

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ І ПРАВА
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, ОБЛІКУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Планування та управління прибутком підприємства та шляхи їх
вдосконалення**

Кваліфікаційна робота (проект)

на здобуття ступеня вищої освіти “магістр”

Виконав: студентка 2М курсу 271 групи
Спеціальності 051 Економіка
Освітньо-професійної (наукової)
програми Економіка
Майборода Катерина

Керівник д.е.н. доцентка Мельникова
К.В.
Рецензент д.е.н. професорка Ушкаренко
Ю.В.

Херсон – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Цілі, функції та основні завдання управління формуванням, розподілом і використанням прибутку підприємства.....	6
1.2 Особливості та методи планування прибутку підприємства	14
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ	18
2.1 Організаційно-економічна характеристика товариства	18
2.2 Аналіз процесу формування, розподілу та використання прибутку в товаристві	23
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ КОМПАНІЇ	31
3.1 Максимізація прибутку через оптимізацію обсягу виробництва і витрат	31
3.2 Шляхи поліпшення процесів управління прибутком на підприємстві	35
ВИСНОВКИ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Кожне підприємство повинно розробити план роботи всіх підрозділів і контролювати їх, якщо прибутковість є пріоритетною метою діяльності фірми. Світ жорсткої конкуренції вимагає пристосованості та гнучкості як у практичній діяльності, так і в плануванні. Фінансовою основою будь-якого підприємства завжди буде його прибуток. Це пов'язано з тим, що коштом прибутку утворюються фонди додаткового матеріального стимулювання працівників, виробничого розвитку, виплат власникам підприємства, соціальних виплат і тому подібне.

Ключову роль у сталому функціонуванні та розвитку підприємств відіграє його прибутковість. Прибуток – це головна мета підприємницької діяльності та основний критерій оцінювання ефективності діяльності, крім того виступає захисним механізмом фірми від загрози банкрутства.

Актуальністю дипломної роботи є те, що у світі високої конкуренції забезпечення ефективного керування прибутком є важливим елементом у процесі функціонування підприємства, адже найбажанішим результатом є отримання прибутку. Необхідна побудова дієвої системи управління прибутком з метою отримати очікувану прибутковість фірми. Таким чином, виникає проблема визначення всіх переваг планування й управління прибутку як базису ефективної роботи підприємства.

Зв'язок роботи з науковою темою «Теоретичні, методологічні та практичні аспекти конкурентоспроможного розвитку підприємств регіону» № 0117U003286 визначається тим, що найважливішою цінністю конкурентних переваг фірми є їх можливість приносити прибуток компанії. Будь-яка компанія працює заради прибутку, для свого розвитку та розширення клієнтської бази, а саме конкурентні

переваги допомагають їй у цьому. Вони стають головним мотиватором для споживача, змусив його на ті дії, які потрібні підприємству.

Об'єктом дослідження є ПрАТ «ДМК «Таврія». Це підприємство, основною діяльністю якого є вирощування, розробка, виробництво і реалізація високоякісних коньячних та винних напоїв.

Предметом дослідження виступає процес розподілу, формування, використання, планування та управління прибутком підприємства.

Метою дипломної роботи є дослідження впливу планування та управління прибутку як системи на ефективне функціонування підприємства, крім того визначення практичних та теоретичних засад застосування, утворення та розподіл профіту в компанії й винайдення шляхів покращення керування профітом фірми.

Для досягнення поставленої мети вирішуються такі **завдання**:

- визначення сутності й змісту профіту фірми, функцій і ролі профіту;
- визначення складові елементи системи розподілу прибутком фірми та їх сутність;
- систематизувати принципи системи регулювання прибутком та чинники, які впливають на масштаб прибутку підприємства;
- оцінити значущість операційного аналізу в діяльності підприємства; надати загальну характеристику ПрАТ «ДМК «Таврія»; провести аналіз фінансово-економічні показників фірми;
- дослідити основні шляхи удосконалення використання прибутку.

Протягом написання дипломної роботи були використані наступні методи: внутрішнього та зовнішнього аналізу, експертний метод, статистичні методи, монографічний, балансовий, аналітичний та порівняльний методи. Інформаційною основою виступали підручники фінансового та економічного спрямування, наукові періодичні видання,

законодавчі та нормативні акти, положення бухгалтерського обліку та інші. Для виконання дипломної роботи було використано річну фінансову звітність ПрАТ «ДМК «Таврія» за 5 років, а саме: баланс, звіт про фінансові результати, примітки до річної звітності, інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції.

Наукова новизна дослідження полягає в тому, що в роботі вперше виведений якісний науковий підхід до оцінки показників діяльності ПрАТ «ДМК« Таврія », в наслідок чого були представлені окремі шляхи збільшення прибутку підприємства ґрунтуючись на фінансовий звіт роботи підприємства за період 2015 – 2019 років.

Основні результати дипломного дослідження були представлені на III Міжнародній науково-практичній конференції «Issues and trends in modern economy under integration: theoretical and practical aspects», яка відбулась 11 – 12 жовтня 2018 р., а також у IV Усеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції «Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах», яка відбулась 28 – 29 березня 2019 р.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Цілі, функції та основні завдання управління формуванням, розподілом і використанням прибутку підприємства

Прибуток називають фінансовою основою для вдосконалення фірми, науково-технічне покращення її матеріальних баз і товарів, обсяг капіталовкладень. За допомогою прибутку проходить сплачуються всі податки й збори. Значення прибутку підприємства не може бути перебільшено, адже всі фірми працюють для збільшення прибутковості, щоб розширюватися і розвиватися. Кожна фірма функціонує з головною метою – отримання прибутку. Підсумком активного керування грошовими надходженнями є постійне збільшення прибутку [4, С. 115 – 116].

Поступові зміни ринкових зв'язків в економіці України сприяють необхідності пошуків оновлених варіантів до керування прибутками. У результаті цих трансформацій, певні зміни зазнало обґрунтування прибутку. Зараз є кілька думок щодо дефініції «прибутку», які відрізняються поміж вітчизняних і закордонних авторів.

Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу, припускає Поддєрьогін А. М. Підприємство отримає прибуток, коли вартість, втілена у створеному продукті, була реалізована і монетизована. Виходячи з цього, реальна база створення профіту пов'язана із потребою початкового розподілення додаткових продуктів [42, С. 101]. Покропивний С. Ф. описує прибуток як частину виторгу, що залишилась після видатків на комерційну та виробничу роботу фірми [43, С. 135].

Проаналізувавши тлумачення різних науковців поняття прибутку, можна засвідчити, що немає єдиного підходу до визначення його суті. Тож для результативного керування прибутком фірми, насамперед, потрібно з'ясувати суть поняття «прибуток» і його компоненти та чинники, що мають на нього вплив.

Основними функціями прибутку є:

- оцінка підсумків роботи фірми;
- поділ доходу фірми з її робітниками та державою, між виробничою та невиробничою сферами.

На розмір прибутку впливає декілька чинників, що діляться на дві основні підвиди: зовнішні, на які підприємство не має впливу; внутрішні, на які впливає підприємство [10, С. 78 – 79]. Фактори впливу на прибуток зображені на рис. Д. 1.1.

Отримання максимального прибутку, як головна мета роботи підприємства, досягається залежно від встановлених завдань та цілей. Цілі управління прибутком фірми ставлять виходячи з організаційних особливостей та базових властивостей моделі керування підприємницького прибутком як складової управлінського обліку (рис. Е. 1.2).

Вагома участь прибутку в розвитку фірми та задоволені інтересів власників і штату визначає потребу продуктивного керування при ефективній та правильно організованій системі керування прибутком фірми [14, С. 38].

Система управління прибутком підприємства являє з себе комплекс пов'язаних частин, кожен з яких має функціональне призначення та сумісні дії яких гарантують виконання механізмом отримання прибутку заданої величини. Система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством (рис. Є. 1.3) [12, С. 138].

Важливо також зауважити, що основною метою керування прибутком є максимізація благополуччя господарів фірми як у цьому, так й у майбутніх періодах. Основна мета покликана забезпечити одночасно гармонію між інтересами господарів з інтересами держави та працівників фірми [13, С. 20].

Система управління прибутком має такі основні функції:

- розробити цілеспрямовану комплексну політику керування прибутком;
- сформувати ефективні інформаційні системи, що обґрунтовують альтернативні варіанти рішень управління про утворення, розподілення й користування прибутком;
- проведення дослідження всіляких якостей формування та застосування;
- проведення планування і керування процесами формування, розподілу та застосування прибутку [8].

Процес керування прибутком відбувається послідовно та гарантує здійснення основної мети та задач цієї компанії (рис. Ж. 1.4).

У ході роботи підприємства проводиться політика збільшення прибутку, яка складається з керування формуванням, розподілом і застосуванням прибутку [19, С. 54].

Формуванням прибутку – це складова системи загального керування прибутком, яка також охоплює й управління розподілом. Ця система виконує такі завдання:

- максимізація прибутку шляхом від основної діяльності;
- зменшення затрат у ході формування прибутку;
- досягнення стабільності отримання прибутку.

Управління розподілом прибутку компанії є процес формування шляхів його майбутнього застосування відносно цілей і завдань розвитку компанії, як-от оптимізація пропорцій між споживаними

частинами прибутку та капіталізованими частинами прибутку [22, С. 110].

Розподіляючи прибуток важливо оптимально поєднати такі завдання ефективного застосування:

- забезпечення ділення прибутку згідно зі стратегією розвитку підприємства;
- збільшення ринкової ціни фірми у короткостроковій і довгостроковій перспективі;
- збільшення привабливості підприємства щодо інвестицій;
- гарантування ефективного впливу на трудову діяльність робітників, який визначається шляхом їх участі в розподілі прибутку;
- реалізувати соціальний розвиток фірми;
- збільшення фінансових можливостей компанії;
- покращення матеріально-технічного забезпечення коштом долі прибутку, яка капіталізується;
- збільшення платоспроможності фірми внаслідок направлення прибутку, який капіталізується, у циркулюючий капітал;
- зниження ризиків роботи через формування та поповнення фондів резервних та спеціально призначених [30, С. 140 – 146].

Політика керування профітом зобов'язана спрямовуватись на збільшення величини додатних фінансових результатів за допомогою зростання обсягу його діяльності, ефективного керування ватками, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.

Отож, у сучасному світі треба вводити результативне внутрішньо-фірмове планування, змістом якого є необхідність дотримання головних положень: планування повинно мати гнучкість й

адаптивність, вчасно реагувати на перемини зовнішнього світу фірми; плануванням зобов'язані займатися особливо ті, хто буде потім упроваджувати в життя розроблені програми.

Найкраще керування конструкцією прибутку допомагає виробництву запобігти банкрутству, сприяє можливостям виходу на міжнародний ринок. Питання керування профітом фірми набирає вагомості, адже якраз там сконцентрований вплив всієї господарської роботи усякої компанії.

Управління прибутком – це процес розроблення і прийняття рішень відносно формування, розподілу та використання прибутку на фірмі з ціллю забезпечення досягнення максимуму величини достатку господарів діла в поточному періоді й майбутньому періоді.

Виходячи з головної мети, система управління прибутком, покликана вирішувати наступні основні завдання :

- постійний нагляд за здійсненням програм тримання профіту;
- відокремлення чинників формування прибуткових показників й обчислення їхнього впливу;
- дослідження напрямів та тенденцій поділу профіту;
- виявлення резервів збільшення профіту;
- розробка заходів для використання виявлених резервів;
- максимізація розміру прибутку в границях перспектив ресурсних здібностей фірми й обмеження кон'юнктури ринку;
- створення найкращої пропорційності серед прибуткового рівня й дозволеними ризиковими рівнями;
- створення відмінних якостей сформованого профіту;
- гарантування виплати високого рівня виручки господарям фірми;
- гарантування формувань достатніх обсягів економічних ресурсів коштом профіту згідно до завдань розвитку фірми на довгостроковому етапі;

- гарантування постійного підвищення ринкової оцінки компанії [7, С. 125].

Суттєвий вплив на об'єм реалізації товарів й на фінансовий наслідок роботи має обсяг профіту, закладений у реалізаційній ціні. Також негативно впливати на обсяги реалізації може як завищена, так й знижена норма профіту у складі ціни.

Отже, з метою стимулювання попиту на свою продукцію і підвищення прибутковості діяльності фірма повинна здійснити продуману політику цін. У зв'язку з цим, здібність фірми своєчасно застосовувати заходи щодо корегування обсягів товарів та послуг, надлишків продукції, що була нереалізована, будови розходів та цінової політики має доволі вагомий сенс із боку керування профітом фірми [23, С. 140].

