

ВСТУП

Перехід до ринкових відносин в економіці України ставить по-новому і розширює можливості діяльності підприємства, як основної її ланки. У нових умовах істотно помінялися правові, фінансово-економічні і соціальні відносини як усередині підприємства, так і в зовнішньому середовищі. Склалося різноманіття форм власності, істотно змінилися відносини підприємств із державою й іншими суб'єктами ринку. Економічна воля, як умова і наслідок ринкових відносин, пред'являє більш високі вимоги до рівня господарювання й економічної діяльності підприємства.

Результат діяльності фірми оцінюється системою показників, основним з яких є рентабельність, обумовлена як відношення прибутку до одного з показників функціонування виробничого підприємства. Це дозволяє виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємства, але й оцінити інші сторони його діяльності.

Прибутковість діяльності будь-якого виробничого підприємства визначає його функціонування незалежно від економічної політики держави. Прибуток як економічна категорія одержав новий зміст в умовах переходу до ринкових відносин, що характеризуються розвитком конкуренції, вільного ціноутворення, приватної власності на капітал і ін. Прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності (у тому числі виробничої), оскільки забезпечує ріст добробуту власників підприємства через доход на вкладений капітал. Наймані робітники також зацікавлені в прибутковості підприємства, що у визначеній мірі є не тільки гарантом їхньої зайнятості (довгострокова перспектива), але і забезпечує додаткову матеріальну винагороду їхньої праці і задоволення соціальних потреб (короткострокова перспектива). Крім цього, прибуток підприємства

через систему податкових платежів дозволяє формувати дохідну частину державних бюджетів усіх рівнів, створюючи тим самим базу економічного розвитку держави в цілому. Таким чином, ми можемо сказати, що прибуток є одним з найважливіших показників оцінки ефективності діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Високий рівень рентабельності дає перевагу будь-якому підприємству в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і ін., що визначає конкурентноздатність, а також ступінь його незалежності від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури. У зв'язку з цим питання економічного аналізу рівня рентабельності на виробничому підприємстві з метою виявлення резервів для її підвищення здобувають винятково важливе значення, що означило актуальність обраної теми дипломної роботи.

Питанням аналізу прибутку та рентабельності присвячені труди таких вчених-економістів як В.І. Стражева, Г.І. Савицької, Н.А. Русак, Н.П. Кондракова, Н.Д. Прокопенко та ін. Вченими внесений значний вклад у розвиток теорії, методики, методології аналізу формування та використання прибутку та показникам рентабельності взагалі.

Метою написання дипломної роботи є визначення ролі та місця прибутку та рентабельності в економіці підприємства, дослідження політики розподілу прибутку та розробка стратегії управління прибутком.

Для вирішення поставленої мети в роботі будуть вирішанні наступні завдання:

- розкрити поняття податкового навантаження і фактори, що впливають на її величину;
- ознайомитися з показниками і методиками оцінки податкового навантаження в системі економічної безпеки бізнесу;
- проаналізувати загрози економічній безпеці;
- дати коротку характеристику діяльності ТОВ «Дінастія СД»;

- визначити етапи податкового аналізу та його інформаційну базу;
- розрахувати податкове навантаження досліджуваної організації;
- дати оцінку податкової ефективності;
- проаналізувати податкову навантаження в Україні;
- ознайомитися зі способами і податкової оптимізації; - розглянути основні положення податкової політики України.

Об'єктом дослідження даної роботи є фінансово - господарська діяльність ТОВ «Дінастія СД» спрямована на отримання прибутку.

Предметом дипломної роботи є вдосконалення системи управління формуванням прибутку виробничого підприємства.

Для здійснення аналізу та відповідних розрахунків були використанні: баланс підприємства форма №1-м, Звіт про фінансові результати форма №2-м і інша фінансово-бухгалтерська звітність. Предметом дослідження безпосередньо результати фінансової та бухгалтерської звітності щодо формування прибутку підприємства.

В роботі використано спеціалізовані, фінансово-економічні методи досліджень: ланцюгових підстановок, фінансових коефіцієнтів, індексний, факторний аналіз і ін..

Методичною та інформаційною базою написання дипломної роботи виступили монографії, статті, опорні конспекти лекції, методичні та методологічні видання та публікації провідних вчених з України та закордону, а також видання офіційних органів влади в Україні.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства

Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Загальна економічна теорія визначає роль економіки так: "У реальній дійсності прибуток – кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми" [13]. Дійсно, важко переоцінити значення прибутку в загальній системі вартісних інструментів керування підприємством. Це обумовлено тим, що "...прибуток є основним показником оцінки господарської діяльності підприємства, тому що в ній акумулюються всі доходи, витрати, збитки, узагальнюються результати господарювання" [24].

В виробництві, з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат, прибуток визначається як різниця між доходом підприємства і його поточними витратами.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності виробничого підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоздатності на ринку.

Прибуток виконує ряд функцій (рис. 1.1) [20]:

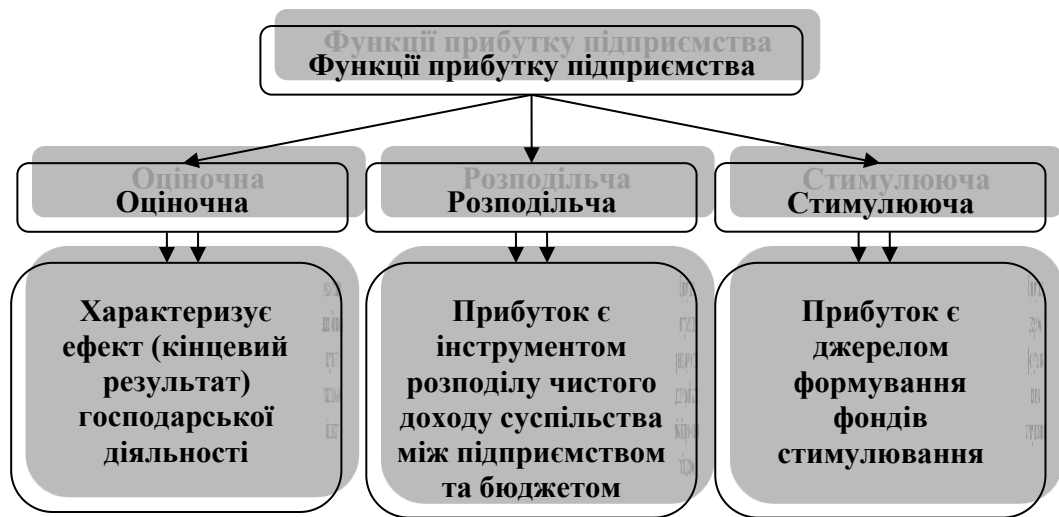


Рис. 1.1. Функції прибутку підприємства

1. **Оціночна функція.** Прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

2. **Розподільча функція.** Її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.

3. **Стимулююча функція.** Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд, абощо).

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників і власника підприємства. Вирішення цього завдання перш за все пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

- Податкове навантаження по суті нове поняття для української економіки і головний з усіх факторів, що впливає на успішне функціонування бізнесу. Сучасні вчені підходять до визначення податкового навантаження різними способами. Автори в термінології не дотримуються єдності, так як на сьогоднішній день відсутня загальноприйнятий термін, що визначає вплив оподаткування на економічний суб'єкт. Крім податкового навантаження використовується безліч інших визначень, наприклад, «податковий тягар», «податковий гніт», «податковий прес», «податковий тиск» і т.п. В економічній базі для визначення сутності впливу податків завжди використовують назви «податкове навантаження» і «податковий тягар». Логічний аналіз визначень «податкове навантаження» і «податковий тягар» дозволив зробити висновок про важливість поняття «податкове навантаження», так як податки це обов'язкова умова легальної діяльності економічних суб'єктів на території України. Податки - сучасний розвиток підприємства, і обов'язкова оплата державі за доступну, ефективну економічну середу, в якій бізнес здійснює свою діяльність. Отже, необхідно віддавати перевагу терміну «податкове навантаження».

- Податкове навантаження може розраховуватися на різних економічних рівнях: для держави в цілому або по його регіонах; по галузях господарства країни або регіонів; по групі подібних підприємств; по окремим економічним суб'єктам; на конкретну людину.

- На наш погляд, особливу увагу слід приділяти поняттю «податкове навантаження», розкривається за допомогою комплексної характеристики, що включає: кількість податків і внесків; їх структуру; механізм справляння податків і внесків; показник податкового навантаження на економічні суб'єкти.

- Для багатьох державних органів, наприклад Мінфін України і Росстат, розрахунок показника податкового навантаження на макрорівні дуже важливий,

- тому він показує, наскільки велике податкове навантаження на економіку країни в цілому. В даному випадку досліджувана категорія розглядається як відношення реально виплачених обов'язкових платежів на користь держави до валового внутрішнього продукту (далі ВВП) країни. Відзначимо, що низьке податкове навантаження характерна для слаборозвинених країн, а висока - для економічно розвинених країн.



Рис. 1.2. Види прибутку підприємства, що використовуються в обліку, аналізі та плануванні

- У процесі планування бюджету держава особливе значення приймає показник номінального податкового навантаження, що показує

частку податків, зборів та митних платежів в ВВП в разі повного проходження організацій нормі податкового та митного законодавства. Однак насправді в бюджет фактичні податкові надходження як правило менше очікуваних. Якщо віддається перевага зростання бізнесу, то можливе зниження податків, що простимулює ділову активність, і розширить базу оподаткування, збільшивши доходи бюджету в майбутньому. Однак це завдасть шкоди поточних доходів бюджету і держава може зіткнутися з проблемами в найближчій перспективі. У разі пріоритетності бюджетних доходів держава підвищує податки, забезпечуючи себе фінансовими ресурсами, тим самим підриває інвестиційні можливості бізнесу і тим самим негативно впливає на довгострокові виробничі стратегії. Таким чином, стає актуальним питання про оптимальний розмір податкового навантаження, що відповідає короткостроковим завданням бюджету і довгостроковим інтересам бізнесу.

Обсяг прибутку за кожним видом діяльності формується як сальдо доходів та витрат на її проведення.

II. Залежно від порядку визначення розрізняють:

- валовий прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків).
- оподаткований прибуток, обсяг якого визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток, зменшений на суму амортизаційних відрахувань.
- чистий прибуток, який характеризує обсяг прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів та зборів, що сплачуються за рахунок прибутку.

Отриманий чистий прибуток є власністю підприємства, розподіляється та використовується на його розсуд.

Права окремих керівників та виконавчих органів підприємства, його посадових осіб з прийняття рішень стосовно використання отриманого чистого прибутку фіксуються в Статуті підприємства.

III. Залежно від методики оцінки визначають номінальний та реальний прибуток.

Номінальний прибуток характеризує фактично одержану величину прибутку. Реальний прибуток - це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію. Він характеризує реальну купівельну спроможність чистого доходу, отриманого підприємством.

IV. Залежно від мети визначення розрізняють бухгалтерський та економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток відповідає обсягу валового прибутку. Економічний прибуток являє собою різницю між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей. Витратами втрачених можливостей (або альтернативними) в мікроекономіці прийнято називати втрати на споживання якогось ресурсу, які виміряні з точки зору вигоди, що "втрачена" через невикористання цього ресурсу найкращим альтернативним шляхом.

Альтернативні витрати підприємства відповідають розміру втраченої вигоди в результаті використання даного ресурсу замість найкращого, альтернативного. Невірний вибір ресурсів, а також і нераціональне використання власних (які уже маємо) ресурсів, призводить до збільшення витрат обертання підприємства і зменшує потенційно можливий розмір отримання прибутку при даному обсязі діяльності.

Економічний прибуток менший від бухгалтерського на величину неявних витрат підприємства.

V. Залежно від розмірів прибуток підприємства характеризується як мінімальний, цільовий або максимальний прибуток.

Відзначимо, що виділені підходи до поняття досліджуваної категорії на мікрорівні доповнюють один одного і дозволяють розібратися в суті досліджуваної категорії. На наш погляд, податкове навантаження підприємства - це величина, що характеризує вплив регулярних обов'язкових податкових платежів до бюджету, позабюджетні фонди на фінансове становище економічного суб'єкта і визначається за допомогою окремих показників або їх сукупності.

До складу обов'язкових податкових платежів організації входять:

- сукупність податків (податок на додану вартість, акцизи, єдиний податок при спеціальні податкові режими, транспортний податок, податок на майно організацій, земельний податок);
- штрафи і пені, пов'язані з відрахуванням платежів податкового характеру.

Крім того, слід враховувати, що до податкових платежів не належать збори, митні та державні мита, тому що платежі не носять регулярний характер; збори є одним з умов скоєння щодо платника юридично значущих дій; організації можуть уникати сплати митних зборів у разі, якщо у імпортованого товару існує український аналог.

Відзначимо, що відповідно до Листа ФНС України № ОД-3-3 / +1026 @ від 22.03.2013 р [23] страхові внески до Пенсійного фонду РФ (ПФР), і внески по обов'язковому страхуванню від нещасних випадків і професійних захворювань не входять в систему податків і зборів.

Слід також розрізняти суму нарахованих і фактично сплачених податків і зборів до бюджету. На наш погляд, необхідно враховувати те факт, що податкове навантаження виникає в момент виникнення податкових зобов'язань, а не в момент їх погашення

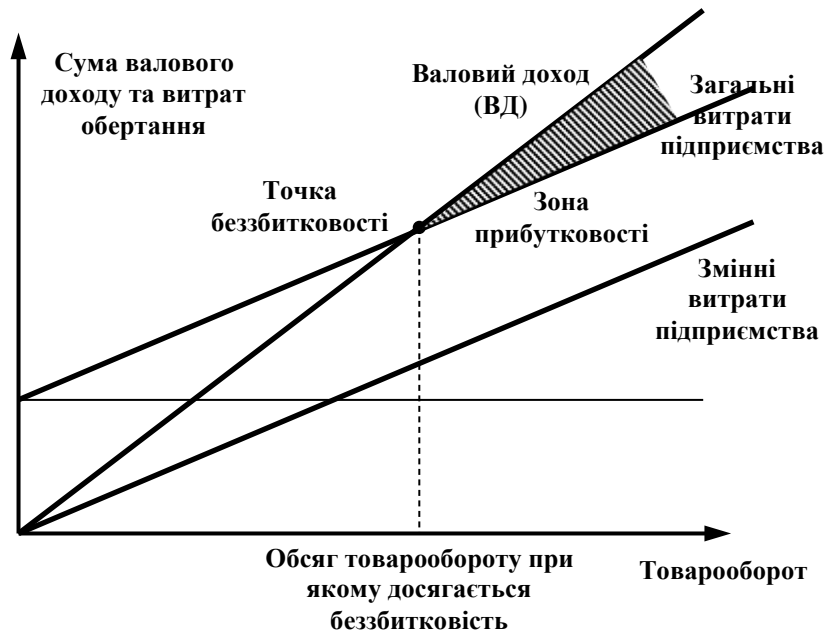


Рис. 1.3. Графічна інтерпретація точки беззбитковості підприємства

$$\frac{P_{ВД} \square T P_{ВОЗМ} \square T}{100} \square \frac{P_{ВОЗМ} \square T}{100} \square BO^{ПОСТ},$$

$$\frac{(P_{ВД} \square P_{ВОЗМ}) \square T}{100} \square BO_{ПОСТ},$$

$$T \square \frac{BO_{ПОСТ}}{P_{ВД} \square P_{ВОЗМ}} \square 100, \quad (1.3)$$

BO , $ВОЗМ$, $ВО_{ПОСТ}$ - відповідно загальна сума витрат обігу підприємства, її змінна та постійна частина;
 $P_{ВОЗМ}$ - рівень змінних витрат обігу у відсотках до товарообороту; T - обсяг товарообороту.

За точкою беззбитковості підприємство при умові зростання обсягів діяльності входить в зону прибутковості. Величина прибутку, як цільова

функція діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. Вона може бути: мінімальною, нормальною, необхідною.

Під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після уплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої процентної ставки банків по депозитам, що склалася в теперішній період часу. Це обумовлюється тим, що власник підприємства не зацікавлений інвестувати кошти в створення (функціонування) підприємства, якщо чистий прибуток за результатами діяльності підприємства менший за суми процентів, які б він міг одержати від зберігання своїх грошових коштів у банку чи придбання на них цінних паперів інших підприємств.

Сума мінімального прибутку може бути розрахована, виходячи з даного припущення:

$$P_{\min} = \frac{K \cdot MPP}{100 \cdot C_{\text{п}}}, \quad (1.4)$$

де $C_{\text{п}}$ - частка прибутку, яка сплачується в бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів;

MPP - мінімальний рівень рентабельності капіталу, відсотків; K — обсяг інвестованого капіталу.

Визначення обсягу діяльності, що забезпечує одержання мінімальної рентабельності здійснюється з формулою:

$$BO_{\text{пост}} = \frac{K \cdot MPP}{100 \cdot C_{\text{п}}}$$

$$T_{MPP} = \frac{P_{ВД} - P_{ВОзм}}{P_{ВД} - P_{ВОзм}} \cdot 100, \quad (1.5)$$

де T_{MPP} - обсяг товарообороту, що забезпечує одержання мінімального прибутку.

Графічна інтерпретація точки мінімальної рентабельності буде мати наступний вигляд (рис. 1.4):

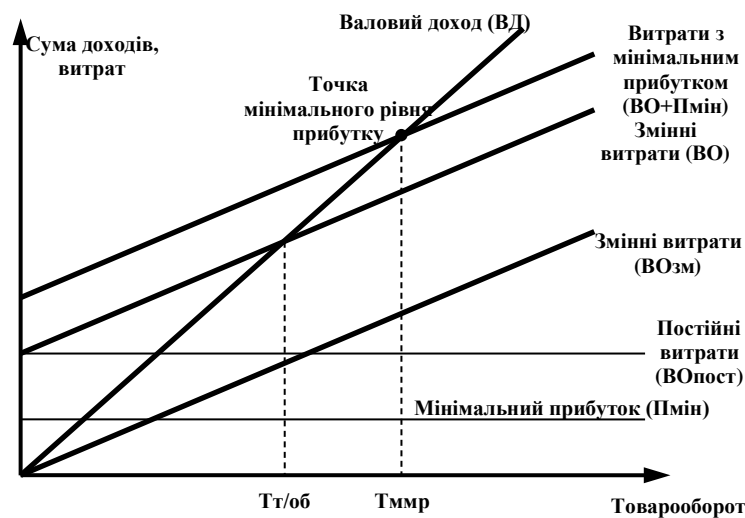


Рис. 1.4. Графічна інтерпретація точки мінімальної рентабельності підприємства

$T_{т/об}$ - обсяг товарообороту, при якому досягається беззбитковість;

T_{MPP} - обсяг товарообороту, при якому досягається мінімальна рентабельність на вкладений капітал.

Під нормальним розуміється прибуток, котрий відповідає нормі прибутку на капітал (НПК), що в середньому склалася на ринку.

Кількісно розмір нормального прибутку ($\Pi_{норм}$) розраховується наступним чином:

$$K = \Pi_{НПК}$$

$$\frac{P_{MH}}{100 \cdot C_{II}} \quad (1.6)$$

де К - капітал підприємства;

НПК - нормальний рівень прибутковості, відсотків.

Якщо на зовнішні чинники підприємства не можуть вплинути, то, впливаючи на внутрішні чинники, вони можуть оптимізувати податкове навантаження. Внутрішні, що впливають на податкове навантаження підприємства, включають в себе організаційні та економічні чинники.

На наш погляд, до основних зовнішніх економічних чинників, який впливає на величину податкового навантаження, відносяться:

- основні напрямки розвитку бюджетної, податкової та інвестиційної політики держави, що впливають безпосередньо на елементи податків;
- вид діяльності і форма її здійснення;
- організаційно-правова форма власності;
- режим оподаткування;
- елементи договірної та облікової політики для цілей оподаткування;
- особливості податкового та бухгалтерського обліку, закріплені в обліковій політиці;
- кількість і структура сплачуваних податків і зборів;
- пільги і звільнення;
- механізм справляння податків і зборів.
- отримання бюджетних позичок, інвестиційного податкового кредиту, податкового кредиту, розстрочок і відстрочок по податках і зборах;
- вибір місця реєстрації підприємства, розміщення бізнесу та органів управління господарюючих суб'єктів в офшорних зонах, в тому числі в вільних економічних зонах, що діють на території РФ.

1.2 Фактори, що визначають прибуток та рентабельність підприємства

Прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції(товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників і власника підприємства. Вирішення цього завдання перш за все пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку.

Україна переживає складний історичний період становлення нових соціально-економічних відносин. Перехід до нових форм державного управління відбувається в умовах постійного дефіциту і суперечливості правової бази, що регулює економічні відносини, відставання законодавства від реально відбуваються в суспільстві процесів.

У міжнародних відносинах Україна стикається з прагненням промислово розвинених країн, великих іноземних корпорацій використовувати ситуацію в Україні і державах - учасниках Співдружності Незалежних Держав в своїх економічних і політичних інтересах.

Все це робить особливо актуальною цілеспрямовану діяльність щодо забезпечення економічної безпеки країни і її громадян на основі єдиної державної стратегії.

Державна стратегія економічної безпеки України (далі - Державна стратегія) є складовою частиною національної безпеки Української держави в цілому і орієнтована на реалізацію здійснюваних в Україні економічних перетворень в найближчі три - п'ять років.

Ефективне управління прибутком підприємства забезпечується реалізацією ряду принципів, основними з яких є:

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством. У якій би сфері діяльності підприємство не приймалося управлінське рішення, воно прямо чи побічно впливає на прибуток. Управління прибутком безпосередньо пов'язане з виробничим менеджментом, інноваційним менеджментом, менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом і деякими іншими видами функціонального менеджменту. Це визначає необхідність органічної інтегрованості системи управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування і використання прибутку найтіснішим образом взаємозалежні і роблять прямий чи непрямий вплив на кінцеві результати управління прибутком. У ряді випадків цей вплив може носити суперечливий характер. Так, наприклад, здійснення високоприбуткових фінансових вкладень може викликати дефіцит фінансових ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, і як наслідок — суттєво зменшити розмір операційного прибутку. Тому управління прибутком повинний розглядатися як комплексна система дій, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок у результативність формування і використання прибутку по підприємству в цілому.

