Незважаючи на позитивну динаміку, значення коефіцієнта загальної ліквідності протягом всього аналізованого періоду не відповідало нормативним вимогам (1-2,5). Це свідчить про нездатність підприємства повною мірою покривати поточні зобов'язання за допомогою усіх оборотних активів.

Підсумовуючи результати аналізу фінансового стану ПАТ «Одескабель», можна зазначити, що протягом усього аналізованого періоду підприємство характеризувалося низькою ліквідністю активів та високим рівнем фінансового ризику.

2.2. Формування прибутку (збитків) від господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Аналіз економічної природи рентабельності й методів її розрахунку, проведений у першому розділі роботи, показав, що рівень показників рентабельності безпосередньо залежить від співвідношення прибутку від господарської діяльності підприємства (його окремих складових, включаючи прибуток від реалізації продукції) і середньорічної величини активів (або поточних витрат). Отже, ключовим елементом аналізу рентабельності в ПАТ «Одескабель» є дослідження формування фінансових результатів за окремими видами діяльності. Позитивне значення цих результатів свідчить про прибутковість діяльності, а негативне – про її збитковість.

Основною складовою прибутку від виробничо-господарської діяльності підприємства є прибуток від реалізації продукції, який розраховується як різниця між обсягом реалізованої продукції (без ПДВ і акцизного збору) і величиною її повної собівартості. Остання розраховується на основі даних форми 2 «Звіт про фінансові результати», як сума собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут.

Звернемося до табл. 2.7, яка складена на основі форми 2 «Звіт про фінансові результати» річної звітності ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 рр. Дані останньої дозволяють констатувати наявність позитивного фінансового результату від реалізації продукції підприємства протягом всього аналізованого періоду. Разом з цим, слід звернути увагу на зміну напрямків в динаміці даного показника. Так, з 2019 р. по 2022 рік відмічається більш ніж двократне збільшення прибутку від реалізації продукції: з 53724 тис. грн. до 120626 тис. грн.

Таблиця 2.7

Таблиця 2.7 – Формування прибутку від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол., тис. грн.	відносна, темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1764106	1749158	2072142	1560833	1817076	52970	3,00
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1485429	1456502	1723220	1234091	1518638	33209	2,24
Адміністративні витрати, тис. грн.	120489	117425	134323	134683	140147	19658	16,32
Витрати на збут, тис. грн.	104464	93120	101362	71433	101747	-2717	-2,60
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1710382	1667047	1958905	1440207	1760532	50150	2,93
Прибуток (збитки) від реалізації продукції, тис. грн.	53724	82111	113237	120626	56544	2820	5,25

Однак у звітному 2023 році вказана позитивна тенденція була суттєво порушена, в результаті чого прибуток від реалізації продукції зменшився більш ніж у 2 рази. Незважаючи на це, величина останнього у звітному році на 2 млн. 820 тис. грн. перевищила рівень базового року. Розглянута динаміка прибутку від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель» наочне відображена на рис. 2.3.

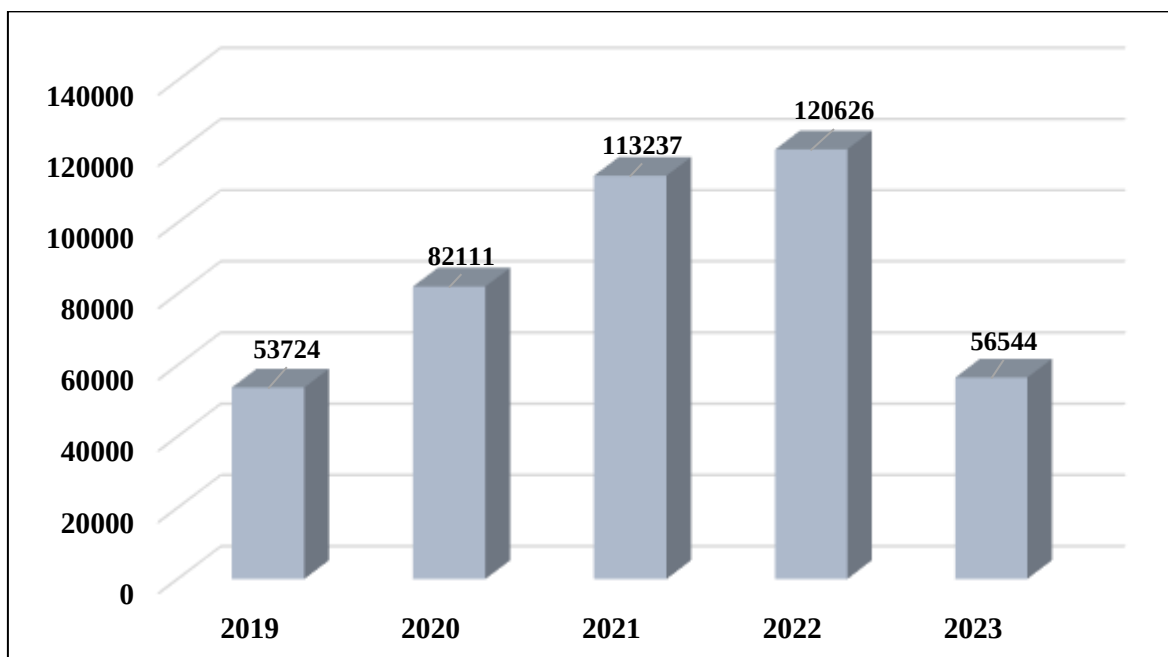


Рисунок 2.3 – Динаміка прибутку від реалізації продукції в ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

На протязі аналізованого періоду декілька разів змінювалося співвідношення між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами (табл. 2.8, рис. 2.4). У 2019, 2021 і 2022 роках даний вид господарської діяльності забезпечував позитивний фінансовий результат, величина якого знаходилася в діапазоні від 11158 тис. грн. до 1631 тис. грн. У 2020 і 2023 роках інша операційна діяльність підприємства була збитковою.

Таблиця 2.8 – Прибуток (збитки) від іншої операційної діяльності в ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсолют., тис. грн.	відносна, темп приросту, %
Інші операційні доходи, тис. грн.	110608	92868	72377	98241	59325	-51283	-46,36
Інші операційні витрати, тис. грн.	99450	103116	65157	96610	67912	-31538	-31,71
Прибуток (збитки) від іншої операційної діяльності, тис. грн.	11158	-10248	7220	1631	-8587	-19745	-176,96

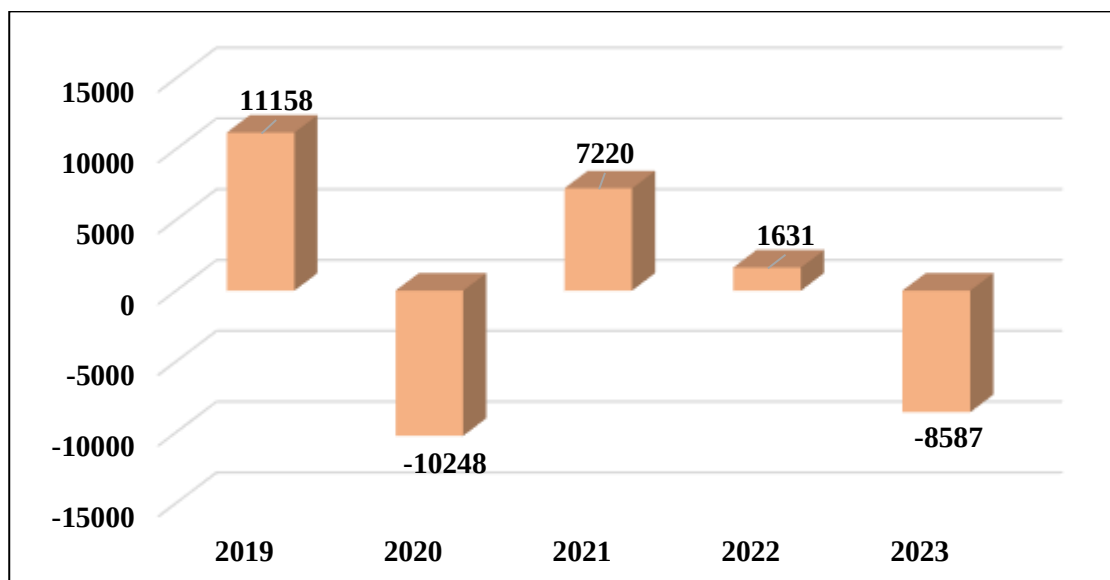


Рисунок 2.4 – Динаміка прибутку (збитків) від іншої операційної діяльності в ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

Фінансовий результат від іншої операційної діяльності, який ПАТ «Одескабель» отримало у 2021 році формувався як сальдо від доходів та витрат від:

- операційної оренди активів;
- операційної курсової різниці;
- реалізації інших оборотних активів;
- визнаних та отриманих штрафів, пені, неустойок;
- утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення;
- інших операційних доходів і витрат.

Формування прибутку (збитків) від операційної діяльності ПАТ «Одескабель» протягом аналізованого періоду узагальнено в табл. 2.9 і на рис. 2.5. Дані останніх свідчать про наявність чіткої тенденції в динаміці даного показника, яка склалася на підприємстві з 2019 р. по 2023 рік. Зазначена тенденція проявилася у формі параболічного тренду. Так, з 2019 р. по 2022 рік спостерігається безперервне щорічне зростання прибутку від операційної діяльності підприємства, в результаті чого значення даного показника збільшилося на 57375 тис. грн. (або на 88,43 %), склавши у 2022 р. 122257 тис.

грн. проти 64882 тис. грн. у базовому 2019 році. Проте у звітному 2023 році в порівнянні з 2022 р. відмічається більш ніж дворазове погіршення останнього.

Таблиця 2.9 – Прибуток (збитки) від операційної діяльності в ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсолют., тис. грн.	відносна, темп приросту, %
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	53724	82111	113237	120626	56544	2820	5,25
Прибуток (збитки) від іншої операційної діяльності, тис. грн.	11158	-10248	7220	1631	-8587	-19745	-176,96
Прибуток (збитки) від операційної діяльності, тис. грн.	64882	71863	120457	122257	47957	-16925	-26,09

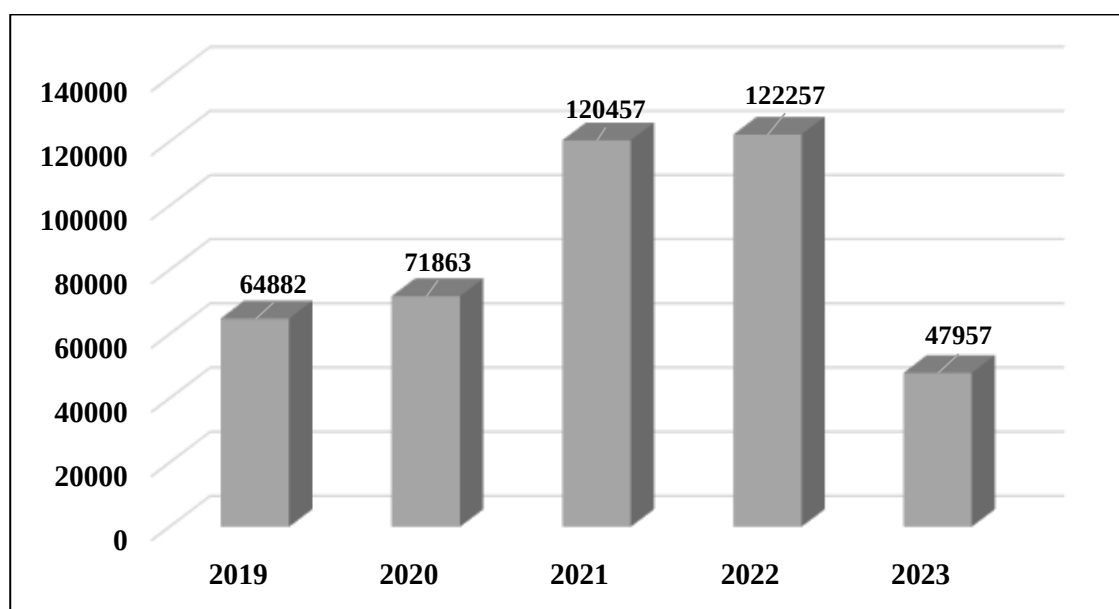


Рисунок 2.5 – Динаміка прибутку (збитків) від операційної діяльності в ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

Якщо така тенденція збережеться і в майбутньому, то в найближчі роки слід очікувати значного погіршення фінансового результату від операційної

діяльності підприємства. Це свідчить про гостру актуальність проблеми пошуку резервів покращення зазначеного показника.