Ефективність політики керування прибуток фірми визначається не лише розміром сформованого профіту підприємством, але й характером його розподілення та використання. Політика керування поділом профіту є процес формування напрямків його подальшого застосування згідно з метою та завданням стратегічного розвитку компанії. Приймаючи рішення стосовно поділу профіту фірми, необхідно брати за основу показники фінансового положення компанії, урахувати наявність та необхідність першочергових вкладень, рівень матеріально-технічного базису компанії, рівень соціального захисту працівників фірми, можливість здійснення ефективного фінансового інвестування тощо.

Характер поділу профіту позначається на суттєвих аспектах функціонування фірми та його фінансових результатах. Поділ профіту просто цілеспрямований на здійснення головної мети фінансового менеджменту фірми – збільшення добробуту господарів, бо в ході поділу профіту виникають пропорції поміж поточними розрахунками з власниками та збільшенням цих розрахунків у довгостроковій стадії.

Поділ профіту являє собою головним зряддям впливу для збільшення ринкової ціни фірми. Пропорції поділу профіту встановлюють швидкості виконання стратегічних планів розвитку компанії. Стратегія розвитку фірми може бути досягнена в ході інвестиційної роботи, об'єми якої мають залежність від перспектив формування компанією відповідних фінансових ресурсів, й перш за все коштом внутрішніх джерел, таких як прибуток [17, С. 192].

Характер розподілу прибутку має важливе значення як індикатор інвестиційної приваби фірми, тому що ступінь дивідендних розрахунків, їх регулярність та незмінне збільшення допомагають формуванню гарного інвестиційної репутація підприємства. Характер розподілу профіту може мати значний вплив на ступінь поточної платоспроможності компанії, тому що за великого одноразового масштабу виплат із профіту як дивідендів і для використання може дещо зменшити ступінь поточної платоспроможності фірми.

Об'єктом розподілу фірми є її валовий прибуток. Пі час його розподілення має бути забезпечено формування доходу країни та оплата потреб фірми з розширення виготовлення, матеріальному заохоченню працівників та рішенню соціальних проблем. Механізм розподілення профіту компаній у ринкових умовах господарювання має побудуватися так, щоб гарантувати найкраще співвідношення елементу профіту, акумульованого в доходах бюджету для виконання функцій держави, та який зостається в директиві фірм для покращення розвитку виготовлення та збільшення його ефективності [25, С. 142 – 143].

профiт подiлу профiту фiрми можливо визначити так:

- прибуток ділиться між державою та компанією як господарюючим суб'єктом;
- профіт для держави доходить як податки, обов'язкові платежі;
- розмір прибутку фірми, який залишився в його директиві після оплати податків, не може зменшувати його зацікавлення у

підвищені масштабів виготовлення й покращення наслідків виробничо-господарської і фінансової роботи;

- прибуток, який лишається у володінні фірми, перш за все спрямовується для заощадження, гарантування його майбутнього розвитку, та лише в інакшій частці на потреби вживання.

Ефективність діяльності фірми має залежність від якості організаторських рішень, які мають відношення до використання отриманого профіту. Коли приймаються ці рішення, власники зобов'язані ґрунтовно визначити шляхи надтермінових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового становища компанії, ступеня його матеріально-технічного забезпечення, соціального розвитку колективу, перспектив рентабельної розстановки грошей на ринку цінних паперів, у грошово-кредитну галузь [28].

Розподіл і використання профіту фірми відтворено на рис. И. 1.6.

Чистий профіт, отриманий після оплати податків, зостається у володінні підприємства, яке відповідно до установчих паперів характеризує шляхи його вживання.

Завдання фірми являє собою шукання найкращих напрямів поділу профіту. Перша частка профіту призначена для виплат дивідендів, у той же час друга – для виготовлення й розширення резервного фонду компанії, збільшення та покращення виготовлення, фінансові вкладення, покупка нерухомості, соціальних програм.

Запасний капітал з'являється ля того, щоб усунути можливі тимчасові фінансові ускладнення та забезпечити нормальну роботу фірми. Розмір резервного капіталу можна визначити завдяки засновницьким документам як найбільший процент від величини статутного капіталу. В компаніях запасний капітал має складати мінімум 15 % розміру статутного капіталу. Цей капітал з'являється коштом річних відрахувань від профіту в передбачених документами засновників процентах, але мінімум 5 % чистого профіту.

Отже, в Україні на сьогоднішній час не існує жодного закону, указу, постанови та іншого нормативно-правового акту, який би регламентував порядок поділу та застосування профіту підприємств. Прослідкувати як підприємство використовує кошти ми можемо за допомогою таких документи, як «Звіт про фінансовий результат», «Звіт про рух грошових коштів». Профiт, який був отриманий після податкової оплати, лишається у фірми, яка згідно з установчими документами розкриває напрямки його використання.

Поділ та використання профіту фірми це є досить відповідальний процес у її діяльності, тому що від його результатів залежать не лише еволюція підприємства, а й матеріальна забезпеченість робітників. Під час прийняття рішення по розподілу чистого профіту, фінансові менеджери фірми повинні знайти найліпший взаємозв'язок для направленості фінансових можливостей на цілі виробничо-технічного, соціального покращення, фінансового авансування робітників та інші цілі.

1.2. Особливості та методи планування прибутку підприємства

Планування профіту фірми являє з себе основним завданням, яке може стояти перед керівниками торгових компаній. Безсумнівно, основне завдання кожної комерційної фірми є отримати прибуток, яке залежить від багатьох параметрів.

Планування – це процес, який використовується для вирішення головних цілей фірми на конкретний звітний період, який призначений для вибору найоптимальнішого вектору для досягання мети й як найраціональнішого матеріального забезпечення [44, С. 78 – 79].

Планування прибутку являє з себе складовою фінансового планування. В ході розробок фінансових програм мають враховуватись

усі чинники, які можуть впливати на розмір профіту, та змінюються фінансові наслідки від прийняття різноманітних рішень менеджерів. Об'єктом планування є складові балансового профіту, а саме прибуток від продажу товарів та послуг, виконання роботи.

Вагоме значення в роботі компанії має планування профіту, бо він лишається найвагомим показником продуктивної діяльності фірми. Профiт є частиною доходу фірми, яка відображує фрагмент вартості продукції, створений трудом [38, С. 321 – 322].

В сьогоdnішніх умовах обрання методу планування профіту є гарантією його ймовірного збільшення, результативних самофінансувань господарської діяльності, здійснювання відтворення натурального та розширеного виготовлення.

Стабільне отримання профіту не може бути випадковим, це є результат планової роботи. Здійснення планів одержання профіту є втіленням планових задач у роботі компанії, яке є головною функціональною стадією економічного керівництва функціонуванням фірми. Виходячи з цього можна виділити три традиційні методи для планування профіту.

Першим є метод прямого розрахунку. Цей метод зараз є найвикористовуваним. Він доречно застосовується для невеликого за розміром асортименту продукції.

Для основи розрахунку профіту обирають запланований об'єм продажів, тому що він пов'язан з виробничою програмою та запасами. Запланований об'єм обмежується існуючими можливостями виробництва, вони є початком планування. Перед розробкою виробничої програми на ґрунті укладених договорів визначаються обсяги продажів.

Для цього методу потрібні прості розрахунки, що вираховують з виручки від реалізації продукції в цінах продажів повної собівартості. Тому, в основу цього методу закладено розрахунки фінансових результатів за асортиментами.

Практичне застосування методу прямого розрахунку найчастіше використовується для доведення вигідності запровадження новітнього задуму, збільшення чинного виготовлення, втілення нових підрозділів чи підприємств. Важливо відмітити, що вагомою перевагою методу прямого розрахунку можна зазначити його досить не складні формулювання для обрахунку профіту, однак варто не забувати, що цей метод раціональний тільки при плануванні на недовгий проміжок часу [41, С. 24 – 25].

Другим методом планування профіту є аналітичний, який можливо застосовувати при невизначних перемінах в асортиментах товарів і послуг, а також якщо відсутня інфляція, зростання цін та собівартість. Для використання аналітичного методу обчислення ведуться зокрема за товарною продукцією, яка порівнюється і не порівнюється. Основною перевагою аналітичного методу, яка визначається лише при стабільному господарюванні, є врахування впливу на профіт всіляких чинників.

Алгоритмом обчислення профіту за цим методом є три головних стадій:

- 1) визначення рентабельності;
- 2) розрахунок планових обсягів продукції за звітними собівартостями та визначення фінансових результатів на ґрунті опорної рентабельності;
- 3) визначення впливу на плановий профіт таких чинників, як збільшення доброякісності продукції, аналіз асортименту, цін, зниження собівартості товарів та послуг [45, С. 84 – 86].

Третім методом визначаються точки беззбитковості, а саме визначаються обсяг та вартості продажів, за якими фірма здатна оплатити всі свої видатки, не отримуючи профіту. Базисом цього методу можна вважати обчислення маржинального профіту й правило поділу видатків залежно від впливів на видатки обсягів виготовлення – на

постійні й змінні. Перед плануванням профіту, що ґрунтується на засаді ефекту фінансового важеля, а саме тих запасів фінансової витриманості, за яким фірма дозволяє собі зменшити розмір реалізацій, який не призведе до втрат, визначаються точка беззбитковості.

Безсумнівно, крім звичних методів планування профіту бувають навіть новітні, як от, наприклад, прогностика прибутковості, розбір перевищення лімітів рентабельності та ліквідності. Застосування методів синтезу лімітів прибутковості надає перспективу аналізувати взаємозалежність еластичності фірми та запланованого профіту згідно зі змінами величин видатків при обігу капіталів [47, С. 197 – 199].

Отож, планування профіту являє собою важкий процес, в якому передбачено здійснення глибокого вичерпного економічного розбору всіх показників по звітному періоду, обрахування планових показників профіту й розробки відповідних планів. Для гарантування формулювання дієвої програми профіту потрібно володіти не тільки об'єктивно-аналітичними даними за минулі роки, а також могли безпомилково вибрати методи планування профіту з врахуванням усіх характерних рис у діяльності компанії та обставин, які складаються у навколишньому світі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

2.1. Організаційно-економічна характеристика товариства

ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ДІМ МАРОЧНИХ КОНЬЯКІВ «ТАВРІЯ» розташоване на півдні України, у Херсонській області, м. Нова Каховка, проспект Дніпровський, буд. 229. Основними видами роботи ПрАТ «ДМК «Таврія» являються:

- дистиляція, ректифікація й змішування спиртних напоїв;
- вирощування винограду;
- виготовлення вина виноградного;
- виготовлення недистильованих напоїв зі зріджувальної сировини;
- торгування напоями оптом;
- неспеціалізоване торгування харчовими продуктами, напоями й виробами з тютюну оптом.

Основу виноградарства на Нижньодніпровських пісках було закладено в 1889 році швейцарсько-німецькими колоністами, які заснували селище Основа. У 1921 році на базі декількох приватних господарств було зафіксовано створення товариства винарів «Сипучі піски». На базі товариства виноградарів у 1929 році було створено радянське господарство «Перемога наймитів», у 1960 році його перейменували в радгосп–завод «Таврія». Відкрите АТ «Агропромислова фірма «Таврія» зареєстровано Новокаховським виконкомом 02.10.1998 року. Відповідно до п. 1.1 р. 1 Статуту ВАТ «АПФ «Таврія» засновано рішенням Представництва ФДМУ в м. Нова Каховка від 24 лютого 1998 року № 7, шляхом перетворення державного підприємства р/з «Таврія» у відкрите акціонерне товариство у зв'язку з

приватизацією, п. 2 Наказу Представництва ФДМУ в м. Нової Каховки від 29.09.1998 р. № 36. На загальних зборах акціонерів 12.11.2011 року було змінено найменування Товариства «Агропромислова фірма «Таврія» на Публічне акціонерне товариство «Дім марочних коньяків «Таврія». На загальних зборах акціонерів ПАТ «ДМК «Таврія» 27 квітня 2018 року для того, щоб привезти діяльність Товариства відповідно до законів, прийняли рішення змінити тип товариства.

Державна реєстрація належних змін до відомостей про юридичну особу, що містяться в ЄДР, була здійснена 22 травня 2018 року. Повним найменуванням АТ після змін стало Приватне акціонерне товариство «Дім марочних коньяків «Таврія».

ПрАТ «Дім марочних коньяків «Таврія» очолює генеральний директор – Єрмоєнко Олег Олегович, 1969 року народження, освіта – вища. Генеральному директору підпорядковані заступник з виробництва, заступник директора по фінансам, головний інженер, головний технолог, керівник департаменту з постачання, керівник департаменту з якості, керівник департаменту ЗЕД, керівник департаменту з кадрових та загальних питань, керівник департаменту з безпеки, начальник юридичного відділу, начальник відділу із зв'язків з громадськістю, заступник ген. директора з контролю і аудиту фінансово-господарської діяльності. ПрАТ «ДМК «Таврія» є засновником двох товариств з обмеженою відповідальністю: ДП «Таврія 1» та ДП «Таврія», які займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції, яка є сировиною для виробництва вин та коньяків.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу ПАТ «ДМК «Таврія» за 2019 рік склала 591 особи. Крім того, середня чисельність осіб, які працюють за сумісництвом склала 5 осіб, працівників які працюють за цивільно-правовими договорами – 135 осіб. Фонд оплати праці по підприємству за 2018 рік склав 36679,4 тис. грн.