3. Високий динамізм управління. Навіть найбільш ефективні управлінські рішення в області формування і використання прибутку, розроблені і реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його діяльності. Насамперед, це пов'язано з високою динамікою факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і в першу чергу — зі зміною кон'юнктури товарного і фінансового ринків. Крім того, змінюються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства, особливо на етапах

переходу до наступних стадій його життєвого циклу. Тому системі управління прибутком повинний бути властивий високий динамізм, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану й інших параметрів функціонування підприємства.

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілу і використання прибутку повинні враховувати альтернативні можливості дії. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинний бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства. Система таких критеріїв устанавлюється самім підприємством.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Які би прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування високих розмірів прибутку в майбутньому періоді.

Розглядаючи головну мету управління прибутком слід зазначити, що вона нерозривно зв'язана з головною метою господарської діяльністю підприємства в цілому і реалізується з нею в єдиному комплексі. З розвитком теорії прибутку змінювалися і підходи економістів до визначення головної мети управління нею. У генезисі цієї проблеми можна виділити три основних підходи [13]:

1. Класична економічна теорія затверджувала, що головною метою господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Ця мета впливала з положення А. Сміта, що максимізація прибутку окремих суб'єктів

господарювання веде до максимізації всього суспільного добробуту [overall economic welfare]. Уперше вона була чітко сформульована в 1938 році французьким економістом А. Курей а потім розвинута в роботах представників неокласичної школи. Реалізація цієї мети забезпечувалася шляхом досягнення рівності показників граничного доходу і граничних витрат підприємства.

Державна стратегія розвиває і конкретизує відповідні положення розробляється концепції національної безпеки України з урахуванням національних інтересів в області економіки.

Мета Державної стратегії - забезпечення такого розвитку економіки, при якому створилися б прийнятні умови для життя і розвитку особистості, соціально-економічній та військово-політичній стабільності суспільства і збереження цілісності держави, успішного протистояння впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Без забезпечення економічної безпеки практично неможливо вирішити жодну з завдань, що стоять перед країною, як у внутрішньодержавному, так і в міжнародному плані.

Реалізація Державної стратегії повинна створити необхідні умови для досягнення загальних цілей національної безпеки. Зокрема, забезпечити:

захист цивільних прав населення, підвищення рівня і якості його життя, що гарантують соціальний мир в країні і спокій в суспільстві; ефективне рішення внутрішніх політичних, економічних і соціальних завдань, виходячи з національних інтересів; активний вплив на процеси в світі, що зачіпають національні інтереси України.

Зовнішньоекономічна спрямованість Державної стратегії полягає в ефективній реалізації переваг міжнародного поділу праці, стійкості розвитку країни в умовах її рівноправної інтеграції в світогосподарські зв'язку, недопущення критичної залежності України від зарубіжних країн або їх спільнот в життєво важливих питаннях економічного співробітництва.

Незважаючи на складність пережитого перехідного періоду, Україна має широкі можливості для забезпечення своєї економічної безпеки, збереження політичної і військової статусу великої держави. Країна має кваліфікованими кадрами вчених, інженерів, робітників, переважною більшістю видів мінерально-сировинної ресурсів, створений виробничий потенціал здатний забезпечити потреби її подальшого розвитку.

Об'єктами економічної безпеки України є особистість, суспільство, держава і основні елементи економічної системи, включаючи систему інституціональних відносин при державному регулюванні економічної діяльності

1. Функції управління прибутком як управлінської системи. Ці функції є складовими частинами будь-якого процесу управління (будь-якої управлінської системи) поза залежністю від виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру, форми власності і т.д. У теорії управління ці функції характеризуються як загальні.

2. Функції управління прибутком як спеціальної області управління підприємством. Склад цих функцій визначається конкретним об'єктом відповідної управлінської системи. Теорія управління розглядає ці функції як специфічні.

Абсолютним показником прибутковості є сума прибутку. Відносний показник прибутковості – це рівень рентабельності.

Прибуток — це частина виробленої та реалізованої додаткової вартості, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток тоді, коли втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Прибуток формується на макрорівні, і на нього, як на фінансовий показник роботи підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку і офіційній звітності, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних

прибутків і витрат; визначення загального (валового) прибутку. Отже, на формування абсолютного розміру прибутку впливають:

результати, тобто ефективність, його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені підприємства, і держава, оскільки, з одного боку, вони є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з іншого - забезпечують постійні й зростаючі надходження до державного бюджету.

Виходячи з цих напрямків діяльності служби економічної безпеки, сформулюємо її функції:

- збір інформації у цивільних справах на договірній основі з учасниками економічних відносин;
- вивчення ринку, збір інформації для ділових переговорів;
- виявлення некредитоспроможних або ненадійних ділових партнерів;
- встановлення обставин неправомірного використання в підприємницькій діяльності фірмових знаків і найменувань, недобросовісної конкуренції, а також розголошення відомостей, що становлять комерційну таємницю;
- з'ясування біографічних та інших характеризують особу даних про окремих громадян (з їхньої письмової згоди) при укладенні ними трудових відносин;
- збір відомостей у кримінальних справах на договірній основі з учасниками економічного процесу.

Для забезпечення економічної безпеки діяльності економічних суб'єктів серйозне значення має впровадження власної служби економічної безпеки в

складі організаційної структури підприємства. Нами рекомендовані етапи створення та функціонування даної служби, які представлені на рис. 1.1.

На першому етапі необхідно вирішити питання про доцільність створення даної служби. Це слід врахувати в момент (або до) створення підприємства в залежності від сфери, конкретного виду і масштабів діяльності, виду інформації (комерційна таємниця), обсягу виробництва (продажу) продукції, робіт, послуг, розміру річного обороту і прибутку, використання секретів виробництва, кількості працівників і т. п. На даному етапі засновники, учасники можуть заздалегідь передбачити доцільність створення служби економічної безпеки.

Тільки після державної реєстрації керівники приймають остаточне рішення про створення служби економічної безпеки. У разі позитивного вирішення питання визначається відповідальна особа (група осіб), яке буде безпосередньо займатися е організацією.

Четвертий напрям — це діяльність, пов'язана з одержанням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств. До них належать:

прибутки і збитки попередніх років, що виявлені у звітному періоді; невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій); надходження боргів, списаних раніше як

безнадійні;

штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб'єктами господарювання у зв'язку із застосуванням фінансових санкцій; штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету; кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми

власності, щодо якої минув термін позовної давності; дебіторська

заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності: прибуток

від завищення цін і тарифів; курсова різниця від операцій в іноземній валюті; прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;

вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту; прибуток (збиток) від спільної діяльності.

Для забезпечення економічної безпеки діяльності економічних суб'єктів серйозне значення має впровадження власної служби економічної безпеки в складі організаційної структури підприємства. Нами рекомендовані етапи створення та функціонування даної служби, які представлені.

На першому етапі необхідно вирішити питання про доцільність створення даної служби. Це слід врахувати в момент (або до) створення підприємства в залежності від сфери, конкретного виду і масштабів діяльності, виду інформації (комерційна таємниця), обсягу виробництва (продажу) продукції, робіт, послуг, розміру річного обороту і прибутку, використання секретів виробництва, кількості працівників і т. п. На даному етапі засновники, учасники можуть заздалегідь передбачити доцільність створення служби економічної безпеки.

Тільки після державної реєстрації керівники приймають остаточне рішення про створення служби економічної безпеки. У разі позитивного вирішення питання визначається відповідальна особа (група осіб), яке буде безпосередньо займатися е організацією.

На другому етапі рекомендується визначитися з загальними завданнями служби економічної безпеки з метою попередження загроз, своєчасного реагування на ті загрози і визначення конкретних об'єктів, які потребують особливого захисту (персонал, інформація, комп'ютерні системи, будівлі та приміщення і т.д.).

На третьому етапі необхідно зайнятися узгодженням структури служби економічної безпеки і розробкою Положення (Регламенту) про відповідній

службі. На даному етапі особливе вплив матиме масштаб і специфіка діяльності підприємства.

Четвертий етап створення пов'язаний з утвердженням штату служби економічної безпеки, з урахуванням структури даної служби. Після чого здійснюється підбір і набір відповідного персоналу. Відзначимо, що працівниками служби економічної безпеки можуть бути люди, спеціально і постійно займаються даною діяльністю як основний, і залучені фахівці (наприклад, головний бухгалтер, юрист, економіст-аналітик, податковий консультант, програміст і ін.). У процесі підбору персоналу, на наш погляд, важливою вимогою повинна бути професійна підготовка у відповідній області в залежності від сфери захисту. Наприклад, якщо потрібен фахівець з охорони електронної інформації, то працівник повинен мати технічну освіту в сфері інформаційних технологій. Що стосується мінімізації загроз з боку оподаткування потрібно прийняти в штат податкового консультанта, у якого повинно бути вищу економічну освіту, свідоцтво за програмою додаткового навчання «Податковий консультант» і опеньків роботи.

Залежність прибутку від величини доходів і витрат може бути подана так[42]:

$$П=Д - ПВ=(ВД \pm Дінш) - (ВО \pm Зінш)=(Цреал - Цзак) \cdot К - ВО \pm Пінш) \quad (1.7)$$

де Д - доход від усіх видів діяльності;

ПВ - поточні витрати для здійснення усіх напрямків діяльності;

ВД - валовий доход від реалізації товарів;

Дінш – доход від інших видів діяльності;

ВО - витрати обігу;

Зінш - витрати, пов'язані зі здійсненням інших видів діяльності;

Цреал, Цзак - відповідно, ціна реалізації і закупівлі товарів;

К - кількість товарів, що реалізується;

Пінш - прибуток від іншої діяльності (як різниця між доходами, витратами і втратами від іншої діяльності).

Таким чином, розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої (позареалізаційної) діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

Важливим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупки партій товарів в період їх сезонного розпродажу. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню ціни закупівлі товарів може сприяти придбання товарів у іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валют) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари).

Зростання розмірів одержання прибутку пов'язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої виробничої кон'юнктури в окремі періоди року (днів тижня).

Збільшенню ціни реалізації товарів сприяє розширення продажу сезонних товарів перед початком сезону (коли ціни найвищі), реалізація окремих груп товарів на аукціонах і товарних біржах, експорт

конкурентноздатних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної і іноземної валют.

Крім цього на останньому етапі виявляються проблемні області, які потребують підвищення професійного рівня працівників служби економічної безпеки, тобто це стосується ділових навичок, розширення знань, що досягається постійним підвищенням кваліфікації та перепідготовкою на відповідних курсах і вивченням спеціальної літератури.

Відзначимо, що в процесі повсякденної діяльності слід приділяти увагу постійній взаємодії служби економічної безпеки з правоохоронним, податковими, судовими органами та іншими структурами з метою запобігання реальних загроз. Так, взаємодія даної служби з зазначеними структурами може здійснюватися за такими напрямками:

- кадри - перевірка правоохоронними органами кандидатів на роботу, повідомлення про порушення, вчинені конкретними особами;
- інформація - обмін взаємною інформацією про способи вчинення протиправних дій в області бізнесу, особах-шахраїв, спробах несанкціонованого злому інформаційних систем і рейдерського захоплення, осіб, що знаходяться в розшуку та ін .;
- фінанси - розкрадання майна, в т.ч. інтелектуальної власності, несплата податків, підміна договорів та інших документів;
- організаційне взаємодія - створення системи спільної протидії незаконній діяльності з боку фізичних та юридичних осіб (організація охорони, встановлення сигналізації, системи швидкого оповіщення правоохоронних органів).

Особливе становище в структурі служб економічної безпеки займає група надзвичайних ситуацій. Таким чином, слід в Положенні (регламенті) про службу економічної безпеки передбачити здійснення діяльності в двох режимах - звичайному і надзвичайному.

1.3 Сучасні методи планування прибутку та оцінка їх результативності

Планування прибутку - складова частина фінансового планування. Воно проводиться нарізно за видами діяльності підприємства, оскільки розрізняється методологія обчислення й оподатковування прибутку відрізних видів діяльності. У процесі розробки фінансових планів враховуються всі фактори, що впливають на розмір прибутку та моделювання цих змін у квартал, півріччя. [14]

У загальному випадку виділяють три методи планування прибутку. Перший - метод прямого розрахунку. В його основі лежить розрахунок прибутку від реалізації продукції за асортиментом. Планування є елементи чистого прибутку і в першу чергу прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою розрахунку прибутку служить прогнозований обсяг продажу, оскільки саме з ним пов'язана програма діяльності і запаси. Цей обсяг обмежується наявними потужностями, саме вони і є відправною точкою планування. Після визначення обсягу продажу розробляється програма на основі укладених контрактів. [67]

При надзвичайному режимі виникають несподівані загрози з високим або значним рівнем тяжкості наслідків. В цьому випадку керівнику служби безпеки або керівнику підприємства необхідно негайно сформувати групу з надзвичайних ситуацій (кризової ситуації), що складається з найбільш кваліфікованих фахівців підприємства для вирішення даної проблеми. Відзначимо, що вона створюється в міру необхідності.

Особливу важливість в роботі служби економічної безпеки є встановлення системи важливості інформації за рівнями і категоріям працівників, які мають доступ відповідної комерційної інформації. Це пов'язано з розголошенням комерційної таємниці або інших неправомірних

дій. Як правило, це стосується, перш за все, працівників бухгалтерії, осіб, які мають право розпорядження печатками, бланками, працівників комп'ютерних підрозділів.

На підставі цих розрахунків формується план з прибутку від реалізації продукції. Для планування прибутку використовуються дані про майбутні операційні доходи і витрати з фінансової та інвестиційної діяльності.

Більш простий варіант припускає узагальнений розрахунок за позиціями плану. Прибуток від реалізації товарної продукції розраховується як різниця між вартістю всього товарного випуску за цінами продажу (без ПДВ акцизів, митних платежів, торгових і збутових знижок) і повною собівартістю товарної продукції планового періоду.

Прибуток від реалізації продукції розраховується як різниця між розмірами виручки в цінах продажу (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок) і повною собівартістю реалізованої продукції. Розмір виручки і повна собівартість реалізованої продукції визначаються з урахуванням перехідних залишків готової продукції на початок і кінець планового періоду.

Другий метод планування прибутку - аналітичний - застосовується при незначних змінах в асортименті продукції та при відсутності інфляції, зростання цін і собівартості. При використанні аналітичного методу розрахунок ведеться окремо за порівнянною і непорівнянною товарною продукцією. Порівнянна продукція випускається в базисному році. [67]

Прибуток від виробництва порівнянної продукції в плановому році визначається з врахуванням прибутку, обчисленого на першому і наступних етапах;

Перевага аналітичного методу полягає в тому, що він показує вплив різних факторів на величину прибутку. Але ця перевага виявляється тільки при стабільних умовах господарювання.

Третій метод припускає визначення точки беззбитковості, тобто визначення обсягу і вартості продажу, при яких підприємство здатне покрити всі свої витрати, не одержуючи прибутку. Цей метод планування прибутку базується на принципі розподілу витрат на постійні і змінні та розрахунку маржинального прибутку. З виторгу від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів, мита) віднімаються змінні витрати і залишається маржинальний прибуток.

Далі з маржинального прибутку віднімаються постійні витрати і визначається фінансовий результат (прибуток чи збиток). Точка беззбитковості — це такий розмір виручки, при якому підприємство не одержує ні прибутку, ні збитку.

Після визначення точки беззбитковості планування прибутку будується на основі ефекту операційного (фінансового) важеля, тобто того запасу фінансової стійкості, при якому підприємство може дозволити собі знизити обсяг реалізації, не приходний до збитковості. Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації приводить до ще більш сильної зміни прибутку. Дія даного ефекту пов'язана з непропорційним впливом постійних і змінних витрат на фінансовий результат при зміні обсягу виробництва і реалізації. Чим вище частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніше вплив операційного важеля, і навпаки, при зростанні обсягу продажу частка постійних витрат у собівартості знижується і вплив операційного важеля зменшується.

Виявлення можливих загроз економічній безпеці та вироблення заходів щодо їх запобігання мають першорядне значення в системі забезпечення економічної безпеки України.

Найбільш ймовірними загрозами економічної безпеки України, на локалізацію яких повинна бути спрямована діяльність державних органів влади, є:

1. Збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності, що веде до порушення соціального миру і суспільної злагоди.

Досягнутий відносний баланс соціальних інтересів може бути порушений в результаті дії наступних факторів:

розшарування суспільства на вузьке коло багатих і переважну масу бідних, невпевнених у своєму майбутньому людей; збільшення частки бідних верств населення в місті в порівнянні з селом, що створює соціальну і кримінальну напруженість і ґрунт для широкого поширення відносно нових для України негативних явищ - наркоманії, організованої злочинності, проституції тощо; зростання безробіття, що може призвести до соціальних конфліктів; затримка виплати заробітної плати, зупинка підприємств і так далі.

2. Деформованість структури української економіки, обумовлена такими факторами, як:

посилення паливно-сировинної спрямованості економіки; відставання розвідки запасів корисних копалин від їх видобутку; низька конкурентоспроможність продукції більшості вітчизняних підприємств;

згорання виробництва в життєво важливих галузях обробної промисловості, перш за все в машинобудуванні; зниження результативності, руйнування технологічної єдності наукових досліджень і розробок, розпад сформованих наукових колективів і на цій основі підрив науково-технічного потенціалу України; завоювання іноземними фірмами внутрішнього ринку України по багатьом видам товарів народного споживання; придбання іноземними фірмами українських підприємств з метою витіснення вітчизняної продукції як із зовнішнього, так і з внутрішнього ринку; зростання зовнішнього боргу України і пов'язане з цим збільшення витрат бюджету на його погашення.

При переході від довгострокового до середньострокового плану інтервальні показники замінюються на абсолютно визначені, а самі показники використовуються в менш агрегованій формі.

Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та по усіх напрямках діяльності, а також планів на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, яке являє собою календарне ув'язування виробничого процесу між структурними підрозділами із врахуванням послідовності та метрів технологічного процесу.

Ядром (визначальною ланкою), системи планів підприємства виступає його стратегія розвитку, при розробці якої використовуються результати аналізу нього середовища, виконання прийнятих стратегічних планів. Ці ж результати, як і вибрана стратегія слугують основою для розробки детальних середньо та довгострокових планів (рис.1.5).



Рис. 1.5. Принципова схема взаємодії основних блоків процедури розробки планів діяльності підприємства.

У сучасних ринкових умовах успішний розвиток бізнесу залежить від стану і перспектив вдосконалення економічної безпеки економічного суб'єкта, тому що від цього залежить захищеність особливо важливих інтересів

організацій від внутрішніх і зовнішніх загроз. При цьому необхідно брати до уваги динамічний фактор, а також взаємодія на правовій основі з державною системою забезпечення безпеки. Виділимо нормативні, організаційні та матеріальні гарантії економічної безпеки.

Підприємницька діяльність пов'язана з вирішенням організаційних питань, нормативно-правових, технікотехнологічних, фінансових, кадрових, екологічних та інших проблем. На наш погляд, комплексна система забезпечення економічної безпеки підприємства - це сукупність взаємопов'язаних заходів організаційного, нормативно-правового, матеріально-технічного, інформаційного, фінансового, кадрового та екологічного характеру, що здійснюються з метою захисту підприємницької діяльності від реальних або потенційних дій фізичних або юридичних осіб, які можуть призвести до суттєвих економічних втрат і погіршення фінансового стану бізнесу.

Таблиця 1.1

Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	<ul style="list-style-type: none"> • Ресурсний (за можливостями) • Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	<ul style="list-style-type: none"> • Екстраполяційний • Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	<ul style="list-style-type: none"> • Пробно-статистичний • Факторний • Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	<ul style="list-style-type: none"> • Балансовий • Матричний
Варіантність розроблених планів	<ul style="list-style-type: none"> • Одноваріантний (інтуїтивний) • Поліваріантний • Економіко-математичної оптимізації
Спосіб, виконання розрахункових операцій	<ul style="list-style-type: none"> • Ручний • Механізований • Автоматизований

Основні елементи системи - сукупність головних напрямків економічної безпеки підприємства, що відрізняються один від одного за змістом, кожен з яких характеризується власним змістом, набором функціональних критеріїв і способами забезпечення [58]. У табл. 1.1 представлені шість основних елементів і їх характеристика.

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою "Вихідна позиція для розробки плану", із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись при монопольному становищі підприємства або при слабо розвинутій конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вже потреби ринку попит на продукцію (послуги) стають вихідною позицією, початковим моментом планування. Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

В залежності від сили ринкової влади підприємства застосовуються і різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. При монопольному положенні, відсутності загрози з боку конкурентів підприємство впевнене в тому, що розвиток в майбутньому буде здійснюватись із збереженням тенденцій, що склались в минулому. Проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначаються методом екстраполяції — на основі динаміки цих показників в минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану будуть збережені в майбутньому.

Принципово протилежним є інтерполяційний метод, за яким підприємство встановлює ціль для досягнення в майбутньому і виходячи з неї визначає величину планового періоду та проміжні планові показники. Тобто в протилежність наступального руху при екстраполяції інтерполяційний метод передбачає зворотний рух — від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин.

Для визначення ступеню обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

Пробно-статистичний (пересічних показників) метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників. Більш обґрунтованим є факторний метод планування у відповідності із яким планові значення показників визначають на основі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Розрахунки за окремими факторами застосовуються перш за все при плануванні ефективності виробництва (визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є нормативний метод планування, суть якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві вимагає створення відповідної нормативної бази.

