

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ФІНАНСІВ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: Планування прибутку підприємства

Виконав: здобувач 4 курсу, групи 051-196-02
спеціальності 051 Економіка

ОПП «Економіка підприємства»

Костів Н.І.

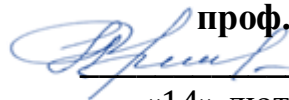
(прізвище та ініціали)

Керівник Бугріменко Р.М.

(прізвище та ініціали)

ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
 Факультет економічних відносин та фінансів, денна форма навчання
 Кафедра економіки та бізнесу
 Ступінь вищої освіти бакалавр
 Спеціальність 051 Економіка, ОПІ «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 проф. В.А. Гросул



«14» лютого 2023 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Костіва Назара Ігоровича

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема Планування прибутку підприємства

Керівник Бугріменко Р.М., д-р. екон. наук, доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом ДБТУ від «14» лютого 2023 року № 02-02/150

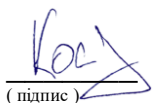
Термін подання роботи « 14 » червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Етапи підготовки та захисту КРБ	Терміни виконання
1. Вибір студентом теми КРБ і подання заяви на кафедру; затвердження тем і призначення наукових керівників; складання і затвердження індивідуальних завдань на виконання КРБ	14 лютого-19 лютого
2. Підготовка вступу і першого розділу КРБ	20 лютого-19 березня
3. Підготовка другого розділу КРБ	20 березня- 23 квітня
4. Підготовка третього розділу КРБ, висновків, додатків, переліку використаних джерел	24 квітня – 4 червня
5. Подання студентом завершеної КРБ науковому керівнику для перевірки на плагіат та оформлення відгуку	5 червня – 13 червня
6. Попередній розгляд КРБ на комісії від кафедри	14 червня – 18 червня
7. Доопрацювання роботи, прийняття кафедрою рішення про допуск роботи до захисту в ЕК, оформлення та рецензування	19 червня – 25 червня
8. Захист КРБ в ЕК і присвоєння випускникам кваліфікації	26 червня – 2 липня

Дата видачі завдання «14» лютого 2023 р.

Здобувач


 (підпис)

Костів Н.І.
 (прізвище та ініціали)

Керівник роботи


 (підпис)

Бугріменко Р.М.
 (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

на дипломну роботу Костіва Назара Ігоровича за темою
«Планування прибутку підприємства»

Кількісні характеристики роботи: обсяг: 54 стор.; табл.: 10; рис.: 11; список використаних джерел: 25 на 2 стор.

Актуальність. Ринкові відносини в економіці України ставлять по-новому і розширюють 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. Прибуток як економічна категорія одержав новий зміст в ринкових умовах, що характеризуються розвитком конкуренції, вільного ціноутворення, приватної власності на капітал і ін. Тому тема даної дипломної роботи є особливо актуальною.

Стислий огляд змісту. У першому розділі роботи «Теоретичні аспекти планування прибутку підприємства» розглядаються сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства, обґрунтовано необхідність застосування сучасних етапів планування прибутку, виділено фактори, що визначають прибуток та рентабельність підприємства. У другому розділі «Аналіз формування та використання прибутку ТОВ «МІК» надано організаційно-економічну характеристику діяльності підприємства, проаналізовано прибуток підприємства, проведено оцінку достатності сформованого прибутку, запропоновано напрями використання прибутку. У третьому розділі «Формування плану прибутку підприємства» розроблено проект плану формування прибутку ТОВ «МІК», обґрунтовано напрями використання прибутку підприємства в плановому періоді.

Практична значимість. Розроблено проект плану формування прибутку підприємства та обґрунтовано напрями його використання в плановому періоді.

Реальність пропозицій. Отримані положення, висновки та рекомендації засновуються на реальних дослідженнях.

Ефективність дослідження. Результати дипломної роботи, які мають прикладний характер, знайшли практичне застосування в діяльності підприємства.