Протягом всього аналізованого періоду в ПАТ «Одескабель» відсутні доходи і витрати від участі в капіталі (табл. 2.10). При цьому мали місце значні фінансові витрати, величина яких зросла на 4833 тис. грн. або на 6,00 %. Вказані витрати в основному пов'язані з обслуговуванням позикових коштів (зокрема, банківського кредиту). На 2121 тис. грн. (або на 13,60 %) зросли інші неопераційні витрати.

Таблиця 2.10 – Прибуток (збитки) від неопераційної діяльності в ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол., тис. грн.	відносна, темп приросту, %
Доходи від неопераційної діяльності, тис. грн.	55237	31611	23852	9980	7607	-47630	-86,23
Витрати від неопераційної діяльності, тис. грн.	96136	139384	78674	158349	103090	6954	7,23
Прибуток (збитки) від неопераційної діяльності, тис. грн.	-40899	-107773	-54822	-148369	-95483	-54584	133,46

Фінансові доходи в порівнянні з фінансовими витратами склали незначну величину протягом всього аналізованого періоду. Більш того, їх величина скоротилася більш ніж у 3 рази: з 7470 тис. грн. до 2018 тис. грн. у 2023 році. На 42178 тис. грн. (або на 88,30 %) зменшилися інші неопераційні доходи.

Слідством відміченої динаміки окремих статей доходів і витрат від неопераційної діяльності ПАТ «Одескабель» з'явилося отримання значних збитків протягом кожного року аналізованого періоду. Більш того, величина останніх зросла на 54584 тис. грн. (або на 133,46 %), склавши у 2023 році 95483 тис. грн. проти 40899 тис. грн. у 2019 р. Розглянута динаміка прибутку від

неопераційної діяльності ПАТ «Одескабель» з 2019 р. по 2023 рік наочне відображена на рис. 2.6.

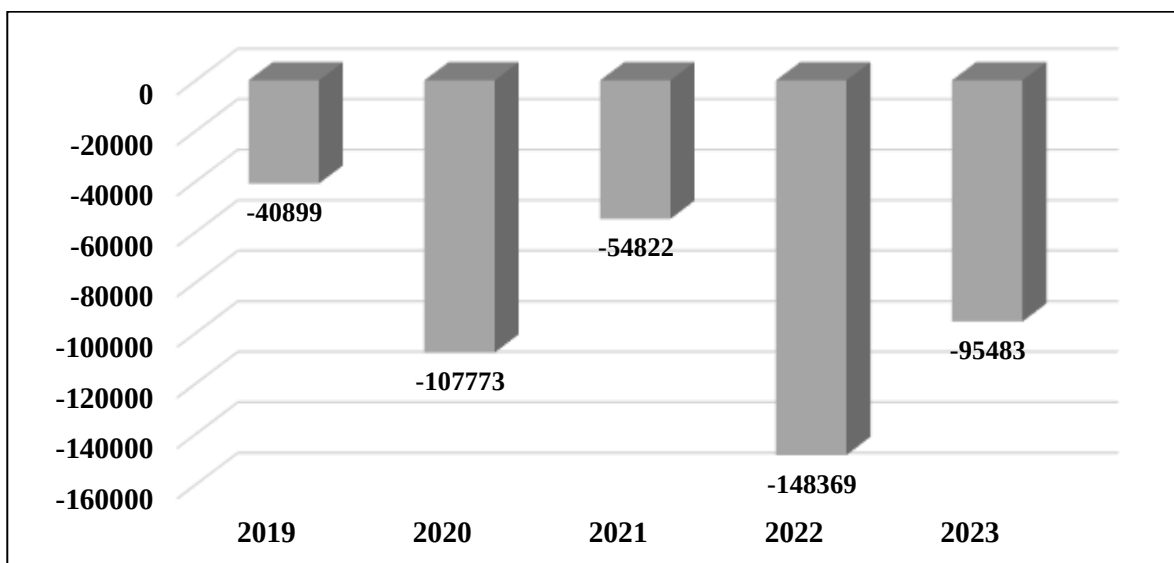


Рисунок 2.6 – Прибуток (збитки) від неопераційної діяльності в ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

В таблиці 2.11 та на рисунку 2.7 відображено формування чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» в розрізі окремих його складових з 2019 року по 2023 рік.

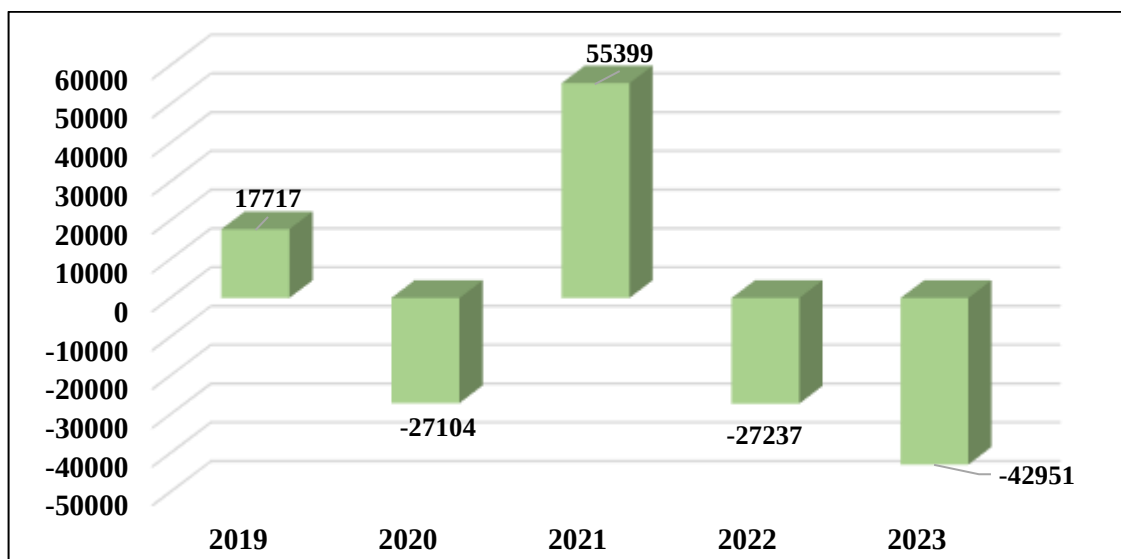


Рисунок 2.7 – Динаміка чистого прибутку (збитків) від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» (тис. грн.)

Таблиця 2.11 – Формування чистого фінансового результату від виробничо-господарської діяльності ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол., тис. грн.	відносна, темп приросту, %
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	64882	71863	120457	122257	47957	-16925	73,91
Фінансовий результат від неопераційної діяльності, тис. грн.	-40899	-107773	-54822	-148369	-95483	-54584	233,46
Фінансовий результат від господарської діяльності до оподаткування, тис. грн.	23983	-35910	65635	-26112	-47526	-71509	-198,17
Витрати (-), дохід (+) з податку на прибуток, тис. грн.	-6266	8806	-10236	-1125	4575	10841	-73,01
Чистий фінансовий результат від господарської діяльності, тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951	-60668	-242,43

Як ми бачимо, у динаміці зазначеного показника протягом аналізованого періоду спостерігається наявність як позитивних, так і негативних змін. Так, з 2019 р. по 2021 рік на підприємстві склалася позитивна тенденція в динаміці чистого фінансового результату від господарської діяльності, в результаті чого величина останнього збільшилася з 17717 тис. грн. до 55399 тис. грн. З 2021 р. по 2023 рік вказана тенденція була порушена. Так, у 2022 р. у порівнянні з 2021 р. спостерігається зменшення чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель» на 82636 тис. грн., а далі в наступному 2023 р. відмічається його подальше погіршення, зокрема, на 15714 тис. грн.

В цілому ж можна констатувати значне погіршення чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель», що відбулося

протягом аналізованого періоду. Так, якщо у 2019 році підприємство отримало чистого прибутку у розмірі 17717 тис. грн., то вже у 2023 році господарська діяльність підприємства генерувала збитки, розмір яких склав 42951 тис. грн.

2.3. Аналіз динаміки показників рентабельності в ПАТ «Одескабель»

Ключове місце у складі показників рентабельності діяльності промислового підприємства традиційно займають чотири основні показники, а саме: рентабельність активів, власного капіталу, продукції та продажів. Аналіз динаміки зазначених показників і є предметом розгляду цього підрозділу кваліфікаційної роботи.

Рівень рентабельності активів ПАТ «Одескабель» в динаміці за період з 2019 р. по 2023 рік представлений в табл. 2.12 і на рис. 2.8. В умовах зростання середньорічної вартості активів, яке спостерігалось протягом зазначеного періоду, динаміка рентабельності останніх головним чином залежала від інтенсивності та напрямків зміни чистого фінансового результату від господарської діяльності підприємства. В результаті ми можемо спостерігати практично повну синхронність в динаміці вказаних показників. Зокрема, покращення з 2019 р. по 2021 рік і наступне погіршення у 2022 і 2023 роках.

Таблиця 2.12 – Динаміка рентабельності активів ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол.	відн., темп приросту, %
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	1208250	1256494	1320416	1369311	1336700	128451	10,63
Чистий прибуток від господарської діяльності, тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951	-60668	-342,43
Рентабельність активів, %	1,47	-2,16	4,20	-1,99	-3,21	-4,68	-319,13

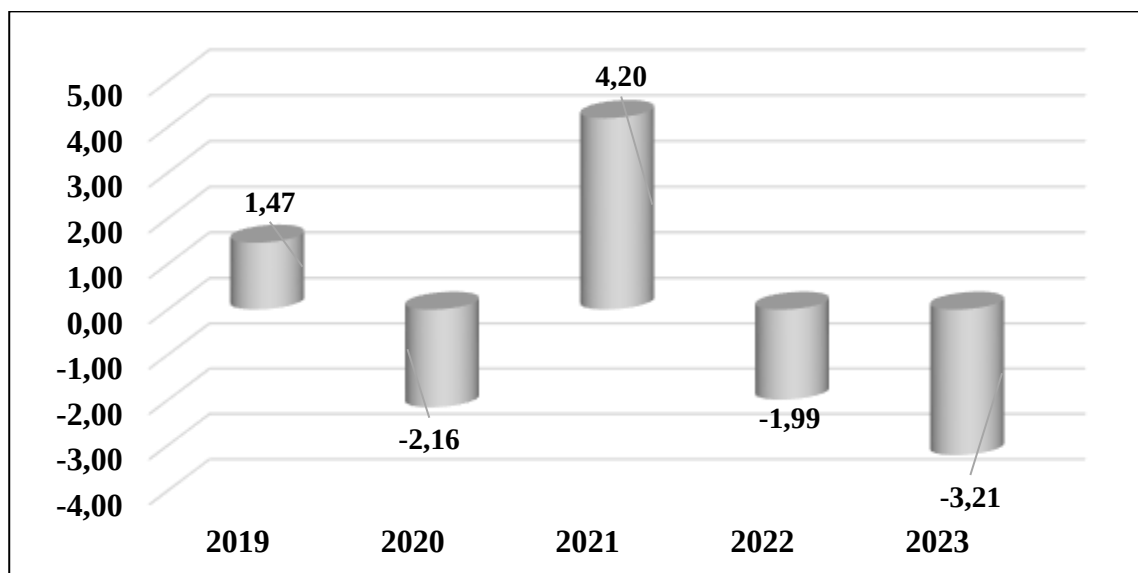


Рисунок 2.8 – Динаміка рентабельності активів ПАТ «Одескабель», %

В цілому ж за період з 2019 р. по 2023 рік рентабельність активів ПАТ «Одескабель» знизилася на 4,68 відсоткових пунктів: з 1,47 % до -3,21 %. Негативне значення даного показника свідчить про те, що у 2022 і 2023 роках підприємство працювало на збиток і неефективно використовувало наявні виробничі ресурси.