Узгодженість при плануванні потреб із необхідними ресурсами для їх задоволення забезпечується за допомогою балансового методу. Його суть зводиться до розробки спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різною ступінню деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів у відповідності із потребами, а в другій — джерела надходження цих ресурсів. В процесі розробки балансу має бути вирішене таке основне завдання: забезпечити рівність між вказаними двома частинами балансу. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові). Матричний метод планування є подальшим розвитком балансового методу і являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ДІНАСТІЯ СД»

2.1 Характеристика комплексу задач на по управлінню формуванням прибутку

На дослідному підприємстві ТОВ «Дінастія СД» автоматизовано 100% робочих місць бухгалтерів та економістів, що покращило і полегшило облік на підприємстві. За таких умов на сьогодні весь обліковий процес підприємства розбито на наступні етапи:

на першому етапі відбувається документальне оформлення на підприємстві господарських фактів. Під час введення первинних даних водночас формується бухгалтерське проведення. Негативним моментом є те, що бухгалтери формують бухгалтерські проведення вручну, і не мають можливості використовувати автоматизоване формування бухгалтерського проведення, що призводить до додаткових помилок; на другому етапі всі бухгалтерські проведення формуються в зведений бухгалтерський реєстр-книгу обліку господарських операцій, яка є узагальненим бухгалтерським реєстром і являє собою хронологічно впорядкований список проведення. У книзі обліку господарських операцій реєструються всі бухгалтерські операції, що є основним джерелом для формування зведених бухгалтерських звітів. У цій книзі фіксуються всі бухгалтерські проведення, які були відображені в поточному розрахунковому періоді. Для перегляду бухгалтерських проведення за певним рахунком, здійснених за вибраний період часу, книга обліку господарських операцій має іншу форму подання: це журнал господарських

операцій за балансовим рахунком. Для обліку збалансованих рахунків на ТОВ «Дінастія СД» ведеться спеціальний журнал господарських операцій за кожним окремим рахунком. Така структура обліку дає змогу нагромаджувати в електронному каталозі інформацію для синтетичного і аналітичного обліку.

на третьому етапі на підприємстві формуються реєстри бухгалтерського обліку, внутрішня і зовнішня бухгалтерська звітність. Внутрішня звітність призначена для внутрішнього використання підприємством ТОВ «Дінастія СД» і нагромаджує інформацію про рух коштів і джерел на рахунку бухгалтерського обліку, спеціальна звітність. До складу реєстрів синтетичного обліку ТОВ «Дінастія СД» відносять оборотно-сальдовий баланс, оборотні відомості за рахунками, Головну книгу, шахову відомість. Внутрішні облікові реєстри підприємства призначені для фактичного стану засобів і залишків на рахунку, оборотів за рахунками, оборотно-сальдова відомість в аналітичному розрізі.

До спеціальної внутрішньої звітності належать касова книга, книга фактичних витрат засобів. Одним з важливих питань у фінансовому обліку є формування і відображення форм зовнішньої бухгалтерської звітності. на четвертому етапі на ТОВ «Дінастія СД» закривається обліковий період і формується архів облікових даних. Зведення про залишки та обороти за рахунками бухгалтерського обліку звітного періоду переносяться до спеціального набору для подальшого зберігання.

На підприємстві ТОВ «Дінастія СД» програмістами створено ряд програм для обмеженого використання, за допомогою яких проводять різноманітні розрахункові операції (нарахування зарплати, узагальнення даних по руху грошових коштів, запасів, ТМЦ, основних засобів та матеріальних активів, визначення фінансових результатів та прибутку тощо).

Характеризуючи етапи постановки задачі аналізу прибутку підприємства на ПЕОМ доцільно застосувати блок-схему (рис. 2.1)

маржинального аналізу, що широко застосовується в країнах з розвиненими ринковими стосунками.

Він дозволяє вивчити залежність прибутку від невеликої кількості найбільш важливих факторів і на основі цього управляти процесом формування її величини.

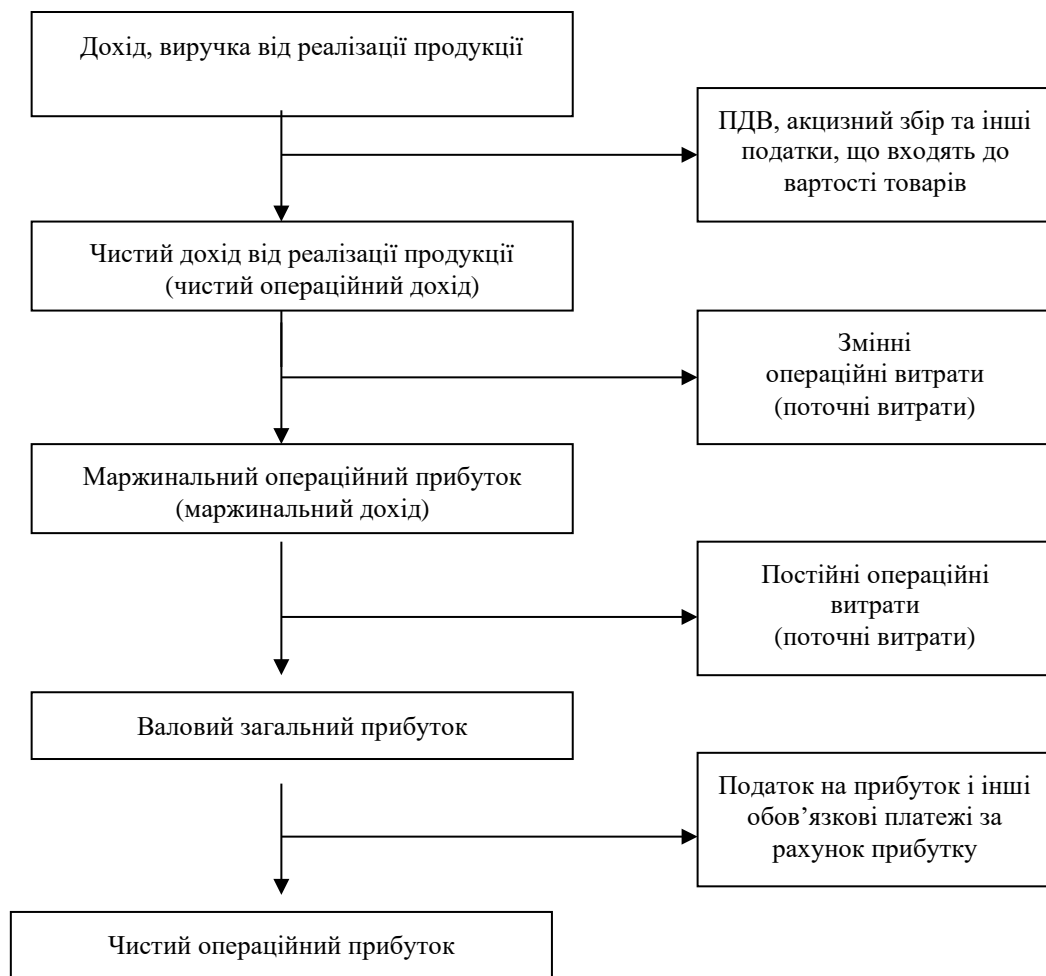


Рис. 2.1. Схема формування різних видів операційного прибутку підприємства

Як правило, перші два типи стратегій, зазначених на рис. 1.2. пов'язані з діяльністю щодо забезпечення економічної безпеки, в результаті якої загрози виявляються на етапі їх виявлення і збиток, шкода не відбувається, тому що організація мобільно відреагувала на дії зовнішнього і внутрішнього середовища, і створило захист з метою запобігання негативного впливу. Третій

тип стратегії допускає виникнення збитків, але його компенсують діями в рамках наміченої стратегії. Його розробка і реалізація стосовно ситуації, де збиток є восполнима або ж тоді, коли немає можливості здійснити будь-яку програму реалізації стратегій першого або другого типу.

Що стосується тактики, то це більш динамічна частина політики економічної безпеки, що змінюється в залежності від дії внутрішніх і зовнішніх загроз, а також пріоритетності національних економічних інтересів і т.д. Складність і мінливість економічної і соціальної ситуації вимагає застосування різних тактичних заходів щодо забезпечення економічної безпеки.

Діяльність будь-якого економічного суб'єкта є відкритою динамічною системою, яка перебуває в процесі постійного обміну ресурсами під впливом підприємницького середовища

Показники для рейтингової оцінки розбивають на 4 групи:

1. Показники оцінки операційної прибутковості господарської діяльності;
2. Показники оцінки ефективності управління;
3. Показники оцінки ділової активності;
4. Показники оцінки ліквідності і ринкової стійкості

У першу групу включені найбільш узагальнені і важливі показники оцінки прибутковості (рентабельності) господарської діяльності підприємства. У спільному випадку показники рентабельності підприємства є відношенням прибутку до тих або інших засобів (майна) підприємства, що бере участь в отриманні прибутку.

1. По виду шкоди виділяються загрози, реалізація яких несе прямі збитки (розкрадання майна, поставка неякісної продукції), і загрози, реалізація яких призведе до упущеної вигоди (поширення компрометуючої інформації в ЗМІ).

2. Залежно від можливості прогнозування загрози економічній безпеці класифікуються на:

3. - прогнозовані, що виникають за певних обставин. Їх можна виявити з минулого досвіду і узагальнити галузевою наукою. Вони, як правило закріплені в законах, стандартах, керівних технічних матеріалах і інших нормативних документах;

4. - непередбачувані. У більшості випадків вони пов'язані з форс мажорними обставинами, технологічними досягненнями і відкриттями, і іншими, неминучими по суті моментами.

5. Відносно джерел походження загрози економічній безпеці слід розділяти на:

6. - об'єктивні, що виникають без участі і mimo волі суб'єктів системи. Наприклад, стан ринкової кон'юнктури, технологічні досягнення і відкриття, форс-мажорні обставини і т. Д. ;

7. - суб'єктивні, пов'язані з навмисними або ненавмисними діями людей, органів влади та державних організацій, конкурентною боротьбою, злочинністю, шахрайством та іншими обставинами, що впливають на економічні відносини підприємства в умовах ринкових відносин.

8. Також існує класифікаційний ознака, пов'язаний з можливістю запобігання загроз економічній безпеці. До них відносяться:

9. - форс-мажорні, пов'язані з непереборною впливу (природні катаклізми, техногенні катастрофи, війни, епідемії, змушують вирішувати і діяти всупереч наміру) і представляюшіє особливу складність запобігання фінансовими засобами;

10. - передбачуваність, які можна передбачити на стадії планування бізнесу, здійснення конкретних процесів і технологій для мінімізації або повного запобігання можливого збитку в разі реалізації фактора ризику.

У другу групу комплексної оцінки включені показники оцінки ефективності управління підприємством. Розглядаються чотири найбільш впливових показника. Ефективність визначається відношенням прибутку до всього обороту (реалізації продукції, робіт, послуг). При цьому використовуються показники прибутку від реалізації продукції; прибуток від фінансово-господарської діяльності; валовий прибуток; чистий прибуток.

У третю групу включені показники оцінки ділової активності підприємства:

1. Віддача всіх активів (всього капіталу) підприємства визначається відношення виручки від реалізації продукції (форма № 2, рядок 010, гр. 3) до середнього за період підсумку балансу;
2. Віддача основних фондів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості основних засобів і нематеріальних активів;
3. Оборотність оборотних фондів (кількість оборотів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості оборотних коштів);
4. Оборотність запасів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період вартості запасів;
5. Оборотність дебіторської заборгованості визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період суми дебіторської заборгованості;
6. Оборотність найбільш ліквідних активів визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період суми найбільш ліквідних активів, тобто грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень;
7. Віддача власного капіталу визначається відношенням виручки від реалізації продукції до середньої за період величини джерел власних засобів.

У четверту групу включені показники оцінки ліквідності і ринкової стійкості підприємства:

1. Коефіцієнт покриття визначається відношенням суми оборотних коштів до суми термінових зобов'язань;
2. Коефіцієнт критичної ліквідності визначається відношенням суми грошових коштів, короткострокових вкладень і дебіторської заборгованості до суми термінових зобов'язань;
3. Індекс постійного активу визначається відношенням вартості основних засобів і інших позаоборотних активів до джерел власних засобів;
4. Коефіцієнт автономії (фінансовій незалежності) підприємства визначається відношенням суми власних коштів до підсумку балансу;
5. Забезпеченість запасів власними оборотними коштами визначається відношенням суми власних оборотних коштів до вартості запасів;

Податковий аналіз діяльності комерційної організації як область спеціальних знань про методи і прийоми дослідження, які застосовуються для обробки і аналізу економічної інформації, що стосується впливу системи оподаткування діяльність підприємства, с метою обґрунтування управлінських рішень.

Метою такого аналізу на рівні комерційної організації є оцінка ефективності застосування діючої системи оподаткування та підвищення податкової ефективності, що виявляється в досягненні оптимального рівня навантаження економічного суб'єкта.

Після набору початкової бази даних для побудови комплексної оцінки прибутку (бухгалтерських звітів за низку років) доцільно організувати і підтримувати автоматизовану базу даних початкових показників для рейтингової оцінки, розрахованих за даними балансу усереднений за кожен період.

У основі розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки лежить порівняння підприємств по кожному показнику фінансового стану, рентабельності і діловій активності з умовним еталонним підприємством, що має якнайкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Таким чином, базою відліку для отримання рейтингової оцінки стану справ ТОВ «Дінастія СД» є не суб'єктивні припущення експертів, а що склалися в реальній ринковій конкуренції найбільш високі результати зі всієї сукупності порівнюваних об'єктів.

1. На сучасно етапі ринкових відносин податковий аналіз необхідно проводити в кілька етапів, а саме нами рекомендуються аналізувати:

2. - суми обчислених та сплачених податкових податків, внесків, зборів та їх динаміку;

3. - показники податкової та бухгалтерської (фінансової) звітності та їх динаміку, виявляючи тим самим відхилень показників поточного періоду від попередніх періодів;

4. - розрахункові показники діяльності організації, а саме суми збитків за кілька податкових періодів, істотні суми податкових відрахувань; випереджаюче темп зростання витрат над темпом зростання доходів; середньомісячну заробітну плату одного працівника; рівень рентабельності діяльності та ін .;

5. - виявлення протиріччя в податкових розрахунках і оформленні документів;

6. - фактори і причини, що впливають на формування податкової бази.

7. Відзначимо, що податковий аналіз повинен бути системним і проводиться на підставі достовірної інформації, що дозволить відстежити динаміку виникнення податкових зобов'язань та своєчасність їх погашення, виявити прострочену заборгованість перед бюджетом, позабюджетними

фондами і причини їх утворення, здійснювати контроль за зміною податкового навантаження з урахуванням оптимальності для відповідного виду діяльності, організаційно-правової форми власності та попередити порушення в сфері оподаткування.

8. В якості інформаційної бази такого аналізу використовуються реєстри податкового та бухгалтерського обліку, бухгалтерська (фінансова) звітність, податкова звітність, наказ про облікову політику для цілей бухгалтерського обліку та оподаткування, а також загальні відомості про діяльність економічного суб'єкта (вид діяльності, режим оподаткування, чисельність працівників, кількість засновників і т.д.).

9. Зупинимо свою увагу на податкових показниках в бухгалтерській (фінансовій) звітності, а саме Бухгалтерському балансі, Звіті про фінансові результати, пояснення до них, Звіті про рух грошових коштів):

$$x_{ij} = a_{ij} / t_{a_{xj}} a_{ij} \quad (2.1)$$

де x_{ij} - стандартизовані показники стану j -ого підприємства;

10. Для кожного аналізованого підприємства значення його рейтингової оцінки визначається по формулі:

$$R_j = [(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2]^{1/2} \quad (2.2)$$

де: R_j - рейтингова оцінка для j -ого підприємства; $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ - стандартизовані показники j -ого аналізованого підприємства.

11. Підприємства упорядковуються (ранжируються) в порядку убутання рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг має підприємство з мінімальним значенням R . Для вживання даного алгоритму на практиці ніяких обмежень кількості порівнюваних показників і підприємств не передбачено.

Викладений алгоритм отримання комплексної рейтингової оцінки прибутку, рентабельності і ділової активності підприємства може застосовуватися для порівняння підприємств на дату складання балансу (за даними на кінець періоду) або в динаміці.

У першому випадку початкові показники розраховуються за даними балансу і фінансової звітності на кінець періоду. Відповідно і рейтинг ТОВ «Дінастія СД» визначається на кінець періоду.

У другому випадку початкові показники розраховуються як темпові коефіцієнти зростання: дані на кінець періоду діляться на значення відповідного показника на початок періоду або середнє значення показника звітного періоду ділиться на середнє значення відповідного показника попереднього періоду (або іншої бази порівняння). Таким чином, отримуємо не лише оцінку поточного стану ТОВ «Дінастія СД» на певну дату, але і оцінку його зусиль і здібностей по зміні цього полягання в динаміці, на перспективу. Така оцінка є надійним вимірником зростання конкурентоспроможності підприємства у галузі діяльності. Вона також визначає ефективніший рівень використання всіх його виробничих і фінансових ресурсів.

Можливо також включення в розгляд одночасно як моментних, так і темпових показників (тобто подвоєння кількості початкових показників), що дозволяє отримати узагальнену рейтингову оцінку, що характеризує як стан, так і динаміку фінансово-господарській діяльності підприємства. Дані можуть бути розширені за рахунок включення в аналіз додаткових показників з довідок, що представляються підприємствами в банки і податкові інспекції, з форм статистичної звітності і інших джерел. Особливістю системи показників є те, що майже всі вони мають однакову спрямованість (за винятком індексу постійного активу, динаміка якого носить складний характер). Це означає, що чим вище рівень показника або чим вище його темп зростання, тим краще фінансовий стан оцінюваного підприємства. Тому при розширенні

пропонованої системи за рахунок включення в неї нових показників необхідно стежити, щоб ця умова не порушувалася.

Алгоритм отримання рейтингової оцінки також може бути модифікований. Наприклад, можна використовувати одну з нижченаведених формул:

$$A) R_j^* = [a_{1j}^2 + a_{2j}^2 + \dots + a_{nj}^2]^{1/2} \quad (2.3)$$

$$B) R_j^{**} = [k_1 a_{1j}^2 + k_2 a_{2j}^2 + \dots + k_n a_{nj}^2]^{1/2} \quad (2.4)$$

$$C) R_j^{***} = [k_1(1-x_{1j})^2 + k_2(1-x_{2j})^2 + \dots + k_n(1-x_{nj})^2]^{1/2} \quad (2.5)$$

де k_1, k_2, \dots, k_n - вагові коефіцієнти показників, що призначаються

експертом.

1. У Звіті про фінансові результати відображаються суми відкладених податкових активів, зобов'язань та поточного податку на прибуток за звітний період. Відзначимо, що сума поточного податку на прибуток повинна бути тотожна сумі, зазначеній в декларації з податку на прибуток організації. Цю суму також можна визначити розрахунковим використовуючи показники Звіту про фінансові результати. Так, величина умовного витрати (умовного доходу) з податку на прибуток коригується на суми постійного податкового зобов'язання (активу), збільшення або зменшення відкладеного податкового активу та відстроченого податкового зобов'язання звітного періоду.

2. На наш погляд, особливу увагу при податковому аналізі слід приділити динаміці і структурі кредиторської заборгованості перед державними позабюджетними фондами і бюджетом з податків і зборів. Наявність істотних сум за такими зобов'язаннями може спричинити за собою штрафні санкції та пені, що викличе додаткове відтік грошових коштів і негативно вплине на платоспроможність організації. Крім цього, своєчасно не погашені суми податкової заборгованості - основна причина проведення позапланових податкових перевірок.

3. Важливість аналітичної інформації про зобов'язання по податках, зборах і внесках полягає в проведенні детального аналізу такої заборгованості, розрахувати показники платоспроможності і оцінити ризики подальшої неспроможності і проведення контрольних заходів. У розділі V «Короткострокові зобов'язання» по рядку 1520 «Короткострокова кредиторська заборгованість» Бухгалтерського балансу розкривається інформація про стан заборгованості перед усіма контрагентами, в т.ч. перед державними позабюджетними фондами (кінцеві залишки по рахунку 69 «Розрахунки по соціальному страхуванню і забезпечення») і перед бюджетом з податків і зборів (кінцеві залишки по рахунку 68 «Розрахунки по податках і зборах»). Деталізація інформації по конкретним контрагентам вказується в розшифровках до бухгалтерського балансу. Однак в ТОВ «Дінастія СД» це не передбачено. Інформація про заборгованість по конкретних видах податків, зборів та внесків розкривається в регістрах бухгалтерського обліку за рахунками 68 «Розрахунки з податків і зборів» і 69 «Розрахунки по соціальному страхуванню і забезпечення», що дає можливість оцінити ефективність застосовуваної системи оподаткування.

На основі цих вимог розроблені система показників і методика рейтингової експрес-оцінки прибутковості підприємства. У спільному вигляді алгоритм визначення рейтингового числа аналізованого підприємства виглядає таким чином.

По встановлених алгоритмах на основі даних балансу і інших форм звітності обчислюються фінансові коефіцієнти. Рейтингове число визначається по формулі:

$$R=H_i=IK_i \quad (2.6)$$

де N_i - нормативні вимоги для i -ого коефіцієнта; K_i - i -ий коефіцієнт; l - ваговий індекс i -того коефіцієнта.

Легко бачити, що при повній відповідності значень фінансових коефіцієнтів K_i .. K_i їх нормативним мінімальним рівням рейтинг підприємства дорівнюватиме 1, вибраною як рейтинг умовного задовільного підприємства. Фінансовий стан підприємств з рейтинговою оцінкою менше 1 характеризується як незадовільне.

В разі проведення просторової рейтингової оцінки отримаємо n оцінок (n - кількість підприємств), які упорядковуються в порядку зростання. При проведенні динамічної рейтингової оцінки отримаємо t оцінок (t - кількість порівнюваних періодів), які є часовим рядом і далі піддаються обробці по правилах математичної статистики.

Для рейтингування підприємств пропонується використовувати п'ять показників, найчастіше вживаних і якнайповніше характеризуючих фінансовий стан:

1. Забезпеченість власними засобами характеризує наявність у підприємства власних оборотних коштів, необхідних для його стійкості; визначається по формулі:

$$K_0 = (IV\P - Ia) / Pa \quad (2.7)$$

де Ia - підсумок розділу 1 активу балансу; $IV\P$ - підсумок розділу IV пасиву балансу;

Pa - підсумок розділу II активу балансу. Нормативна вимога: $K_0 > 0,1$.