Ключові слова: прибуток, економічний розвиток, планування діяльності, динаміка, оцінка, підприємство, операційна діяльність, ефективність.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства	7
1.2. Необхідність і основні етапи планування прибутку підприємства	11
1.3. Фактори, що визначають прибуток та рентабельність підприємства	15
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «МІК»	22
2.1. Особливості діяльності ТОВ «МІК» в сучасних умовах	22
2.2. Аналіз обсягу та достатності сформованого прибутку	25
2.3. Напрями використання прибутку підприємства	38
РОЗДІЛ 3 ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	43
3.1. Розробка проекту плану формування прибутку ТОВ «МіК»	43
3.2. Обґрунтування напрямів використання прибутку підприємства в плановому періоді	47
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55

ВСТУП

Прибуток являє собою раціональне використання ресурсів і основу економічного розвитку компанії. Їх наявність свідчить про економічну стабільність економіки і суспільства, створює потужні стимули для підвищення економічної та матеріальної ефективності бізнесу.

Зростання прибутку збільшує економічну базу самостійної праці, розширення виробництва, задоволення колективної соціальної і матеріальної праці. За рахунок прибутку виконуються зобов'язання підприємства перед бюджетними установами та іншими контрагентами.

В умовах ринкових відносин роль підприємства в отриманні прибутку як результату підприємницької діяльності стає безумовною. При дослідженні рентабельності ми виходили з концепції прибутку, яка об'єктивно набуває господарчої форми прояву тільки на рівні підприємства. На підставі цієї концепції можна виділити іншу групу вчених, які визначають сутність рентабельності нормою прибутку, тому що вона є не тільки показником рентабельності, але й вираженням категорії рентабельності, її сутності. Теоретичне обґрунтування даної точки зору надано у роботах вітчизняних економістів З.В. Атлас, В.Ф. Котова, А.М. Бірмана, А.І. Кочерги, Р.С. Князева, інших економістів-теоретиків ринкової економіки – А.І. Ізюмова, В.В. Ковальова, В.М. Родіоновой, О.С. Стоянової, а також закордонних вчених – В. Хойєра, К. Друрі, П. Хейне, П. Самуельсона, які розглядають рентабельність виходячи з концепції прибутку.

Характерною рисою західного досвіду є розрахунок показників прибутку, при якому залучаються різноманітні його елементи по відношенню до факторів впливу, що виражаються у грошовій формі. Поняття рентабельності звичайно використовується як синонім норми прибутку, тобто рівня доходів на капітал, який вкладено у справу, або на деякі інші відповідні критерії.

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена необхідністю вивчення теоретичних та практичних аспектів планування прибутку підприємства.

Метою дипломної роботи є вивчення теоретичних аспектів планування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ТОВ «МіК».

Предметом дослідження є аспекти планування та використання прибутку підприємства.

Теоретико-методологічною основою роботи є наукові розробки вітчизняної та світової науки з обраної тематики, законодавчі акти, нормативні документи, навчальний матеріал, методика управління доходами, витратами та фінансовими результатами компаній.

У ході дослідження використовувалися показники Держстату України, матеріали бухгалтерського обліку та періодичні видання фінансової інформації.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства

У разі недосконалої конкуренції фактори виробництва обмежені. Дефіцит ресурсів може бути спричинений самою природою. Стан недосконалої конкуренції приводить до появи так званого навмисного дефіциту. Частина того, що називається прибутком, представляє дохід, отриманий у результаті навмисної або штучної дефіцитності факторів.

Причому цей дохід може виступати у формі ренти, відсотка або заробітної плати залежно від характеру того фактору виробництва, про який йде мова, і від договірних відносин, якими закріплюється конкретна операція. (Наприклад, інвестор може купити ділянку капітальної вартості, що відповідає монопольному доходу, забезпечуваному цією ділянкою. Для нього цей дохід буде виступати у формі відсотка.)

Цей короткий огляд різних теорій прибутку показує різні джерела прибутку. Здається, неможливо дати однозначну відповідь, що краще. Важливо розуміти, якими способами компанії можуть заробляти гроші в поточних економічних умовах. До них належать передбачувана віддача, винагорода за ризик і невизначеність, винагорода за інновації та та монопольні доходи.