Промисловістю товариства є:

- первинне виноробство, з можливістю переробітку 30 тис. тон виноградників;
- вторинне виноробство з об'ємом випусків вина в пляшковому розливі до 600 тис. дал;
- коньячне виробництво з створенням коньячного спирту до 800 тис. дал;
- випуск коньяку 800 тис. дал кожного року.

Про якість продукції свідчать численні нагороди Міжнародних конкурсів та дегустацій. За період з 1970 по 2017 роки торгівельна марка «Таврія» отримала 350 медалей на Міжнародних дегустаційних конкурсах у Латвії, Санкт-Петербурзі, Ялті та інших; коньяки «Таврія» та «Борисфен» були відзначені вищою нагородою Національної премії якості. Вищою нагородою «Гран-прі» 12 раз були відзначені наступні коньяки:

- коньяк «Дніпро» (Латвія, Рига);
- коньяк «Херсон» (Білорусь, Мінськ);
- коньяк «Імперіал» (Росія, Санкт-Петербург, 6 спеціальних нагород «Зірка Продэкспо»).

У 2015 та 2016 рр. у Мехіко Concours Mondial de Bruxelles «Дім марочних коньяків «Таврія» отримав срібну та золоту медалі та звання «Екологічно чистий коньяк». У 2017 році підприємство випустило перше марочне вино «Аскановеллі».

Україна перебуває в умовах фінансової і економічної нестабільності. Політика уряду пов'язана з державним регулюванням і фіскальним підходом до розв'язання складних економічних питань, що, безумовно, впливає і буде впливати на діяльність підприємств, які займаються бізнесом в Україні [11].

За наявності частки експорту у структурі ВВП, економіка України зазнає негативного впливу падіння ринкової кон'юнктури та

економічного спаду, що спостерігаються в інших країнах світу. Уряд України продовжує проводити економічні реформи та вдосконалювати законодавчу, податкову і нормативну базу. Майбутня стабільність економіки значною мірою залежить від успіху цих реформ та ефективності вжитих економічних, фінансових і монетарних заходів. Податкове, валютне та митне законодавство в Україні дозволяє різні тлумачення та часто змінюється [39, С. 535 – 536].

Ступінь залежності від законодавчих обмежень дуже висока, оскільки товариство виготовляє підакцизну продукцію. Різка зміна ставок впливає на об'єми реалізації та вносить дестабілізацію на ринку алкогольної продукції.

У зв'язку з розширенням виробничих потужностей увесь прибуток підприємства, останні 5 років, направляється на відтворення виробництва та поповнення оборотних засобів.

Можемо розглянути динаміку показників виробництва ПАТ «ДМК «Таврія» за 2017 – 2019 рр. у табл. І. 2.1.

Проаналізувавши динаміку показників виробництва ПАТ «ДМК «Таврія» за 2017 – 2019 рр., можна зробити висновки, що протягом трьох років йде негативна тенденція зменшення майже всіх показників. Однак проглядається позитивна динаміка у реалізації продукції на експорт.

Основні показники фінансово-економічної діяльності фірми представлені в табл. ІІ. 2.2.

З таблиці 2.2 можна виділити те, що середньорічний обсяг основних засобів у 2019 році збільшився на 1,4 % або на 1279 тис. грн. Але це позначилось на обсягах реалізованої продукції.

Середньорічна вартість оборотних активів зросла на 6,9 % коштом збільшення виробничих запасів та товарів, а також грошових коштів, які збільшились через погашення дебіторської заборгованості.

Значне зменшення чисельності робітників на 47,9 % при зменшенні обсягів реалізованої продукції на 36,5 %, відбилося на збільшенні продуктивності праці на 0,3 од/чол.

Зменшення обсягів реалізованої продукції є негативним показником, оскільки зменшується частка продукції підприємства на ринку. Проте її собівартість зростала більшими темпами на 89,4 %, що призвело до зменшення витрати на 1 грн. реалізованої продукції на 31,7 %.

Чистий прибуток підприємства зменшився на 172,4 млн грн., що зумовлено зменшенням переважної більшості складових чистого прибутку, зокрема в наслідок зміни відпускних цін і зміни структури продаж.

Таке зменшення обсягу чистого прибутку підприємства сприяло зменшенню рентабельності капіталу за рік на 88,1 %.

Рентабельність продукції у 2019 році зменшилась в наслідок зростання собівартості швидкими темпами, але зменшення чистого прибутку. Але слід зазначити, що значення рентабельності є низькою навіть в умовах кризи.

Показник фондівдачі за аналізований період дещо зріс, що пояснюється зменшенням обсягу реалізованої продукції і одночасним зростанням вартості основних фондів.

Отже, динаміка фінансово-економічних показників свідчить про не дуже ефективну діяльність підприємства протягом досліджуваного періоду. Проте керівництву слід звернути увагу на тенденцію до нарощення частки витрат у ціні продукції, зменшення продуктивності праці та фондівдачі, з метою вжити термінові заходи, щодо усунення цих негативних явищ. Підприємству необхідно вжити заходів щодо більш інтенсивного оновлення основних засобів, адже для розвитку фірма на постійній основі потрібні мобілізація ресурсів для вкладення в сучасні технології, виготовлення нових, модернізація виснажених

головних запасів, зростання обігових коштів, вихід на новітні точки продажу.

2.2. Аналіз процесу формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві

Основними показниками, що визначають результативність та економічну доцільність функціонування фірми є дохід від продажу товарів і послуг та чистий профіт.

В умовах ринкової економіки чистий профіт являє з себе основу фінансового й суспільного становлення фірми. Стабільне зростання чистого профіту є сталим джерелом фінансувань покращення створення, виплата дивідендів, формування запасних коштів, задоволення соціальних та матеріальних потреб робітників фірми, благодійна діяльність.

Чистий профіт це є ваговитий показник для оцінки виробничої й економічної роботи компанії, тому що відображає рівень її активності й фінансового стану, та ще й результативність керування [49, С. 315].

Чистим прибуток визначає припустимий для інвесторів ступінь дохідності активів фірми для зіставлення з іншим варіантом напрямків інвестувань.

Чистий профіт виступає найважливішим джерелом зростання капіталів підприємств. Стабільне зростання профіту міцнить місця конкурентів фірми на ринках капіталів.

Першим кроком синтезу економічних наслідків діяльності фірми – це є дослідження абсолютної величини фінансового результату (рис. Й. 2.1).

Як свідчить рис. Й. 2.1 ПрАТ «ДМК «Таврія» володіє нестабільними розмірами чистого профіту. Мається на увазі погіршення

результату роботи компанії якраз в той період, коли весь світ поглинула світова криза.

Спостерігається зменшення кінцевого фінансового результату діяльності підприємства – чистого прибутку з 2018 по 2019 роки на 56,26 % або 40,6 млн. грн., що являє собою негативну тенденцію та підтверджує зменшення ефективності роботи фірми.

Перш за все необхідно оцінити динаміку профіту, виявити та оцінити вплив різноманітних факторів на його величину, а ще оцінити резерви зростання профіту [46, С. 175 – 176].

Розбір фінансових результатів представлено в табл. К. 2.3.

Показники з табл. К. 2.3 свідчать про зменшення чистого профіту звітного періоду на 40,6 млн. грн. або на 43,42 %. Мали вплив на це зменшення профіту від операційної діяльності коштом зниження об'ємів реалізацій.

Динаміка складу та структури виручки та видатків фірми представлено у табл. Л. 2.4.

Зменшилися абсолютні та відносні адміністративні витрати на 3,5 млн. грн (0,24 %) та витрати на збут на 14,6 млн. грн (0,14 %), що є позитивним. Збільшилися інші фінансові доходи на 260 тис. грн, що є також добре для фірми. Зменшення частки профіту від операційної роботи та збільшення інших фінансових доходів сприяли таким наслідкам, як зміна конструкції прибутків від звичайного функціонування фірми.

Плануючи прибуток фірми, можна сказати, що це є важливим елементом процесу керування профітом на фірмі. Чинники, що мають вплив на операційний профіт ПрАТ «ДМК «Таврія»:

- ціна продукції, що реалізовується;
- обсяги продажу товарів і послуг;
- собівартість одиниць продукції;
- собівартість продукції виходячи зі змін складових продукції.

Змістом обчислення впливу на профіт представлених факторів є те, що аналіз кожного з них відбувається послідовно, тому є припущення, що інші фактори у той час на профіт не мають впливу. Розрахунок впливу на профіт зміни цін на продані товари та послуги за представленою формулою:

$$\Delta P^P = \sum_{i=1}^n Q_{i1} (P_{i1} - P_{i0}), \quad (2.1)$$

де Q_{i1} – об'єм реалізованого і-го типу продукції у відзвітовано періоді;
 P_{i1}, P_{i0} – вартість реалізації і-го різновиду продукції у минулому та відзвітовано періодах.

Ця формула застосовується для аналізу ПрАТ «ДМК «Таврія» (первісні показники представлено в табл. М. 2.5) (Додаток Г).

Кожний і-й вид продукції має бути встановлений, у якій кількості можливо отримати прибуток плюс дякуючи реалізації масштабів виготовлення у звітних періодах за розцінками, що перевищують розцінки в минулих періодах.

Визначаємо ефект на профіт, якщо зміняться розцінки на продану продукцію за основними різновидами товарів і послуг:

$$\Delta P_{\text{коньяки}} = 2894 * (181 - 208) = -78138 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta P_{\text{бренді}} = 1461 * (126,3 - 52,1) = 108406,2 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta P_{\text{вино}} = 6550 * (34,7 - 22) = 83185 \text{ тис. грн.}$$

Визначаємо загальний ефект на профіт, якщо зміниться ціна на весь об'єм реалізованої продукції:

$$\Delta P^P = -78138 + 108406,2 + 83185 = 113453,2 \text{ тис. грн.}$$

Далі розрахуємо вплив на профіт перемін об'ємів продажу товарів і послуг, що можна визначити застосувавши формулу:

$$\Delta P^Q = P_0 * \left(\frac{S_{1,0}}{S_0} - 1 \right), \quad (2.2)$$

де P_0 – профіт від реалізованих продукцій за минулі періоди;

$S_{1,0}$ – актуальна собівартість реалізованих продукцій у підзвітному періодах, яку можливо розрахувати у вартостях й тарифних ставках минулих періодів,

$$S_{1,0} = \sum_{i=1}^n S_{i0} Q_{i1}, \quad (2.3)$$

де S_{i0} – собівартість i -го типу продукту в минулому періодах;

Q_{i1} – розмір реалізованого i -го видів товарів і послуг у підзвітному періодах;

S_0 – актуальна собівартість реалізованих продукцій у минулих періодах,

$$S_{1,0} = \sum_{i=1}^n S_{i0} Q_{i0}, \quad (2.4)$$

де Q_{i0} – розмір реалізованого i -го видів товарів і послуг у минулому періодах.

Треба з'ясувати, наскільки більше/менше плюс отримали профіту внаслідок збільшення масштабів виготовлення деякого виду продуктів.

Можна припустити, що зі зміною обсягу виготовлення міняється профіт відповідно.