2. Ліквідність (поточна) балансу характеризується ступенем спільного покриття всіма оборотними коштами підприємства суми термінових зобов'язань; визначається по формулі:

$$K_{TL} = \text{ііа} / (\text{стр. 610} + \text{620} + \text{630} + \text{670}) \quad (2.8)$$

де: ПА -итог розділу II активу балансу; стр. 610, 620, 630, 670 - відповідні рядки пасиву балансу.

Нормативна вимога: $K_{TL} > 2,0$.

3. Інтенсивність обороту капіталу, що авансується, характеризує обсяг реалізованої продукції, що доводиться на 1 грн. засобів, вкладених в діяльність підприємства; визначається по формулі:

$$K_{и} = \text{ф№2, стр.010} / [\text{Ф№1, стр.}(399\text{поч.} + 399\text{кін.}) * 0,5] * (365/T) \quad (2.9)$$

010 - відповідний рядок форми № 2 Звіт про фінансові результати;

T - кількість днів в даному періоді;

399поч., 399кін. - рядки активу балансу, відповідні початку і кінцю досліджуваного періоду;

Нормативна вимога: $K_{и} > 2,5$.

4. Менеджмент (ефективність управління підприємством) характеризується співвідношенням величини прибутку від реалізації і величини чистого виторгу від реалізації; визначається по формулі:

$$K_{м} = \text{ф№2, стр.050} / \text{Ф№2, стр.010} \quad (2.10)$$

Нормативна вимога: $K_{м} > (r - 1)/r$, де r- облікова ставка НБУї.

5. Прибутковість (рентабельність) підприємства характеризує обсяг прибутку, що доводиться на 1 грн. власного капіталу; визначається по формулі:

$$K_{п} = \text{ф№2, стр.140} / [\text{Ф№1, стр.}(490\text{поч.} + 490\text{кін.}) * 0,5] * 365/T \quad (2.11)$$

490поч., 490кін. - рядки пасиву балансу, відповідні початку і кінцю досліджуваного періоду;

Нормативна вимога: $K_{п} > 0,2$.

Згідно формулі (2.6), вираження для рейтингового числа, визначуваного на основі цих п'яти показників, виглядатиме таким чином:

$$D_o = 2K_0 + 0,1KTЛ + 0,08KI + 0,45KM + КП \quad (2.12)$$

Таким чином, обчисливши значення фінансових показників по формулах (2.7) - (2.11) і підставивши їх у вираження (2.12), визначаємо рейтингову експрес-оцінку підприємства.

2.2 Аналіз динаміки обсягу прибутку від операційної діяльності

Товариство з обмеженою відповідальністю «Дінастія СД» зареєстроване державним реєстратором у виконавчому комітеті Сєверодонецької міської ради № 13821020000004854 від 06.07.2017 року. Ідентифікаційний код 33619799.

Товариство здійснює свою діяльність відповідно до чинною законодавства, засновницького договору, а також Статуту.

З моменту державної реєстрації ТОВ «Дінастія СД» є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом. Товариство є юридичною особою приватного права та є підприємницьким Товариством.

Майно ТОВ «Дінастія СД» належить йому на праві власності. ТОВ «Дінастія СД» несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах майна, що йому належить, на яке може бути звернене стягнення згідно з чинним законодавством.

Таблиці 2.1

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Дінастія СД» за період 2017 – 2020 рр.

Показник	Значення за період, тис. грн.				Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	2017	2018	2019	2020	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3124	3366	4678	4971	242	1312	293	7,75	38,98	6,26
Податок на додану вартість	404	455	623	662	51	168	39	12,62	36,92	6,26
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2720	2911	4055	4309	191	1144	254	7,02	39,30	6,26
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1404	1662	2182	2282	258	520	100	18,38	31,29	4,58
Валовий прибуток	1316	1249	1873	2027	-67	624	154	-5,09	49,96	8,22
Адміністративні витрати	427	564	856	995	137	292	139	32,08	51,77	16,24
Витрати на збут	569	567	575	544	-2	8	-31	-0,35	1,41	-5,39
Інші операційні витрати	168	53	408	404	-115	355	-4	-68,45	669,81	-0,98
Прибуток від операційної діяльності	152	65	34	84	-87	-31	50	-57,24	-47,69	147,06
Інші доходи	6	42	55	29	36	13	-26	600,00	30,95	-47,27
Фінансові витрати	4	3	2	4	-1	-1	2	-25,00	-33,33	100,00
Інші витрати	33	39	32	15	6	-7	-17	18,18	-17,95	-53,13
Прибуток до оподаткування	121	84	77	94	-37	-7	17	-30,58	-8,33	22,08
Податок на прибуток	38	22	27	31	-16	5	4	-42,11	22,73	14,81
Чистий прибуток	83	62	50	63	-21	-12	13	-25,30	-19,35	26,00

В таблиці 2.1. обчислено абсолютні та відносні зміни в обсязі доходів та прибутку ТОВ «Дінастія СД».

Як видно з табл. 2.1 ТОВ «Дінастія СД» постійно нарощує обсяги діяльності, абсолютне відхилення товарообороту у 2018 році порівняно з 2017 роком склало 242 тис. грн., відносно +7,75%. У 2019 році в порівнянні з 2018 роком обсяги товарообороту збільшились на 1312 тис. грн., у відносному вираженні це зростання склало 38,98%. За останній рік діяльності абсолютні обсяги товарообороту ТОВ «Дінастія СД» зросли на 293 тис. грн., у відносному вираженні на 6,26%.

Загальне зростання товарообороту ТОВ «Дінастія СД» за 2017-2020 роки склало: $4971 - 3124 = 1847$ тис. грн.; $4971 / 3124 * 100 - 100 = 59,12\%$, що свідчить про динамічний розвиток підприємства.

Динаміку та обсяги чистого доходу від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та валового прибутку ТОВ «Дінастія СД» зображено на рис. 2.1.

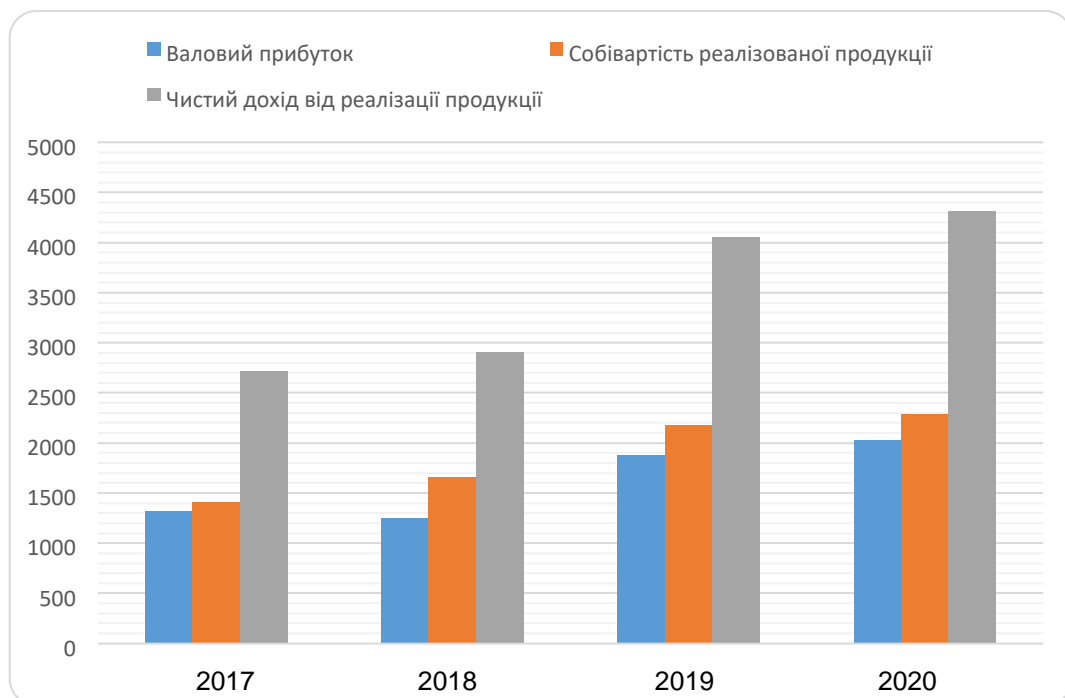


Рис. 2.1. Динаміка та обсяги доходу від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та валового прибутку ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роках.

Усі показники рис. 2.1 мають тенденцію до зростання, виключення становить лише обсяги валового прибутку ТОВ «Дінастія СД» у 2018 році в порівнянні з 2017 роком, коли даний показник знизився на 67 тис. грн. у абсолютному вираженні, або 5,09% у відносному.

Чистий дохід підприємства зростає відповідно до обсягів товарообороту, у 2018 році в порівнянні з 2017 на 191 тис. грн.. – 7,02%, у 2019 році в порівнянні з 2018 на 1144 тис. грн. - 39,3%, і у 2020 році в порівнянні з 2019 на 254 тис. грн. – 6,26%.

Собівартість продукції у 2018 році зростала більш швидкими темпами за обсяги товарообороту 258 тис. грн. – 18,38% (товарооборот за цей період зріс на 7,75%), в 2019 році собівартість продукції зросла на 520 тис. грн. -31,29% (прирості товарообороту на 38,98%). В 2020 році порівняно з 2019 собівартість реалізованої продукції ТОВ «Дінастія СД» зросла на 100 тис. грн. – 4,58% у відносному вираженні (при зростанні товарообороту на 6,26%).

Тобто починаючи з 2019 року товарооборот зростає більш швидкими темпами за собівартість продукції, що свідчить про зростання цінової націнки на підприємстві і валового прибутку, що в 2019 році зріс на 624 тис. грн. – 49,96%, а в 2019 році на 154 тис. грн. – 8,22%.

Визначимо відношення собівартості продукції до товарообороту та чистого прибутку:

До валового прибутку:

2017: $1404/1316*100=107\%$

2018: $1662/1249*100=133\%$

2019: $2182/1873*100=116\%$

2020: $2282/2027*100=113\%$

До товарообороту:

2017: $1404/3124*100=44,9\%$

2018: $1662/3366*100=49,4\%$

2019: $2182/4678*100=46,6\%$

2020: $2282/4971*100=45,9\%$

Відповідно в 2017 році на собівартість припадає 44,9% товарообороту ТОВ «Дінастія СД» і собівартість була більшою за валовий прибуток на 7%. В 2018 році собівартість складала вже 49,4% товарообороту, і була вищою за валовий прибуток на 33%. Щодо 2019 року, то собівартість складала 46,6% у чистому доході і перевищувала валовий прибуток на 16%. В 2020 році собівартість складала 45,9% чистого доходу, і перевищувала валовий прибуток на 13%.

На рис. 2.2 наочно відображено динаміку витрат з якої видно, що витрати на збут підприємства за весь період є практично сталими, адміністративні витрати мають чітку тенденцію до зростання не лише у відносному, а в абсолютному вираженні, перевищуючи в 2020 році інші статті разом узяті. Також видно нестабільність інших витрат підприємства.

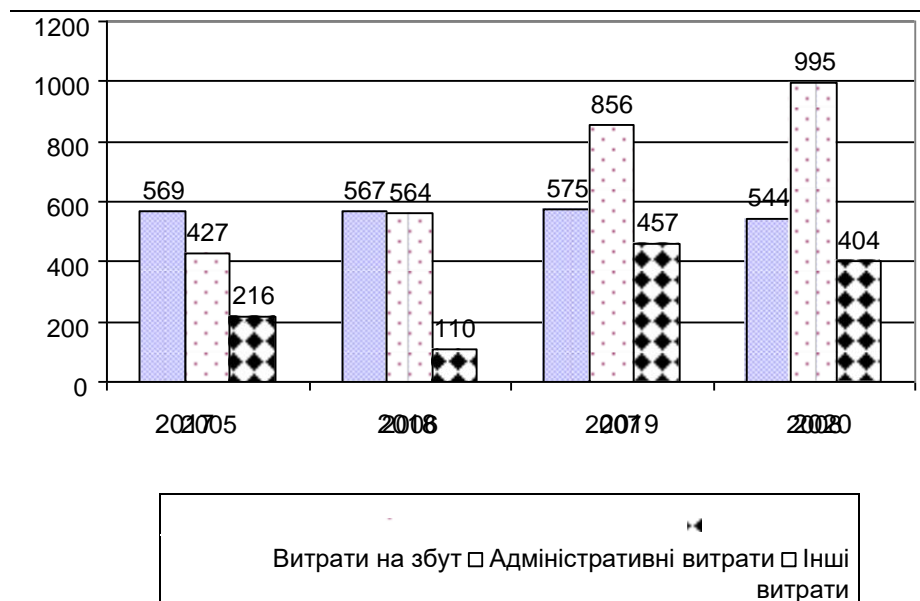


Рис. 2.2. Динаміка витрат ТОВ «Дінастія СД» у 2017-2020 роках

У 2018 році порівняно з 2017 адміністративні витрати зросли на 137 тис.

грн. – 32,08%, Витрати на збут зменшились на 2 тис. грн. – 0,35%, інші витрати зменшились на 115 тис. грн. – 68,45%.

Відзначимо, що транспортний податок ТОВ «Дінастія СД» в 2013 р не обчислюється в зв'язку з відсутністю транспортних засобів. Не дивлячись на те, що досліджувана організація має основні засоби, вона не обчислює податок на майно в 2013 і 2014 рр., Тому що в досліджуваний період нерухоме майно відсутнє, а рухоме майно не включалося в податкову базу з цього податку. Відзначимо, що з 2015 р внесені зміни, відповідно до яких оподаткуванню тепер підлягає рухоме майно. Заборгованість з податку на доходи фізичних осіб збільшився на 6 тис.грн. За 2014 року в ТОВ «Дінастія СД» відзначено зростання заборгованості з податку на прибуток в сумі 4 тис. Грн. в порівнянні з попереднім роком. Це сталося у зв'язку зі збільшенням оподаткованого прибутку досліджуваної організації. Заборгованість з податку на додану вартість в 2014 р в порівнянні з попереднім роком збільшилася на 6 тис.грн. за рахунок зростання обсягу продажів. В цілому заборгованість по податках, зборах збільшилася з 14 тис.грн. до 33 тис.грн., що в порівнянні з попереднім періодом на 19 тис.грн. більше, а темп зростання даного збільшення склав 340,48%. Відзначимо, що дані зміни є прийнятними і відповідають діловій активності ТОВ «Дінастія СД».

Крім цього особливу увагу слід приділяти відомостями за даними в податковій звітності та даними реєстрів бухгалтерського обліку.

Відображення зобов'язань по податках, зборах, внесках, що підлягають до сплати в бюджет і позабюджетні фонди в ТОВ «Дінастія СД», відбувається на рахунках «Розрахунки з податків і зборів», «Розрахунки по соціальному страхуванню і забезпечення», «Податок на додану вартість по придбаних цінностях ».

Щодо інших операційних витрат, то їх питома вага в валовому прибутку підприємства становить:

2017: $216/1316=0,164$

2018: $110/1249=0,088$

2019: $457/1873=0,244$

2020: $404/2027=0,199$

Чітка динаміка в інших витратах підприємства не простежується, їх частка коливається від 8,8% у 2018 році до 24,4% у 2019 році, (16,4% та 19,9% у 2017 та 2020 роках відповідно).

Окремо необхідно визначити частку коштів, які підприємство витратило на оплату праці працівників від товарообороту:

2017: $273/3124*100 = 8,7\%$

2018: $334/3366*100 = 9,9\%$

2019: $456/4678*100 = 9,7\%$

2020: $546/4971*100 = 11,0\%$

Тобто підприємство в 2018 році збільшило частку витрат на оплату праці в товарообороті підприємства на 1,2% (з 8,7% до 9,9%), в 2018 році рівень витрат на оплату праці залишився практично незмінним, зменшившись на 0,2%, але при зростанні товарообороту більш ніж на 38%, абсолютний розмір заробітної платні працівників збільшився. В 2019 році ФОП на підприємстві зріс до 11%. Варто зазначити що середня заробітна плата в 2020 році на підприємстві складала (враховуючи податки) 3,8 тис. грн. на місяць.

Фінансові витрати підприємства протягом 2017-2020 років є незначними, 4 тис. грн. у 2017 році, 3 тис. грн. у 2018 році, 2 тис. грн. у 2019 році і 4 тис. грн. у 2020 році.

На рис. 2.3. показано динаміку інших доходів та інших витрат підприємства.

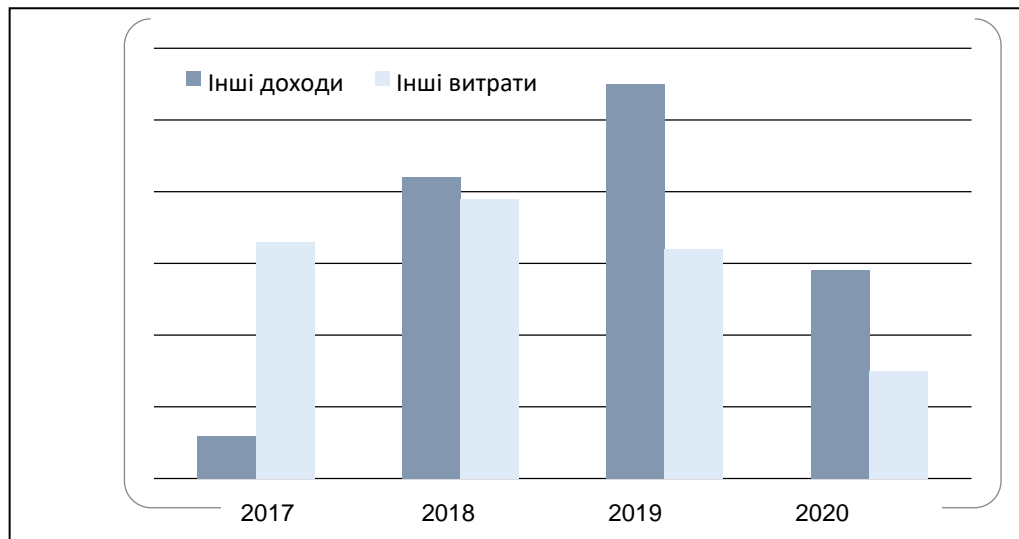


Рис. 2.3. Динаміка інших доходів та витрат ТОВ «Дінастія СД» у 2017-2020 роках.

На кінець 2014 року структура заборгованості по податках і зборах істотно змінилася. Найбільшу питому вагу (39,59%), як і на початок періоду займає заборгованість з податку на прибуток. На заборгованість по ПДВ припадає 23,62%, по ПДФО - 17,81%, з транспортного податку - 18,98%.

Розглянемо більш детально структуру і динаміку заборгованості організації за розрахунками з бюджетом та позабюджетними фондами за 2014 р використовуючи дані сальдо-оборотної відомості за рахунками 68 «Розрахунки з податків і зборів» і 69 «Розрахунки по соціальному забезпеченню і страхуванню», що представимо в таблицях 2.4, 2.5. Аналогічним чином аналізуються дані за 2013 р

Дані таблиці 2.4 свідчать про наявність заборгованості по ПДВ (4853,11 руб.) і податку на прибуток організації (9124,00 руб.) На початок 2014 г. Що стосується структури кредиторської заборгованості з податків і зборів, то на початок 2014 р найбільший питома вага (65,28%) припадає на розрахунки з податку на прибуток, решта (34,72%) - на розрахунки з ПДВ. Обороти за звітний період свідчать про нарахування (по кредиту) і відрахуваннях, сплаті (за дебетом). Відзначимо, що в дані суми включається ПДВ з авансів, що збільшує оборот по дебету і кредиту рахунку 68.02 «Розрахунки по ПДВ».

Сума до сплати, відрахування податків і зборів склала 5984217,63 руб., А нарахована сума - 6002068,42 руб. Їх різниця свідчить про наявність кредиторської заборгованості з податків і зборів на кінець 2014 р тому сума нарахувань перевищує суму платежів. Це відбувається тому, що термін платежу за даними податках ще не настав, за винятком ПДФО, тому що він перераховується до виплати заробітної плати працівникам. У досліджуваній організації практикується виплата заробітної плати в останній день місяця, тому що чисельність працівників не значна, а ПДФО утримується та перераховується до бюджету в той же день. Про це свідчить відсутність залишку на початок 2014 г. Однак, на кінець 2014 р залишок заборгованості по ПДФО склав 5668,00 руб. У 2014 р. сплачено ПДФО до бюджету в розмірі 62211 руб., що підтверджує оборот за дебетом рахунка 68.01 «Розрахунки з ПДФО». До утримання ПДФО із заробітної плати склав 67879 руб., На що вказує оборот по кредиту даного рахунку.

ПДВ до сплати і відрахування склав 5889458,63 руб. Заборгованість по транспортному податку на кінець 2014р. склала 6042 руб., що дорівнює обороту по кредиту рахунку 68.07 «Розрахунки з транспортного податку», тобто нарахована сума даного податку не погашена, тому що термін сплати її ще не настав. За досліджуваний період по податок на прибуток організації нарахований в розмірі 36024 тис.руб. авансові платежі склали 32548 тис.руб.

Рис. 2.4. Динаміка та обсяги прибутку ТОВ «Дінастія СД» до оподаткування, чистого прибутку та податку на прибуток протягом 2017-2020 років.

Як слід з рисунку 2.4 чистий прибуток підприємства протягом 2017-2019 років знижувався, за 2018 рік на 21 тис. грн. -25,3%, і за 2019 рік на 12 тис. грн. – 19,35%. В 2020 році відбулося зростання чистого прибутку на 13 тис. грн. - 26%. Стосовно сплаченого податку на прибуток, то найбільше абсолютне його

значення спостерігалось у 2017 році - 38 тис. грн., в 2018 році відбулося різке зниження показника до 22 тис. грн.. -42,11%, в 2019 році сума податку на прибуток зросла на 5 тис. грн. – 22,73%, і в 2020 році зростання податку на прибуток склало 4 тис. грн. – 14,81%.