Прибуток є формою накопичення грошей і є економічною категорією, що характеризує фінансові результати господарської діяльності фірми. Основним видом діяльності є оперативна діяльність, тобто з тією метою, для якої вона створена.

Характер діяльності компанії в першу чергу визначається деталями економічного сектора, до якого вона належить. Основою господарської діяльності торгового підприємства є продаж товарів, тобто комерційна діяльність, що доповнюється веденням інвестиційної та фінансової діяльності.

Валовий прибуток торгової фірми — це сума торгових відрахувань і знижок за продані товари. Валова виручка, як і прибуток, є одним із показників, що характеризують дохід від господарсько-фінансової діяльності підприємства. Проте прибуток – це грошова вартість доданого продукту (або його частини), а валовий прибуток – це нова вартість, створена компанією, включена в кількість проданого продукту.

Торгові надбавки та знижки встановлюються як відсоток від ціни придбання товару. Суть націнки на товарний знак полягає в тому, що торгівля є оплатою послуг, які вона надає виробникам, шляхом виконання функції доставки товарів споживачам. Розмір торгової надбавки визначається виходячи з суспільно необхідних витрат на доведення товару до споживачів. Конкретний рівень торговельної надбавки залежить від кон'юнктури ринку даного товару й диференціюється по групах товарів.

У світовій практиці відомі наступні види торговельних знижок:

- за придбання товарів за готівку;
- при продажі товарів великими партіями;
- своїм постійним клієнтам;
- пов'язані з погіршенням якості товарів.

Розміри знижок індивідуальні для кожного підприємства. В умовах самофінансування рівень торговельних надбавок, знижок повинен бути таким, щоб забезпечувати підприємству не тільки покриття витрат, але й створення маси прибутку, необхідної для розширеного відтворення та зростання доходів колективу.

Дохід торговельних підприємств від продажу розраховується як різниця між виручкою від реалізації (товарообігом) і покупною вартістю товарів, тобто

$$ВД = Т - С,$$

де Т - товарообіг,

С - покупна вартість продукції,

виступає джерелом відшкодування поточних витрат і прибутку, тобто

$$ВД = ВО + Пр_{\text{реал}}$$

У цьому випадку (для прибутку від продажів) ПДВ і податок з продажів слід виключити з валового доходу.

ПДВ – це новостворена частина вартості, що сплачується до бюджету на кожному етапі виробництва товарів (послуг). Це непрямий податок, який сплачує покупець. Зараз діє ставка 20% на стадії формування відпускної ціни підприємства-виробника. У торговельних підприємствах об'єктом оподатковування є різниця між цінами реалізації й цінами придбання, що включають податок на додану вартість по ставці 16,67%.

Акцизний збір являє собою непрямий податок на високорентабельні й монопольні товари, що включають у ціну цих товарів відповідно до закону України. Перелік товарів і ставки збору визначаються відповідними урядовими документами (Постановами Верховної Ради). У цей час близько 30 груп товарів обкладаються акцизним збором. Ставки податку залежать від товару й встановлюються у відсотках до ціни товару з урахуванням акцизу. Вони коливаються від 10 до 300%.

Категорія витрат обігу пов'язана з процесом реалізації товарів. У витрати обігу не включається вартість товарів, вони складаються лише з витрат, пов'язаних з організацією руху товарів. Витрати обігу діляться на додаткові та чисті.

Додаткові витрати - це витрати підприємств сфери обігу на пакування, сортування, транспортування та зберігання товарів. Цей вид витрат близький до витрат виробництва промислових підприємств. Чисті витрати обігу - це витрати підприємств торгівлі на продаж, маркетинг, рекламу.

В економічній теорії витрати обігу називають поточними витратами, тому що вони пов'язані з поточною діяльністю підприємства, щоденною реалізацією продукції.

Однак підприємства мають і капітальні витрати - витрати коштів і матеріальних ресурсів на розширення ресурсів, їх модернізацію. Як правило, капітальні витрати є одноразовими.