Рахуємо величину фактичної собівартості проданих товарів та послуг у підзвітному періодах за типами продукцій:

$$S_{\text{коньяк } 1,0} = 2894 * 82,7 = 239333,8 \text{ тис. грн.};$$

$$S_{\text{бренді } 1,0} = 1461 * 49,9 = 72903,9 \text{ тис. грн.};$$

$$S_{\text{вино } 1,0} = 6550 * 22 = 144100 \text{ тис. грн.}$$

$$S_{1,0} = 239333,8 + 72903,9 + 144100 = 456337,7 \text{ тис. грн.}$$

Вирахуємо величину впливу на профіт зміни обсягу продукцій, що реалізовується:

$$\Delta P^Q = 36158,5 * \left(\frac{456337,7}{52912,6} - 1 \right) = 275685,7 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо величину впливу на профіт зміни в структурах продукцій, що реалізовується:

$$\Delta P^{Q^1} = P_0 \left(\frac{V_{1,0}}{V_0} - \frac{S_{1,0}}{S_0} \right), \quad (2.5)$$

де $V_{1,0}$ – обсяг продукцій, що реалізовується, у звітних періодах за ціною минулих періодів;

V_0 – дохід від продукцій, що реалізувалась, за попередні періоди.

$$V_{1,0} = \sum_{I=0}^N Q_{I1} P_{I0} \quad (2.6)$$

Зробивши аналіз впливу на профіт зміни в структурах продукції, що реалізовується, для ПрАТ «ДМК «Таврія», можна зазначити, що продукція реалізовується за асортиментом у звітних періодах за вартостями попередніх періодів на фірмі складають:

$$V_{\text{коньяк}} = 2894 * 208 = 601952 \text{ тис. грн. ;}$$

$$V_{\text{бренді}} = 1461 * 52,1 = 76118,1 \text{ тис. грн. ;}$$

$$V_{\text{вино}} = 6550 * 22 = 144100 \text{ тис. грн.}$$

$$V_{1,0} = 601952 + 76118,1 + 144100 = 822170,1 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо вплив на профіт зміни в структурах продукції, що реалізовується:

$$\Delta P^{Q^1} = 36158,5 * \left(\frac{822170,1}{89071,1} - \frac{456337,7}{52912,6} \right) = 21916,6 \text{ тис. грн.}$$

Далі проаналізуємо вплив на профіт зміни собівартості одиниць виробів, що можна розрахувати за формулою:

$$\Delta P^{S^1} = \sum_{i=1}^N (S_{i1} - S_{i0}) Q_{i1}, \quad (2.7)$$

де S_{i1} – вартість i -го виду продукта у звітних періодах.

Розрахунок впливу на профіт зміни вартості товарів за різновидами виробів для ПрАТ «ДМК «Таврія»:

$$\Delta P^{S^1}_{\text{коньяк}} = 2894 * (105,2 - 82,7) = 65115 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta P^{S^1}_{\text{бренді}} = 1461 * (65,9 - 49,9) = 23376 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta P^{S^1}_{\text{вино}} = 6550 * (28,8 - 22) = 44540 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок сукупного зростання вартості товарів (мається на увазі зниження профіту) обумовлений зростанням вартості одного елемента товарів:

$$\Delta P^{S^1} = 65115 + 23376 + 44540 = 133031 \text{ тис. грн.}$$

Наступним елементом розрахунку є вплив на профіт зміни вартості товарів коштом структурних змін у будові товарів, що можливо визначити за представленою формулою:

$$\Delta P^{SQ^1} = S_0 \frac{V_{1,0}}{V_0} - S_{1,0}, \quad (2.8)$$

Розрахунок впливу на профіт зміни вартості товарів коштом структурних змін у будові товарів ПрАТ «ДМК «Таврія»:

$$\Delta P^{SQ^1} = 52912,6 * \frac{822170,1}{89071,1} - 456337,7 = 32071,6 \text{ тис. грн.}$$

Визначення сукупного впливу факторів на профіт від товарів, що реалізуються, за допомогою формули:

$$P^T = \Delta P^P + \Delta P^Q + \Delta P^{Q^1} + \Delta P^S + \Delta P^{SQ}, \quad (2.9)$$

$$P^T = 113453,2 + 275685,7 + 21916,6 + 133031 + 32071,6 = \\ = 576158,1 \text{ тис. грн.}$$

Отже, загальна зміна загального профіту ПрАТ «ДМК «Таврія» становить 576,2 млн. грн. Зміна обсягу профіту обґрунтовується зменшенням профіту від продажу виробів на 4,1 %. Вирішальними факторами зменшення профіту від реалізованих товарів стали зростання ціни на процес реалізації у звітних періодах таких основних видів продукції, як бренді та вино, але в той же час зменшення цін реалізації коньячних виробів. Також у цілому була підвищена вартість товарів, що реалізовувались, на 11,4 %.

Профіт у підрахунках знизився, через підвищення товарної собівартості більш аніж цін на товари, що були реалізовані.

Отже, проаналізувавши економічні показники компанії та дослідивши абсолютний розмір фінансового результату, він має форму збитку, тобто підприємство працює не рентабельно. Дослідивши чистий прибуток в динаміці спостерігали його значне зменшення у 2019 році

порівняно з 2017 роком. Розглянуто, як саме розподіляється прибуток, та, на які цілі використовується. Зробивши відповідний аналіз всіх даних можна зробити висновок, що в 2019 році підприємство знаходилося в не найкращому становищі у порівнянні, наприклад, із 2017 роком, але в набагато кращому ніж у 2015 та 2016 рока. Але тим не менш тенденція негативна, поки що.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ КОМПАНІЇ

3.1. Максимізація прибутку через оптимізацію обсягу виробництва і витрат

Найважливіша умова одержання профіту є належний рівень еволюції виготовлення, що гарантує збільшення доходу від продажу товарів над видатками для їх створення та збуту. Для формування прибутку пов'язують обов'язково поміж собою видатки, об'єм виготовлення та профіт.

«Директ-костинг» (direct cost) являє з себе спосіб організації порядку керування видатками, що мають бути під постійним контролем. Важливість цього способу підвищується через перехід до ринкових взаємин. Використовування директ-костингу в керуванні фірмою допускає прийом ефективних рішень на базисі розгляду функціональних математичних залежностей між вартістю, обсягом виготовлення та прибутком.

Система директ-костингу має сенс у поділі на виробництві змінних та постійних витрат дивлячись на переміни обсягів виготовлення. Змінними видатками називаються витрати, що міняються відповідно до змін обсягів виготовлення й реалізації товарів. Змінні витрати складають в собі видатки на сировину, платня основним виробничим робітникам, пальне й енергії на технічні цілі. Постійними витратами називаються видатки, що не мають залежності від змін обсягів виготовлення й збуту товарів, а обумовлені організацією та довгістю звітних періодів. Постійні витрати включають в себе орендну плату, відсотки користування позиками, нарахована амортизація головних запасів, різновиди платні керівникам підприємств.

Собівартістю товарів обліковується та проектується частиною видатками, що є змінними та виробничими. Відбувається списання постійних видатків виходячи зі звітних періодів (маржинальної виручки), тобто зменшують маржу.

Отже, маржинальний дохід є різниця поміж доходом від продажу й змінними видатками. Маржа – це постійні видатки плюс прибуток.

Більша наглядність цих взаємозв'язків досягається проведенням операційного аналізу, який базується на розрахунку таких показників: валовий маржинальний дохід, точки беззбитковості, запаси фінансових міцностей та враження операційних важелів, в наслідок цього друга назва операційного аналізу доволі частенько нарікають аналіз беззбитковостей.

Далі доцільно буде розрахувати та проаналізувати основні елементи операційні за 2015 – 2019 роки (табл. Н. 3.1).

Таким чином, розрахувавши основні показники операційного аналізу, можна зробити висновок про фінансовий стан діяльності та про операційний ризик діяльності, тобто той ризик, який притаманний операційній діяльності підприємства.

Головною метою підприємств є максимізація валової маржі, оскільки саме вона є межею покриття постійних витрат і формуванням прибутку. В 2015 р. маржа становить 140763 тис. грн, що на 29631 тис. грн. є меншим показником аніж в 2019 році. Для проведення операційних аналізів важливим є не стільки абсолютні показники валова маржа, скільки відносні, як-от коефіцієнти валова маржа. Цей показник демонструє, що на 14 % в обсязі реалізації може бути використано для перекриття постійних видатків і сформування профіту фірми. Цей показник коливається в межах 14 % – 73 %.

Точка беззбитковості показує той обсяг продажів, при якому фірма має можливість компенсувати всі свої видатки, не одержуючи

прибутку. На ПрАТ «ДМК «Таврія» цей показник за аналізований період збільшився на 178669 тис. грн. і знаходиться на рівні 219842 тис. грн.

Для оцінки операційного ризику використовується коефіцієнт запасу фінансової міцності. На підприємстві він становить 0,72. Це означає, що зменшення обсягів реалізації на 72 % приведе до положення в точці беззбитковості, а більш ніж на 72% – означає отримання збитків.

Запас фінансової міцності розглядають як межу безпеки. Підприємство може скоротити обсяг реалізації продукції на 553305 тис. грн. і не зазнати збитків. Так визначається додатковий обсяг реалізації, що є більшим від рівня беззбитковості.

Прибуток, який дорівнює добутку між запасами фінансових міцностей та коефіцієнтом валового маржинального доходу за 5 років зменшився на 31314 тис. грн. і становить 79532 тис. грн.

Сила впливу операційного важеля розраховуються відношенням валової маржі до прибутку і показує, скільки відсотків зміни прибутку приносить кожний відсоток зміни виручки. В нашому випадку при зміні виручки на 1 % прибуток зміниться на 1,40 %.

ПрАТ «ДМК «Таврія» має великі виробничі фонди. Це означає, що для такого підприємства значна сила операційного важеля являє собою важливу погрозу, найбільше при умові нестабільних економічних ситуацій, зменшення попиту клієнтів та вагомому ступеня інфляції, що кожен процент зменшення виручки озивається великим зменшення прибутку і входом підприємства в зону збитків. Функції менеджменту в таких випадках практично знецінюються. Автоматизація виробництва зумовлює відносне збільшення постійних витрат та зменшення змінних. Цей процес справляє всілякий вплив на наслідки операційних аналізів. Суттєвий недолік автоматизації є збільшення підприємницьких ризиків, тому на підприємстві є необхідність вельми зваженого прийняття рішень, а саме щодо стратегічного інвестування.

Для покращення діяльності підприємства необхідно здійснити вибір такого поєднання змінних витрат, постійних витрат та обсягу реалізації, яке б забезпечувало одержання максимального прибутку. Максимальний темп приросту чистого доходу від реалізації продукції за аналізований період (рис. О. 3.1) становить 134,37 %, а мінімальний – 44,42 %. Розмах варіації коливається в межах 78,13 %. У зв'язку з фінансовою кризою в світі, нестабільністю економічної ситуації в країні не можливо в 2019 році спрогнозувати приріст чистого доходу у такому розмірі. Тому доцільно було б провести аналіз чутливості прибутку підприємства лише до 15 % змін основних елементів операційного важеля і на основі отриманих даних виявити найефективніший спосіб максимізації прибутку підприємства. Отож, проведемо розрахунки показників операційного аналізу з урахуванням:

- 15 % зменшення змінних видатків;
- 15 % зменшення постійних витрат;
- 15 % збільшення виручки від реалізації (табл. П. 3.2).

Знизивши змінні витрати з 662015 тис. грн. до 562713 тис. грн., тобто на 15 %, валова маржа збільшилась до 210434 тис. грн. та прибуток до 178834 тис. грн. В результаті коефіцієнт валової маржі становить 0,27, а це означає, що 27 % обсягу реалізації може бути використане для покриття постійних витрат та формування прибутку підприємства. При цьому точка беззбитковості знизилася з 219842 тис. грн. до 46000 тис. грн., тому може призвести до її зміщення вниз і супроводжувалося зміною кута нахилу прямої сумарних видатків. Тому компанія може скоротити обсяг реалізації на 85 %, при цьому не зазнавши збитки. Віддаляючись від точки беззбитковості операційний ризик зменшується, про що свідчить сила впливу операційного важеля, яка становить 1,18.

Якщо підприємство зменшить постійні витрати на 15 %, які складуть 26860 тис. грн., це збільшить прибуток з 79532 тис. грн. до

84272 тис. грн. Ці зміни ніяк не вплинуть на значення валової маржі та на коефіцієнт валової маржі. За таких умов точка беззбитковості розміститься на рівні 32696 тис. грн. При цьому запас фінансової міцності збільшиться до 586282 тис. грн. Це означає, що зменшивши обсяг реалізації на 76 %, підприємство буде знаходитися в точці беззбитковості. Спостерігалось несуттєве зменшення впливу фінансового важеля з 1,40 до 1,32 в порівнянні з першим варіантом.

При ситуації, коли підприємство збільшить виручку від реалізації на 15 % (з 773147 тис. грн. до 889119 тис. грн.), зростуть також сукупні витрати на 15 %. Розмір валової маржі становитиме 127802 тис. грн., і зросте прибуток до 96202 тис. грн. Точка беззбитковості залишилася на тому ж рівні. При таких умовах буде збільшення коефіцієнту запасів фінансових міцностей, яке буде дорівнювати 0,75, а сила впливу операційного важеля зменшиться до 1,33, що свідчить про зменшення операційного ризику.

Найкращим виявився перший варіант, коли підприємство зменшить свої змінні витрати на 15 % і в результаті суттєво збільшиться прибуток та покращаться інші показники.