Наступним кроком аналізу є дослідження динаміки джерел формування прибутку, у таблиці 2.2 проведено аналіз структури активів підприємства, а в таблиці 2.3 їх динаміка за 2017-2020 роки.

Таблиці 2.2

Структура активів та пасивів ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 рр.

Показники	Період, рік			
	2017	2018	2019	2020
Сукупні активи	1294,2	1361,4	1384,4	1270,4
Необоротні активи	978,2	984,4	964,4	945,4
їх частка в обсязі сукупних активів, %	75,6	72,3	69,7	74,4
Оборотні активи	309	361	419	317
їх частка в обсязі сукупних активів, %	23,9	26,5	30,3	25,0
Витрати майбутніх періодів	7	16	1	8
їх частка в обсязі сукупних активів, %	0,5	1,2	0,1	0,6
Власний капітал	1255,2	1234,4	1302,4	1015,4
їх частка в обсязі сукупних активів, %	97,0	90,7	94,1	79,9
Поточні зобов'язання	39	127	82	255
їх частка в обсязі сукупних активів, %	3,0	9,3	5,9	20,1

Як видно з таблиць 2.2 і 2.3 сукупні активи підприємства протягом 2017-2020 років є практично сталими. Протягом 2018 року відбулося зростання на 67,2 тис. грн. – 5,19%, в 2019 році на 23 тис. грн. – 1,69%. В 2020 році сукупні активи знизились на 114 тис. грн. - 8,23%.

Основна частка активів підприємства протягом 2017-2020 років припадає на необоротні активи, проте якщо в 2017 році на них припадало

75,6%, то в 2018 році вже 72,3%, а в 2019 - 69,7%. В 2020 році через значне зниження оборотних активів частка необоротних зросла до 74,4%.

Оборотні активи протягом 2017-2019 років мали чітку динаміку до зростання, так у 2018 році оборотні активи зросли на 52 тис. грн. – 16,83%, і в 2019 році на 58 тис. грн. – 16,07%, в 2020 році відбулося їх різке скорочення на 102 тис. грн. - -24,34%.

Частка витрат майбутніх періодів у структурі активів є порівняно невисокою, в 2017 році вони склали всього 0,5% від сукупних обсягів активів, у 2018 році – 1,2%, в 2019 – 0,1% і в 2020 – 0,6%.

В структурі пасивів ТОВ «Дінастія СД» протягом 2017-2019 років абсолютна перевага належить власному капіталу що складав 97% у 2017 році, 90,7% у 2018 році, 94,1% у 2019 році, і знизився до 79,9% у 2020 році, через різке зростання поточних зобов'язань підприємства, а точніше через отриманий кредит. Відповідно поточні зобов'язання ТОВ «Дінастія СД» у 2017 році склали всього 3% від пасивів, в 2018 році зросли на 88 тис. грн. - в 3,3 рази до 9,3%, в 2019 році відбулося зниження поточних зобов'язань на 45 тис. грн. – 35,43%, до 5,9% в структурі пасивів. В 2020 році поточні зобов'язання зросли на 173 тис. грн. в 3,2 рази до 20,1% у структурі пасивів.

Значний перекис у структурі балансу підприємства спричинений короткостроковим кредитом, яке підприємство взяло для забезпечення власної діяльності наприкінці 2020 року, у розмірі 115 тис. грн., а також різким зростанням кредиторської заборгованості за товари та послуги у розмірі 74 тис. грн. проти 17 тис. грн. у 2019 році. Завершальним етапом аналізу є розрахунок показників рентабельності підприємства – табл. 2.4.

Динаміка активів та пасивів ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютне відхилення, тис. грн.			Відносне відхилення, %		
					2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
Сукупні активи	1294	1361	1384	1270	67,2	23	-114	5,19	1,69	-8,23
Необоротні активи	978,2	984,4	964,4	945,4	6,2	-20	-19	0,63	-2,03	-1,97
Оборотні активи	309	361	419	317	52	58	-102	16,83	16,07	-24,34
Витрати майбутніх періодів	7	16	1	8	9	-15	7	128,57	-93,75	700,00
Власний капітал	1255	1234	1302	1015	-20,8	68	-287	-1,66	5,51	-22,04
Поточні зобов'язання	39	127	82	255	88	-45	173	225,64	-35,43	210,98

Дані показники розбито на 2 групи, до першої відносяться показники рентабельність господарської діяльності підприємства, що характеризують ефективність операційної діяльності підприємства, та його витрати. До другої групи показників віднесено коефіцієнти рентабельності активів та капіталу підприємства, що свідчать про ефективність використання власного капіталу, основних засобів, оборотних активів та виробничого потенціалу ТОВ «Дінастія СД» у 2017 – 2020 роках.

З аналітичної таблиці 2.4 видно значне зниження операційної рентабельності підприємства у 2018 році, якщо в 2017 році операційна рентабельність підприємства становила 4,87%, то в 2018 році даний показник становив лише 1,93%, в 2019 році показник зменшився до 0,73%. В 2020 році ситуація дещо виправилась і показник операційної рентабельності становив 1,69%.

Схожою є динаміка і інших показників рентабельності господарської діяльності ТОВ «Дінастія СД», - зниження протягом 2017-2019 років і зростання у 2020 році. Чиста рентабельність знизилась з 2,7% у 2017 році до 1,1% у 2019 році, і зросла до 1,3% у 2020 році. Рентабельність виробничих витрат знизилась з 11,3% у 2017 році до 5,1% у 2019 році, в 2020 році коефіцієнт зріс до 6,6%. Рентабельність операційних витрат знизилась з 13,1% у 2017 році до 4,2% у 2019 році і зросла до 5% у 2020 році.

Кожна гривня власного капіталу ТОВ «Дінастія СД» в 2017 році принесла 2,5 грн. товарообороту, в 2018 році даний показник зріс до 2,7 грн./грн., в 2019 році до 3,6 грн. і в 2020 році показник був найвищим за аналітичний період і склав 4,9 грн. товарообороту на 1 грн. власного капіталу.

Постійно зростала і віддача коштів вкладених у основні засоби, так протягом 2017-2020 років показник зріс з 3,

2 грн. товарообороту на кожную вкладену в основні засоби гривню до 5,3 грн.

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показники	Од. виміру	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
						2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність господарської діяльності підприємства											
1. Операційна рентабельність підприємства	%	4,87	1,93	0,73	1,69	-2,94	-1,2	0,96	-60,4	-62,2	131,5
2. Чиста рентабельність підприємства	%	2,7	1,8	1,1	1,3	-0,9	-0,7	0,2	-33,3	-38,9	18,2
3. Рентабельність виробничих витрат	%	11,3	10	5,1	6,6	-1,3	-4,9	1,5	-11,5	-49,0	29,4
4. Рентабельність операційних витрат	%	13,1	7,7	4,2	5	-5,4	-3,5	0,8	-41,2	-45,5	19,0
Коефіцієнти рентабельності активів та капіталу підприємства											
5. Рентабельність власного капіталу	-	2,5	2,7	3,6	4,9	0,2	0,9	1,3	8,0	33,3	36,1
6. Рентабельність основних засобів	-	3,2	3,4	4,9	5,3	0,2	1,5	0,4	6,3	44,1	8,2
7. Рентабельність оборотних активів	-	10,1	9,3	11,2	15,7	-0,8	1,9	4,5	-7,9	20,4	40,2
8. Рентабельність виробничого потенціалу	-	2,4	2,5	3,4	3,9	0,1	0,9	0,5	4,2	36,0	14,7

Стосовно віддачі оборотних активів, то в 2018 році тут відбувся спад з 10,1 грн. товарообороту на 1 грн. оборотних активів до 9,3 грн., в 2019 році показник зріс до 11,2 грн., а в 2020 році кожна грн. оборотних активів принесла 15,7 грн. товарообороту.

Стосовно віддачі сукупних активів (пасивів) ТОВ «Дінастія СД», то тут також спостерігається позитивна динаміка, якщо на кожную грн. сукупних активів підприємства в 2017 році припадало 2,4 грн. товарообороту, то в 2020 році цей показник досяг позначки 3,9 грн.

2.3 Оцінка достатності формування прибутку

Найбільш вагомим джерелом утворення внутрішніх власних фінансових ресурсів є чистий прибуток, який відповідно до рішення власників ТОВ «Дінастія СД» реінвестується повністю чи частково в його подальший розвиток.

На рис. 2.5 наведено схему утворення чистого прибутку, що інвестується. Це дозволяє наочно відобразити фактори, які обумовлюють обсяги його формування.

Можна виділити декілька груп факторів, які обумовлюють можливості підприємства щодо зростання певного джерела формування фінансових ресурсів.

I група - фактори, що обумовлюють обсяги товарообороту підприємства;

II група - фактори, які обумовлюють рівень виробничої надбавки на товари, що реалізуються;

III група - фактори, які обумовлюють склад та рівень витрат обігу виробничого підприємства;

IV група - фактори, що обумовлюють ефективність проведення позареалізаційних операцій та реалізації майна підприємства;

V група - податкова політика держави з оподаткування доходів виробничого підприємства;

VI група - фактори, що обумовлюють пропорції розподілу чистого прибутку за окремими напрямками його використання.



Рис. 2.5. Процес формування та використання прибутку

Відповідно до I групи факторів оцінимо ефективність діяльності ТОВ «Дінастія СД» на ринку, порівнюючи темпи розвитку підприємства з темпами росту ринку на якому воно працює – табл. 2.5

Таблиця 2.5

Порівняння темпів розвитку ТОВ «Дінастія СД» та загально - статистичних даних по м. Сєверодонецьк

Показник	Темпи росту		
	2018	2019	2020
Товарооборот ТОВ «Дінастія СД»	7,75	38,98	6,26
Темпи росту промисловості у м. Сєверодонецьк	26,6	2,2	1,7
Співвідношення темпів росту	0,29	17,72	3,68

* <http://www.gorstat.kiev.ua/> - Головне управління статистики

Відповідно до даних таблиці 2.5 темпи росту товарообороту ТОВ «Дінастія СД» в 2018 році були значно нижчими за середні по м. Сєверодонецьк, за даний рік обсяги товарів промисловості у м. Сєверодонецьк продано на 26,6% більше ніж у 2017 році зростання товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склало лише 7,75%, що більш ніж в 3 рази нижчі за середньоринкові. В 2019 році ситуація кардинально змінилася, темпи росту продажу товарів промисловості у м. Сєверодонецьк зросли лише на 2,2%, тоді як товарооборот ТОВ «Дінастія СД» виріс на 38,98%, тобто перевищення темпів товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склало 17,7 разів. В 2020 році товарооборот ТОВ «Дінастія СД» зростав швидшими темпами за ринок.

Обсяг приросту товарів проданих на ринку становив 1,7%, тоді як обсяги росту товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склав 6,26%. Тобто підприємство останні 2 роки розвивається з випередженням ринкової кон'юнктури.

З іншого боку підприємство для забезпечення власної діяльності було змушене взяти кредит у розмірі 115 тис. грн., одночасно з цим варто відзначити значне зростання кредиторської заборгованості підприємства за надані товари та послуги. Що вимагає дослідження крім зовнішніх факторів впливу на товарооборот й внутрішні.

Стосовно внутрішніх факторів впливу на товарооборот, то тут можна виділити в 1-й групі фактори наявних виробничих площ, основних засобів, оборотних активів підприємства.

Одночасно з цим варто відзначити нульовий вплив таких факторів як зміна виробничих площ та основних засобів підприємства, оскільки вони є практично незмінними в останні роки, об'єктивними факторами є вплив трудових ресурсів, продуктивності праці, обсягу та оборотності оборотних активів ТОВ «Дінастія СД» – табл. 2.6 та табл. 2.7.

Таблиця 2.6

Аналіз впливу зміни чисельності працівників та продуктивності на товарооборот ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показник	2017	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення		
					2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
Товарооборот, тис. грн.	3124	3366	4678	4971	242	1312	293
Чисельність працівників, осіб	11	12	12	12	1	0	0
Продуктивність праці, тис. грн. / особу	284	280,5	389,83	414,25	-3,5	109,33	24,42
Зміна товарообороту за рахунок:							
- зміни чисельності працівників, тис. грн.	x	x	x	x	280,5	0	0
- зміни продуктивності праці, тис. грн.	x	x	x	x	-38,5	1312	293

Алгоритм розрахунку способом ланцюгової підстановки для таблиці:

$$T_{2017} = ЧП_{2017} * ПП_{2017} = 11 * 284 = 3124 \text{ тис. грн.},$$

$$T_{ум2018-ПП} = ЧПф_{2017} * ППф_{2018} = 11 * 280,5 = 3085,5 \text{ тис. грн.},$$

$$T_{2018} = ЧП_{2018} * ПП_{2018} = 11 * 284 = 3366 \text{ тис. грн.},$$

Відповідно вплив:

- зміни чисельності працівників становить $3366 - 3085,5 = 280,5$

- зміни продуктивності праці становить $242 - 280,5 = -38,5$

Як видно з таблиці 2.6 у 2018 році зростання чисельності працівників на одиницю призвело до збільшення товарообороту на 280,5 тис. грн. одночасно зниження продуктивності праці на 3,5 тис. грн. призвело до зниження товарообороту по підприємству на 38,5 тис. грн. в подальші роки зростання обсягів товарообороту через сталість чисельності працюючих залежить цілком від змін у продуктивності.

Таблиця 2.7

Аналіз впливу зміни на товарооборот ТОВ «Дінастія СД»
за період 2017-2020 рр.

Показник	201	201	201	202	Абсолютне відхилення		
	7	8	9	0	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019
Товарооборот	312	336	467	497	242	1312	293
Обсяг оборотних активів	4	6	8	1			
Кількість оборотів ОА	309	361	419	317	52	58	-102
Зміна товарообороту за рахунок:							
- зміни обсягів ОА	10,1	9,3	11,2	15,7	-0,8	1,9	4,5
- зміни оборотності ОА	x	x	x	x	280,1	781,3	-
- зміни оборотності ОА	x	x	x	x	-38,1	530,7	1421,6
							1713,6

Стосовно оборотних активів, то збільшення їх обсягів з 309 до 361 тис. грн. в 2018 році збільшило обсяги товарообороту на 280,1 тис. грн., одночасно з цим зниження показника оборотності знизило товарооборот на 38,1 тис. грн.

В 2019 році відбувався позитивний вплив двох факторів, коли збільшення обсягів оборотних активів з 361 тис. грн. до 419 тис. грн. збільшило

товарооборот на 781,3 тис. грн., а збільшення оборотності збільшило товарооборот на 530,7 тис. грн. В 2020 році значне зниження оборотних активів з 419 тис. грн. до 317 тис. грн. призвело до зниження товарообороту на 1421 тис. грн., одночасно з цим вплив зміни оборотності з 11,2 обертів до 15,7 обертів на рік збільшило товарооборот на 1713,6 тис. грн.

Вплив факторів II рівня – виробничої націнки також обумовлено внутрішніми та зовнішніми факторами. Серед внутрішніх – це необхідна сума виробничої націнки для забезпечення власної діяльності відповідно до обсягів реалізації, а серед зовнішніх це ціни конкурентів на аналогічну продукцію, і в основному ціни підприємств, що працюють з аналогічною продукцією. Взагалі ТОВ «Дінастія СД» відповідно до заключного договору може встановлювати ціну в межах м. Сєвєродонецьк. А на деяку продукцію встановлюється жорстка ціна і при відхиленні застосовуються санкції до підприємства порушника.

Реально підприємство може управляти лише складськими/товарними запасами (в межах наданого товарного кредиту, або вкладаючи власні кошти на придбання товару у постачальника) та витратами на доставку.

Математично вплив другої групи факторів становить від 49% у 2018 році до 46% у 2020 році, тобто націнка підприємства на реалізовану продукцію становила близько 50% (враховуючи ПДВ).

Третя група факторів складає близько 25% товарообороту підприємства протягом 2017-2020 років.

Тобто в результаті операційної діяльності підприємства в його розпорядженні, в середньому, залишається:

$$100\% \quad (\text{товарооборот}) - 13,5\%(\text{ПДВ}) - 47\%(\text{Собівартість}) - 25\%(\text{Операційні витрати}) = 14,5\%.$$

Так, з таблиці 2.5 видно, що ТОВ «Дінастія СД» проводить розрахунки за внесками до позабюджетних фондів своєчасно. Про це свідчать обороти за

2014 р Відзначимо, що на кінець періоду є незначна переплата в розмірі 0,89 руб., Що, швидше за все, пов'язано з округленням в кварталних податкових звітах. Таким чином, відсутність істотних відхилень у зміні даних внесків характеризує розрахунки з позабюджетними фондами як планові і своєчасні, тому що прострочених зобов'язань досліджувана організація не має, що позитивно характеризує її розрахункову дисципліну.

Таким чином, на підставі представлених даних нами проаналізовано склад і структура заборгованості по страхових внесках і внесках на страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також щодо конкретних видів податків; динаміку їх зміни протягом звітного року і статус «своєчасність погашення». Аналогічним чином аналізуються ці дані за 2013 р

Рівень податкового навантаження з 2006 р є одним з показників для контролю ФНС України за надходженнями до бюджету. Позиція податкових даної служби полягає в тому, що податкове навантаження може свідчити про ухилення від сплати податків, а це має важливе значення для визначення ймовірності призначення податкової перевірки. Так, якщо рівень податкового навантаження у конкретного платника податків нижче її середнього рівня по конкретної галузі (виду економічної діяльності), то призначає виїзна податкова перевірка.

На наш погляд, розрахунок податкового навантаження платника податків відрізняються використанням набором податків, зборів. Так, не дивлячись на те, що страхові внески не відносяться до податкових платежів, їх слід приймати для розрахунку сукупного податкового навантаження. Це дозволить оцінити реальність податкового тягара в інтересах власника бізнесу. Важливу роль відіграє також базисний показник, до якого можна «прив'язувати» розрахункові показники, тобто порівнювати з ним загальну суму податків, зборів та внесків за розрахунковий період.

Порівняємо можливі обсяги амортизації ТОВ «Дінастія СД» на основі реальних даних 2018-2020 років.

Таблиця 2.8

Наявні та можливі обсяги амортизаційних відрахувань
ТОВ «Дінастія СД» за період 2017 – 2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис. грн		Відносне відхилення, %	
				2019 до 2018	2020 до 2019	2019 до 2018	2020 до 2019
				Залишкова вартість	984,4	964,4	945,4
Первісна вартість	1065,5	1067,5	1111,8	2	44,3	0,2	4,1
Знос	81,1	103,1	166,4	22	63,3	27,1	61,4
Амортизаційні і відрахування	108	272	203	164	-69	151,9	-25,4
Переоцінена вартість	8 000	7200	5200	-800	-2000	-10,0	-27,8
Можливі амортизаційні відрахування	878	2031	1117	1153	-914	131,3	-45,0

Тобто переоцінка власних ОЗ ТОВ «Дінастія СД» дозволяє вивільнити досить вагомні суми протягом усього 3-х років $878+2031+1117=4\,026$ тис. грн. З іншого боку такі обсяги відрахувань зробили б підприємство умовнозбитковим, і значно знизило можливість залучення зовнішніх джерел інвестування (протягом 2018-2019 років, саме зовнішні джерела могли розглядатись як пріоритетні на ТОВ «Дінастія СД»).

При аналізі фактичних обсягів амортизації ТОВ «Дінастія СД» (рис. 2.3), то тут прослідковується сталий обсяг первісної вартості протягом 2018-2019 років, і незначне зростання (близько 50 тис. грн.) у 2020 році. Щодо зносу, то тут проліковується поступове його збільшення з 81,1 тис. грн. – 2018 року до 103,1 тис. грн. у 2019 року і 166,4 тис. грн. у 2020 році).

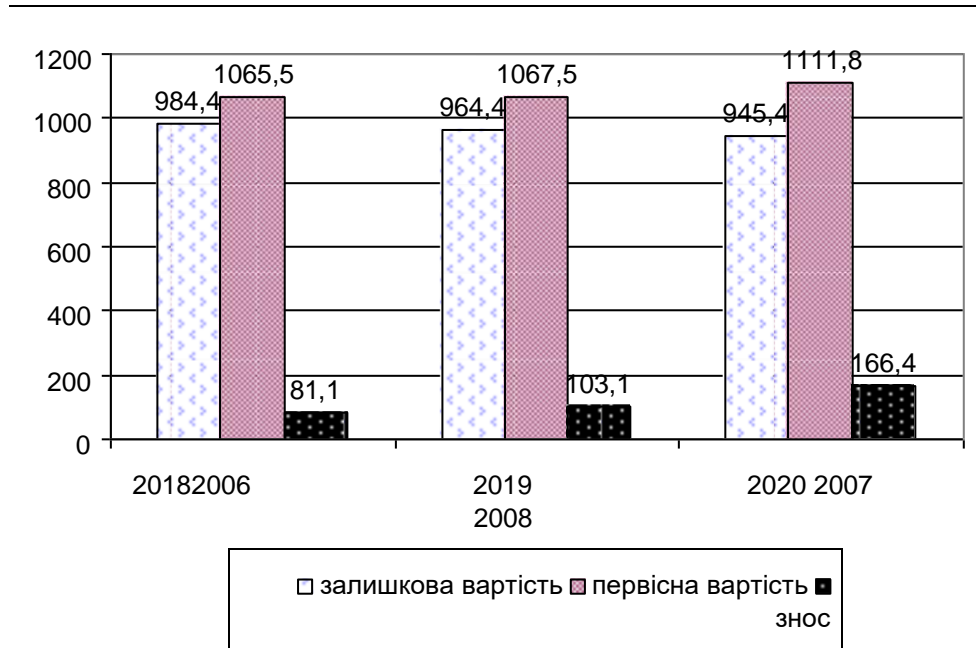


Рис. 2.6. Динаміка обсягів основних засобів, їх первісної вартості та зносу 2017-2019 років.