Рівень рентабельності власного капіталу (найважливішого показника у складі показників рентабельності) ПАТ «Одескабель» в динаміці за період з 2019 року по 2023 рік представлений в табл. 2.13 і на рис. 2.9.

Таблиця 2.13 – Динаміка рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол.	відн., темп приросту, %
Середньорічна величина власного капіталу, тис. грн.	430927	426233	440381	454462	419132	-11795	-2,74
Чистий прибуток від всіх видів діяльності, тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951	-60668	-342,43
Рентабельність власного капіталу, %	4,11	-6,36	12,58	-5,99	-10,25	-14,36	-349,25

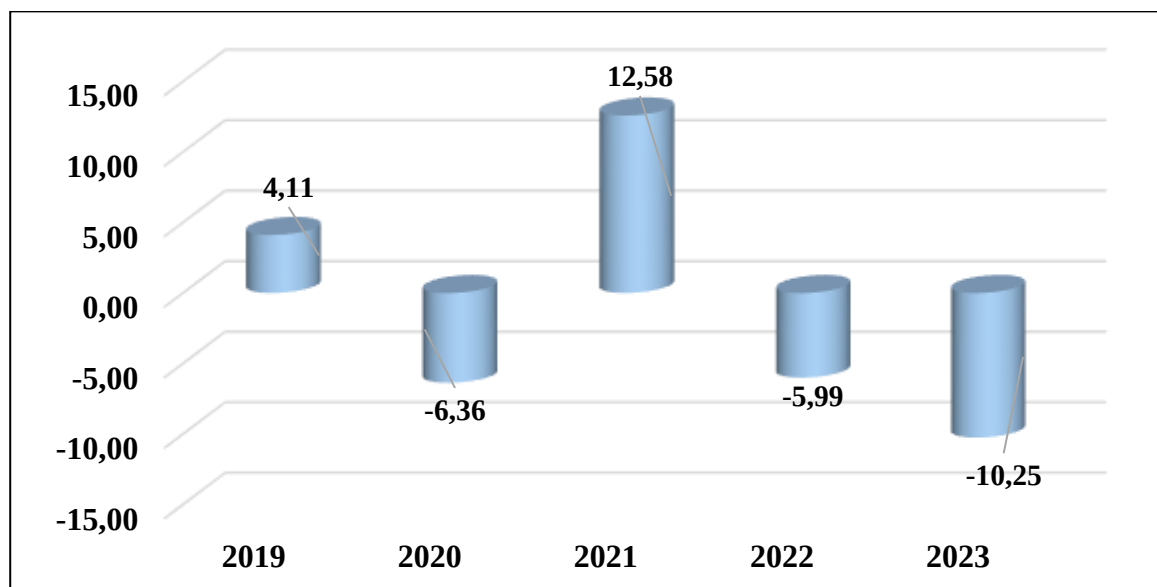


Рисунок 2.9 – Динаміка рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель», %

Дані табл. 2.13 свідчать, що напрямки динаміки рентабельності власного капіталу протягом аналізованого періоду, так само як і за показником рентабельності активів, повністю визначалися динамікою чистого прибутку від господарської діяльності підприємства. Зокрема, спостерігається його зростання з 2019 р. по 2021 рік та її наступне суттєве погіршення у 2022 і 2023 роках. В цілому протягом аналізованого періоду рентабельність власного капіталу ПАТ «Одескабель» знизилася на 14,36 відсоткових пунктів: з 4,11 % до -10,25 %.

Кардинально відрізняється від динаміки розглянутих вище показників динаміка рентабельності продукції й рентабельності продажів (табл. 2.14, 2.15 і рис. 2.10 і 2.11). Причому, як по напрямкам змін, так і по значенням. Позитивний фінансовий результат від реалізації продукції, який був забезпечений в ПАТ «Одескабель» протягом всього аналізованого періоду, обумовив і позитивний рівень показників рентабельності продукції й рентабельності продажів. При цьому характер динаміки зазначених показників повністю повторює динаміку прибутку від реалізації продукції, яка має параболічну форму (див. табл. 2.7, рис. 2.3). Причому, як за напрямками, так і за інтенсивністю.

Таблиця 2.14 – Динаміка рентабельності реалізованої продукції ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол.	відн., темп приросту, %
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1710382	1667047	1958905	1440207	1760532	50150	2,93
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн.	53724	82111	113237	120626	56544	2820	5,25
Рентабельність реалізованої продукції, %	3,14	4,93	5,78	8,38	3,21	0,07	2,25

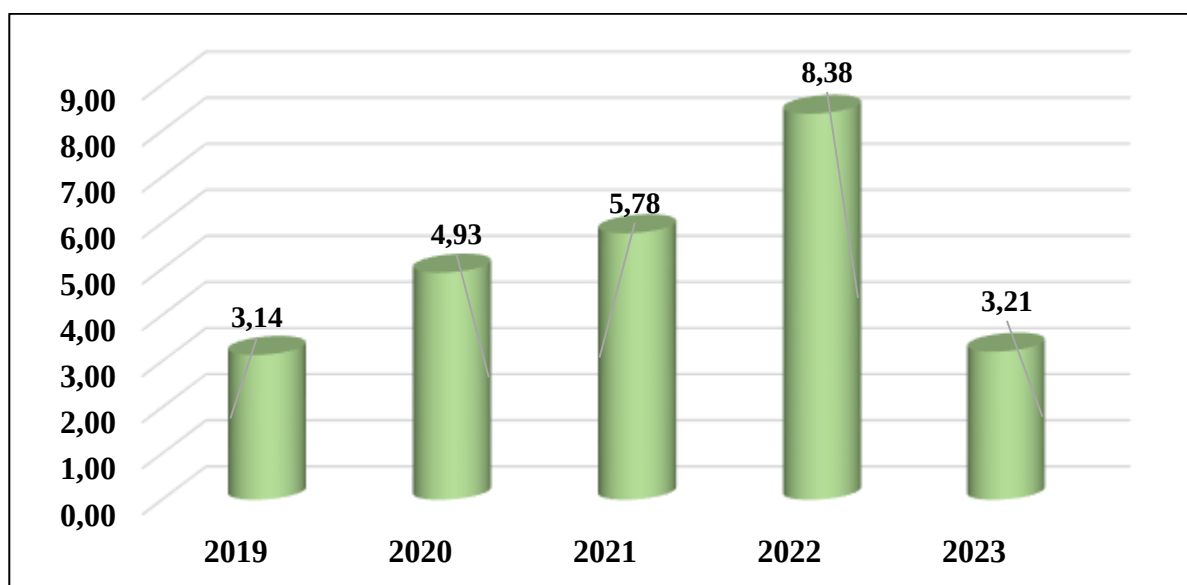


Рисунок 2.10 – Динаміка рентабельності реалізованої продукції в ПАТ «Одескабель», %

Дані табл. 2.14 і рис. 2.10 свідчать, що за період з 2019 р. по 2022 рік на підприємстві склалася яскраво виражена позитивна тенденція в динаміці показника рентабельності продукції. Безперервне щорічне зростання останнього призвело до його збільшення з 3,14 % до 8,38 %, тобто на 5,24 відсоткових пунктів. Проте вже у звітному 2023 році зазначена тенденція була порушена і

тільки протягом вказаного року рівень аналізованого показника знизився більш ніж у 2 рази, склавши 3,21 %.

Таблиця 2.15 – Динаміка рентабельності продажів
в ПАТ «Одескабель»

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка за 2019-2023 рр.	
						абсол.	відн., темп приросту, %
Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ і АЗ), тис. грн.	1764106	1749158	2072142	1560833	1817076	52970	3,00
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, млн. грн.	53724	82111	113237	120626	56544	2820	5,25
Рентабельність продажів, %	3,05	4,69	5,46	7,73	3,11	0,07	2,18

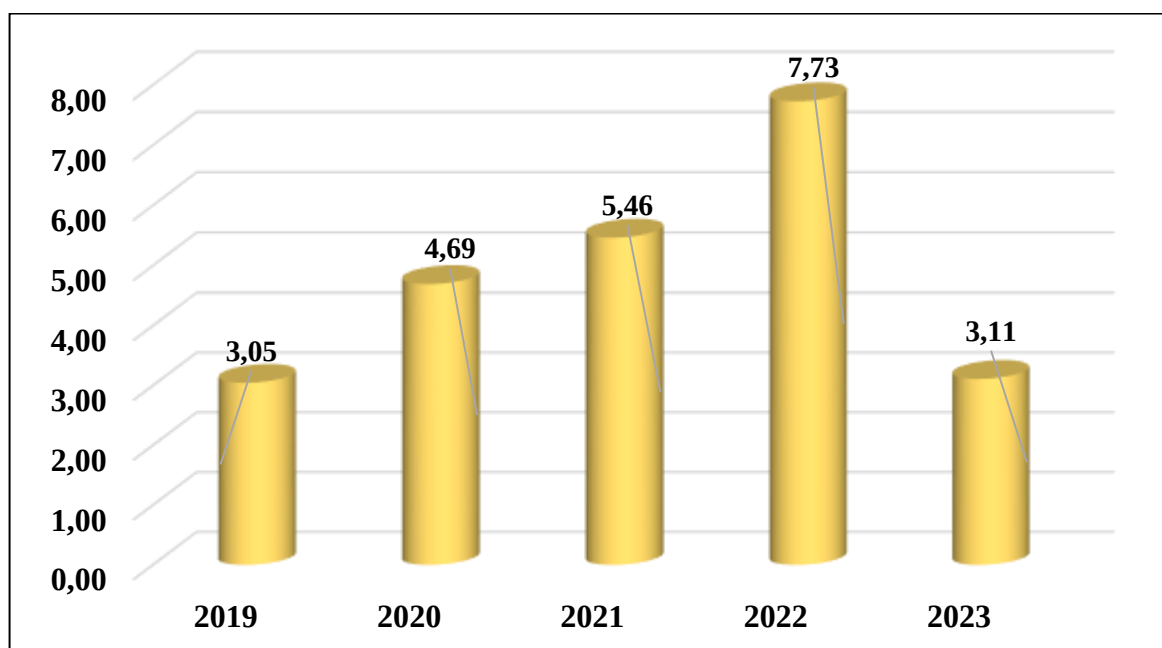


Рисунок 2.11 – Динаміка рентабельності продажів
в ПАТ «Одескабель»

Зростання прибутку від реалізації продукції, яке спостерігалось на підприємстві з 2019 по 2022 роки, призвело до збільшення рентабельності продажів за вказаний період з 3,05 % до 7,73 %, тобто на 4,68 відсоткових пунктів. Проте вже у звітному 2023 році зазначена тенденція була порушена і

тільки протягом вказаного року рівень аналізованого показника (як і рентабельності реалізованої продукції) знизився більш ніж у 2 рази, склавши 3,11 %.

Результати аналізу, проведеного в даному підрозділі, свідчать про гостру актуальність пошуку резервів покращення рівня ключових показників рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель». З цією метою у наступному підрозділі кваліфікаційної роботи буде проведений факторний аналіз.

2.4. Факторний аналіз рентабельності активів і власного капіталу ПАТ «Одескабель»

У складі показників рентабельності ключове місце займають показники рентабельності активів і рентабельності власного капіталу підприємства. Саме ці показники слід використовувати в якості критеріїв при обґрунтуванні найбільш ефективного сценарію розвитку підприємства, виборі варіанту інвестування коштів тощо.