3.2. Шляхи поліпшення процесів управління прибутком на підприємствах

Для забезпечення досконалого механізму керування профітом для вітчизняних підприємств можливе впровадження таких заходів:

- 1) проведення ефективної кадрової політики – призведе до зменшення для господарства видатків найбільш продуктивних і кваліфікованих робітників;
- 2) підвищення ефективності збуту продукції фірми – реалізація товарів має значний вплив на доходи компанії, тому обов'язково треба тримати це під контролем;

3) уникання недоцільних витратів їх нормуванням, плануванням й аналізом;

4) підвищення якості товарів та ліквідування втрат від недоліків – на дохід фірми має вплив покращення товарів чи виключення з виробництва неконкурентоспроможного товару; підприємство не може отримувати максимально можливу виручку, яка була заздалегідь планована, тому що можливе збільшення витратів в наслідок виробництва неконкурентоспроможних товарів;

5) підвищення ефективності маркетингової політики – деякі нові види продуктів не мають попиту на ринках виключно через відсутності діючих механізмів реклами й заохочувань покупця;

б) застосовувати жорсткий нагляд для всіх витрат – керівники кожного підрозділу повинні контролювати всі ділянки робіт для забезпечення їм всіх необхідних засобів; таким чином не допустяться даремні й необґрунтовані матеріальні, фінансові й трудові витатки.

При умові фінансово-економічних криз, постійних зростань розцінок і нестабільностей економічних ринків деякі фірми не планують прибуток [40]. Компанії встановлюють зв'язок цього із ускладненим прогнозуванням. Однак повноцінне управління економічними показниками й сподівання отримати профіт не користуючись плануванням і плановими розрахунками є неможливим. Зневажаючи планові розрахунки прибутків фірма не зможе у повному обсязі мати контроль над своїми доходами та витатками, та завчасно вирішувати можливі проблеми. Тож можна зробити висновок, що найдетальнішим плануванням підприємницького функціонування забезпечується добробут компанії в світовому господарстві.

Основними стратегічними напрямками розвитку ПрАТ «ДМК «Таврія» є:

- збільшення продажу коньяків на експорт;

- збільшення власної сировинної бази за рахунок нових насаджень виноградної лози;
- поліпшення якості сировини для виготовлення коньяків;
- заміна старого обладнання;
- впровадження енергозберігаючих технологій;
- запровадження автоматизованого контролю якості на всіх етапах виробництва.

З метою розширення виробництва в наступному році планується 100% завантаження нового цеху витримки ординарних коньяків. Істотними факторами, які впливають на діяльність емітента є:

- різкий ріст акцизного податку;
- збільшення кількості виробників коньяку, які не мають власної сировинної бази та займаються тільки розливом коньяків;
- погіршення погодних умов, що веде до втрат власної виноградної лози;
- відсутність дешевих кредитів.

Найважливішим фактором одержання профіту можна визначити як відповідність ступенів покращення виготовлення, що забезпечують збільшення доходу від продажу товарів над видатками для їх виготовлення та збуту. Головним факторним ланцюжком, завдяки якому формується профіт, пов'язуються один за одним поміж себе видатки, обсяги виробництв і прибуток [48, С. 85 – 86].

Можна зробити висновок, що ПрАТ «ДМК «Таврія» є досить конкурентоспроможне і займає провідне місце серед виробників коньячних та алкогольних виробів на півдні України. Здійснивши факторний аналіз прибутку від реалізації, було з'ясовано, що на його зменшення суттєво вплинуло зростання відпускних цін та обсяги продажів товарів. Базуючись на ці результати, виникає необхідність

розроблення заходів, що підвищать доходність та зміцнить фінансовий стан фірми.

На останок, важливим буде ідея по удосконаленню використання прибутку акціонерного товариства, шляхом збільшення відрахувань до резервного фонду і направленням 10 % чистого прибутку на виплату дивідендів для залучення інвесторів.

Таким чином, сприяння ефективної системи керування профітом стабільній роботі й розвитку фірми шляхом: підвищується рівень успіху господарів фірми; забезпечується приріст ринкових вартостей компанії; підвищується інвестиційна привабливості компанії; здійснюється розподіл профіту згідно зі стратегією роботи фірми; забезпечується ефективний вплив на працю робітників, який проводиться за допомогою співучасті робітників у поділі профіту; підвищується рівень платоспроможних можливостей фірми; зменшується ризики господарської діяльності; реалізується соціальний розвиток компанії; поповнюються фінансові ресурси фірм.

ВИСНОВКИ

Найважливіше місце та значення в роботі будь-якої компанії займає прибуток. Це пояснюється тим, що саме прибуток це головна мета функціонування будь-якої компанії, визначальним фактором ефективностей господарювань та основою фінансів компанії.

Основним завданням керування профітом є розвиток фірми і обслуговування інтересів господарів та робітників компанії. Саме це визначає необхідність створень дієвих й ефективних систем керування профітом фірми. Результатом своєї роботи компанії прагнуть бачити отримання прибутку та його постійне збільшення. Розуміючи правильний вектор дії, можливо досягти позитивних результатів. Під прибутком розуміється остаточна грошова оцінка виробничих і фінансових діяльностей фірми, його фінансового стану. Правильно обрані напрями, в яких повинно відбуватись управління прибутком, забезпечать ефективність діяльності та позитивні результати.

Механізм управління прибутковістю економічної діяльності підприємства дуже складний і багатогранний. Тільки правильним й ефективним управлінням усіма важелями підприємства можливо здобути фінансові й соціальні багатства компанії.

Проведений у ході дослідження аналіз дозволяє зробити висновок, що значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат. Разом з тим величина профіту, його динаміка піддаються впливу факторів, котрі як залежать, так й не мають залежності від зусиль підприємств. Прибуток відображає виконання таких важливих якісних показників, як підвищення результатів праці, зменшення собівартості й підвищення якості продукції, ефективності виробничих фондів. Крім того, прибуток є ключовим джерелом розширення основних і обігових фондів.

Чистий прибуток – кінцевий фінансовий результат діяльності господарюючого суб'єкта, синтезує в собі фінансові результати роботи фірми від різних сфер діяльності, який залишається у розпорядженні підприємства, яке відповідно до установчих документів визначає напрямки їх застосування. Керування прибутком – це є процесом розроблення та прийому рішення відносно формувань, розподілів й використань профіту на фірмі для розвитку максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах. Було також розглянуто завдання, функції управління прибутку, принципи його розподілу.

Основною інформаційною базою для дослідження процесу формування, розподілу та використання прибутку є «Баланс», «Звіт про фінансовий результат», «Звіт про власний капітал» та «Примітки до річної фінансової звітності».

Важливе значення в процесі управління прибутком набуває операційний аналіз, який сприяє пошуку оптимальних комбінацій структурних видатків фірми, цін і обсягу реалізацій товарів, а ще надає шанс оцінки ступеня операційних ризиків роботи фірми. Він є важливим не лише для самих підприємств та організацій, які виробляють і реалізують продукцію, але й для акціонерів, інвесторів, банків, пов'язаних з діяльністю цього підприємства.

У другому розділі було приділено увагу підприємству ПрАТ «ДМК «Таврія», основними видами діяльності якого є: дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв; вирощування винограду; виробництво виноградних вин; виробництво інших недистильованих напоїв із зброджу вальних продуктів; оптова торгівля напоями; неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Проаналізувавши показники фінансово-господарського стану підприємства зробили висновок, що підприємство працює активно, хоча деякі показники є дещо нижчими за норму.

Позитивна тенденція спостерігалася з показниками майнового стану, ліквідності, ринкової активності підприємства. На підприємство мали вплив негативні чинники: зміни в політичній та економічних сферах, що вплинуло і на платоспроможність основних клієнтів, недосконалість податкового законодавства та інші.

Дослідивши чистий прибуток в динаміці спостерігали його зменшення в 2019 році порівняно з 2017 роком на 172388 тис. грн., але в той же час збільшення на 83798 тис. грн. у порівнянні з 2016 роком. Зменшення витрат ПрАТ «ДМК «Таврія» на 60,4 млн. грн. суттєво вплинуло на формування прибутку товариства. Нерозподілений прибуток в акціонерному товаристві в 2019 році становить 473870 тис. грн., що на 202583 тис. грн. більше ніж 2015 році. Цей показник свідчить про його фінансову стійкість, про наявність джерела для майбутнього покращення діяльності фірми.

Третій розділ містить пропозиції, направленість яких створена для вдосконалення систем керування і планування профіту, які спрямовані підвищити ефективність діяльності підприємств. Підприємство за останні 5 років не здійснювало відрахування до резервного фонду. Для підвищення інвестиційної привабливості та ринкової вартості ПрАТ «ДМК «Таврія» було запропоновано ідеї по удосконаленню використання прибутку акціонерного товариства шляхом направлення 10 % чистого прибутку на виплату дивідендів. В результаті таких досліджень нерозподілений прибуток підприємства складе 447421,4 тис. грн.

Розподіл та використання прибутку підприємства є достатньо відповідальним процесом у роботі фірми, тому що результатами цих заходів відповідальні за покращення розвитку компанії й матеріального забезпечення працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державний комітет статистики України:
<http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Бабяк, Н. Д. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н. Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. С. 272 – 276.
3. Баранцева, С. М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С.М. Баранцева – Донецьк, 2011. 12 с.
4. Білик, М. Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. 592 с.
5. Білик, Т. О. Економіко-математичне моделювання формування чистого прибутку малого промислового підприємства [Текст] / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №11. С. 118 – 124.
6. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К.: НикаЦентр, Эльга, 2007. 602 с.
7. Блонська, В. І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств / В. І. Блонська, О. І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18(1). С. 122 – 128.
8. Бражко, О. В. Формування прибутку як передумова ефективного функціонування підприємств у ринкових умовах [Текст] / О. В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – №7. С. 33 – 36.
9. Бутинець, Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручн. для студ. спеціальності 7.050106 (2 вид., перероб. і доп.) / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська. – Житомир: Рута, 2002. 480 с.

10. Верхоглядова, Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В.П. Шило // Економічний простір. – 2010. – № 18. С. 237.
11. Греченко, Ю. А. До питання про визначення показників прибутку (на прикладі сільськогосподарських підприємств) / Ю. А. Греченко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 10. С. 212 – 220.
12. Грідчина, М. В. Управління фінансами акціонерних товариств [Текст]: навчальний посібник / М. В. Грідчина. – К. : А.С.К., 2005. 384 с.
13. Дацій, Н. В. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний посібник / Н. В. Дацій; Мін-во освіта і науки України, Запорізька держ. інженерна академія. – К.: ЦНЛ, 2006. 274 с.
14. Деєва, Н. М. Фінансовий аналіз [Текст]: навчальний посібник / Н. М. Деєва, О. І. Дедіков; Мін-во освіти і науки України, Дніпропетровська держ. фінансова академія. – К.: ЦУЛ, 2007. 328с.
15. Данілов, О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навчальний посібник / О. Д. Данілов , Т. В. Паєнтко; Київський економічний інститут менеджменту . – К.: КЕІМ. – 2010. 272 с.
16. Єпіфанова, І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. С. 189 – 192.
17. Захарова, Ю. В. Моделювання тенденцій розвитку прибутку підприємства при реалізації виробничої стратегії [Текст] / Ю. В. Захарова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. — № 7. С. 80 – 83.
18. Зінченко, О. А. Управління якістю фінансового результату підприємства [Текст] / О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. –2010. – №1. С. 109 – 115.

19. Ізмайлова, К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / К. В. Ізмайлова; МАУП. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. С. 143 – 152.
20. Кізима, Т. О. Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» у діяльності спільних підприємств [Текст] / Т. О. Кізима // Фінанси України. – 2000. – № 4. С. 37 – 42.
21. Кірейцев, Г. П. Фінанси підприємств [Текст]: навчальний посібник / ред. Г. Г. Кірейцев. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.
22. Костенко, О. М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання / О. М. Костенко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. 328 с.
23. Кривицька, О.Р. Планування прибутку підприємства / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. С. 12 – 16.
24. Кузь, І. В. Система розподілу прибутку підприємства: проблеми ідентифікації / І. В. Кузь // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 2 (48). С. 51 – 56.
25. Куцик, В. І. Прибуток як елемент економічної безпеки підприємства / В. І. Куцик, І. З. Кравчишин // Науковий вісник НЛТУ. – 2011. – № 21.05. С. 254.
26. Лобан, Л. А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л. А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. 432 с.
27. Марюта, О. М. Адаптивне управління прибутком підприємства / О. М. Марюта, О. К. Єлисеєва // Фінанси України. – 2004. С. 83 – 90.
28. Мельник, Т. М. Фінансовий менеджмент: метод. вказівки для самост. вивч. дисц. / УАБС НБУ, Каф-ра фінансів; сост. Т. М. Мельник. – Суми: УАБ НБУ, 2006. 178 с.
29. Мочерний, С. В. Економічна енциклопедія : у 3 т., т. 2 / С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2002. 952 с.