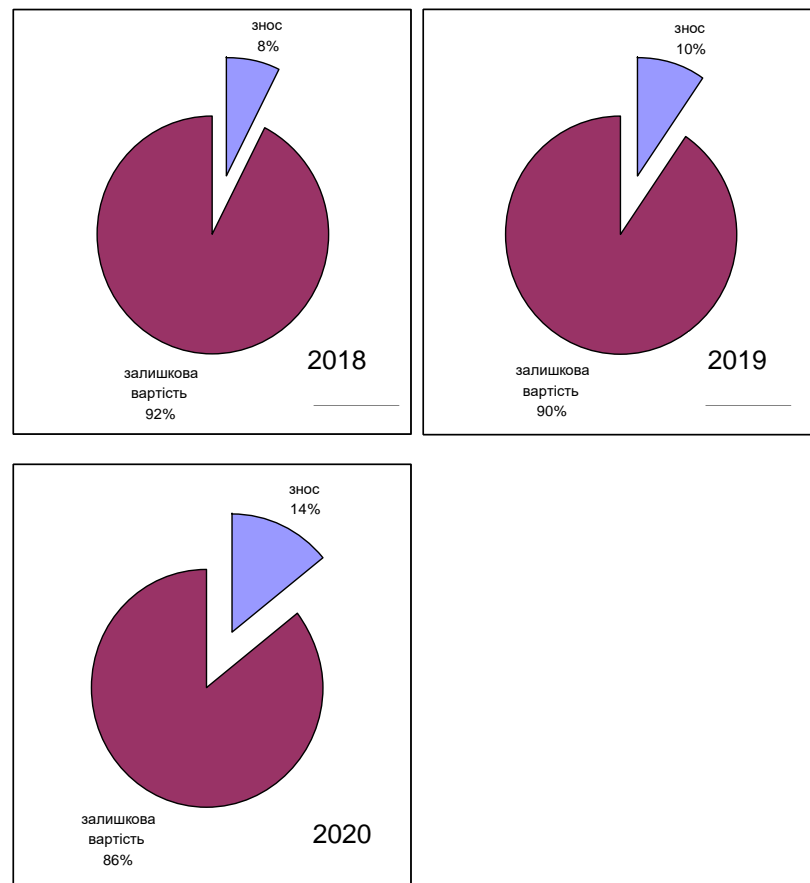


Рис. 2.7. Співвідношення зносу та залишкової вартості основних засобів ТОВ «Дінастія СД» протягом 2018-2020 років.

На рис. 2.7 більш наочно представлено обсяги частку зносу основних засобів протягом 2017-2019 років.

Як видно з рис. 2.6 та 2.7 на ТОВ «Дінастія СД» простежується постійне збільшення суми зносу, як у відносному, так і у абсолютному значенні. Так збільшення зносу на 25% - до 103,1 тис. грн. в 2019 році призвело до збільшення частки на 2% - до 10% у загальній сумі основних засобів. Збільшення зносу на 50% у 2020 році (в порівнянні з 2019) збільшило питому вагу зношених основних засобів до 14%, незважаючи на зростання первісної їх вартості до 1,11 млн. грн.

Тобто можна зробити висновок, що підприємство досить ефективно використовує коефіцієнти амортизації для отримання „прихованого” прибутку, що дозволяє ТОВ «Дінастія СД» ефективно фінансувати поточні власні потреби.

Наступним кроком дослідження є визначення і порівняння реального прибутку ТОВ «Дінастія СД» з мінімальним. Мінімальним, з точки зору власників може вважатися такий прибуток (P_{min}), який після сплати податків забезпечує підприємству мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал, і дорівнює середньому відсотку ставки банків по депозитах, який склався за досліджуваний період:

$$P_{min} = \frac{Do * MPP}{100 * Cn} \quad (2.12)$$

де Do - величина вкладеного капіталу;

MPP - мінімальний рівень рентабельності;

Cn - ставка податку на прибуток відповідно до чинного законодавства.

В даному випадку необхідно розділити можливості отримання прибутку власниками ТОВ «Дінастія СД» за строковими та безстроковими депозитами, оскільки на них встановлено різні відсоткові ставки.

Розрахунок мінімального прибутку по строковим депозитам у 2017 році має вигляд:

$$P_{\min 2005C} = \frac{1255 * 0.19}{0.75} \approx 317.9 \text{ тис. грн.}$$

Подальші розрахунки занесено в таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Мінімальний розрахунковий прибуток власників ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показник	Період, рік			
	2017	2018	2019	2020
Власний капітал, тис. грн.	1255	1234	1302	1015
Чистий прибуток, тис. грн.	83	62	50	63
Середній банківський відсоток за строковими вкладками, %	19	18	17,5	17*
Мінімальний прибуток за строковими вкладками, тис. грн.	317,9	296,2	303,8	230,1
Абсолютна різниця з чистим прибутком, тис. грн.	234,9	234,2	253,8	167,1
Середній банківський відсоток за безстроковими вкладками, %	15	15	14	12*
Мінімальний прибуток за безстроковими вкладками, тис. грн.	251,0	246,8	243,0	162,4
Абсолютна різниця з чистим прибутком, тис. грн.	168,0	184,8	193,0	99,4

Для визначення нормального прибутку скористаємося формулою:

$$P_{нп} = \frac{K * НПК}{100 * C_n} \quad (2.13) \text{ де } K - \text{величина}$$

власного капіталу;

НПК – норма прибутку капіталу;

Сп - ставка податку на прибуток відповідно до чинного законодавства.

З даної формули визначимо норму прибутку капіталу за 2017-2020 роки.:

$$НПК = \frac{K * НПК}{100 * C_n} = \frac{П_n * (100 * СП)}{K}$$

$$НПК_{2005} = \frac{83 * 75}{1255} = 5,0\%$$

$$2018: 62 * 75 / 1234 = 3,8\%$$

$$2019: 50 * 75 / 1302 = 2,9\%$$

$$2020: 63 * 75 / 1015 = 4,7\%$$

Таблиця 2.9 і подальші розрахунки свідчать, що протягом усього періоду мінімальний прибуток ТОВ «Дінастія СД» був більшим за реальний, відсоткова ставка по нормальному прибутку нижча більш ніж у 3 рази, тобто власникам підприємства було вигідніше покласти кошти на депозитний рахунок банківської установи, ніж вкладати їх у відкриття підприємства. Проте даний показник не враховує зростання ринкової вартості підприємства, ринкову вартість його основних засобів, що протягом 2017-2019 зросли більш ніж у 2,5 рази (дані по вартості комерційної нерухомості у м. Сєвєродонецьк). Не враховує даний показник і девальвації гривні, при здійсненні валютного вкладу значно знижується банківська відсоткова ставка. Також, необхідно відмітити значне зростання адміністративних витрат підприємства, лєвова частка яких відноситься на представницькі і інші витрати адміністрації (власників) підприємства, і відноситься до валових витрат з яких не сплачується прибутковий податок, що є одним з основних методів законних методів ухиляння від сплати податків.

2.4 Аналіз напрямів використання прибутку від операційної діяльності

Розподіл прибутку ТОВ «Дінастія СД» відбувається за шістьма основними напрямками:

- сплата частки до бюджету;
- поповнення статутного фонду;
- виплата дивідендів;
- розширення виробництва;
- соціальний розвиток;

Динаміку відрахувань з операційного прибутку ТОВ «Дінастія СД» на різні напрямки показано у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка розподілу прибутку від операційної діяльності ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показник	Значення за період, тис. грн.				Абсолютне відхилення, тис. грн				Відносне відхилення, %					
	2017		2018		2019		2020		2017 до 2018		2018 до 2019		2019 до 2020	
	2017	2018	2019	2020	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2020 до 2019				
Прибуток від операційної діяльності	152	65	34	84	-87,0	-31,0	50,0	-57,2	-47,7	147,1				
Сплата частки до бюджету;	48	17	10	28	-30,7	-7,0	17,7	-64,3	-41,3	177,0				
Поповнення статутного фонду;	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	-	-	-				
Виплата дивідендів;	46	6	0	28	-40,3	-6,0	28,3	-87,1	-100	-				
Розширення виробництва;	29	15	0	4	-14,0	-15,0	4,0	-48,3	-100	-				
Соціальний розвиток;	7	3	0	0	-4,0	-3,0	0,0	-57,1	-100	-				
Стимулювання, мотивацію працівників.	22	24	24	24	2,0	0,0	0,0	9,1	0,0	0,0				

Як видно з таблиці 2.10 прибуток від операційної діяльності ТОВ «Дінастія СД» протягом 2017-2019 років мав чітку тенденцію до зниження, його падіння склало 118 тис. грн. з 152 тис. грн. до 34. тис. грн. В 2020 році відбулося зростання до 84 тис. грн. (у 2,5рази проти 2019 року).

На рис. 2.8 представлено динаміку розподілу прибутку ТОВ «Дінастія СД» по роках і напрямках, а в таблиці 2.11 проведено аналіз структури відрахувань з операційного прибутку.

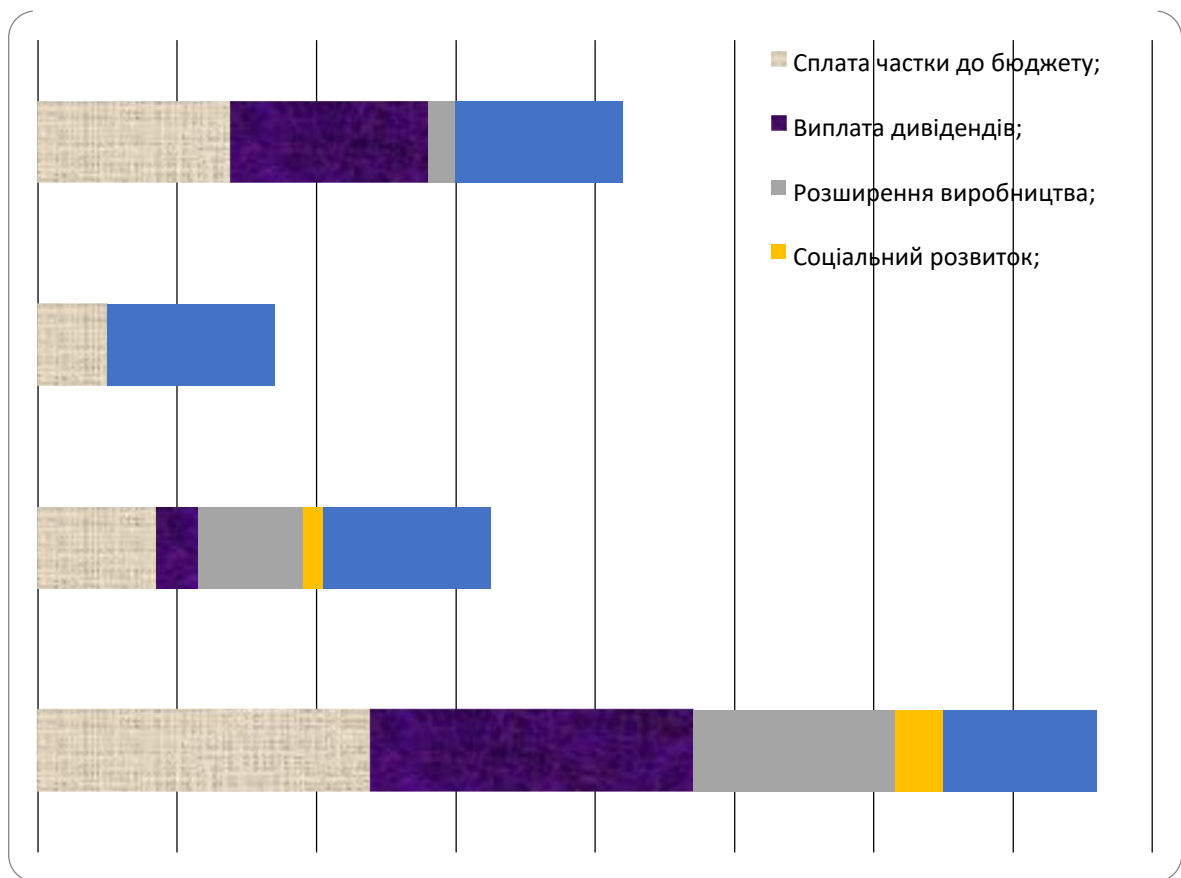


Рисунок 2.8. Динаміка і структура розподілу прибутку від операційної діяльності ТОВ «Дінастія СД» за 2017-2020 роки.

Схожою є динаміка виплат до бюджету. В 2018 році виплати до бюджету склали 17 тис. грн., що на 30,7 тис. грн. менше ніж в 2017 році (-64,3%), в 2018 році виплати до бюджету з прибутку від операційної діяльності знизились ще на 41,3% і склали лише 10 тис. грн. – найнижчий рівень за аналітичний період. В 2020 році виплати до бюджету зросли у 2,8 рази і склали 28 тис. грн.

Стосовно питомої ваги, відрахувань до бюджету, то тут найвищий рівень спостерігався у 2020 році – 33%, а найнижчий у 2018 році – 26,2%.

Таблиця 2.10

Аналіз структури відрахувань з операційного прибутку ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 роки

Показник	Значення за період, тис. грн.							
	2017		2018		2019		2020	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Прибуток від операційної діяльності	152	100	65	100	34	100	84	100
Сплата частки до бюджету;	48	31,4	17	26,2	10	29,4	28	33,0
Поповнення статутного фонду;	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Виплата дивідендів;	46	30,4	6	9,2	0	0,0	28	33,7
Розширення виробництва;	29	19,1	15	23,1	0	0,0	4	4,8
Соціальний розвиток;	7	4,6	3	4,6	0	0,0	0	0,0
Стимулювання, мотивацію працівників.	22	14,5	24	36,9	24	70,6	24	28,6

Протягом усього аналітичного періоду поповнення статутного фонду підприємства не відбувалося. Статутний фонд підприємства протягом 2017-2020 років був незмінним і становив 407 тис. грн.

Виплата дивідендів власникам ТОВ «Дінастія СД» в 2017 році становила 46 тис. грн. – 30,4% всіх відрахувань з операційного прибутку, після чого відбулося різке скорочення до 6 тис. грн. (у 7,5 разів до 9,2% від операційного прибутку), в 2019 році виплати дивідендів взагалі були відсутні, а в 2020 році становили 28 тис. грн., або 33% від операційного прибутку підприємства. Загальний обсяг дивідендів отриманий власниками ТОВ «Дінастія СД» протягом 2017-2020 років становить 80 тис. грн.

Виплати на розвиток виробництва у 2017 році становили 29 тис. грн., в 2018 році в порівнянні з 2017 знизилась на 48,3% до 15 тис. грн. В 2019 році витрати на розширення виробництва взагалі відсутні, а в 2020 році складають 4 тис. грн.

Стосовно соціального розвитку, то підприємство не здійснює даних виплат протягом 2019-2020 років, в 2017 році дані відрахування становили 7 тис. грн., а в 2018 році 3 тис. грн.

Найбільш сталими у абсолютному вираженні є відрахування на стимулювання та мотивацію працівників, даний показник цілком залежить від кількості працівників – 2 тис. грн. на 1 особу. Відповідно обсяг відрахувань в 2017 році становив 22 тис. грн., а в 2018-2020 роках 24 тис. грн.

В структурі відрахувань з операційного прибутку ТОВ «Дінастія СД» в 2017 році дані відрахування становлять 14,5%, в 2018 році – 36,9%, у 2019 році – 70,6%, і в 2020 році 28,6%.

На рис. 2.9 графічно зображено структуру відрахувань з операційного прибутку ТОВ «Дінастія СД» у 2017-2020 роках.

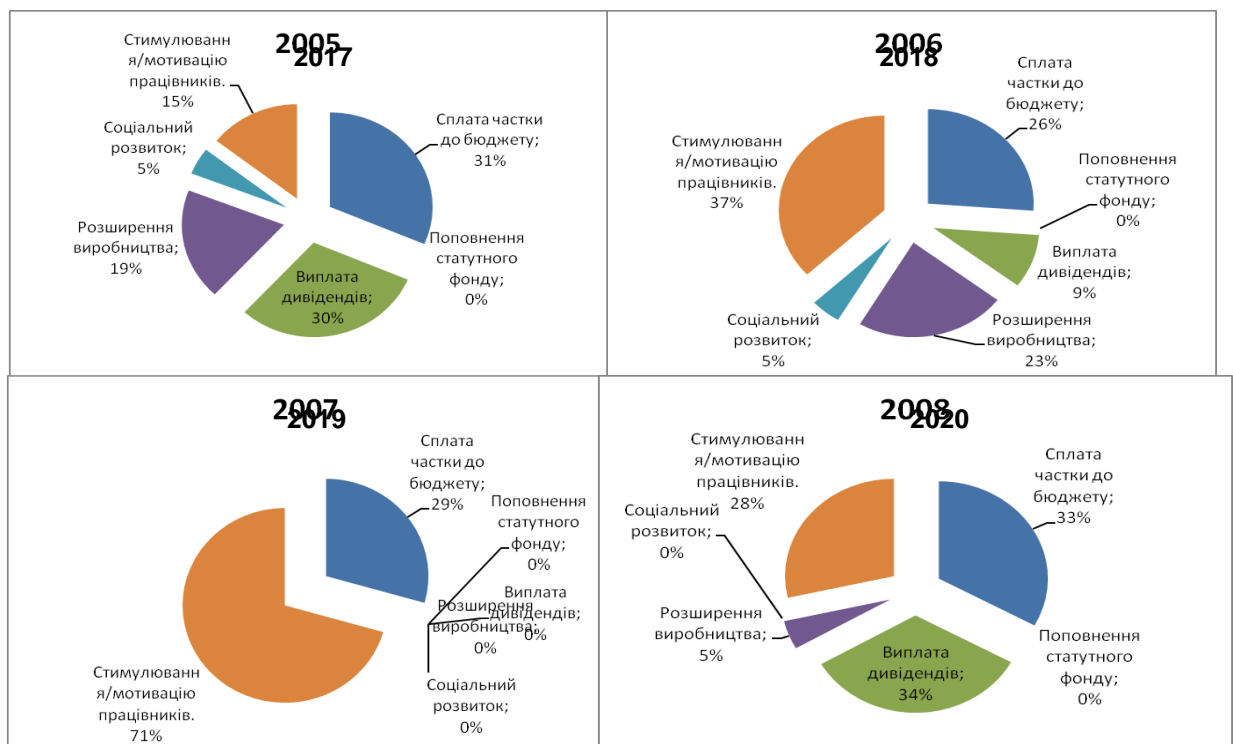


Рис. 2.9. Структура відрахувань ТОВ «Дінастія СД» з операційного прибутку за період 2017-2020 роки

Як видно протягом усього періоду відносним - найбільш сталим показником є частка відрахувань до бюджету, його частка від 26% до 33%.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Підвищення рівня прибутковості, як стратегічна мета діяльності підприємства

Стратегія управління підприємством пов'язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку.

Як відомо, маса прибутку підприємства залежить, з одного боку, від величини доходів, що одержує підприємство, з другого - від розмірів витрат обігу. Формування доходів і витрат підприємства обумовлюються передусім обсягами його діяльності (товарообороту), а також асортиментною, ціновою політикою і ресурсним забезпеченням товарообороту. Взаємозв'язок між стратегічною метою підприємства і факторами, що забезпечують її досягнення, може бути представлений схемою (додаток А).

На першому етапі визначають цільову суму прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина цільової суми прибутку може знаходитися в інтервалі від точки беззбитковості до точки рівноваги, яка відповідає одержанню максимального прибутку.

Як відомо, кожна одиниця товарообороту додає певну величину до доходу і витрат підприємства. Цей приріст отримав назви: граничні доходи і граничні витрати.

Якщо граничний дохід більший за граничні витрати, то кожна одиниця товарообороту додає до доходу більшу величину, ніж до суми витрат.

При такому становищі різниця між доходами і витратами зростає, що означає і зростання прибутку підприємства.

Максимум прибутку досягається при такому обсязі товарообороту, коли:

$$MR=MC, \quad (3.1)$$

де MR - граничні доходи, що одержуються від реалізації кожної додаткової одиниці товарообороту;

MC - граничні витрати при реалізації кожної додаткової одиниці товарообороту. Доведемо цей висновок. Приріст на кожну одиницю товарообігу визначається так:

$$\Delta\P = \Pi_n - \Pi_{n-1} \quad (3.2)$$

де $\Delta\P$ - змінювання прибутку, що пов'язане зі збільшенням товарообороту на одну одиницю;

Π_n , Π_{n-1} - відповідно, прибуток підприємства при реалізації n -ої одиниці товарообороту та $(n-1)$ - ої одиниці товарообороту. Прибуток підприємства визначається як різниця між загальним доходом і витратами при відповідному обсязі товарообороту тобто:

$$\Pi_n = TR_n - TC_n \quad (3.3)$$

$$\Pi_{n-1} = TR_{n-1} - TC_{n-1} \quad (3.4)$$

де TR_n , TR_{n-1} - відповідно, загальний валовий дохід при реалізації n -ої та $n-1$ одиниці товарообороту; TC_n , TC_{n-1} - загальні затрати при реалізації n та $(n-1)$ одиниці товарообороту; Якщо підставити вирази (3.3) і (3.4) в рівняння (3.2), одержимо:

$$\Delta\Pi = (TR_n - TC_n) - (TR_{n-1} - TC_{n-1}) \quad (3.5)$$

Підприємство одержить максимальний прибуток при такому обсязі товарообороту, коли збільшення обсягів реалізації не приведе до зміни обсягів прибутку тобто: $\Delta\Pi = 0$.

Подальше збільшення обсягів реалізації економічно не вигідно підприємству, тому що не буде забезпечувати подальше зростання прибутку.

На другому етапі обґрунтування стратегії визначають обсяг товарообороту, який забезпечує одержання цільової суми прибутку.

Для цього, з одного боку, розраховують необхідний обсяг товарообороту (виходячи із величини цільового прибутку), а з другого - оцінюють можливий обсяг товарообороту, який відповідає попиту населення на товари і ресурсозабезпеченості обороту (можливий обсяг закупки товарів, розміри товарних запасів, потужність підприємства і її використання, чисельність робітників і продуктивність їх праці).

Досягнення збалансованості між необхідним і можливим обсягами товарообороту забезпечується на наступних етапах розробки стратегії управління прибутком шляхом розробки асортиментної, та ресурсної цінової політики підприємства.