2.4.1. Факторний аналіз рентабельності активів ПАТ «Одескабель»

Для побудови мультиплікативної моделі рентабельності активів підприємства розділимо кожен зі складових формули даного показника на величину реалізованої продукції й одержимо:

$$P_a = \frac{\Pi / \text{РП} * 100}{\text{ОЗ} / \text{РП} + \text{ОК} / \text{РП}}, \quad (2.1)$$

де P_a – рентабельність активів підприємства; Π – балансовий прибуток; ОЗ , ОК – середньорічна вартість (залишкова) основних засобів і обігових коштів підприємства відповідно; РП – річний обсяг реалізованої продукції.

Отримана модель дозволяє нам оцінити абсолютний і відносний вплив на динаміку рентабельності активів підприємства динаміки: чистого прибутку від господарської діяльності; ефективності використання основних засобів; ефективності використання обігових коштів.

В табл. 2.16 відображені вихідні данні для проведення факторного аналізу рентабельності активів ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік. Для кількісної оцінки абсолютного впливу окремих факторів на зміну аналізованого показника можна застосувати один із двох методів: метод ланцюгових підстановок і метод оцінки ізольованого впливу чинників. Останній має суттєві переваги в порівнянні з методом ланцюгових підстановок. По-перше, він дозволяє отримати більш об'єктивні оцінки впливу чинників на зміну модельованого показника. А по-друге, дозволяє оцінити синергетичний ефект, а саме, сумісний вплив факторних показників.

Таблиця 2.16 – Вихідні данні факторного аналізу динаміки рентабельності активів ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 рр.

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	1764106	1749158	2072142	1560833	1817076
Чистий прибуток від господарської діяльності, тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951
Середньорічна залишкова величина основних засобів, тис. грн.	460797	493120	481661	459756	438720
Середньорічна величина обігових коштів, тис. грн.	692268	695020	763082	838150	834697
Прибуток на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,0100	-0,0155	0,0267	-0,0175	-0,0236
Середньорічна величина основних засобів на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,2612	0,2819	0,2324	0,2946	0,2414
Середньорічна величина обігових коштів на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,3924	0,3973	0,3683	0,5370	0,4594
Рентабельність активів, %	1,537	-2,281	4,451	-2,099	-3,373

Проведемо аналіз впливу зазначених вище факторних показників на зміну рівня рентабельності активів ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 рр. за допомогою саме методу оцінки ізолюваного впливу чинників.

Абсолютна зміна рентабельності активів ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік всього:

$$\Delta P_a = -3,373 - 1,537 = -4,909 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

у тому разі за рахунок динаміки:

- чистого прибутку від господарської діяльності:

$$\Delta P_{a.п} = \frac{-0,0236 * 100}{0,2612 + 0,3924} - 1,537 = -5,153 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- ефективності використання основних засобів:

$$\Delta P_{a.оз} = \frac{0,0100 * 100}{0,2414 + 0,3924} - 1,537 = 0,048 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- ефективності використання обігових коштів:

$$\Delta P_{a.ок} = \frac{0,0100 * 100}{0,2612 + 0,4594} - 1,537 = -0,143 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- сумісного впливу чинників:

$$\Delta P_{\text{сум}} = -4,909 - (-5,153 + 0,048 - 0,143) = 0,338 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

Відносна зміна рентабельності активів ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік всього:

$$\Delta P'_a = (-4,909 / 1,537) * 100 = -319,52 \%$$

у тому разі за рахунок динаміки:

1) прибутку від всіх видів діяльності:

$$\Delta P'_{a.п} = (-5,153 / 1,537) * 100 = -335,36 \%$$

2) використання основних засобів:

$$\Delta P'_{a.oz} = (0,048 / 1,537) * 100 = 3,12 \%$$

3) використання обігових коштів:

$$\Delta P'_{a.ok} = (-0,143 / 1,537) * 100 = -9,29 \%$$

4) сумісного впливу чинників:

$$\Delta P'_{sum} = 0,338 / 1,537) * 100 = 22,02 \%$$

Таблиця 2.17 – Результати факторного аналізу динаміки рентабельності активів ПАТ «Одескабель» з 2019 р. по 2023 рік.

Факторний показник	Динаміка рентабельності активів підприємства	
	абс., від. пункт.	відносна, %
1. Величина чистого прибутку від господарської діяльності підприємства	-5,153	-335,36
2. Використання основних засобів	0,048	3,12
3. Використання обігових коштів	-0,143	-9,29
4. Сумісний вплив чинників	0,338	22,02
Всього	-4,909	-319,52

В таблиці 2.15 представлені узагальнені результати проведеного факторного аналізу. Як ми бачимо, за період 2019 р. по 2023 рік два факторних показника негативно впливали на динаміку рентабельності активів ПАТ «Одескабель» і тільки один показник надавав позитивний вплив.

Найбільш негативний вплив здійснило зменшення величини чистого прибутку від всіх видів діяльності підприємства. Так, за рахунок даного чинника рівень аналізованого показника зменшився на 5,153 відсоткових пунктів або на 335,36 %.

За рахунок підвищення ефективності використання основних засобів підприємства рівень рентабельності активів збільшився на 0,048 відсоткових пунктів або на 3,12 %. За рахунок уповільнення оборотності обігових коштів підприємства рівень рентабельності активів зменшився на 0,143 відсоткових пунктів або на 9,29 %. Сумісний вплив чинників, який характеризує

синергетичний ефект, обумовив зростання аналізованого показника на 0,338 відсоткових пунктів або на 22,02 %.

Проведений аналіз показує, що основні резерви для підвищення рентабельності активів ПАТ «Одескабель» закладені у збільшенні балансового прибутку підприємства. Деяке покращення прибутковості активів може бути забезпечено за рахунок прискорення оборотності обігових коштів підприємства.

2.4.2. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель»

На думку більшості аналітиків, найбільш значимим для власників підприємства є показник рентабельності власного капіталу. В теорії й практиці аналізу динаміки даного показника широке поширення набула факторна мультиплікативна модель фірми «DuPont». Схема останньої представлена на рис. 2.12.

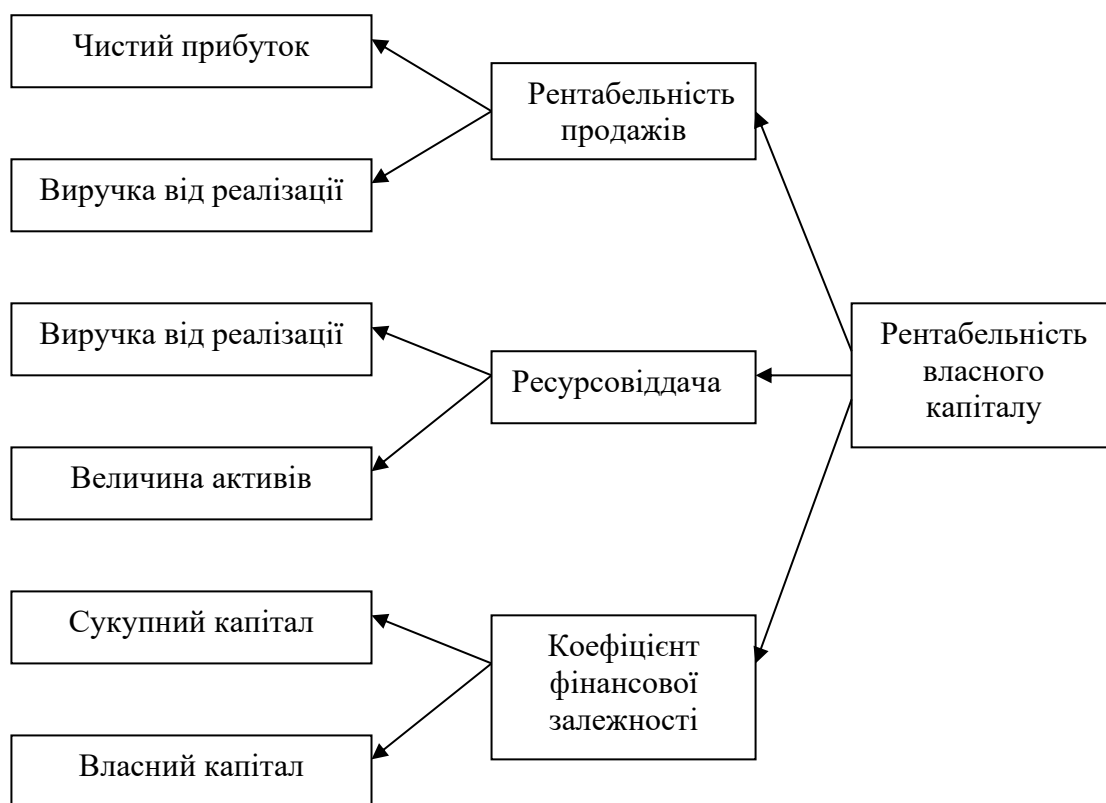


Рисунок 2.12 – Факторна модель рентабельності власного капіталу фірми «DuPont»

На основі зазначеної на рис. 2.12 схеми побудовано детермінована мультиплікативна модель рентабельності власного капіталу:

$$P_{в.к} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{ВР} * \frac{ВР}{А} * \frac{А}{ВК} = P_{пр} * P_{від} * K_{ф.з} , \quad (2.2)$$

де ЧП – чистий прибуток від господарської діяльності; ВК – середньорічна величина власного капіталу; ВР – виручка від реалізації продукції; А – середньорічна величина активів (сукупного капіталу); $P_{пр}$ - рентабельність продажів; $P_{від}$ - ресурсовіддача; $K_{ф.з}$ - коефіцієнт фінансової залежності.

Вихідні данні для проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік на основі моделі фірми «DuPont» відображені в табл. 2.18.

Таблиця 2.18 – Вихідні данні факторного аналізу динаміки рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 рр.

Найменування показника	2019	2020	2021	2022	2023
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	1764106	1749158	2072142	1560833	1817076
Чистий прибуток від всіх видів діяльності, тис. грн.	17717	-27104	55399	-27237	-42951
Середньорічна величина активів (сукупного капіталу), тис. грн.	1208250	1256494	1320416	1369311	1336700
Середньорічна величина власного капіталу, тис. грн.	430927	426233	440381	454462	419132
Рентабельність продажів по чистому прибутку від господарської діяльності, %	1,0043	-1,5495	2,6735	-1,7450	-2,3637
Ресурсовіддача, частка одиниці	1,4601	1,3921	1,5693	1,1399	1,3594
Коефіцієнт фінансової залежності, частка одиниці	2,8038	2,9479	2,9984	3,0130	3,1892
Рентабельність власного капіталу, %	4,11	-6,36	12,58	-5,99	-10,25

Для кількісного аналізу впливу зазначених чинників на рівень рентабельності власного капіталу, також як у попередньому аналізі, використаємо метод оцінки ізолюваного впливу чинників.

Абсолютна зміна рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік всього:

$$\Delta P_{\text{вк}} = -10,25 - 4,11 = -14,36 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

у тому разі за рахунок динаміки:

- рентабельності продажів по чистому прибутку від господарської діяльності:

$$\Delta P_{\text{вк.рп}} = -2,3637 * 1,4601 * 2,8038 - 4,11 = -13,79 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- рівня ресурсовіддачі:

$$\Delta P_{\text{вк.рв}} = 1,0043 * 1,3594 * 2,8038 - 4,11 = -0,28 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta P_{\text{вк.фз}} = 1,0043 * 1,4601 * 3,1892 - 4,11 = 0,57 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- сумісної динаміки чинників:

$$\Delta P_{\text{вк.сум}} = -14,36 - (-13,79 - 0,28 + 0,57) = -0,85 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

Відносна зміна рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» за період з 2019 р. по 2023 рік всього:

$$\Delta P'_{\text{вк}} = (-14,36 / 4,11) * 100 = -349,25 \%$$

у тому разі за рахунок динаміки:

1) рентабельності продажів по чистому прибутку від господарської діяльності:

$$\Delta P'_{\text{вк.рп}} = (-13,79 / 4,11) * 100 = -335,36 \%$$

2) рівня ресурсовіддачі:

$$\Delta P'_{\text{вк.рв}} = (-0,28 / 4,11) * 100 = -6,90 \%$$

3) коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta P'_{\text{вк.фз}} = (0,57 / 4,11) * 100 = 13,74 \%$$

4) сумісної динаміки чинників:

$$\Delta P'_{\text{вк.сум}} = (-0,85 / 4,11) * 100 = -20,74 \%$$

Узагальнені результати факторного аналізу динаміки рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» представлені в табл. 2.19.