За економічним аспектом в складі витрат виділяють наступні групи:

- витрати на оплату праці - це грошові виплати робітникам та службовцям відповідно до кількості і якості їх праці;

- матеріальні витрати - узагальнена назва витрат підприємства, пов'язаних з використанням у поточній діяльності матеріально-речовинних цінностей і енергетичних ресурсів;

- матеріальні втрати - втрати сировини та товарів при зберіганні, природних втратах;

- оплата послуг інших галузей - витрати по оплаті відсотків за кредит, послуг зв'язку, транспорту.

Залежно від виду та характеру витрат витрати групуються в статті, які представляють номенклатуру витрат. Назва витрат складається з 15 позицій, кожна з яких представляє витрату з однією економічною метою. Деякі статті є комплексними (наприклад, різні витрати, орендна плата, утримання будівель і споруд тощо). Групування витрат компанії за окремими статтями здійснюється для спрощення обліку, аналізу та планування витрат.

До доходів від іншої реалізації в першу чергу належать доходи від надання додаткових послуг населенню (доставка товарів, примірка одягу тощо), доходи від реалізації нематеріальних активів та основних засобів. Наприклад, прибуток від продажу активу компанії визначається як різниця між виручкою від продажу цього активу (без урахування продажів і спеціальних податків) і залишковою вартістю з поправкою на інфляцію (згідно з балансом).

З переходом до ринкових відносин в господарську практику було введено поняття доходів і витрат від неексплуатаційної діяльності, безпосередньо не пов'язаної з продажем товарів.

У ринковій економіці працює система «виграв-програв». Прибутки є стимулом до ефективності і своєрідною спокусою для підприємців, а збитки – покаранням за неефективне управління та використання ресурсів, що не задовольняють марних потреб споживачів.

Прибутки одержують ті, хто в попередній період зміг забезпечити більш високу ефективність у сфері продажу товарів, наприклад, передбачав майбутні події, а збитки - невдахи, які не змогли зорієнтуватися у світі невизначеності.

Таким чином, прибуток характеризується своєю багатоаспектною роллю, яку він виконує в економіці підприємства. Крім того, він є основним економічним показником господарської діяльності, що визначає існування певного механізму розрахунку прибутку від реалізації, балансового й чистого.

В кінцевому підсумку діяльність комерційних структур в економічних умовах спрямована на отримання вигод, що ведуть до їх подальшого розвитку. Корисність розглядається як головна умова діяльності підприємства не тільки як основна мета, а й як результат його діяльності, як ефективне виконання функцій забезпечення споживачів необхідними товарами за наявності попиту.

Підприємство можна конкретизувати відповідно до ринкових умов, наявності ресурсів, тривалості періоду та основних цілей проекту. У довгостроковій перспективі це як конкурентоспроможність компанії, у короткостроковій перспективі вона дає максимальний прибуток у певному обсязі діяльності, а в усі періоди – бажаний прибуток для підприємства. У той же час довгострокова максимізація прибутку можлива лише за умови поступового досягнення певного необхідного рівня прибутку. Щоб визначити ці показники прибутку, компанії необхідно спланувати ці процеси на майбутнє.

1.2 Необхідність і основні етапи планування прибутку підприємства

Планування прибутку, з переходом до ринкової економіки, займає центральне місце в управлінні підприємством. Причому господарюючі суб'єкти, незалежно від форми власності, самі планують свою діяльність і перспективи розвитку, виходячи з розроблених або господарських і соціальних завдань, попиту та пропозиції товарів і послуг, передбачуваних інвестицій. У процесі такого планування самостійно розраховуються підприємствами й планові показники прибутку й рентабельності для внутрішнього користування.

Не можна, однак, думати, що планування й формування прибутку перебуває винятково в сфері інтересів тільки підприємства. Не в меншій мірі в цьому зацікавлені держава (бюджет), комерційні банки, інвестиційні інститути, акціонери й інші власники цінних паперів.