Розробка асортиментної політики підприємства (3 етап) має бути спрямована на оптимальну товарно-групову структуру відповідно до структури попиту населення.

Обґрунтування цінової політики (4 етап) має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізації товарів, при яких досягається оптимальний обсяг товарообороту, а як наслідок - максимальний прибуток.

Взаємозв'язок між прибутком, обсягом товарообороту і ціною реалізації товарів відображається у додатку Б. Підприємство при укладанні комерційних угод з закупівлі товарів мусить виходити із указаних залежностей, що дозволяє йому оптимізувати асортимент товарів і ціни їх реалізації.

Формування ресурсної політики підприємства, яка здійснюється в ході 5 етапу обґрунтування стратегії управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності із найменшими затратами.

Шостий та сьомий етапи розробки стратегії пов'язані з вирішенням завдань управління валовим доходом та поточними витратами підприємства, які були розглянуті вище. Результатом розробки стратегії є визначення можливого (реального) обсягу отримання доходів та здійснення поточних витрат на плановий період, порівняння яких дозволяє оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

На восьмому етапі можливий обсяг отримання прибутку необхідно порівняти з його цільовим розміром. Якщо відповідність досягнута, стратегічний план приймається до виконання (9 етап), здійснюються заходи з контролю за ходом його реалізації.

Якщо відповідність не досягається, необхідно виявити можливі резерви збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів, зниження витрат та збільшення доходів, або ж варто відкоригувати (зменшити) цільову суму прибутку.

Відображаючи рівень витрат на реалізацію товарів, собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації діяльності. Чим краще працює підприємство, інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше удосконалює техніку, технологію і організацію діяльності, тим

нижча собівартість виробництва та реалізації. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності діяльності підприємства.

При обчисленні собівартості виконаних робіт до яких можна віднести реалізацію товарів, важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включаються. Питання про склад витрат, які включаються у собівартість, є питання їх розмежування між джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розмежування полягає в тому, що через собівартість повинні відшкодовуватися витрати підприємства, що забезпечують просте відтворення усіх факторів виробництва; предметів, засобів праці, робочої сили. Відповідно до цього у собівартість продукції включаються витрати на:

виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів, оплату праці персоналу;

обслуговування виробничого процесу і управління ним;

набір і підготовку кадрів;

поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Треба мати на увазі, що з різних причин на практиці повної відповідності між дійсними витратами на виробництво, реалізацію і собівартістю продукції не існує. Так, згідно з встановленим порядком не включаються у собівартість, а відшкодовуються за рахунок прибутку або інших джерел витрати на підготовку і освоєння нової продукції. Разом з тим є витрати, які включаються у собівартість продукції, але не мають прямого зв'язку з виробництвом. До них в ТОВ «Дінастія СД» належать оплата часу виконання державних обов'язків працівниками підприємства, скорочення робочого дня матерів, які мають дітей віком до одного року тощо.

Непродуктивні витрати підприємства, пов'язані з виробничою діяльністю (псування матеріалів тощо), включаються у фактичну собівартість,

а втрати від порушення договорів з іншими підприємствами і організаціями (штрафні санкції) відшкодовуються за рахунок прибутку чи інших джерел.

Склад витрат, які включаються у собівартість, не є незмінним. Вони можуть дещо змінюватися з різних практичних міркувань. Але загальною тенденцією таких змін повинно бути повніше відображення у собівартості дійсних витрат на виробництво, реалізацію продукції, товарів.

Слід відрізнити витрати загальні й на одиницю продукції або виконаних робіт. Загальні витрати - це витрати на весь обсяг робіт за певний період. Ця сума залежить від тривалості періоду і кількості виготовленої, реалізованої продукції або виконаних робіт. На даному етапі виникають труднощі.

Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва з певною еластичністю, на наш погляд, в даному випадку доцільно використовувати поняття граничних витрат, які характеризують їх приріст на одиницю приросту обсягу виконаних робіт.

Якщо загальні витрати виразити певною функцією обсягу виконаних робіт, то граничний їх рівень є першою похідною цієї функції. Це витрати на останню гривню за часом виконання робіт. Показник граничних витрат можна використовувати при аналізі доцільності зміни обсягу виконуваних робіт.

Доцільно, на наш погляд, визначити та проаналізувати динаміку непропорційних витрат, поділяючи їх на прогресуючі та дегресуючі. Тобто ті, які зростають більшою мірою, ніж обсяг виробництва (прогресуючі витрати). Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва вимагає більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відряднопрогресивну оплату праці яка в повній мірі використовується в ТОВ «Дінастія СД», додаткові рекламні витрати. Дегресуючі витрати зростають менше, ніж обсяг виробництва.

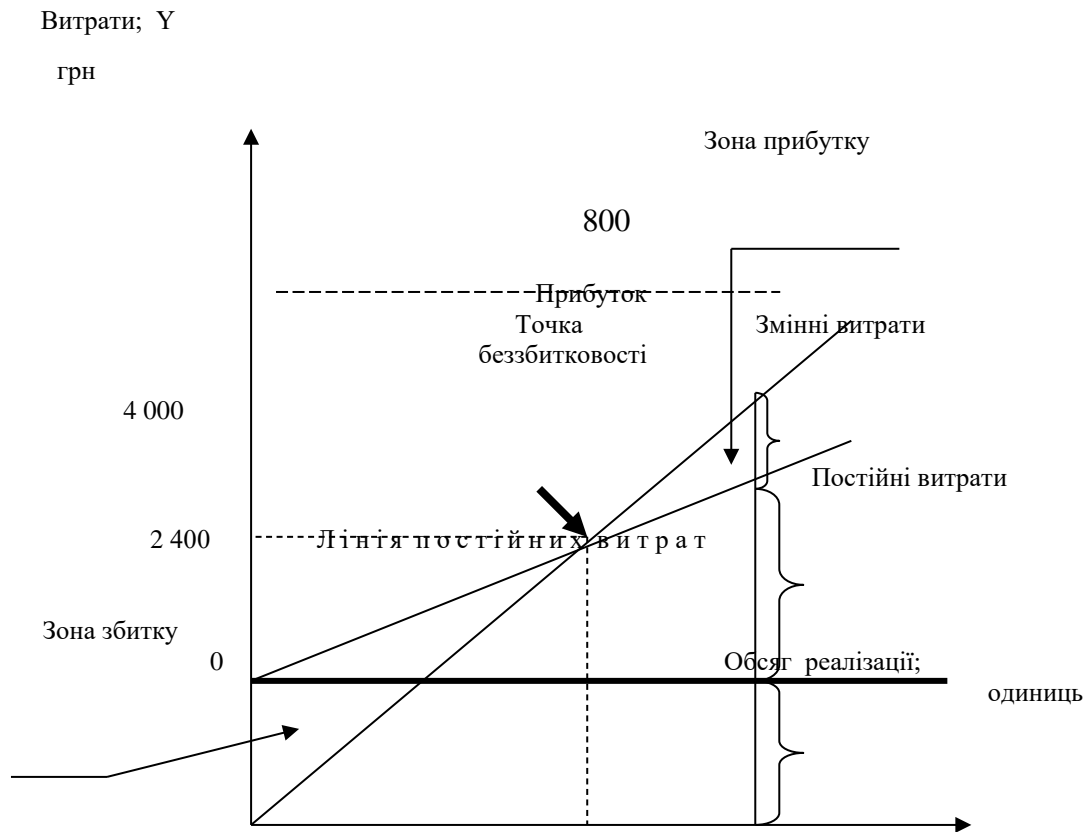


Рис. 3.1 Обґрунтування проекту плану формування прибутку від операційної діяльності ТОВ «Дінастія СД»

Наприклад, вартість одиниці товару - 50 грн. Змінні витрати на одиницю - 20 грн. Загальні постійні витрати - 2400 грн.

Таким чином, незважаючи на зростання податкових платежів до бюджету і позабюджетні фонди в абсолютному значенні, відбулося незначне збільшення сукупної податкового навантаження на 0,02%, розрахованої за методикою ФНС України. Значення податкового навантаження за методикою ФНС України практично не змінилося і продовжує залишатися нижче мінімального рівня (2,2%), що підвищує ризик проведення виїзних перевірок підприємства.

На наш погляд, для власників найбільш інформативним буде показник відносної сукупної навантаження, що характеризує частку в загальних доходах організації загальної суми податків і внесків, які є обов'язковими платежами

для економічного суб'єкта. Так, сукупне податкове навантаження знизилася з 1,45% до 1,26%, що вказує на застосування ефективних способів оптимізації податкових платежів.

Коефіцієнт податкової оборотності розраховується для визначення ступеня погашення податкових зобов'язань і характеризує своєчасність їх погашення. Він показує величину отриманих доходів організацією на кожен рубль виникнення податкових платежів, тобто, щоб заплатити один рубль податку необхідно виробити і продати товар, надати послуги і роботи. Так, за даними таблиці 2.5 його значення в 2013 р склало 1257,71 обороту, а в 2014 р відзначено зменшення до 795,15 оборотів. Можна зробити висновки, що дана організація своєчасно проводить погашення податкових зобов'язань, проте є негативна тенденція, що необхідно прийняти до уваги.

Коефіцієнт оподаткування чистого прибутку (Кнчп) за даними ТОВ «Дінастія СД» в 2014 р склав 0,17 пунктів, що на 0,09 пункти менше, ніж в 2013 р. Цей показник показує величину податкових витрат на кожен кермо чистого прибутку економічного суб'єкта.

Коефіцієнт податкової ємності показує частку податкових зобов'язань у загальних витратах організації. Даний показник знизився з 0,0147 до 0,0128 пунктів, що є позитивним.

Що стосується коефіцієнта рентабельності податкових витрат, то з його допомогою визначається ефективність податкової політики і рівень оптимальності обраної системи оподаткування. Чим більше значення, тим вище ефективність податкового планування. У розрахунки беруть участь податкові витрати, які слід поділяти на умовно постійні та змінні. Так, до умовно постійних податкових витрат відносяться податок на майно організації, земельний податок, транспортний податок, єдиний податок на поставлений дохід, водний податок і інші збори. Змінними витратами є ПДВ, акцизи, податок на прибуток організації, внески у позабюджетні фонди,

податок на видобуток корисних копалин (ПВКК), єдиний податок при спрощеній системі оподаткування.

Коефіцієнт рентабельності податкових витрат збільшився несуттєво на 0,01%, що свідчить про ефективність податкової політики.

Фінансовий план ТОВ «Дінастія СД», покликаний узагальнити результати аналізу другого розділу дипломної роботи. Фінансовий план розробляється у двох вимірах:

1. Без врахування змін в структурі діяльності і нових проектів ТОВ «Дінастія СД».

2. З врахуванням змін в структурі діяльності і нових проектів ТОВ «Дінастія СД».

Це означає, що показники фінансового плану розраховуються як без урахування проектних показників, так і з їх урахуванням.

Для побудови проекту фінансового плану прибутку необхідно здійснити розрахунки за наступними відносно самостійними розділами (модулями):

план прибутку;
податковий план; баланс
грошових потоків;
прогноз бухгалтерського
балансу; розрахунок
показників ліквідності й
рентабельності;
розрахунок показників
ефективності проекту.

Стаття "Доходи від реалізації товарів (робіт, послуг)" включає доходи від основного виду діяльності.

Розрахунок даної позиції проводився наступним чином:

1. Визначались середні темпи росту за 2017-2020 роки:

$$(3366/3124 + 4678/3366 + 4971/4678)/3 = 1,17$$

2. Середній коефіцієнт росту множився на показник діяльності останнього фактично зафіксованого періоду (2020 рік), та на корегуючий показник росту галузі (ринку) за даними державного комітету статистики (12%, або 0,88): $4971 * 1,17 * 0,88 = 5147$

Стаття "Доходи від реалізації цінних паперів" включає всі доходи від операцій з цінними паперами, крім операцій по їх первинному випуску (розміщенню) та операцій по їх остаточному погашенню (ліквідації).

Стаття "Доходи від спільної діяльності і у вигляді дивідендів" включає плановані доходи у вигляді дивідендів, одержаних від нерезидентів, а також у вигляді процентів, роялті, володіння борговими зобов'язаннями, від лізингових операцій. Під нерезидентами розуміють юридичних осіб і суб'єктів підприємницької діяльності, які не мають статусу юридичної особи (філії, представництва) з місцезнаходженням за межами України, які створені і здійснюють свою діяльність відповідно до законодавства іншої держави.

Стаття "Доходи з інших джерел і від позареалізаційних операцій" включає плановані доходи, які не включено в попередні статті. До доходів від позареалізаційних операцій ТОВ «Дінастія СД» належать:

повернення страхового резерву – 8 тис. грн.;

відшкодування безнадійної дебіторської заборгованості – 4 тис. грн.;

Повернення ПДВ – 11 тис. грн.;

Валовий дохід включає загальну суму доходу від усіх видів діяльності, одержаного в грошовій, матеріальній та нематеріальній формі.

З валового доходу виключаються податок на додану вартість, акцизний збір. З валового доходу виключаються також прямі інвестиції та реінвестиції: $5170 - 5170 * 0,133 - 29 = 4453$ тис. грн.

План прибутку розробляється з метою розрахунку податку на прибуток підприємств. Окрім того, план прибутку необхідний для розрахунку валового, оподаткованого та чистого прибутку — показників, які використовуються для розрахунків рентабельності можливих проектів та розрахунку комплексних показників ефективності діяльності. Розрахунок основних планових показників прибутку відображено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок основних планових показників прибутку

ТОВ «Дінастія СД» на 2021 рік

№ з\п	Стаття	План, тис. грн
1	Доходи від реалізації товарів (робіт, послуг)	5147
2	Доходи від реалізації цінних паперів	0
3	Доходи від спільної діяльності і у вигляді дивідендів	0
4	Доходи з інших джерел і від позареалізаційних операцій	23
5	Валовий дохід	5170
6	Податок на додану вартість	688
7	Інвестиції	29
9	Чистий дохід	4453

Наступним кроком є визначення собівартості в сумі чистого доходу підприємства: $(5147 - 5147 * 0,133) * 0,53 = 2365,1$ тис. грн.

I. Плановий обсяг адміністративних витрат ТОВ «Дінастія СД» становить 1 млн. грн.

II. Витрати на збут розраховуються за аналогічною методикою до обсягів товарообороту, але без врахування коефіцієнту розвитку галузі:

$$((567/569 + 575/567 + 544/575)/3) * 544 = 536,1 \text{ тис. грн.}$$

III. До інших витрат на 2019 рік віднесено сплата боргових зобов'язань та звичайні, інші витрати підприємства - 212,3 тис. грн. Витрати на рекламу, місцеві податкові збори за вітрини, і ін. 175,4 тис. грн..

IV. Інші не операційні витрати, пов'язані з забезпеченням діяльності підприємствоу закладені в розмірі 23 тис. грн. (тобто їх сума запланована аналогічною до суми інших доходів підприємства).

V. Фінансові витрати – витрати на розрахунково-касове обслуговування в установі банку та нараховані % по кредиту заплановані у 2019 році у сумі $4+16=20$ тис. грн.

VI. Податок на прибуток підприємств — базова ставка 30% до оподатковуваного прибутку: $0,3*(4453-2365,1-536,1-1000-212,3-175,420)=43,23$ тис. грн.

Відповідно, чистий прибуток, що залишаться в розпорядженні підприємства становить 100,9 тис. грн.

Наступним кроком розрахуємо мінімальний прибуток ТОВ «Дінастія СД» у 2019 році. Для визначення мінімального прибутку у 2019 році скористаємося формулою 2.12, з врахуванням поточного ринкового стану, адже на кінець 2020, початок 2019 року в зв'язку з системною кризою економіки взагалі і банківських неплатежів комерційні банки для забезпечення власної діяльності різко підняли відсоткові ставки по залученим депозитам – до 20-24% у гривневому еквіваленті:

$$II \min_{2009} \frac{1015.4 * 0.22}{0.75} \square\square 297.4 \text{ тис. грн.}$$

Як видно, з розрахунків мінімальний прибуток ТОВ «Дінастія СД» за умови вкладання коштів у банківські установи є втричі вищим за плановий прибуток від діяльності, проте зважаючи на системну кризу в економіці і високий рівень ймовірності банкрутства банківських установ вкладання коштів в підприємство є менш ризиковим.

3.2 Напрями використання прибутку від операційної діяльності підприємства в плановому періоді

Використання чистого прибутку ТОВ «Дінастія СД» може здійснювати шляхом попереднього формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також розподіл чистого прибутку частково для формування цільових фондів, а частково на безпосереднє фінансування витрат.

На рис. 3.2 зображено структурно-логічну схему використання чистого прибутку підприємства.

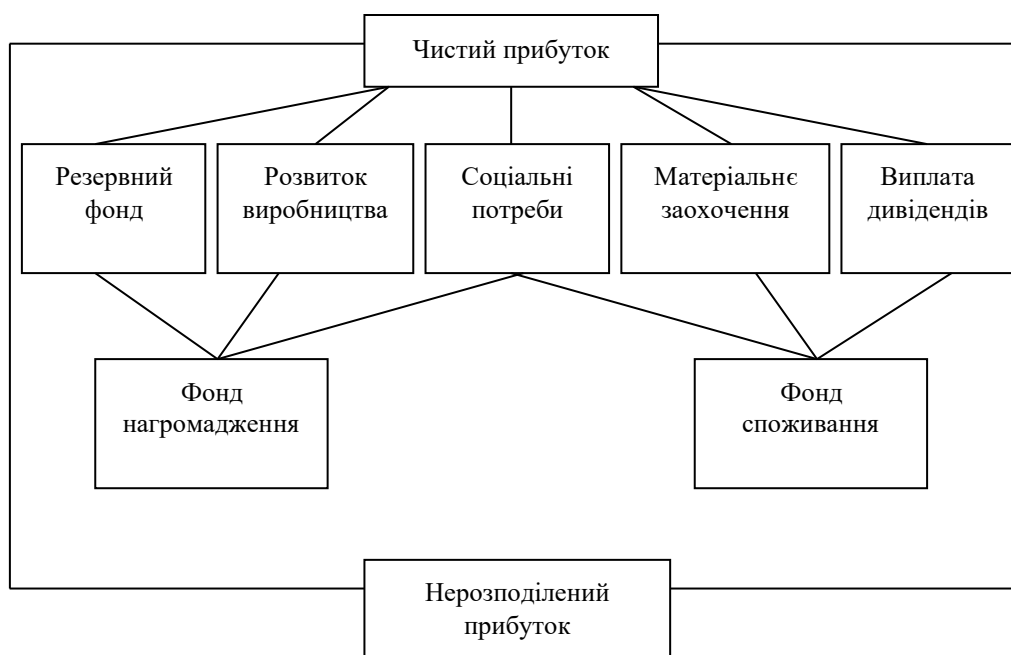


Рис. 3.2. Структурно-логічна схема використання чистого прибутку підприємства

Плановим обсягом чистого прибутку на який зорієнтовано підприємство є точка беззбитковості. Для її визначення у майбутньому періоду необхідно здійснити розрахунок середнього рівня змінних та

постійних витрат та рівня чистого доходу. Таки розрахунки відображені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розрахунок середнього рівня витрат та чистого доходу ТОВ «Дінастія СД» за період 2017-2020 рр.

Показник	Період, рік			
	2017	2018	2019	2020
Товарооборот, тис. грн.	3124	3366	4678	4971
Змінні витрати, тис. грн.	1973	2229	2757	2826
Рівень змінних витрат	0,632	0,662	0,589	0,569
Середній рівень змінних витрат	0,613			
Постійні витрати, тис. грн.	427	564	856	995
Коефіцієнт росту постійних витрат	x	1,316	1,513	1,162
Середній коефіцієнт росту постійних витрат	1,33			
Прогнозний обсяг постійних витрат, тис. грн.	1323,35			
Чистий дохід, тис. грн.	2720	2911	4055	4309
Рівень чистого доходу	0,871	0,865	0,867	0,867
Середній рівень чистого доходу	0,868			

Відповідно можна розрахувати мінімальний плановий товарооборот, що забезпечить цей рівень чистого доходу:

$$T_{\text{необ}} = \frac{(VO_{\text{пост}} \cdot P_{\text{мін}})}{P_0 \cdot P_{\text{взмн.}}} = \frac{(1323)}{0,868 - 0,613} \cdot \frac{1323}{0,255} \approx 5188 \quad (3.6)$$

Тобто для досягнення точки беззбитковості ТОВ «Дінастія СД» необхідно щоб підприємство досягло товарообороту в 5188 тис. грн., тобто збільшило його в 2011 році на $5188/4971=1,043 - 4,3\%$, що є цілком реальним для підприємства.

Далі розглянемо систему розподілу прогнозного товарообороту підприємства (див. табл. 3.3.).

Як видно з таблиці 3.3 за прогнозом на 2021 рік найбільшу питому вагу в валових доходах підприємства, як і в попередні роки займає собівартість продукції – 45,3%, з якої 2 150 тис. грн. припадає на товари, а 200 тис. грн. на послуги.

Таблиця 3.3

Прогноз розподілу товарообороту ТОВ «Дінастія СД» на 2011 рік.