Таблиця 2.19 – Результати факторного аналізу динаміки власного капіталу ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 рр.

Факторний показник	Динаміка рентабельності власного капіталу	
	абсолютна, відсоткові пункти	відносна, %
1. Рентабельність продажів по чистому прибутку від господарської діяльності підприємства	-13,79	-335,36
2. Ресурсовіддача	-0,28	-6,90
3. Коефіцієнт фінансової залежності	0,57	13,74
4. Сумісний вплив чинників	-0,85	-20,74
Всього	-14,36	-349,25

Позитивний вплив на динаміку рентабельності власного капіталу в ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 роки здійснив тільки один факторний показник – підвищення фінансової залежності підприємства. Це забезпечило зростання рівня аналізованого показника на 0,57 відсоткових пунктів або на 13,74 %. Однак це не дає підстави розглядати подальше підвищення фінансової залежності у якості стратегічного напрямку зростання рентабельності власного капіталу у ПАТ «Одескабель». Так, аналіз, проведений у розділі 2.1, показав, що коефіцієнт фінансової незалежності підприємства протягом аналізованого періоду мав негативну динаміку і склав у звітному 2023 році 0,303, що значно нижче за його

нижнє порогове значення (0,5). Подальше зниження даного показника призведе до суттєвого зростання фінансових ризиків.

Всі інші факторні показники здійснили негативний вплив на динаміку рентабельності власного капіталу в ПАТ «Одескабель» за 2019-2023 роки.

Найбільш суттєвий негативний вплив на динаміку аналізованого показника спричинило зниження рентабельності продажів за чистим прибутком від господарської діяльності підприємства. Під впливом цього чинника рівень рентабельності власного капіталу ПАТ «Одескабель» зменшився на 13,79 відсоткових пунктів, що становить 335,36 %. Крім цього, зниження ресурсовіддачі спричинило скорочення рентабельності власного капіталу ще на 0,28 відсоткових пункти або на 6,90 %. За рахунок сумісного впливу чинників рівень аналізованого показника знизився на 0,85 відсоткових пунктів або на 20,74 %.

Проведений в даному розділі аналіз дозволяє зробити висновок щодо наявності суттєвих резервів підвищення рентабельності активів і власного капіталу ПАТ «Одескабель». Можливості мобілізації останніх багато в чому залежить від обґрунтованості стратегічних напрямків покращення фінансового результату від господарської діяльності підприємства і підвищення ресурсовіддачі. Саме цим питанням присвячений наступний розділ даної кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

3.1. Стратегічні напрямки і тактичні завдання підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель»

Найважливіше значення в управлінні динамікою рентабельності на промисловому підприємстві має визначення стратегічних напрямків її підвищення. При обґрунтуванні останніх необхідно повною мірою враховувати галузеві особливості підприємства, стан зовнішнього середовища та організаційно-технічний рівень виробництва. Галузеві особливості, які найбільше впливають на рівень рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель», відображені на рис. 3.1.

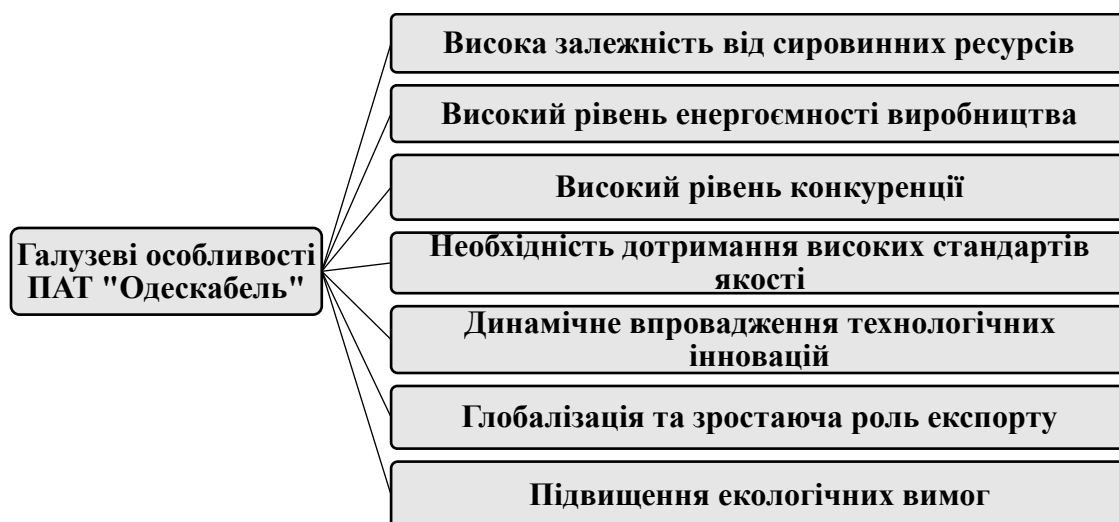


Рисунок 3.1 – Галузеві особливості, що впливають на ефективність діяльності ПАТ «Одескабель» (Авторська розробка)

1. Висока залежність від сировинних ресурсів. До складу основних матеріалів, які споживаються при виробництві, відноситься: мідь, алюміній, пластмаси та інші полімери, які використовуються для ізоляції та захисту. Ціни на зазначені матеріали схильні до значних коливань на світових ринках, що край

негативно впливає на собівартість продукції. Різке зростання вартості сировини може значно знизити прибутковість, якщо не буде можливості перенести ці витрати на кінцевого споживача. Висока залежність від сировинних ресурсів створює для підприємства певні проблеми, зокрема підвищення:

- *цінових ризиків* (різкі коливання вартості сировини можуть суттєво знизити маржинальність продукції);
- *ризиків перебоїв постачання* (так, політичні, економічні чи логістичні проблеми можуть призвести до зриву поставок). У разі нестачі сировини на внутрішньому ринку компанія змушена імпортувати матеріали, що підвищує витрати.

Для зниження негативного впливу залежності від сировини на рентабельність діяльності ПАТ «Одескабель» необхідно робити наступні стратегічні кроки:

- закупати сировину за довгостроковими контрактами;
- здійснити диверсифікацію постачальників сировини;
- формувати запаси основних матеріалів у періоди низьких цін;
- оптимізувати використання сировини тощо.

Реалізація зазначених кроків допоможе забезпечити стабільність виробництва, зменшити собівартість продукції та підвищити рентабельність підприємства.

2. Високий рівень енергоємності виробництва. ПАТ «Одескабель» належить до підприємств з високим рівнем енергоємності продукції через специфіку виробничих процесів, таких як:

- плавлення металів (мідь, алюміній) для виготовлення провідників;
- виробництво полімерних матеріалів для ізоляції та оболонок кабелів;
- робота екструдерів та іншого високотехнологічного обладнання, що споживає значну кількість електроенергії;
- системи охолодження та вентиляції, необхідні для підтримання стабільних умов у виробничих приміщеннях.

Це призводить до *високих витрат на енергоресурси*, що значною мірою

негативно впливає на собівартість продукції. Крім цього, це обумовлює *високу* залежність від тарифів на енергоносії і негативний вплив на екологію.

До стратегічних напрямків зменшення негативного впливу енергоемності виробництва на собівартість і рентабельність продукції ПАТ «Одескабель» слід віднести:

- оптимізацію споживання енергії;
- впровадження енергоефективного обладнання;
- перехід на альтернативні джерела енергії;
- зміну графіка енергоспоживання;
- модернізація системи освітлення.

Системна робота над підвищенням енергоефективності та впровадженням новітніх технологій дозволить підприємству не лише зменшити витрати, але й посилити свої конкурентні переваги, забезпечивши стійке зростання рентабельності в умовах сучасного ринку.

3. Високий рівень конкуренції. Конкуренція у кабельній галузі має свої особливості, що обумовлює її високий рівень. А саме:

3.1. Суттєва насиченість ринку, яка є слідством: присутності багатьох національних і міжнародних виробників; наявності великих гравців з більшою виробничою потужністю та доступом до дешевших ресурсів.

3.2. Високий ціновий тиск. Багато видів кабельної продукції є стандартизованими, що знижує можливості для цінової диференціації. Це призводить до високої цінової конкуренції, що, як правило, обмежує прибутковість діяльності підприємства.

Щоб підвищити рентабельність у цих умовах, ПАТ «Одескабель» має орієнтуватися на наступні стратегічні підходи:

- диференціація продукції (розробка кабелів з унікальними характеристиками; спеціалізація на нішевих ринках (виробництво кабелів для відновлюваної енергетики, кабелів для електромобілів, високошвидкісного інтернету тощо);
- оптимізація витрат (за рахунок впровадження сучасних технологій;

масштабування виробництва; використання локальних постачальників сировини);

- підвищення якості продукції та сертифікація (за рахунок дотримання міжнародних стандартів якості (ISO, IEC); інвестування коштів на технічне переозброєння лабораторії контролю якості);
- впровадження стратегії брендингу (формування репутації ПАТ «Одескабель» як надійного виробника високоякісної продукції; розвиток впізнаваності бренду серед ключових клієнтів через маркетингові активності; участь у виставках та конференціях);
- розвиток каналів збуту (розширення дилерської та дистриб'юторської мережі на внутрішньому і на зовнішніх ринках; використання онлайн-каналів для прямого продажу продукції клієнтам);
- зосередження на ринках з низьким рівнем конкуренції або високим попитом на стандартизовану продукцію.

Системна реалізація зазначених стратегічних підходів дозволить компанії не лише утримувати позиції на ринку, але й підвищити рентабельність навіть за умов значного конкурентного тиску.

4. Необхідність дотримання високих стандартів якості. На внутрішньому та зовнішніх ринках зростає попит на продукцію, яка відповідає міжнародним стандартам якості та безпеки (ISO, IEC, RoHS, CE тощо). Високоякісна продукція має вищу конкурентоспроможність, особливо у високотехнологічних секторах (енергетика, телекомунікації).

У багатьох країнах діють суворі вимоги до продукції, яка використовується в зазначених галузях. Невідповідність стандартам призводить до штрафів, вилучення продукції з ринку та втрати репутації. Крім цього, замовники (особливо великі корпорації) віддають перевагу виробникам, які гарантують стабільну якість і безпеку продукції. Високі стандарти є основою довгострокових контрактів та партнерств.

Щоб забезпечити дотримання високих стандартів якості та безпеки ПАТ «Одескабель» має впроваджувати наступні стратегічні підходи:

- інвестування у модернізацію виробничих потужностей (встановлення сучасного обладнання, яке забезпечує високу точність і якість виготовлення продукції; автоматизація виробничих процесів для мінімізації людського фактора та підвищення стабільності якості);
- впровадження сертифікованих систем управління якістю (ISO 9001, ISO 14001);
- постійний моніторинг відповідності продукції стандартам через власні лабораторії або зовнішні сертифікаційні центри;
- розширення асортименту виробництва сертифікованої продукції;
- підвищення внутрішнього контролю (за рахунок створення спеціалізованих відділів контролю якості на всіх етапах виробництва; використання сучасних інструментів для перевірки характеристик готової продукції (наприклад, тестування на електричну провідність, вогнестійкість);
- впровадження освітніх програм для персоналу з метою навчання працівників вимогам стандартів та технологічним інноваціям; проведення тренінгів з ефективного управління якістю на виробництві.