Варто сказати, що перехідний період економіки України супроводжувався відмовою від планування більшості підприємств. Цьому сприяли ряд факторів, що обмежують використання планування у вітчизняних умовах.

До них відносяться: надмірний ступінь невизначеності на українському ринку; непередбачуваність змін у будь-якій сфері громадського життя; низький рівень накопичення капіталу, що не дозволяє здійснювати ефективні витрати на організацію планування, особливо в сфері торгівлі; відсутність ефективних юридичних і етичних норм, що регулюють поведінку підприємців.

Однак перспективи внутрішнього планування на українських підприємствах можна оцінити як високі, оскільки вони прямо пов'язані з їх виживанням, подальшим розвитком діяльності.

Необхідність планування укладається в певних перевагах, які при його застосуванні створюються для підприємств. Планування робить можливим підготовку до використання майбутніх сприятливих умов; прояснює виникаючі проблеми; підготовлює підприємство до раптових змін у зовнішньому середовищі; стимулює керуючих до реалізації своїх рішень у подальшій роботі; збільшує можливості в забезпеченні підприємства необхідною інформацією; сприяє більш раціональному розподілу ресурсів; чітко визначає обов'язки та відповідальність працівників підприємств; поліпшує контроль.

Сучасний ринок висуває особливі вимоги до підприємств усіх галузей, зокрема, і торгівлі. Складність і висока рухливість внутрішньо-організаційних і ринкових процесів створюють нові передумови для застосування планування на підприємствах.

Все вищевказане підтверджує необхідність застосування планування діяльності в торговельних підприємствах і визначає ймовірність поновлення планових процесів у їх діяльності.

Розробка плану по прибутку - складний процес, заснований на глибокому знанні кон'юнктури ринку, можливостей підприємства, умов і факторів, що визначають конкурентоспроможність підприємства, умінні передбачати реальні шляхи одержання високих доходів.

Дуже впливає на прибуток розмір заборгованостей. Це обумовлено розходженнями між процентною ставкою по банківських кредитах і нормою прибутку на вкладений капітал. До того моменту поки процентна ставка по банківських кредитах буде нижче, ніж норма прибутку на вкладений капітал, прибуток буде рости (ефект важеля). Як тільки процентна ставка й норма прибутку зрівняються, підприємство (компанія) перестане збільшувати заборгованості. Дрібні й середні підприємства намагаються уникнути заборгованості (наскільки це можливо).

Однак, прибігаючи до заборгованостей з метою використання ефекту важеля для зростання прибутку, необхідно пам'ятати про те, що при низькому рівні рентабельності позика по високих ставках стає небезпечною: заборгованість у цьому випадку може привести до значного скорочення прибутку, а іноді й до банкрутства.

Коливання загальногосподарської кон'юнктури теж впливають на прибуток.

У тривалому періоді прискореного розвитку економіки (виробництва) зростає норма прибутку й збільшується маса прибутку. У період уповільненого розвитку маса прибутку росте більш повільними темпами. При цьому середня норма прибутку в період процвітання в 2,5-3 рази вище, ніж у період спаду або депресії.

Середньо- і короткострокові коливання кон'юнктури ринку оказують найбільш помітний вплив на прибуток дрібних фірм (нагору й униз). Прибуток же великих компаній у цих періодах відрізняється більш високою стабільністю.

У цілому висока інфляція впливає на економіку. Відбувається знецінювання активів, зростають запаси, а тим самим розрахункове підвищення прибутку не відповідає реальним грошовим ресурсам, які компанія могла б використати, наприклад, для фінансування капіталовкладень. Крім того, з ростом інфляції різко падає купівельна спроможність населення, що у свою чергу знижує обсяг покупок.

Інфляція вигідна для компаній, що мають заборгованість та отримали не індексовані суми та кредити.

При непередбаченій інфляції одні виграють, інші програють. Несучи втрати під час інфляції, продавці разом з тим одержують і доходи від її наявності. За час від поставки товарів до їхньої кінцевої реалізації ціни зростають, а тим самим зростає й прибуток.