Планові статті витрат на 2021 рік	Сума	У % до товарообігу
Товарооборот	5188,0	100,0
ПДВ	690,0	13,3
Собівартість реалізації (витрати для створення доходу)	2350,0	45,3
- готової продукції	0,0	0,0
- товарів	2150,0	41,4
- робіт і послуг	200,0	3,9
Адміністративні (загальногосподарські) витрати	1023,4	19,7
Витрати на збут	540,0	10,4
Інші операційні витрати	387,7	7,5
- собівартість реалізованої іноземної валюти	7,0	0,1
- операційна оренда активів	2,3	0,0
- втрати від операційної дипломної різниці	2,0	0,0
- визнані пені, штрафи, неустойки	9,0	0,2
- втрати від знецінення запасів	0,0	0,0
- нестачі і втрати від псування цінностей	15,0	0,3
- сумнівні та безнадійні борги	22,0	0,4
- повернення кредиторської заборгованості	155,0	3,0
- інші витрати операційної діяльності	175,4	3,4
Фінансові витрати:	20,0	0,4
- відсотки за кредит	16,0	0,3
- інші фінансові витрати	4,0	0,1
Інші витрати:	23,0	0,4
- собівартість реалізованих необоротних активів	0,0	0,0

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій	0,0	0,0
- уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій	23,0	0,4
- списання необоротних активів	0,0	0,0
- інші витрати операційної діяльності	0,0	0,0
Податки з прибутку	46,2	0,9
Чистий прибуток	107,7	2,1

Рентабельність продажів по чистому прибутку розкриває ефективність фінансово-господарської діяльності та частку чистого прибутку в загальній сумі виручки. Так, показник прибутковості в 2013 р. становить 0,30%, а в 2014р. він збільшився до 0,55% що говорить про ефективність фінансово-господарської діяльності ТОВ «Дінастія СД».

Розрахунок коефіцієнта податкової платоспроможності дає можливість оцінити покриття зобов'язань перед

бюджетом та позабюджетними фондами наявними грошовими ресурсами. Він знизився на 0,88 пункту, що говорить про покриття зобов'язань. Про це свідчить коефіцієнт заборгованості, що характеризує середній термін погашення зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами. Так, він скоротився з 0,11 до 0,15, що є позитивним.

Ступінь платоспроможності за поточними зобов'язаннями характеризує термін погашення всіх поточних зобов'язань і ступінь платоспроможності. Рекомендоване значення даного показника має дорівнювати або бути менше 6 місяців. Так, якщо ця умова дотримується, то економічний суб'єкт відноситься до платоспроможним. В іншому випадку це свідчить про неплатоспроможність організації.

Горизонтальний, вертикальний і коефіцієнтний методи податкового аналізу можуть бути доповнені факторний аналіз показників з використанням

мультиплікативних, адитивних і кратних факторних моделей для виявлення негативного впливу на податкові потоки організації.

Таким чином, самостійний податковий аналіз як ключовий елемент системи податкового управління організацією може сприяти підвищенню податкової дисципліни і зміцненню фінансового благополуччя економічного суб'єкта.

Умовно вважатимемо обсяги чистого прибутку, який отримає підприємство у 2011 році рівним плановому, оскільки даний показник включає в себе фактори змін ринкового стану і фіксацію певних видів витрат. Відповідно за плановими показниками діяльності розрахованими у підрозділі чистий прибуток ТОВ «Дінастія СД» становить близько 100,9 тис. грн. Плановий його розподіл проведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розподіл прибутку ТОВ «Дінастія СД» в 2019 році

Показник	Значення за період, тис. грн.	
	тис. грн.	%
Чистий прибуток підприємства	100,9	100,0
Сплата частки до бюджету	0	0,0
Поповнення статутного фонду	0	0,0
Виплата дивідендів	64,9	64,3
Розширення виробництва	12	11,9
Соціальний розвиток	0	0,0
Стимулювання/мотивацію працівників	24	23,8

Як слід з таблиці найбільша частка чистого прибутку припадає на виплату дивідендів 64,9 тис. грн., або 64,3% від чистого прибутку. На стимулювання персоналу, як і в попередні роки передбачено 24 тис. грн. ще 12 тис. грн. (11,9%) підприємство планує витратити на розширення виробництва.

ВИСНОВКИ

За результатами досліджень проведених у дипломній роботі було встановлено, що прибуток, як економічний показник, являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

В виробництві, з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат, прибуток визначається як різниця між доходом підприємства і його поточними витратами.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності виробничого підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентноздатності на ринку.

Було встановлено, що прибуток виконує ряд функцій, а саме:

1. Оціночна функція. Прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

2. Розподільча функція. її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.

3. Стимулююча функція. Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд, абощо).

Розмір одержаного прибутку залежить від ціни реалізації і закупівлі товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, витратами обігу і витратами від іншої (позареалізаційної) діяльності. Управління даними факторами та їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного прибутку.

Важливим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товарів. Підприємство при здійсненні комерційних угод мусить намагатися закупити товар за якомога нижчою ціною. Це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупки партій товарів в період їх сезонного розпродажу. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню ціни закупівлі товарів може сприяти придбання товарів у іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валют) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари).

Зростання розмірів одержання прибутку пов'язане також із збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами реалізації залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої виробничої кон'юнктури в окремі періоди року (днів тижня).

На дослідному підприємстві ТОВ «Дінастія СД» автоматизовано 100% робочих місць бухгалтерів та економістів, що покращило і полегшило облік на підприємстві. Складеними етапами методики комплексної порівняльної рейтингової оцінки прибутковості ТОВ «Дінастія СД» за допомогою ПЕОМ є:

1. збір і аналітична обробка початкової інформації за оцінюваний період;

2. обґрунтування системи показників, використовуваних для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності і ділової активності підприємства, і їх класифікація;

3. розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки; класифікація (ранжирування) підприємств за рейтингом.

Запропонована методика базується на комплексному, багатовимірному підході до оцінки такого складного явища, як прибуток підприємства;

Рейтингова оцінка фінансової діяльності підприємства здійснюється на основі даних звітності підприємства. Для її отримання використовуються найважливіші показники фінансової діяльності, вживані на практиці в ринковій економіці. Оцінка є порівняльною. Вона враховує реальні досягнення всіх конкурентів і для отримання рейтингової оцінки використовується гнучкий обчислювальний алгоритм, що реалізовує можливість математичної моделі порівняльної комплексної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, минул широку апробацію на практиці.

ТОВ «Дінастія СД» постійно нарощує обсяги діяльності, абсолютне відхилення товарообороту у 2018 році порівняно з 2017 роком склало 242 тис. грн., відносно +7,75%. У 2019 році в порівнянні з 2018 роком обсяги товарообороту збільшились на 1312 тис. грн., у відносному вираженні це зростання склало 38,98%. За останній рік діяльності абсолютні обсяги товарообороту ТОВ «Дінастія СД» зросли на 293 тис. грн., у відносному вираженні на 6,26%.

Чистий дохід підприємства зростає відповідно до обсягів товарообороту, у 2018 році в порівнянні з 2017 на 191 тис. грн.. – 7,02%, у 2019 році в порівнянні з 2018 на 1144 тис. грн. - 39,3%, і у 2020 році в порівнянні з 2019 на 254 тис. грн. – 6,26%.

Чистий прибуток підприємства протягом 2017-2019 років знижувався, за 2018 рік на 21 тис. грн. -25,3%, і за 2019 рік на 12 тис. грн. – 19,35%. В 2020 році відбулося зростання чистого прибутку на 13 тис. грн. - 26%. Стосовно сплаченого податку на прибуток, то найбільше абсолютне його значення спостерігалось у 2017 році - 38 тис. грн., в 2018 році відбулося різке зниження показника до 22 тис. грн.. -42,11%, в 2019 році сума податку на прибуток зросла на 5 тис. грн. – 22,73%, і в 2020 році зростання податку на прибуток склало 4 тис. грн. – 14,81%.

На підприємстві спостерігається значне зниження операційної рентабельності підприємства у 2018 році, якщо в 2017 році операційна рентабельність підприємства становила 4,87%, то в 2018 році даний показник становив лише 1,93%, в 2019 році показник зменшився до 0,73%. В 2020 році ситуація дещо виправилась і показник операційної рентабельності становив 1,69%.

Схожою є динаміка і інших показників рентабельності господарської діяльності ТОВ «Дінастія СД», - зниження протягом 2017-2019 років і зростання у 2020 році. Чиста рентабельність знизилась з 2,7% у 2017 році до 1,1% у 2019 році, і зросла до 1,3% у 2020 році. Рентабельність виробничих витрат знизилась з 11,3% у 2017 році до 5,1% у 2019 році, в 2020 році коефіцієнт зріс до 6,6%. Рентабельність операційних витрат знизилась з 13,1% у 2017 році до 4,2% у 2019 році і зросла до 5% у 2020 році.

Темпи росту товарообороту ТОВ «Дінастія СД» в 2018 році були значно нижчими за середні по м. Сєвєродонецьк, за даний рік обсяги товарів промисловості у м. Сєвєродонецьк продано на 26,6% більше ніж у 2017 році зростання товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склало лише 7,75%, що більш ніж в 3 рази нижчі за середньоринкові. В 2019 році ситуація кардинально змінилася, темпи росту продажу товарів промисловості у м. Сєвєродонецьк зросли лише на 2,2%, тоді як товарооборот ТОВ «Дінастія СД» виріс на

38,98%, тобто перевищення темпів товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склало 17,7 разів. В 2020 році товарооборот ТОВ «Дінастія СД» зростав швидшими темпами за ринок. Обсяг приросту товарів проданих на ринку становив 1,7%, тоді як обсяги росту товарообороту ТОВ «Дінастія СД» склав 6,26%. Тобто підприємство останні 2 роки розвивається з випередженням ринкової кон'юнктури.

З іншого боку підприємство для забезпечення власної діяльності було змушене взяти кредит у розмірі 115 тис. грн., одночасно з цим варто відзначити значне зростання кредиторської заборгованості підприємства за надані товари та послуги. Що вимагає дослідження крім зовнішніх факторів впливу на товарооборот й внутрішні.

Сформований прибуток ТОВ «Дінастія СД» є цілком достатнім для забезпечення діяльності, і навіть для формування резервів. Проте його сума не є достатньою для розширення діяльності, враховуючи вартість відкриття нових виробничих точок, обсяги сформованого прибутку є непорівняними з коштами, які необхідно вкласти в відкриття нового підприємствоу, тобто підприємству необхідно здійснити пошук додаткових джерел коштів, для можливостей розширення власної діяльності.

Одразу можна зазначити, що підприємство може залучити значні кошти у банківських установ, але підприємство попаде в залежність від зовнішніх кредиторів, до того ж в умовах системної кризи в банківській системі залучення кредитних коштів є надзвичайно дорогим ресурсом.

Потягом усього періоду мінімальний прибуток ТОВ «Дінастія СД» був більшим за реальний, відсоткова ставка по нормальному прибутку нижча більші ніж у 3 рази, тобто власникам підприємства було вигідніше покласти кошти на депозитний рахунок банківської установи, ніж вкладати їх у відкриття підприємствоу. Проте даний показник не враховує зростання ринкової вартості підприємствоу, ринкову вартість його основних засобів, що

протягом 2017-2019 зросли більш ніж у 2,5 рази (дані по вартості комерційної нерухомості у м. Сєверодонецьк). Не враховує даний показник і девальвації гривні, при здійсненні валютного вкладу значно знижується банківська відсоткова ставка. Також, необхідно відмітити значне зростання адміністративних витрат підприємства, лєвова частка яких відноситься на представницькі і інші витрати адміністрації (власників) підприємства, і відноситься до валових витрат з яких не сплачується прибутковий податок, що є одним з основних методів законних методів ухилення від сплати податків.

Як видно з проведеного аналізу, фінансування підприємства ТОВ «Дінастія СД» є 100%, тобто всі використовувані ресурси підприємства внутрішні. До того ж динаміка свідчить про постійне зростання отриманого доходу, а отже підприємство може не просто цілком задовольняти власні потреби, а й успішно розвиватися, вкладаючи кошти в власний розвиток, в розвиток інших підприємств, а можливо і відкриття інших філіалів. Також підприємство завдяки якісному використанню власних фінансових ресурсів може підіймати заробітну плату співробітниками, заохочувати їх преміями за підсумками роботи.

Як видно з розрахунків проведених у третьому розділі дипломної роботи дані прогнозу діяльності ТОВ «Дінастія СД» практично не відрізняються від планових обсягів діяльності. Так прогнозні обсяги товарообороту відрізняються від планових на 0,8%, а прогнозний чистий прибуток вищий за плановий на 6,7%. Умовно вважатимемо обсяги чистого прибутку, який отримає підприємство у 2019 році рівним плановому, оскільки даний показник включає в себе фактори змін ринкового стану і фіксацію певних видів витрат. Відповідно за плановими показниками діяльності розрахованими у підрозділі чистий прибуток ТОВ «Дінастія СД» становить близько 100,9 тис. грн. Розподіл планового чистого прибутку ТОВ «Дінастія СД» показує, що найбільша його частка припадає на виплату дивідендів 64,9 тис. грн., або

64,3% від чистого прибутку. На стимулювання персоналу, як і в попередні роки передбачено 24 тис. грн. ще 12 тис. грн. (11,9%) підприємство планує витратити на розширення виробництва.

Управління доходами ТОВ «Дінастія СД» спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат виробничого підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної й своєчасної сплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання цільового прибутку.

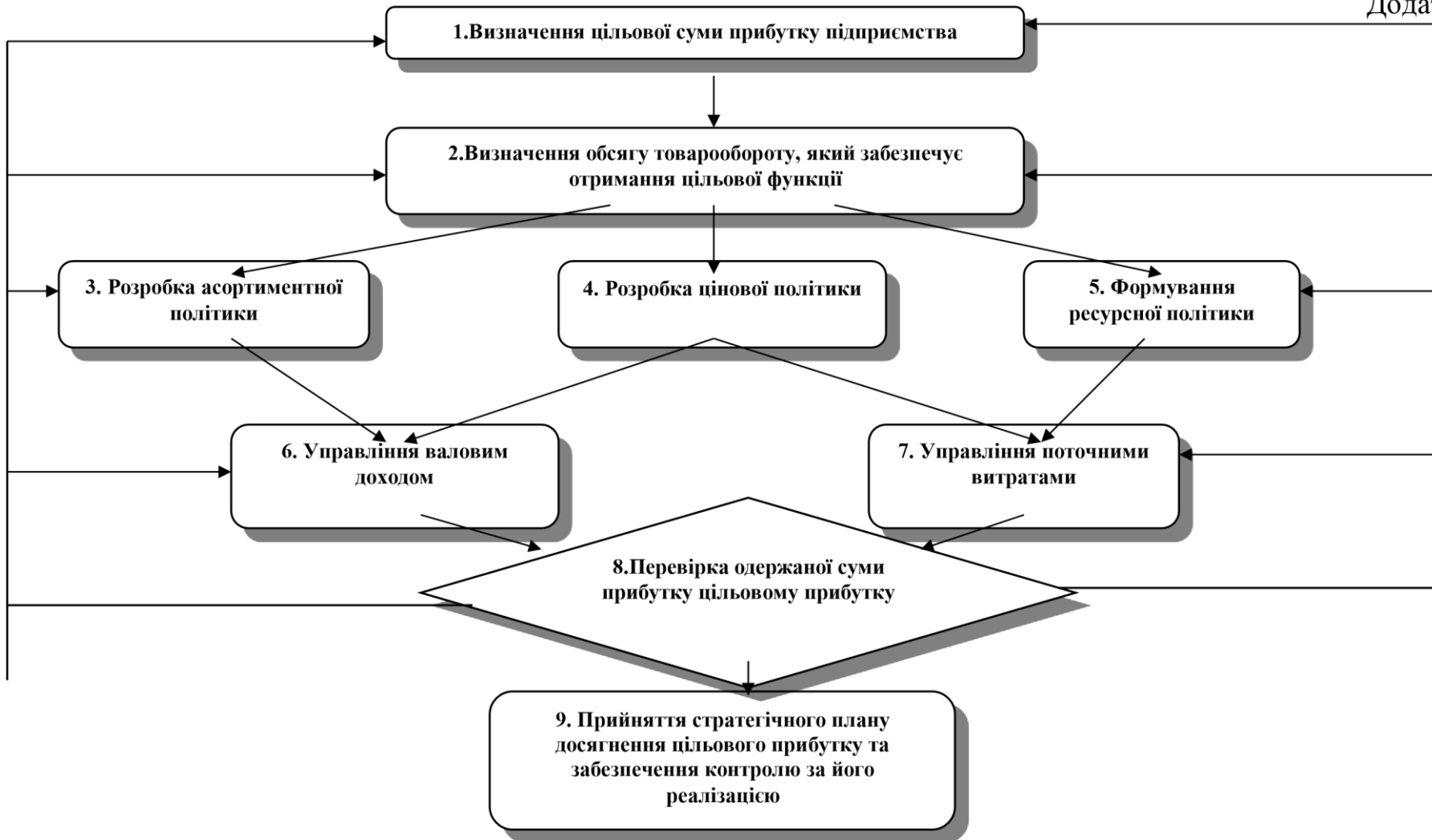
Досягнення цих умов пов'язане:

- по-перше, з обґрунтуванням цін на товари, які закуповуються;
- по-друге, з раціональністю умов комерційних угод (вибору місця розташування постачальника, умов транспортування та страхування, характеру розрахунків, валюти та термінів платежу тощо);
- по-третє, з встановленням економічно обґрунтованих цін продажу товарів, які стимулюють збільшення попиту (реалізації);
- по-четверте, із скороченням кількості ланок товаропросування, яке дозволяє збільшити розміри доходів за рахунок скорочення кількості посередників;
- по-п'яте, з формуванням оптимального асортименту реалізованих товарів, які відповідають структурі споживчого попиту та забезпечують отримання необхідного обсягу доходів;
- по-шосте, з диверсифікацією діяльності (асортиментної, регіональної, за видами діяльності), що дозволяє забезпечувати компенсацію можливих втрат доходу у випадку несприятливих змін на окремих товарних, регіональних ринках, чи погіршення можливостей здійснення окремих видів діяльності.

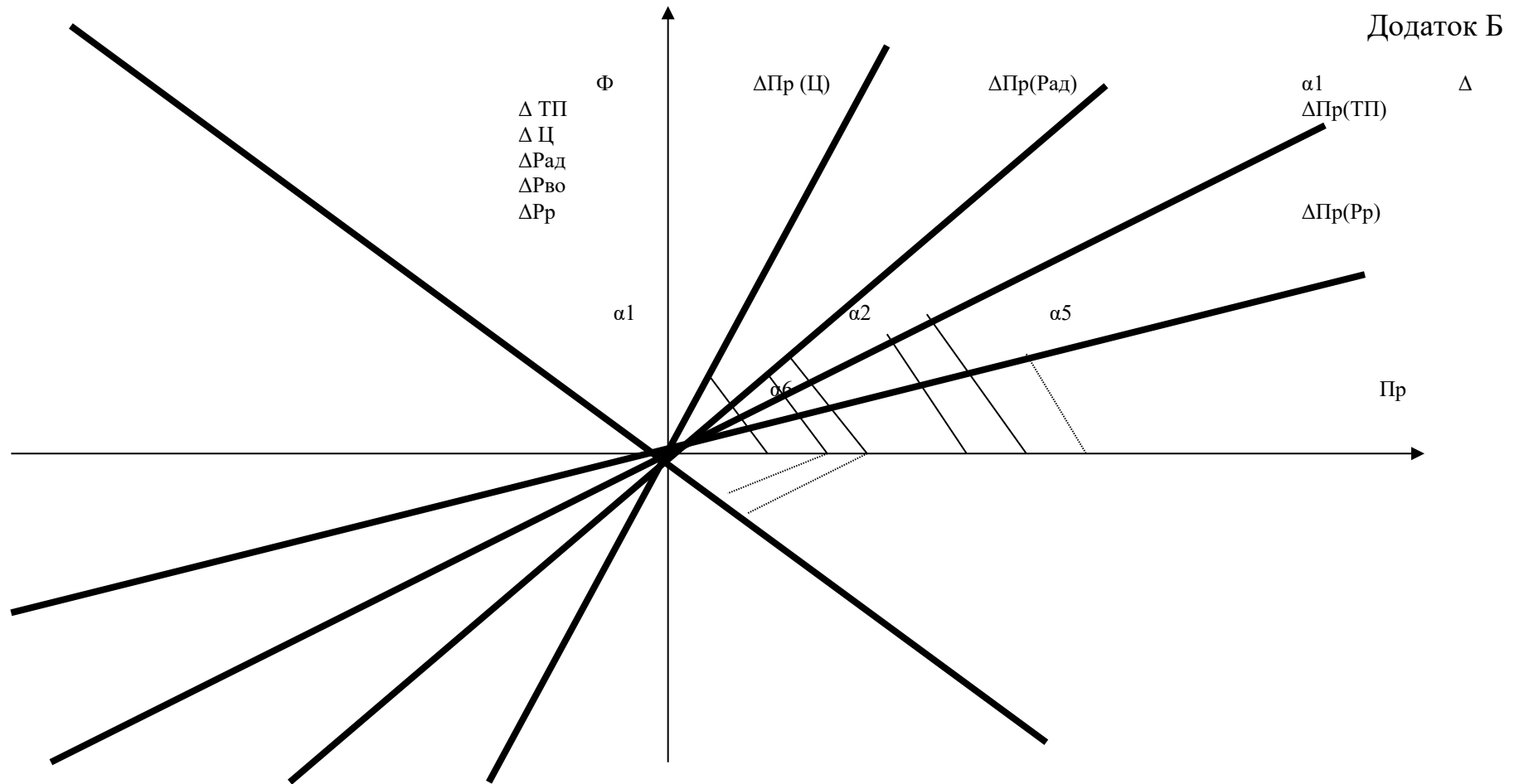
Таким чином, управління доходами ТОВ «Дінастія СД» передбачає:

1. Обґрунтування видів діяльності, доцільних для здійснення виробничим підприємством.
2. Встановлення критеріїв ефективності укладених комерційних угод для закупівлі товарів.
3. Формування гнучкої цінової політики під час закупівлі та продажу товарів.
4. Обґрунтоване використання системи цінових знижок, своєчасність їх впровадження, що дозволяє забезпечити розширення обсягів реалізації товарів
5. Встановлення економічно обґрунтованого розміру виробничих надбавок (знижок).

ДОДАТКИ



Взаємозв'язок між стратегічною метою підприємства і факторами, що забезпечують її досягнення



Ціна поділу: Пр = 10 ум.грош.од.
 Δ ТП (товарооборот у порівняльних цінах) – 100 ум.грош.од.

- Δ Ц – 1%
- Δ Рвд (рівень ВД) – 0,1%
- Δ Рво (рівень витрат обертання) – 0,1%
- Δ Рр (рівень рентабельності) – 0,1%