Дотримання високих стандартів якості та безпеки є ключовим фактором для підвищення рентабельності ПАТ «Одескабель». Інвестиції у якість дозволять підприємству не лише зміцнити позиції на конкурентному ринку, а й отримати доступ до нових сегментів, підвищити вартість продукції та забезпечити довгостроковий розвиток.

5. Динамічне впровадження технологічних інновацій. У даний час існує низка особливостей технологічних інновацій у кабельній промисловості. До основних з них слід віднести:

- *постійна поява нових матеріалів*, які забезпечують вищу продуктивність та надійність (наприклад, термостійкі полімери, наноматеріали);
- *автоматизація виробництва*. Застосування роботизованих систем і автоматичних ліній значно підвищує ефективність, скорочує витрати і зменшує вплив людського фактора;

- *розвиток «розумних» кабельних технологій* (інноваційні кабелі з вбудованими сенсорами для моніторингу стану системи (температури, механічного навантаження, вологості);
- *екологічні інновації*, включаючи розробку кабелів із біорозкладних матеріалів чи зменшеним вмістом шкідливих речовин для відповідності екологічним стандартам.

Для успішного впровадження технологічних інновацій в ПАТ «Одескабель» необхідно орієнтуватися на такі стратегічні напрями:

- інвестування у нове обладнання, модернізацію виробничих потужностей, розвиток лабораторій для тестування матеріалів і продукції;
- освоєння виробництва нових продуктів (зокрема, оптичних кабелів нового покоління);
- цифровізація виробничих процесів і процесів управління підприємством;
- розвиток партнерських взаємовідносин з науково-дослідними установами;
- участь у грантових програмах для фінансування досліджень у галузі матеріалознавства.

Динамічне впровадження технологічних інновацій є важливим чинником підвищення рентабельності ПАТ «Одескабель». Це дозволить компанії зміцнити свої позиції на ринку, зменшити витрати, підвищити якість продукції та задовольнити потреби сучасних споживачів.

6. Глобалізація та зростаюча роль експорту. Посилення глобалізаційних процесів спряє:

- *розширенню ринків збуту* за рахунок виходу на міжнародні ринки, що дозволяє диверсифікувати джерела доходу, знижуючи залежність від внутрішнього попиту;
- *посиленню міжнародної конкуренції*, що суттєве посилює вимоги відповідності продукції міжнародним стандартам та конкурентним цінам. Крім цього, це обумовлює необхідність швидкого реагування на зміну глобальних тенденцій;

- зростанню залежності підприємства від митних і торгових бар'єрів, що може негативно впливати на ефективність експорту продукції;
- зміні налагоджених логістичних ланцюгів. Зокрема, впровадження системи доставки продукції у віддалені регіони за конкурентними цінами.

Для успішної адаптації до глобалізаційних процесів та збільшення обсягів експорту ПАТ «Одескабель» має обрати такі стратегічні напрями:

- розширення географії експорту. З цією метою необхідно здійснити маркетингові дослідження для ідентифікації країн із високим попитом на кабельну продукцію (ЄС, Близький Схід, Африка, Азія);
- використання сучасних логістичних рішень для зменшення витрат на доставку продукції;
- впровадження програми заходів щодо позиціонування ПАТ «Одескабель» як надійного партнера на міжнародному ринку;
- локалізація виробництва шляхом відкриття спільних підприємств у регіонах із високим попитом на кабельну продукцію.

Впровадження стратегій, орієнтованих на міжнародні ринки, дозволить компанії забезпечити стабільний розвиток, посилити конкурентні позиції та залучити додаткові джерела доходу.

7. Підвищення екологічних вимог. Зростає попит на кабелі, виготовлені з екологічно чистих матеріалів, тому що багато країн запроваджують жорсткі екологічні стандарти, такі як директива RoHS (бмеження шкідливих речовин) та REACH (Регламентация хімічних речовин), які регулюють виробництво та утилізацію продукції. На сьогодні успішний вихід ПАТ «Одескабель» на міжнародні ринки залежить від відповідності продукції екологічним стандартам і наявності сертифікатів, які підтверджують «зеленість» продукції. Також підприємство повинно враховувати життєвий цикл продукції та можливість її вторинної переробки.

Умови підвищення екологічних вимог змушують ПАТ «Одескабель» адаптуватися до нових реалій і змінювати стратегії підвищення рентабельності. Основними напрямками є:

- використання для виробництва кабелів екологічно безпечних матеріалів – без шкідливих речовин (свинець, ртуть, кадмій);
- створення кабелів з низьким димовиділенням (продукція для будівництва та транспорту, що відповідає нормам пожежної безпеки й екології);
- розробка продукції, що підлягає вторинній переробці (застосування біорозкладних полімерів та матеріалів, які можна легко переробити);
- отримання екологічних сертифікатів на відповідність директивам RoHS, REACH, ISO 14001 для задоволення вимог клієнтів із Європи та США;
- розвиток екологічного бренду (реклама «зелених» продуктів як конкурентної переваги; участь у міжнародних екологічних програмах).

Разом з цим, реалізація зазначених стратегічних напрямків обумовить наявність низки негативних наслідків, а саме:

- зростання витрат на впровадження екологічних стандартів (інвестиції у нове обладнання та сировину можуть бути значними);
- необхідність постійного слідкування за оновленням законодавства у зв'язку з швидкими змінами регуляторних вимог;
- залучення висококваліфікованих фахівців для впровадження нових

Можливі стратегічні ініціативи для ПАТ «Одескабель»:

- виробництво кабелів із низьким вмістом галогенів для будівельних проектів у ЄС;
- розробка екологічних рішень для сектору відновлюваної енергетики (сонячні та вітрові електростанції);
- використання перероблених матеріалів для зменшення собівартості продукції.

Підвищення екологічних вимог створює як виклики, так і можливості для ПАТ «Одескабель». Адаптація до цих вимог дозволить зберегти конкурентоспроможність, розширити ринки збуту та зменшити витрати у довгостроковій перспективі. Інвестиції в екологічні технології та продукцію є стратегічно важливим напрямком для забезпечення сталого розвитку та підвищення рентабельності підприємства.

Реалізація обґрунтованих в попередньому підрозділі стратегічних напрямків підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель» потребує розробку і здійснення конкретних кроків (завдань) тактичного характеру. До складу останніх ми включили тактичні завдання, які об'єднані у вісім груп.

1. Модернізація наявного та впровадження нового обладнання.

Включаючи модернізацію обладнання на лініях виробництва:

- *телефонних кабелів* (лініях AT903; KPV-10);
- *LAN-кабелів* (лініях MEL-3; MEL-4);
- *силових кабелів, проводів та шнурів* (лініях EEL-60; № 9, 12, 15; лінії MM85; і ME-90;
- *волоконно-оптичних кабелів* (лініях CEN; VAL-120; VAL-120;
- *радіочастотних кабелів* (лінії Davis-Standard; модернізація обпліток);
- *модернізацію* високовольтної випробувальної установки; камери сонячної радіації.

2. Розширення номенклатури і асортименту продукції. Включаючи

освоєння випуску:

- струмопровідних жил на машині скручування EN-CES/E-61 x 630;
- гнучкого модуля (picobundle) для застосування у волоконно-оптичних кабелях;
- мікромодуля діаметром 1,5 мм ємністю 12 волокон 245 мкм та 24 волокна 200 мкм;
- мікромодуля діаметром 1,5-1,55 мм із ємністю 24 волокна 200 мкм;
- подовжувача для побутових потреб на основі ПВС-0,75;1,5; 2,5; 4,0;
- універсального нагрівального кабелю для стяжки та для дахів і систем сніготанення;
- армованих проводів із температурою експлуатації до 90 °С відповідно до вимог європейських стандартів (EN 50525).

3. Вдосконалення технології виробництва. Включаючи відпрацювання

технології:

- виготовлення низьковольтних електричних кабелів із застосуванням безгалогенних матеріалів відповідно до вимог міжнародних та європейських

стандартів (IEC 62821 та EN 50525-3);

- технології скрутки гнучких багатодротяних струмопровідних жил силових кабелів на крутильній машині CES/E 61x630.

4. Підвищення якості продукції. В цьому напрямку передбачається:

- проведення дослідних робіт зі зниження рівня часткових розрядів у силових кабелях середньої напруги;
- підготовка та введення в дію нових ТУ на ВОК;
- проведення верифікації обладнання для моніторингу та вимірювань;
- проведення внутрішньої перевірки якості робіт – взаємними перевірками між співробітниками акредитованої лабораторії;
- проведення міжлабораторних звірень якості робіт, що проводяться – взаємними перевірками з іншими акредитованими лабораторіями;
- придбання та впровадження сучасних засобів вимірювальної техніки;
- підготовка системи менеджменту якості до сертифікаційного (відповідно до вимог ДСТУ ISO 9001:2015 та міжнародного стандарту ISO 9001:2015);
- виконання заходів щодо покращення системи менеджменту якості згідно з ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015).

5. Вдосконалення управління підприємством. Включаючи:

- перенесення системи електронного документа Lotus.Notes в систему Steerp;
- оновлення операційної системи серверів каталогу Active Directory до Windows Server 2019.

6. Вдосконалення маркетингової діяльності. В цьому напрямку передбачається забезпечення:

- обсягів продажів продукції по відділу ОКП (у тому числі через мережеві продажі) на рівні (+5% від обсягів 2023 р.) за рахунок розширення мережевих точок продажу нової номенклатури;
- обсягу продажу продукції через мережу філій на рівні (+4% від обсягів 2023 р.);
- зростання продажів за рахунок участі у конкурсах та тендерах, що проводяться комерційними компаніями на електронних торгових майданчиках;
- проведення навчальних семінарів в точках реалізації продукції, в т.ч. нової

(тепла підлога), для продавців та споживачів, в містах де розташовані гіпермаркети мереж Епіцентр К, Нова Лінія, Леруа Мерлен, Олді.

- впровадження системи видачі сертифікатів для тендерів та відвантажень у програмному комплексі Триплан для групи волоконно-оптичних кабелів.
- участі у конкурсі розподілу багаторазових дозволів Європейської Конференції Міністрів Транспорту (ЄКМТ) та отримати міжнародні ліцензії для доставки вантажів до країн ЄС;
- отримання міжнародних сертифікатів технічного огляду для автопоїздів, зайнятих на міжнародних перевезеннях.

7. Реконструкція. Включаючи проведення реконструкції:

- освітлення цехів та підрозділів з використанням енергозберігаючих технологій з метою покращення умов праці виробничих приміщень;
- напірної насосної оборотного водопостачання;
- підйомної насосної оборотного водопостачання;
- каналізаційної системи підприємства.

Комплексна і систематична робота колективу підприємства з виконання зазначених тактичних завдань дозволить повною мірою реалізувати наявні резерви підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель».

3.2. Техніко-економічне обґрунтування заходів з підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель»

Захід 1

Одним з найбільш дієвих напрямків (як стратегічного, так і тактичного характеру) підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель» є розширення номенклатури і асортименту продукції, що випускається. У межах зазначеного напрямку ми пропонуємо освоїти виробництво гнучкого модулю (Picobundle) для волоконно-оптичних кабелів. Це сучасний інноваційний компонент, який забезпечує ефективність, компактність і універсальність в оптичній комунікаційній інфраструктурі. «Picobundle» – надтонкий пучок

оптичних волокон, об'єднаних в одному захисному мікромодулі, – застосовується як для зовнішньої прокладки (під землею або у повітрі), так і для внутрішньої прокладки (в офісних приміщеннях, центрах обробки даних, житлових будівлях).

Залежно від моделі, «Picobundle» може включати від 4 до 24 волокон, а в компактних варіантах – до 12. Даний модуль має цілу низку переваг, до основних з яких відносяться:

- *Компактність.* Зменшений діаметр дозволяє економити простір у кабельних каналах.
- *Легкість інсталяції.* Гнучкість забезпечує мінімальні витрати часу і ресурсів під час монтажу.
- *Надійність.* Високий рівень механічного захисту та стабільність передачі сигналу.
- *Сумісність.* Підходить для сучасних інфраструктур, включаючи GPON, FTTx, 5G.
- *Кольорове маркування волокон.* Для швидкої ідентифікації під час монтажу.
- *Захисні покриття.* Доступні з різними рівнями стійкості до впливу УФ-променів, вологи та вогню.
- *Екологічність.* Матеріали модуля відповідають стандартам RoHS і не містять токсичних речовин.
- *Відповідає міжнародним стандартам ITU-T, ISO/IEC та IEC.* Забезпечується сертифікація на відповідність вимогам до вогнестійкості (UL94 V-0) та водостійкості.