30. Опарін, В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. С. 11.
31. Опікунова, Н. В. Управління прибутком підприємства / Н. В. Опікунова, В. Г. Лопата // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. С. 294 – 298.
32. Орлов, О. О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: монографія / О. О. Орлов, Є. Г. Рясних, Н. І. Гавловська – Хмельницький: ХНУ, 2009. 155 с.
33. Павлишенко, М. М. Прибуток: його суть і механізм формування в умовах ринкової економіки / М. М. Павлишенко, Р. М. Горинь // Науковий вісник НЛТУУ: збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУУ. – 2005. С. 321 – 330.
34. Павловська, О. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – 2-е вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. 592 с.
35. Партин, Г. О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г. О. Партин, С. Я. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. С. 296 – 301.
36. Пігуль, Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль. – К. : КНЕУ, 2012. 198 с.
37. Поддєрьогін, А. М. Фінанси підприємств : підручник / А. М. Поддєрьогін – 8-е вид. – К.: КНЕУ, 2013. 385 с.
38. Покропивний, С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. 457 с.
39. Попович, О. М. Прибуток як чинник ринкової самоорганізації / О. М. Попович // Економіка і прогнозування. – 2001. С. 77 – 85.
40. Посилаєва, К. І. Підходи визначення прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства / К. І. Посилаєва // Вісник ХНАУ.

Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – № 7. С. 83 – 87.

41. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. – 2-ге вид., виправлене і доповнене. – Київ: Знання, 2006. 662 с.

42. Сагайдак-Нікітюк, Р. В. Управління господарською діяльністю підприємства: навч. посіб. / Р. В. Сагайдак-Нікітюк, А. Б. Гончаров. – Х.: Зебра, 2015. 256 с.

43. Сковородкина, Л. В. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие для сам. изуч. дисциплины. Ч.2. / Л. В. Сковородкина. – Симферополь, 2011. 137 с.

44. Субботович, Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур / Ю. Л. Субботович // Фінанси України. – 2001. С. 39 – 47.

45. Petrenko, V.S. & Karnaushenko, A.S. (2020). Assessment competitiveness of innovative enterprises with foreign investments. Bezpartochnyi, M. (scientific edited) New trends in the economic systems management in the context of modern global challenges: collective monograph (149 – 159). Sofia: VUZF Publishing House “St. Grigorii Bogoslov”, ISBN 978-954-8590-85-3

46. Petrenko, V., & Melnykova, K. (2018). Formation of vertically integrated agrarian enterprises with foreign capital. Technology transfer: innovative solutions in Social Sciences and Humanities, 13-15

47. Ihnatenko, M., Marmul, L., Petrenko, V., Karnaushenko, A. & Levaieva, L. (2020) Innovative Tools in the Methodology and Teaching of the Basic Principles of Enterprise Management. International Journal of Management, (11, 6), 847-854 Вилучено з <http://www.iaeme.com/IJM/issues.asp?JType=IJM&VType=11&IType=6>

48. Rusnak, A. V., Karnaushenko, A. S. & Petrenko, V. S. (2018). Legislative support of innovation activity in Ukraine: problems and ways to

overcome them”, *Efektivna ekonomika*, (10), <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.10.2>

49. Tanklevska, N., Petrenko, V., Karнаushenko, A., & Melnykova, K. (2020) World corn market: analysis, trends and prospects of its deep processing. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 6(3), 96-111. Retrieved from <https://are-journal.com/index.php/are/article/view/339>

50. Руснак, А.В. Аналіз фундаментальних методів бюджетування з метою розроблення організаційної бюджетної політики / Руснак, А.В., Петренко, В.С., Карнаушенко, А.С. // Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» – 2018. – Вип. 33. – С. 203-208.

51. Руснак, А.В. Страхування ризиків сільськогосподарських підприємств в Україні / В.С. Петренко, А.В. Руснак, А.С. Карнаушенко // Інвестиції: практика та досвід. Серія "Економічні Науки". – № 19. – 2018. – С. 5-11.

52. Мармуль Л.О. Стратегічне позиціонування підприємств з іноземними інвестиціями в аграрній сфері економіки / Л.О. Мармуль, В.С. Петренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 4 (40). – С. 43-48

53. Федорчук О.М. Агропромислові кластери: проблеми, переваги та перспективи / О.М. Федорчук, В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Проблеми системного підходу в економіці. – Вип. 4 (78). – 2020. – С. 63-70.

54. Федорчук О.М., Інноваційна інфраструктура як основа формування конкурентоспроможності підприємств регіону / О.М. Федорчук, В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту Серія: економіка і менеджмент. – Вип. 4 2 (27), - 2019. – С. 126-134

55. Петренко В. С. Фінансування інноваційного молодіжного підприємництва шляхом залучення венчурних коштів. /

В.С.Петренко, А.С. Карнаушенко// Бізнес Інформ. – 2020. – №7. – С. 242–248. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-7-242-248>

56. Петренко В.С. Сучасний стан та перспективи розвитку доставки продуктів харчування в Україні /В.С. Петренко, А.С. Карнаушенко // Приазовський економічний вісник. – №1(18). 2020. – С. 132-138 <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-24>

57. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст]: навч посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2007. 554 с.

58. Ткаченко, Є. Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Є. Ю. Ткаченко. – Запоріжжя, 2009. 9 с.

59. Шваб, Л. І. Економіка підприємства: навчальне видання / Л. І. Шваб – К.: Каравела, 2005. С. 500 – 501.

60. Шепітко, Г. Ф. Контролінг: посібник для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання / Г. Ф. Шепітко – Київ: В-во Євр. ун-ту, 2005. 136 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 01.01.2020 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1054	2972
первісна вартість	1001	8186	10812
накопичена амортизація	1002	7132	7840
Незавершені капітальні інвестиції	1005	58	1577
Основні засоби:	1010	84438	100171
первісна вартість	1011	206787	231991
знос	1012	122349	131820
Усього за розділом I	1095	524501	644660
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	675405	835741
Виробничі запаси	1101	47948	60559
Незавершене виробництво	1102	586956	632441
Готова продукція	1103	39886	51150
Товари	1104	615	91591
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	374004	428208
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2808	4015
з бюджетом	1135	3857	4148
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	490011	211584
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11886	139576
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	284	21684
Готівка	1166	51	45
Рахунки в банках	1167	233	21639
Витрати майбутніх періодів	1170	246	240
Інші оборотні активи	1190	2605	3830
Усього за розділом II	1195	1561106	1649026
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	1891	0
Баланс	1300	2087498	2293686

Продовження Додатка А

1	2	3	4
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20327	20327
Капітал у дооцінках	1405	4629	4609
Додатковий капітал	1410	4797	4093
Резервний капітал	1415	27671	27671
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	468767	499883
Усього за розділом I	1495	526191	556583
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	326659	350972
Інші довгострокові зобов'язання	1515	200668	207135
Довгострокові забезпечення	1520	1771	1750
Усього за розділом II	1595	529098	559857
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	19794	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	133660	419585
за розрахунками з бюджетом	1620	25570	24286
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	572	498
за розрахунками з оплати праці	1630	1528	1433
за одержаними авансами	1635	839	39
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	1640	0	0
за страховою діяльністю	1645	728069	608982
за страховою діяльністю	1650	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	122177	122423
Усього за розділом III	1695	1032209	1177246
Баланс	1900	2087498	2293686

Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	773147	704382
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(662015)	(568800)
Валовий: прибуток	2090	111132	135582
Валовий: збиток	2095	(12670)	(0)
Інші операційні доходи	2120	60536	202995
Адміністративні витрати	2130	(31600)	(35131)
Витрати на збут	2150	(83577)	(98201)
Інші операційні витрати	2180	(69161)	(118616)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	86629
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(12670)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	101427	82631
Інші фінансові доходи	2220	260	0
Інші доходи	2240	16461	69699
Фінансові витрати	2250	(44870)	(47109)
Втрати від участі в капіталі	2255	(392)	(502)
Інші витрати	2270	(29100)	(119683)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	31116	71665
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	31116	71665
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	528713	539285
Витрати на оплату праці	2505	29219	27809
Відрахування на соціальні заходи	2510	7638	7508
Амортизація	2515	11872	12834
Інші операційні витрати	2520	128602	143222
Разом	2550	706044	730658
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	81308000	81308000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0.3827	0.8814
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток В

Звіт про власний капітал за 2019 рік

Стаття	Код ряд-ка	Зареєстрований капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Залишок на початок року	4000	20327	4629	4777	27671	473870	0	0	531274
Виправлення помилок	4010	0	0	20	0	-5103	0	0	-5103
Скоригований залишок на початок року	4095	20327	4629	4797	27671	468767	0	0	526191
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	4100	0	0	0	0	31116	0	0	31116
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	4111	0	-20	0	0	0	0	0	-20
Розподіл прибутку: Виплати власникам (дивіденди)	4200	0	0	0	0	0	0	0	0
Відрахування до резервного капіталу	4210	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші зміни в капіталі	4290	0	0	-704	0	0	0	0	-704
Разом змін у капіталі	4295	0	-20	-704	0	31116	0	0	30392
Залишок на кінець року	4300	20327	4609	4093	27671	499883	0	0	556583

Додаток Г

Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції

№ з/п	Основний вид продукції*	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у натуральній формі (фізична од. вим.)	у грошовій формі (тис.грн.)	у відсотках до всієї виробленої продукції	у натуральній формі (фізична од. вим.)	у грошовій формі (ис. грн.)	у відсотках до всієї реалізованої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Коньяки	296,6	311887	52	289,4	523683	56
2	Бренді	152,7	100636	16.8	146,1	184519	19.7
3	Напій винний	37,6	10850	1.8	44,5	20408	2.2
4	Вино та виноматеріали	611,4	176177	29.4	610,5	206696	22.1

Додаток Г

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	625	655
первісна вартість	1001	1652	2156
накопичена амортизація	1002	-1027	-1501
Основні засоби:	1010	95859	94759
первісна вартість	1011	184618	193439
знос	1012	-88759	-98680
Інвестиційна нерухомість	1015	4573	4242
Довгострокові біологічні активи	1020	98585	94384
Відстрочені податкові активи	1045	3672	44127
Усього за розділом I	1095	203314	238167
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	412825	516340
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	126848	218206
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	1593	6196
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	628	850
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	847
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2428	755
Гроші та їх еквіваленти	1165	1700	1712
Витрати майбутніх періодів	1170	400	1588
Усього за розділом II	1195	546422	759055
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	3584	3236
Баланс	1300	753320	1000458
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	20327	20327
Капітал у дооцінках	1405	4650	4650
Додатковий капітал	1410	1510	1469
Резервний капітал	1415	27671	27671
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	276133	271043
Усього за розділом I	1495	330291	325160
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Довгострокові кредити банків	1510	146813	205207

Продовження Додатка Г

Інші довгострокові зобов'язання	1515	27558	4072
Цільове фінансування	1525	13896	10788
Усього за розділом II	1595	188267	220067
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Векселі видані	1605	117326	89283
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	61467	193306
за розрахунками з бюджетом	1620	10859	25947
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	659	3158
за розрахунками з оплати праці	1630	2476	3284
за одержаними авансами	1635	5653	351
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	2595	2886
Інші поточні зобов'язання	1690	33727	137015
Усього за розділом III	1695	234762	455230
Баланс	1900	753320	1000457