Якщо ж темпи інфляції передбачувані, ніхто не виграє, оскільки очікувана інфляція враховується всіма учасниками господарського обігу.

Отже, всі розглянуті нами заходи, проведені торговельним підприємством, сприятимуть зростанню його прибутковості та забезпечать одержання запланованого розміру прибутку й рентабельності. А вибір для реалізації окремих з них підприємство повинне проводити з урахуванням досягнення найважливіших цілей свого розвитку.

5. Доведення планових завдань по прибутку до центрів відповідальності. Під центром відповідальності розуміється структурна одиниця підприємства, що безпосередньо впливає на основні результативні показники його діяльності. У торговельному підприємстві це усі його торговельні відділи і допоміжні служби, яким доводять звичайно показники загальної суми планового прибутку; його рівня, тобто рентабельності; розміру й напрямків використання коштів, що витрачають із отриманого планового прибутку на матеріальне стимулювання й забезпечення соціального розвитку персоналу відповідних структурних одиниць.

1.3. Фактори, що визначають прибуток та рентабельність підприємства

Прибуток підприємств характеризується не тільки складними ролями, але й різними концептуальними прийомами.

Останнім часом в економічній літературі розглянуто досить багато видів прибутку (валовий прибуток, балансовий прибуток, маржинальний прибуток, чистий прибуток, економічний прибуток, бухгалтерський прибуток та ін.) та методів їх вимірювання і заслуговує детального вивчення. Тому вважаємо за необхідне уточнити обсяг цих показників.

Прибуток або збиток – це кінцевий фінансовий результат діяльності компанії. Послідовність формування кінцевого фінансового результату фірми схематично зображена на рис. 1.1.

Дослідження всіх аспектів заробітку показує заробіток, який не відображає результати господарської діяльності в системі бухгалтерського обліку. Це встановило чітке розмежування між такими обліковими концепціями та економічними інтересами. Перший є результатом продажу товарів шляхом функціонування капіталу. Усі блага, доступні компаніям, поділяються на ті, що підвищують вартість речей, тобто ті, що беруть участь у процесі накопичення та обслуговують споживання без додаткової вартості:

- 1) розрахунок податку;
- 2) захист кредиторів;
- 3) відповідну інвестиційну політику.

Система тлумачення допустима лише для першої мети і абсолютно ні для третьої мети.

Д. Соломон розробив формулу для визначення зв'язку між бухгалтерським обліком і фінансовим прибутком.

Цей підхід передбачає, що квадранти є мірою доброзичливості та двозначності. Поява таких категорій пов'язана з тлумаченням економічних благ.