Освоєння виробництва гнучкого модуля «Picobundle» обумовить суттєве зростання доходу від реалізації продукції та покращення чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель». Це, у свою чергу, забезпечить збільшення рентабельності продукції та активів підприємства. Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності впровадження даного заходу надані в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності освоєння виробництво гнучкого модуля «picobundle»

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення показника
1. Додаткові капітальні витрати, пов'язані з освоєнням виробництва модуля «picobundle»	тис. грн.	1648
2. Обсяг реалізованої продукції у базовому році	тис. грн.	1817076
3. Повна собівартість реалізованої продукції у базовому році	тис. грн.	1760532
в тому числі:		
- змінні витрати	тис. грн.	1267583
- умовно-постійні витрати	тис. грн.	492949
4. Темп приросту обсягу реалізованої продукції	%	3,9
5. Ставка податку на прибуток	%	18
6. Прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) у базовому році	тис. грн.	56544
7. Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності підприємства у базовому році	тис. грн.	-42951
8. Нормативний коефіцієнт ефективності додаткових капітальних вкладень	частка одиниці	0,20
12. Рентабельність реалізованої продукції у базовому році	%	3,21
13. Середньорічна величина активів підприємства у базовому році	тис. грн.	1336700
14. Рентабельність активів підприємства по чистому прибутку (збитку) у базовому році	%	-3,21

*Розрахунок
економічної ефективності освоєння
виробництво гнучкого модуля «Picobundle»*

1. Обсяг реалізованої продукції з урахуванням впровадження заходу:

$$1817076 * (1+3,9/100) = 1887942 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Річна сума змінних витрат після впровадження заходу:

$$1267583 *(1+3,9/100) = 1317019 \text{ (тис. грн.)}$$

3. Повна собівартість реалізованої продукції після впровадження заходу:

$$1317019 + 492949 = 1809968 \text{ (тис. грн.)}$$

4. Прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) після впровадження заходу:

$$1887942 - 1809968 = 77974 \text{ (тис. грн.)}$$

5. Податковий коректор:

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

6. Чистий прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) після впровадження заходу

$$77974 * 0,82 = 63939 \text{ (тис. грн.)}$$

7. Збільшення чистого прибутку від реалізації продукції за рахунок впровадження заходу:

$$63939 - 56544 * 0,82 = 17573 \text{ (тис. грн.)}$$

8. Сума додаткових капітальних вкладень на реалізацію заходу:

$$1648 \text{ (тис. грн.)}$$

9. Термін окупності додаткових капітальних вкладень:

$$1648 / 17573 * 12 = 1,13 \text{ (місяців)}$$

10. Сума річного економічного ефекту від реалізації заходу:

$$17573 - 1648 * 0,2 = 17243 \text{ (тис. грн.)}$$

11. Величина чистого прибутку (збитку) від господарської діяльності підприємства після впровадження заходу:

$$-42951 + 17573 = -25378 \text{ (тис. грн.)}$$

12. Рентабельність реалізованої продукції після впровадження заходу:

$$(77974 / 1809968) * 100 = 4,31 \%$$

13. Збільшення рентабельності реалізованої продукції після впровадження заходу:

- в абсолютному виразі:

$$4,31 - 3,21 = 1,10 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- у відносному виразі:

$$(1,10 / 3,21) * 100 = 34,13 \%$$

14. Рентабельність активів підприємства по чистому прибутку від господарської діяльності підприємства після впровадження заходу:

$$\frac{-25378}{1336700 + 1648} * 100 = -1,90 \%$$

15. Збільшення рентабельності активів після впровадження заходу:

- в абсолютному виразі:

$$-1,90 - (-3,21) = 1,317 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

Результати проведених вище розрахунків свідчать про високу економічну ефективність заходу щодо освоєння виробництво гнучкого модуля «picobundle». Так, його впровадження дозволить збільшити обсяг реалізованої продукції на 70866 тис. грн. Це забезпечить зростання прибутку від реалізації продукції на 21430 тис. грн.

В результаті відмічених позитивних змін на 1,1 відсоткових пунктів збільшиться рентабельність реалізованої продукції (з 3,21 % до 4,31 %). На 25378 тис. грн. зменшуватимуться чисті збитки від господарської діяльності підприємства, що забезпечить скорочення збитковості останньої на 1,317 відсоткових пунктів. Додаткові капітальні вкладення у розмірі 1648 тис. грн. окупляться всього лише за 1,13 місяця, тобто за термін, значно нижче нормативного, сума річного економічного ефекту складе 17243 тис. грн.

Захід 2

З метою розширення номенклатури і асортименту силових кабелів ми пропонуємо освоїти технологію скрутки гнучких багатодротяних струмопровідних жил силових кабелів на крутильній машині CES/E 61x630. Дана технологія полягає у формуванні цілісної структури з окремих жил для забезпечення механічної міцності, електричної надійності та гнучкості кабелю.

Машина для скручування типу EN-CES/E-61 x 630 – це спеціалізоване обладнання, зазвичай застосовуване в кабельній й текстильній промисловості для скручування жил і ниток. Вона має цілу низку переваг, включаючи:

- *гнучкість у використанні* (можливість роботи з різними типами матеріалів, включаючи синтетичні та натуральні волокна);
- *сучасну систему керування* на базі мікропроцесорів;
- *зрозумілий для користувача інтерфейс* (з функцією збереження налаштувань для різних режимів роботи);
- висока точність скручування;
- надійність у роботі навіть при інтенсивному навантаженні;
- можливість інтеграції в автоматизовані виробничі лінії.

Процес скручування включає наступні етапи:

- 1) підготовка матеріалів;
- 2) налаштування машини;
- 3) процес скрутки;
- 4) формування пакета жил;
- 5) заключні операції.

Ця технологія забезпечує отримання кабелів із високими експлуатаційними характеристиками, такими як гнучкість, міцність і стабільність при роботі в складних умовах. Впровадження зазначеної технології забезпечить суттєве збільшення обсягів виробництва і продажів силових кабелів. В результаті чистий дохід від реалізації кабельної продукції за попередніми оцінками може збільшитися приблизно на 2,6 %.

Таблиця 3.1 – Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності освоєння технології скрутки струмопровідних жил на крутильній машині CES/E 61x630

Найменування показника	Одиниця виміру	Значення показника
1. Обсяг реалізованої продукції у базовому році	тис. грн.	1817076
2. Повна собівартість реалізованої продукції у базовому році	тис. грн.	1760532
в тому числі:		
- змінні витрати	тис. грн.	1267583
- умовно-постійні витрати	тис. грн.	492949
3. Темп приросту обсягу реалізованої продукції	%	2,6
4. Ставка податку на прибуток	%	18
5. Прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) у базовому році	тис. грн.	56544
6. Чистий прибуток (збиток) від господарської діяльності підприємства у базовому році	тис. грн.	-42951
7. Нормативний коефіцієнт ефективності додаткових капітальних вкладень	частка одиниці	0,20
8. Рентабельність реалізованої продукції у базовому році	%	3,21
9. Середньорічна величина активів підприємства у базовому році	тис. грн.	1336700
10. Рентабельність активів підприємства по чистому прибутку (збитку) у базовому році	%	-3,21

Розрахунок

економічної ефективності освоєння технології скрутки струмопровідних жил на крутильній машині CES/E 61x630

1. Обсяг реалізованої продукції з урахуванням впровадження заходу:

$$1817076 * (1+2,6/100) = 1864320 \text{ (тис. грн.)}$$

2. Річна сума змінних витрат після впровадження заходу:

$$1267583 *(1+2,6/100) = 1300540 \text{ (тис. грн.)}$$

3. Повна собівартість реалізованої продукції після впровадження заходу:

$$1300540 + 492949 = 1793489 \text{ (тис. грн.)}$$

4. Прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) після впровадження заходу:

$$1864320 - 1793489 = 70831 \text{ (тис. грн.)}$$

5. Податковий коректор:

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

6. Чистий прибуток від реалізації продукції (за повною собівартістю) після впровадження заходу

$$70831 * 0,82 = 58081 \text{ (тис. грн.)}$$

7. Збільшення чистого прибутку від реалізації продукції за рахунок впровадження заходу:

$$58081 - 56544 * 0,82 = 11715 \text{ (тис. грн.)}$$

8. Величина чистого прибутку (збитку) від господарської діяльності підприємства після впровадження заходу:

$$-42951 + 11715 = - 31236 \text{ (тис. грн.)}$$

9. Рентабельність реалізованої продукції після впровадження заходу:

$$(70831 / 1793489) * 100 = 3,95 \%$$

10. Збільшення рентабельності реалізованої продукції після впровадження заходу:

- в абсолютному виразі:

$$3,95 - 3,21 = 0,74 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

- у відносному виразі:

$$(0,74 / 3,21) * 100 = 22,96 \%$$

11. Рентабельність активів підприємства по чистому прибутку від господарської діяльності підприємства після впровадження заходу:

$$\frac{-31236}{1336700} * 100 = -2,34 \%$$

12. Збільшення рентабельності активів після впровадження заходу:

- в абсолютному виразі:

$$-2,34 - (-3,21) = 0,88 \text{ (відсоткових пунктів)}$$

Результати проведених вище розрахунків свідчать про високу економічну ефективність заходу щодо освоєння технології скрутки гнучких багатодротяних струмопровідних жил силових кабелів на крутильній машині CES/E 61x630. Так, його впровадження дозволить збільшити обсяг реалізованої продукції на 47244 тис. грн. Це забезпечить зростання прибутку від реалізації продукції на 14287 тис. грн. В результаті відмічених позитивних змін на 0,74 відсоткових пунктів збільшиться рентабельність реалізованої продукції (з 3,21 % до 3,95 %). На 11715 тис. грн. зменшуватися чисті збитки від господарської діяльності підприємства, що забезпечить скорочення збитковості останньої на 0,88 відсоткових пунктів або на 27,28 %.

Узагальнені результати проведених вище розрахунків відображені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Ефективність заходів щодо зростання рентабельності активів і реалізованої продукції в ПАТ «Одескабель»

Зміст заходу	Покращення фінансового результату від		Збільшення рентабельності	
	реалізації продукції, тис. грн.	господарської діяльності, тис. грн.	реалізованої продукції, відсоткові пункти	активів, відсоткові пункти
1. Освоєння виробництва гнучкого модуля «Picobundle»	21430	17573	1,10	1,32
2. Впровадження технології скрутки гнучких багатодротяних струмопровідних жил силових кабелів на крутильній машині CES/E 61x630	14287	11715	0,74	0,88
Всього	35717	29288	1,84	2,20

Дані вказаної табл. 3.3 свідчать про високу ефективність розроблених нами заходів. Так, їх практичне впровадження обумовить зростання рентабельності активів підприємства на 2,20 відсоткових пунктів і рентабельності реалізованої продукції на 1,84 відсоткових пунктів. Реалізація заходів забезпечить зростання прибутку від реалізації продукції на 35717 тис. грн. і скорочення чистих збитків підприємства на 29288 тис. грн.

ВИСНОВКИ

У заключенні підсумуємо основні результати дослідження, сформулюємо ключові висновки та рекомендації.

1. Показники рентабельності займають ключове місце в системі оцінки економічної ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства. Їх підвищення є однією з найважливіших умов забезпечення життєздатності підприємства та зміцнення його конкурентних позицій на ринку. Вищезазначене підкреслює актуальність цієї кваліфікаційної роботи, присвяченої пошуку резервів підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель».