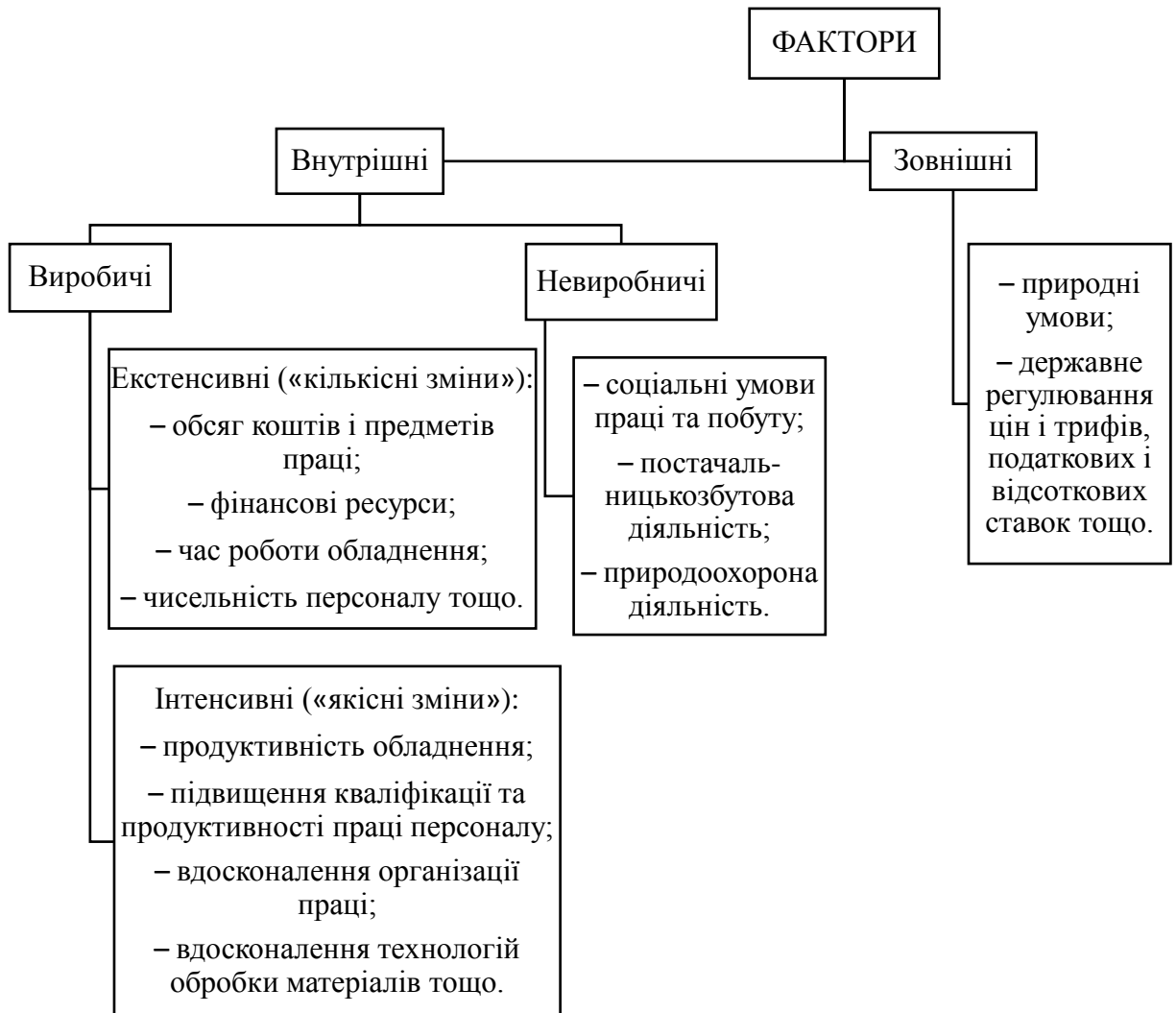
Додаток Г

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

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	454022	193724
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(239701)	(52961)
Валовий: прибуток	2090	214321	140763
Інші операційні доходи	2120	37510	6841
Адміністративні витрати	2130	(73187)	(29917)
Витрати на збут	2150	(75711)	(61355)
Інші операційні витрати	2180	(24413)	(16925)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	78520	39427
Інші фінансові доходи	2220	13813	1260
Інші доходи	2240	3783	3339
Фінансові витрати	2250	(35990)	(35461)
Інші витрати	2270	(153263)	(6060)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	2505
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(93137)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	40455	-755
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	1750
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(52682)	(0)
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	387754	121006
Витрати на оплату праці	2505	46238	41866
Відрахування на соціальні заходи	2510	16207	14266
Амортизація	2515	22715	20076
Інші операційні витрати	2520	118626	76638
Разом	2550	591540	273852
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	81308000	81308000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-0.64793	0.02152
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток Д

Рисунок 1.1 – Фактори, що впливають на величину прибутку



Додаток Е

Рисунок 1.2 – Сукупність взаємоузгоджених цілей управління прибутком підприємства



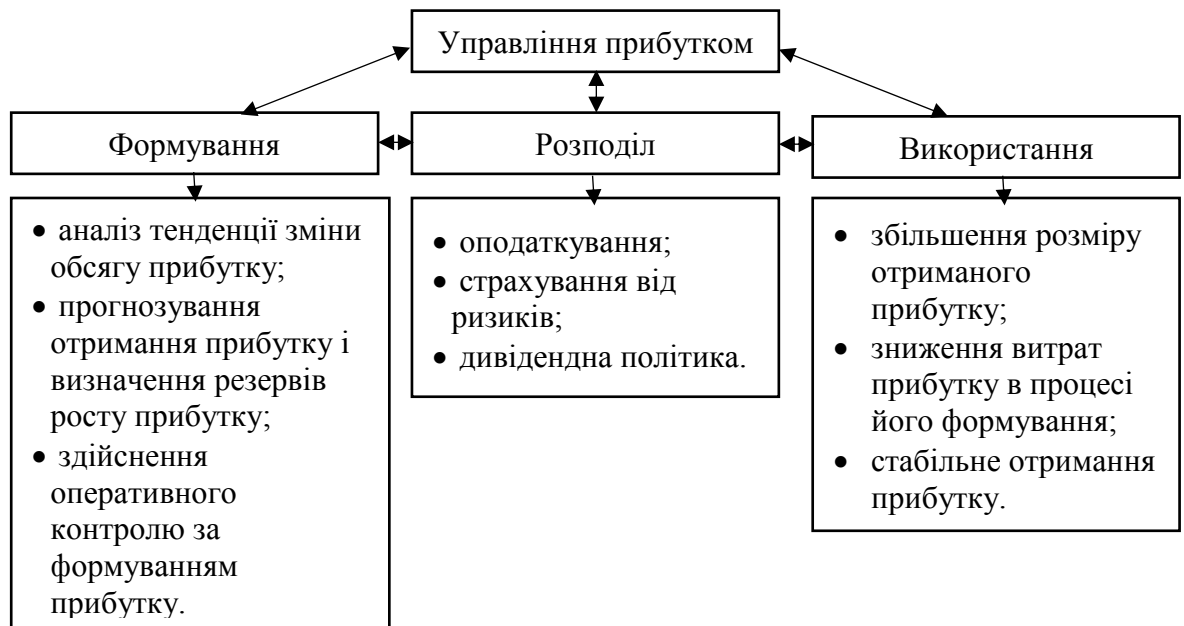
Додаток Є

Рисунок 1.3 – Структурна схема системи управління прибутком підприємства



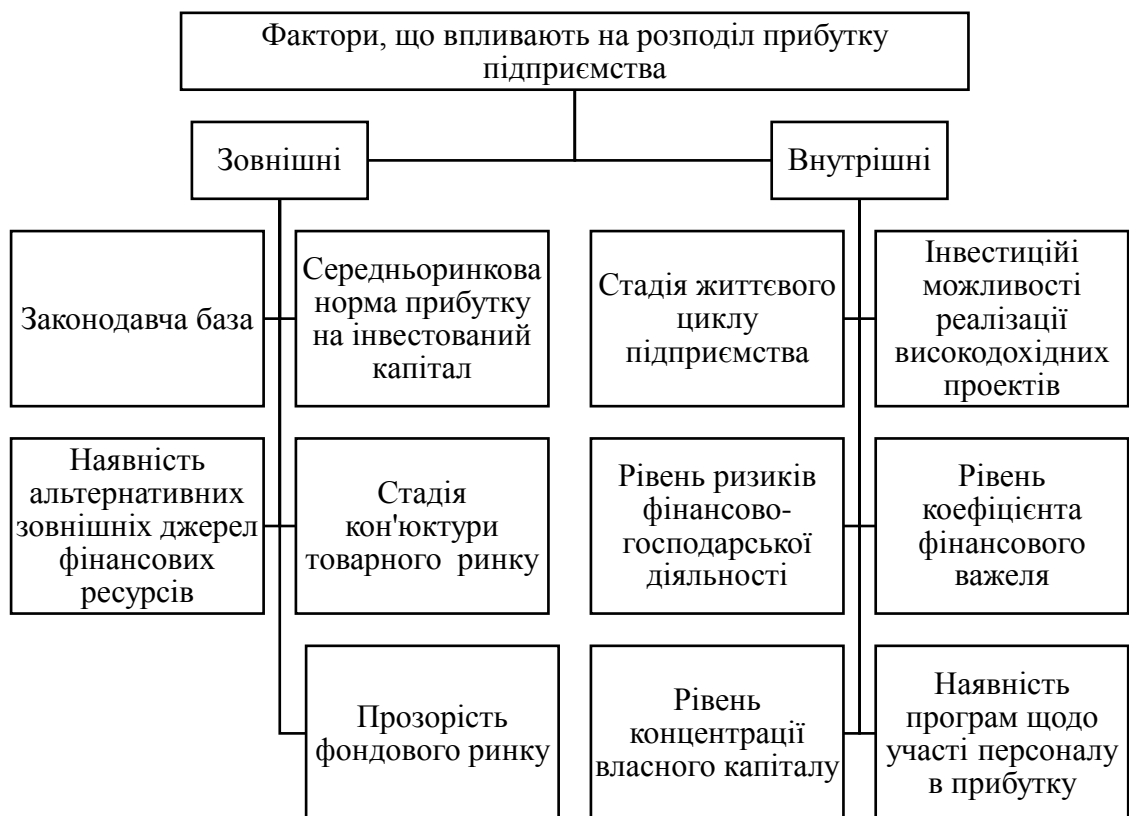
Додаток Ж

Рисунок 1.4 – Управління прибутком підприємства



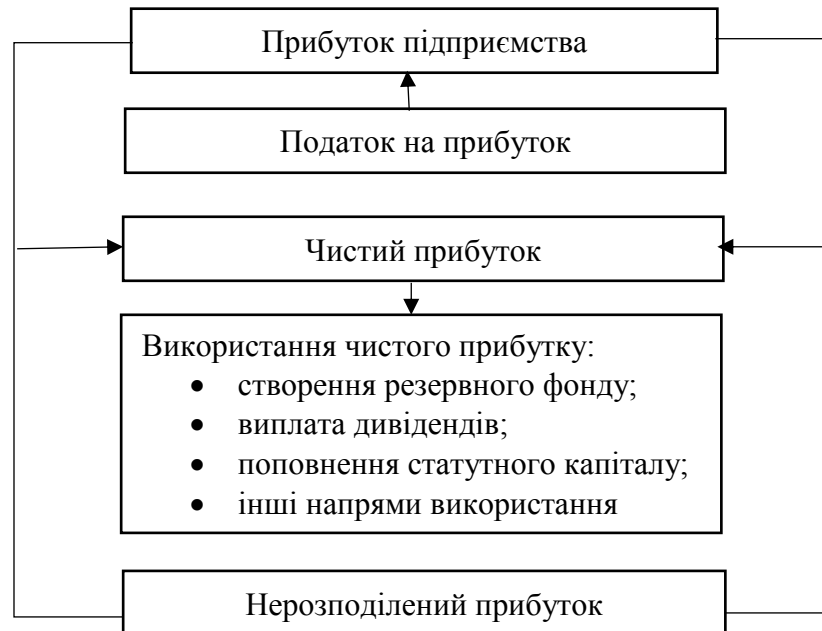
Додаток З

Рисунок 1.5 – Фактори, що впливають на розподіл прибутку фірми



Додаток И

Рисунок 1.6 – Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку підприємства відповідно до положень бухгалтерського обліку



Додаток І

Таблиця 2.1. – Динаміка показників виробництва ПрАТ «ДМК
«Таврія» за 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темпи росту, %
1	2	3	4	5
1. Наявність багаторічних насаджень, га	1353,1	1380,6	1380,6	2,0
у тому числі				
1.1. Виноградники, га	1340,1	1367,6	1372,6	2,4
2. Переробка винограду, тис. т	22,4	16,3	18,5	-17,4
3. Виробництво коньячних спиртів, тис. дал б. с.	148,5	80,8	120,3	-19,0
4. Витримка коньячних спиртів, тис. дал	399,0	317,3	303,5	-23,9
5. Виробництво продукції:	1766,9	1347,3	1098,3	-37,8
5.1. Вино та виноматеріали, тис. дал	964,3	750,0	611,4	-36,6
5.2. Коньяк, тис. дал	465,4	287,1	296,6	-36,3
5.3. Напій винний, тис. дал	88,9	73,6	37,6	-57,7
5.4. Бренді, тис. дал	248,3	236,6	152,7	-38,5
6. Реалізація продукції:	1805,7	1366,0	1090,5	-39,6
6.1. Вино та виноматеріали, тис. дал	995,8	759,4	610,5	-38,7
6.2. Коньяк, тис. дал	483,3	284,1	289,4	-40,1
6.3. Напій винний, тис. дал	89,1	67,6	44,5	-50,1
6.4. Бренді, тис. дал	237,5	254,9	146,1	-38,5
7. Реалізація на експорт:	55,0	44,4	65,6	19,3
7.1. Вино та виноматеріали, тис. дал	32,6	4,6	17,4	-46,6
7.2. Коньяк, тис. дал	16,2	10,1	13,5	-16,7
7.3. Напій винний, тис. дал	5,2	7,1	8,9	71,2
7.4. Бренді, тис. дал	1,0	22,6	25,8	2480,0