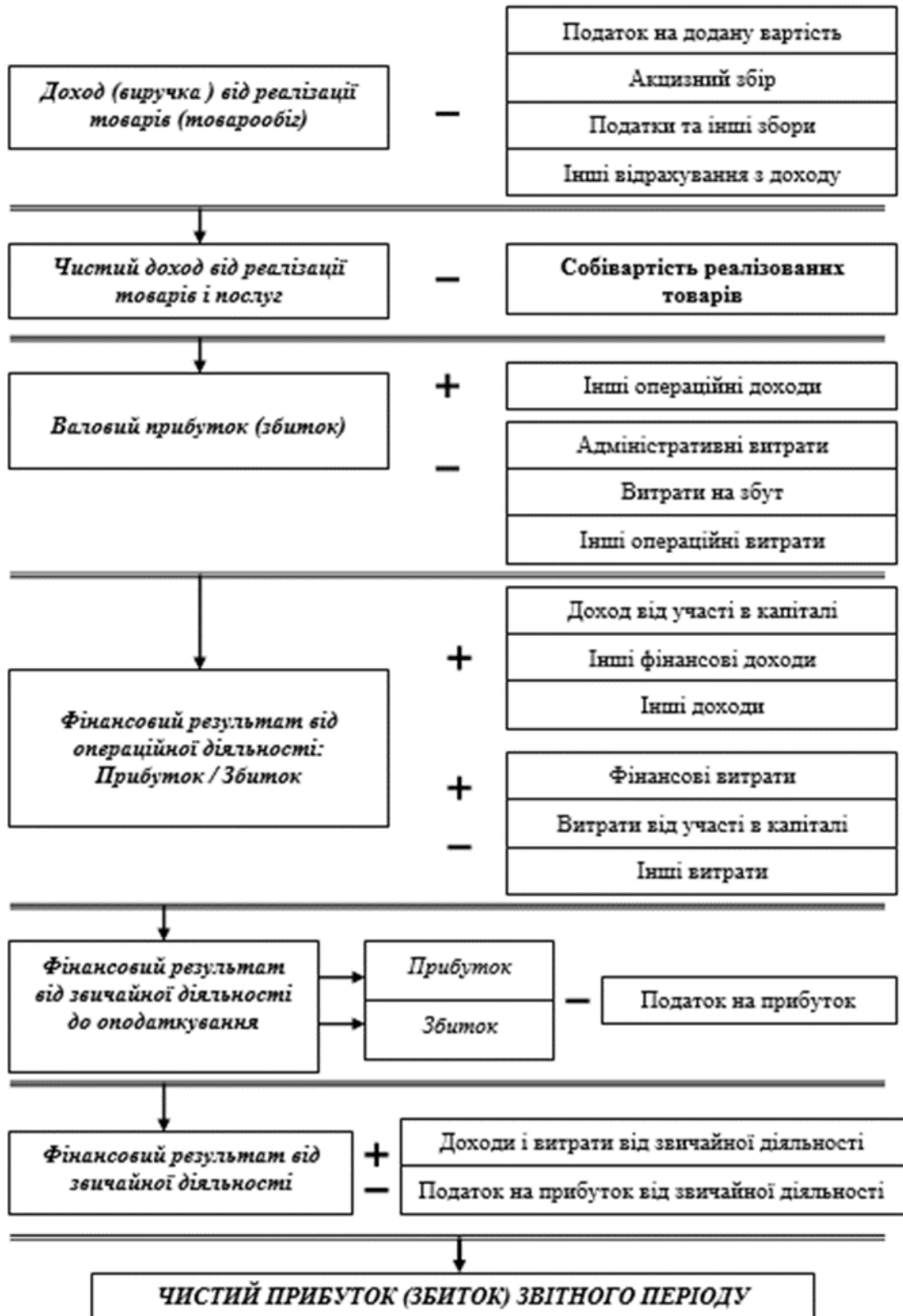


Рис. 1.1. Послідовність формування чистого прибутку (збитку)

Сучасна теорія бухгалтерського обліку, особливо в англomовних країнах, розрізняє поняття податку та економічного прибутку. Прибуток можна розрахувати двома способами.

У першому випадку норма прибутку дорівнює збору податку, а в другому – суми не збігаються. У першому випадку користувач облікової інформації заглядає в минуле, а в другому – в майбутнє. Теорія полягає в тому, що час закриття впливає на частину вартості компанії. Тому прибуток, відображений у балансі та фінансовій звітності, має відповідати прибутку, який необхідно сплатити у вигляді податків.

У процесі господарської діяльності компанії додають вартість. Додана вартість включає вартість продукції та нараховані витрати. Прибутковою може вважатися лише та частина доданої вартості, яка виникає в результаті реалізації продукції (товарів), виконання робіт і надання послуг. Реалізація інших товарів, повернення з позареалізаційних процесів тощо. Такий підхід вимагає нової фіскальної концепції окремого оподаткування виплат та доходів.

У національній практиці розрахунок прибутку – це просто різниця між виручкою (реалізацією) та явною собівартістю.

До явних витрат входять витрати на придбання товарів, оплату праці у формі заробітної плати, будівництво та будівництво у формі орендної плати, капітал у формі витрат на оплату праці та основних фондів, внески в підприємницьку здатність посередників. Також інші витрати, що використовуються як ресурси, так і оплата.