2. Публічне акціонерне товариство ПАТ «Одескабель» є вітчизняним лідером з виробництва багатьох видів кабельної продукції та входить до числа 50-ти найбільших світових підприємств даної галузі.

3. На протязі аналізованого періоду спостерігалася різноспрямована динаміка за всіма кількісними і якісними показниками діяльності підприємства. Останні змінювалися неодноразове у різних напрямках. Проте за більшою їх частиною чітко проявилася наступна тенденція: суттєве поліпшення з 2019 р. по 2021 рік, значне погіршення у 2022 р. та суттєве покращення у 2023 році. Підсумовуючи результати аналізу фінансового стану ПАТ «Одескабель», можна зазначити, що протягом усього аналізованого періоду підприємство характеризувалося низькою ліквідністю активів та високим рівнем фінансового ризику.

4. Протягом всього аналізованого періоду діяльність ПАТ «Одескабель» з виробництва і реалізації продукції забезпечувала позитивний фінансовий результат. Разом з цим, слід звернути увагу на зміну напрямків в динаміці даного показника. Так, з 2019 р. по 2022 рік відмічається більш ніж двократне збільшення прибутку від реалізації продукції: з 53724 тис. грн. до 120626 тис. грн. Однак у звітному 2023 році вказана позитивна тенденція була суттєво порушена, в результаті чого прибуток від реалізації продукції зменшився більш

ніж у 2 рази. Незважаючи на це, величина останнього у звітному році на 2 млн. 820 тис. грн. перевищила рівень базового року.

5. На протязі аналізованого періоду декілька разів змінювалося співвідношення між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами. У 2019, 2021 і 2022 роках даний вид господарської діяльності забезпечував позитивний фінансовий результат, величина якого знаходилася в діапазоні від 11158 тис. грн. до 1631 тис. грн. У 2020 і 2023 роках інша операційна діяльність підприємства була збитковою.

6. Проведений аналіз виявив наявність чіткої тенденції в динаміці фінансового результату від операційної діяльності, яка склалася в ПАТ «Одескабель» з 2019 р. по 2023 рік. Зазначена тенденція проявилася у формі параболічного тренду. Так, з 2019 р. по 2022 рік спостерігається безперервне щорічне зростання прибутку від операційної діяльності підприємства, в результаті чого значення даного показника збільшилося на 57375 тис. грн. (або на 88,43 %). Проте у звітному 2023 році в порівнянні з 2022 р. відмічається більш ніж дворазове погіршення останнього. Якщо така тенденція збережеться і в майбутньому, то в найближчі роки слід очікувати значного погіршення фінансового результату від операційної діяльності підприємства. Це свідчить про гостру актуальність проблеми пошуку резервів покращення зазначеного показника.

7. Слідством різноспрямованої динаміки окремих статей доходів і витрат від неопераційної діяльності ПАТ «Одескабель» з'явилося отримання значних збитків протягом кожного року аналізованого періоду. Більш того, величина останніх зросла на 54584 тис. грн. (або на 133,46 %), склавши у 2023 році 95483 тис. грн. проти 40899 тис. грн. у 2019 р.

8. Слід констатувати значне погіршення чистого фінансового результату від господарської діяльності ПАТ «Одескабель», що відбулося протягом аналізованого періоду. Так, якщо у 2019 році підприємство отримало чистого прибутку у розмірі 17717 тис. грн., то вже у 2023 році господарська діяльність підприємства генерувала збитки, розмір яких склав 42951 тис. грн.

9. Напрямки динаміки рентабельності активів і власного капіталу протягом аналізованого періоду повністю визначалися динамікою чистого прибутку від господарської діяльності підприємства. Так, з 2019 р. по 2021 рік спостерігається їх зростання та наступне суттєве погіршення у 2022 і 2023 роках. В цілому протягом аналізованого періоду рентабельність активів і рентабельність власного капіталу ПАТ «Одескабель» знизилася відповідно на 4,68 і 14,36 відсоткових пунктів.

10. Кардинально відрізняється від динаміки розглянутих вище показників динаміка рентабельності продукції й рентабельності продажів. Причому, як по напрямкам змін, так і по значенням. Позитивний фінансовий результат від реалізації продукції, який був забезпечений в ПАТ «Одескабель» протягом всього аналізованого періоду, обумовив і позитивний рівень показників рентабельності продукції й рентабельності продажів. При цьому характер динаміки зазначених показників повністю повторює динаміку прибутку від реалізації продукції, яка має параболічну форму.

11. У складі показників рентабельності ключове місце займають показники рентабельності активів і рентабельності власного капіталу підприємства. Саме ці показники слід використовувати в якості критеріїв при обґрунтуванні найбільш ефективного сценарію розвитку підприємства, виборі варіанту інвестування коштів тощо.

Проведений в роботі аналіз дозволяє зробити висновок щодо наявності суттєвих резервів підвищення рентабельності активів і власного капіталу ПАТ «Одескабель». Можливості мобілізації останніх багато в чому залежить від обґрунтованості стратегічних напрямків покращення фінансового результату від господарської діяльності підприємства і підвищення ресурсовіддачі. При обґрунтуванні останніх необхідно повною мірою враховувати галузеві особливості підприємства, стан зовнішнього середовища та організаційно-технічний рівень виробництва.

Реалізація стратегічних напрямків підвищення рентабельності діяльності ПАТ «Одескабель» потребує розробку і здійснення конкретних кроків (завдань)

тактичного характеру. До складу останніх ми включили тактичні завдання, які об'єднані у вісім груп.

12. Для реалізації стратегічних напрямків і виконання тактичних завдань, спрямованих на підвищення рентабельності продукції й активів підприємства, нами разом з фахівцями економічної й технічної служб ПАТ «Одескабель» розроблені конкретні заходи та здійсненні техніко-економічні розрахунки з обґрунтування ефективності їх впровадження. Останні свідчать про високу ефективність розроблених нами заходів. Так, їх практичне впровадження обумовить зростання рентабельності активів підприємства на 2,20 відсоткових пунктів і рентабельності реалізованої продукції на 1,84 відсоткових пунктів. Реалізація заходів забезпечить зростання прибутку від реалізації продукції на 35717 тис. грн. і скорочення чистих збитків підприємства на 29288 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. Національні стандарти бухгалтерського обліку: нормативна база. 6-те вид., доп. Х.: Фактор, 2000. 208 с.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
4. Артамонова Н. С., Акулюшина М. О. Управління витратами. : навч. посіб. К : Центр учбової літератури, 2019. 116 с.
5. Ахновська І. О., Болгов В. Є. Управління витратами: навчальний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 156 с.
6. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. Актуальні проблеми економіки. 2012. №11(137). С.120–130.
7. Бержанір І. А., Гвоздєй Н. І., Улянич Ю. В. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. № 1 (2). С. 58–62.
8. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. №2. 2018. С. 102-105.
9. Бурик А. Ф. Планування діяльності підприємства. Центр навчальної літератури, 2019. 260 с.
10. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. Економічний простір. 2010. № 21. С. 312–320.
11. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics», №21, 2020. С. 37–44. URL: <https://modecon.mnau.edu.ua/profit-and-profitability-as-determinants/>

12. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та суспільство. 2017. № 9. С. 363–367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf.
13. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2021. 534 с
14. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: підручник. К. : Знання, 2014. 463 с.
15. 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>.
16. Грінченко Р. В. Аналіз компонент середовища функціонування підприємства// Науковий вісник МГУ. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. 2017. Випуск 27. Частина 2. С. 9–12.
17. Грінченко Р. В., Колібабчук О. І. Сучасні підходи щодо управління змінами на підприємствах. Стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Колективна монографія (за заг. ред. Р.В. Грінченко). ФОП Бонаренко, 2022. С. 328-347.
18. Грінченко Р., Кошельок Г., Тарасова Ю. Інструментарій впровадження бізнес-інжинірингу на підприємствах. Галицький економічний вісник. 2021. Том 73. № 6. С. 78-89.
19. Грінченко Р. В. Прикладні аспекти та інструменти попереднього етапу оптимізації бізнес-процесів на основі бізнес-інжинірингу. Бізнес-інжиніринг та оптимізація підприємницької діяльності: монографія/ за заг. наук. ред. О. Г. Янкового. Одеса, 2021. 318 с.
20. Євтушенко Г. В. Інвестування в маркетингову діяльність підприємства як об'єкт фінансового аналізу. Науковий вісник херсонського державного університету. Випуск 29. Частина 1. 2018. С. 185–190.

21. Єгунов Ю. А., Литвинова В. А. Оцінка порівняльної ефективності шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія /. Одеса: ПАЛЬМІРА, 2013. С. 141–159.
22. Загуцький У. Р. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2013. 320 с.
23. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. 2016. №1.64. С.160–167.
24. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – URL: <https://analizua.com/metodyka-rozrakhunku-2/229-rentabelnist>.
25. Лебедева А. М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2012. Т.17. Вип. 3–4. С. 29–36.
26. Лепьохіна О. В., Рентабельність підприємства і механізм управління розподілом прибутку підприємств машинобудування. Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2011, №1 (10) С. 108–111.
27. Літвінов О. С., Журенко А. Проблеми визначення сутності економічної ефективності. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. 2017. №6 (248). С. 67–81. URL: [http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_\(248\)_2017.pdf](http://n-visnik.oneu.edu.ua/files/archive/nv_6_(248)_2017.pdf).
28. Лищенко М. О. Аналітичний інструментарій визначення основних показників рентабельності. Економічна аналітика: сучасні тенденції та прогностичні можливості. Збірник матеріалів МНПК, Київ: КНЕУ, 2019. С. 181–183.

29. Максимова М. В., Чередниченко Д. С. Теоретичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7229> (дата звернення: 19.11.2024).
30. Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг), затверджені наказом Держкомітету промислової політики України від 09.07. 2007 г. № 373. 112 с.
31. Міхальська О. Л., Швець В. Г. Управлінський облік та аналіз виробничих витрат: монографія / О. Л. Міхальська, В. Г. Швець. К.: Видавничий дім «Кондор», 2018. 228 с.
32. Несвіт В. Організаційно–економічне управління рентабельності підприємства (на прикладі машинобудівного галузі) / Несвіт В. // Економіка 2009 №8 (99) С. 73–77.
33. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів. 2–е вид., перераб. и доп. Тернопіль: Економічна думка. 2004. 416 с.
34. Рентабельність підприємства. Школа бізнесу. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/rentabelnist-pidpriemstva>.
35. 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>).
36. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібн. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання. 2011. 668 с.
37. Саленко О. В. Шляхи визначення ступеню ефективності діяльності підприємства. Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2013. № 4 (24) С. 62–71.
38. Свінцицька О. М. Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2004. 232 с.
39. Семенова В. Г. Напрямки ефективного розвитку підприємств кабельної промисловості / В. Г. Семенова // Технолог. аудит и резерви вир-ва. 2015. № 2/6 (22). С. 54–57.

40. Тарасюк Г. М. Управління плануванням діяльності підприємства: теоретичні та практичні аспекти : монографія. Ж. : ЖДТУ, 2010. 292 с.
41. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. К.: «Каравела», 2003. 432 с.
42. Український бізнес під час війни: реальна аналітика та перспективи на майбутнє у 2024 році. URL: <https://finstream.ua/ukrayinskyj-biznes-pid-chas-vijny-analityka/>.
43. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
44. Цапук О. Ю., Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок / Цапук О. Ю. // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. №3 С.137–145.
45. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. Міжнародний науковий журнал Науковий огляд. 2015. №2. 12.
46. Швиданенко Г. О. Економіка підприємства: підручник / За заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. Ун-т ім. В. Гетьмана". К. : КНЕУ, 2009. 598 с.
47. Шляга О. В., Шипуля Л. І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2014. №8. С. 75–81.
48. Янковий Р. В., Харченко Т. С. Шляхи підвищення продуктивності та результативності праці на підприємстві. Економіка: реалії часу. 2013. № 1. С. 23–26.