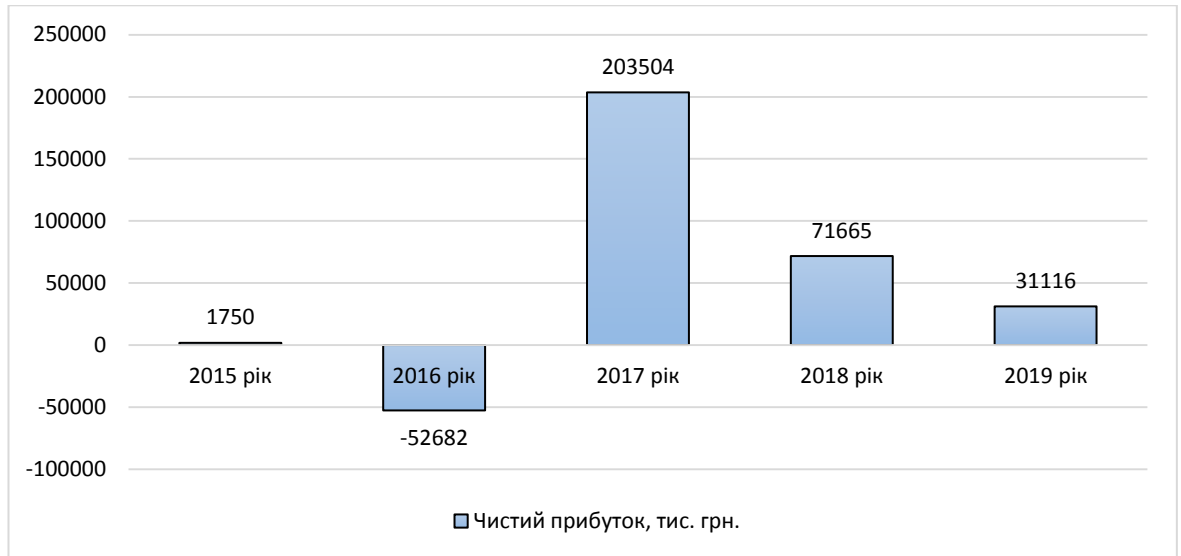
Додаток І

Таблиця 2.2. – Основні фінансово-економічні показники ПрАТ
«ДМК «Таврія» за 2017 – 2019 рр.

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темпи росту, %
1	2	3	4	5
Середньорічний обсяг основних засобів, тис. грн.	91025,5	86849,0	92304,5	101,4
Середньорічний обсяг оборотних активів, тис. грн.	949726,0	1477239,0	1605066,0	106,9
Чисельність працюючих, чол.	1076,0	590,0	561,0	-47,9
Обсяг реалізованої продукції, од.	1716,6	1298,0	1090,5	-36,5
Продуктивність праці, од/чол.	1,6	2,2	1,9	118,9
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	349471,0	568800,0	662015,0	189,4
Операційний прибуток, тис. грн.	483302,0	219961,0	102507,0	-78,8
Чистий прибуток, тис. грн.	203504,0	71665,0	31116,0	-84,7
Витрати на 1 грн. реаліз. продукції, грн.	1,3	1,0	0,9	-31,7
Фондовіддача	7,9	8,1	8,4	105,7
Рентабельність капіталу, %	47,9	14,5	5,7	-88,1
Рентабельність продукції, %	206,8	123,8	116,8	-43,5

Додаток Й

Рисунок 2.1 – Динаміка чистого прибутку ПрАТ «ДМК «Таврія»
за 2015 – 2019 рр., тис. грн.



Додаток К

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів ПрАТ «ДМК
«Таврія» за 2018 – 2019 рр.

№	Показники	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+, -) 2019 року від 2018 року		2019 рік у % до 2018 року
		сума, млн. грн.	Пито ма вага, %	сума, млн. грн.	Пито ма вага, %	сума, млн. грн.	Пито ма вага, %	
а	б	в	г	г	д	е	є	ж
1	Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1067,3	100,00	894,3	100,00	-172,9	-	83,80
2	Податок на додану вартість	4,5	0,42	11,4	1,28	6,9	0,85	251,96
3	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	704,4	66,00	773,1	86,45	68,8	20,45	109,76
4	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	568,8	53,30	662,0	74,02	93,2	20,73	116,39
5	Валовий: прибуток	135,6	12,70	111,1	12,43	-24,45	-0,28	81,97
6	Валовий: збиток	0	0,00	12,7	1,42	12,7	1,42	100,00
7	Витрати на збут	98,2	9,20	83,6	9,35	-14,6	0,14	85,11
8	Інші операційні витрати	118,6	11,11	69,2	7,73	-49,5	-3,38	58,31
9	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	86,6	8,12	0	0,00	-86,6	-8,12	100,00
10	Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	0	0,00	12,7	1,42	12,7	1,42	100,00
11	Інші фінансові доходи	0	0,00	0,3	0,03	0,3	0,03	100,00
12	Інші доходи	69,7	6,53	16,5	1,84	-53,2	-4,69	23,62
13	Фінансові витрати	47,1	4,41	44,9	5,02	-2,2	0,60	95,25
14	Інші витрати	119,7	11,21	29,1	3,25	-90,6	-7,96	24,31
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	71,7	6,71	31,1	3,48	-40,6	-3,24	43,42

Додаток Л

Таблиця 2.4. – Динаміка складу та структури доходів, витрат підприємства ПрАТ «ДМК «Таврія» за 2018 – 2019 рр.

Показники	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+, -) 2019 року від 2018 року		2019 рік у % до 2018 року
	сума, млн. грн.	Питома вага, %	сума, млн. грн.	Питома вага, %	сума, млн. грн.	Питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
ДОХОДИ							
Дохід від Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1067,3	100,00	894,3	100,00	-172,9	-	83,80
Інші фінансові доходи	0	0,00	0,3	0,03	0,3	0,03	100,00
Інші доходи	69,7	6,53	16,5	1,84	-53,2	-4,69	23,62
Разом	1137,0		911,1				
ВИТРАТИ І ВІДРАХУВАННЯ							
Податок на додану вартість	4,5	0,42	11,4	1,28	6,9	0,85	251,96
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	568,8	53,30	662,0	74,02	93,2	20,73	116,39
Адміністративні витрати	35,1	3,29	31,6	3,53	-3,5	0,24	89,95
Витрати на збут	98,2	9,20	83,6	9,35	-14,6	0,14	85,11
Інші операційні витрати	118,6	11,11	69,2	7,73	-49,5	-3,38	58,31
Фінансові витрати	47,1	4,41	44,9	5,02	-2,2	0,60	95,25
Інші витрати	119,7	11,21	29,1	3,25	-90,6	-7,96	24,31
Разом	992,1		931,7				
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	86,6	8,12	0	0,00	-86,6	-8,12	100,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	0	0,00	12,7	1,42	12,7	1,42	100,00
Чистий фінансовий результат: прибуток	71,7	6,71	31,1	3,48	-40,6	-3,24	43,42

Додаток М

Таблиця 2.5. – Вихідні дані та розрахункові показники для аналізу операційного прибутку від реалізованої продукції за чинниками

ПрАТ «ДМК «Таврія»

Основний вид продукції	Обсяг реаліз., тис. дал, за період		Ціна реаліз. 1 л продук., грн. за період		Собівартість 1 л продук., грн., за період		Виручка від реаліз. прод., млн. грн., за період		Собівартість реаліз. прод., млн. грн., за період		Прибуток від реалізов. прод., млн. грн., за період		Зміни прибутку від реаліз., млн. грн.
	звіт.	попер.	звіт.	попер.	звіт.	попер.	звіт.	попер.	звіт.	попер.	звіт.	попер.	
	Q_{i1}	Q_{i0}	P_{i1}	P_{i0}	S_{i1}	S_{i0}	V_{i1}	V_{i0}	S_{i1}	S_{i0}	P_{i1}	P_{i0}	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	12	13
Коньяки	289,4	284,1	181	208	105,2	82,7	52,4	59,1	30,4	23,5	21,9	35,6	-13,7
Бренді	146,1	254,9	126,3	52,1	65,9	49,9	18,5	13,3	9,6	12,7	8,8	0,6	8,3
Вино та виноматеріали	655	759	34,7	22	28,8	22	22,8	16,7	18,9	16,7	3,9	0	3,9
Разом	X	X	X	X	X	X	93,6	89,1	58,9	52,9	34,7	36,2	-1,5

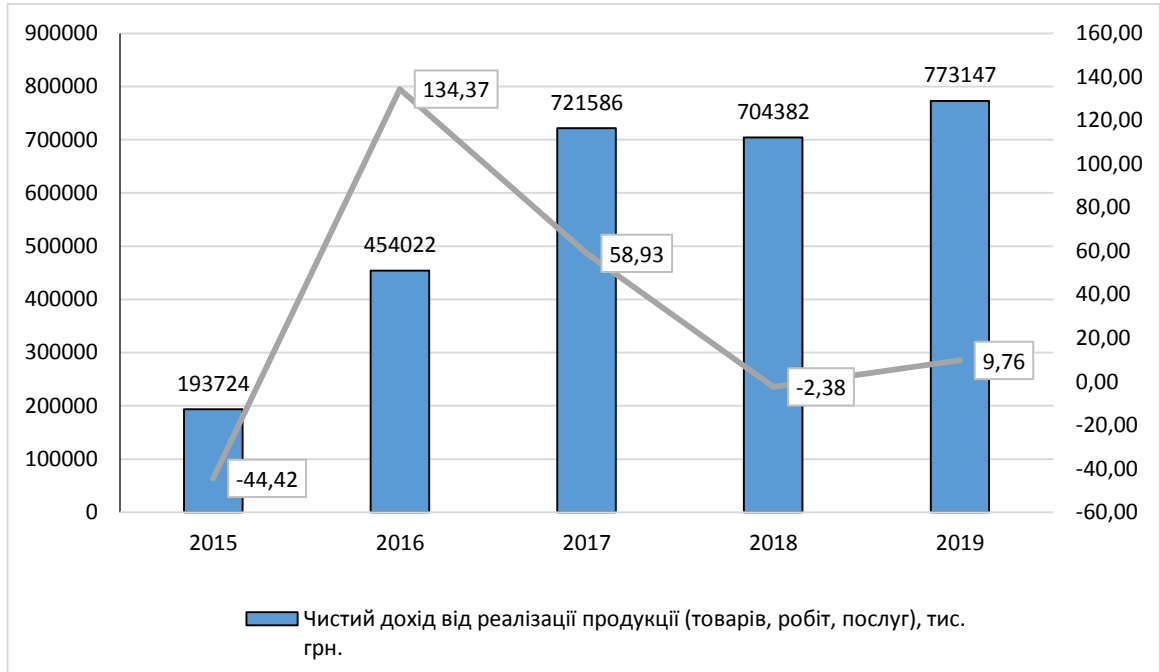
Додаток Н

Таблиця 3.1 – Основні показники операційного аналізу за 2015 – 2019 роки

Показник	Роки					Відхилення 2019 р. до 2015 р.
	2015	2016	2017	2018	2018	
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	193724	454022	721586	704382	773147	579423
2. Змінні витрати, тис. грн.	52961	239701	349471	568800	662015	609054
3. Постійні витрати, тис. грн.	29917	73187	43242	35131	31600	1683
4. Валова маржа, тис. грн.	140763	214321	372115	135582	111132	-29631
5. Прибуток, тис. грн.	110846	141134	328873	100451	79532	-31314
6. Коефіцієнт валової маржі	0,73	0,47	0,52	0,19	0,14	-0,58
7. Точка беззбитковості, тис. грн.	41173	155041	83853	182514	219842	178669
8. Запас фінансової міцності, тис. грн.	152551	298981	637733	521868	553305	400754
9. Коефіцієнт запасу фінансової міцності	0,79	0,66	0,88	0,74	0,72	-0,07
10. Сила впливу операційного важелю	1,27	1,52	1,13	1,35	1,40	0,13

Додаток О

Рисунок 3.1 – Темп приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)



Додаток П

Таблиця 3.2 – Аналіз чутливості прибутку

Показник	15 %-ве зменшення змінних витрат	15 %-ве зменшення постійних витрат	15 %-ве збільшення виручки від реалізації
1. Виручка від реалізації, тис. грн.	773147	773147	889119
2. Змінні витрати, тис. грн.	562713	662015	761317
3. Постійні витрати, тис. грн.	31600	26860	31600
4. Валова маржа, тис. грн.	210434	111132	127802
5. Прибуток, тис. грн.	178834	84272	96202
6. Коефіцієнт валової маржі	0,27	0,14	0,14
7. Точка беззбитковості, тис. грн.	46000	32696	38503
8. Запас фінансової міцності, тис. грн.	657047	586282	669277
9. Коефіцієнт запасу фінансової міцності	0,85	0,76	0,75
10. Сила впливу операційного важелю	1,18	1,32	1,33