Багато іноземних економістів [69, 124] називають витрати, виражені як «зовнішні». Але в цьому випадку ми йдемо за Самуельсоном [94, 95]. Він вважає правильніше назвати це чітким «раціональним розумом».

Сума всіх витрат (у відсотках) представляє собівартість проданого продукту, а різниця між продажами (валовий дохід) і витратами (постійні витрати) є прибутком компанії. Насправді такий вид прибутку – це саме те, що відбувається.

На відміну від бухгалтерів, економісти вимірюють прибуток іншим способом. На її думку, склад витрат для прийняття більш обґрунтованих рішень повинен включати не тільки явні витрати, але й неявні витрати, які представляють альтернативні витрати на використання ресурсів компанії.

Економічні вигоди мають велике значення при плануванні майбутньої діяльності, порівнянні альтернативних методів інвестування та оцінці ефективності майбутніх інвестицій. Тому українським торговим компаніям рекомендовано використовувати цей показник для прогнозування.

Для цілей поточного обліку коефіцієнт прибутку є, на нашу думку, більш привабливим. Загальними показниками обліку прибутку є такі показники: валовий прибуток, граничний прибуток, операційний прибуток, прибуток до вирахування відсотків за позикою, прибуток до сплати податків, чистий прибуток.

Валовий прибуток від реалізації – це сума прибутків (збитків) від реалізації продукції (будівництва, послуг), основних фондів (включаючи землю) та інших господарських активів, а також доходів від нереалізованих операцій за вирахуванням суми цих рахунків. Прибуток (збиток) від реалізації продукції визначається як різниця між прибутком від реалізації продукції без ПДВ і податкових надходжень і з урахуванням витрат на виробництво та реалізацію за собівартістю продукції (робіт, послуг).

Це визначення не може задовольнити вимогливих користувачів ні в теорії, ні на практиці. Крім того, для цілей оподаткування це стосується проектів усіх видів діяльності, а також людей, які займаються виробництвом матеріальних благ, наданням послуг та виходом на пенсію.

Валові надходження також отримані від продажу основних фондів та інших активів (включаючи земельну техніку), але їхня залишкова вартість не оподатковується. Прибуток від продажу основних засобів є приростом капіталу. Подібним чином існують відмінності в цінах купівлі та продажу інших товарів. У розвинених країнах коригування цієї різниці з урахуванням

інфляції дає приріст капіталу. Така корисність пов'язана з невизначеністю, оскільки неможливо передбачити майбутні ітерації.

Наприклад, у Великобританії окремим податком є збільшення вартості капіталу. Це збільшення вартості при купівлі певного предмета, і ця вартість є показником зростання. У Сполучених Штатах прибуток від продажу майна, яке раніше належало власнику більше шести місяців, оподатковується вдвічі або менше. Податок на приріст капіталу застосовується до особистих і корпоративних доходів від продажу нерухомості в Данії, Ірландії, Португалії, Швейцарії та Великобританії. Об'єктом оподаткування є збільшення вартості майна, тобто різниця між ціною продажу та ціною придбання майна без урахування понесених витрат. Спеціальне оподаткування приросту капіталу компаній було запроваджено в кількох країнах з метою збільшення прибуткового податку на комерційну та спекулятивну нерухомість. Однак для цілей оподаткування такий дохід віднесено до особливої категорії.

Прибуток від реалізації продукції для цілей оподаткування не може дорівнювати прибутку, відображеному в бухгалтерському обліку. Відповідно до чинного податкового законодавства, якщо підприємець реалізує товари (роботи, послуги) за ціною, нижчою від фактичної собівартості, та за ціною, аналогічною ціні товарів (робіт, послуг) на момент продажу, але не нижче реальної собівартості, оподатковуваною вважається ціна придбання. Ця схема призводить до сплати податків без фактичного доходу.

Поняттю ціни продажу приділено багато уваги в практиці світового податкового права. Правила розроблені для визначення ціни ринкових операцій, а запропоновані фіскальні правила застосовуються, коли сторони мають домовитися про фіксацію ціни. Операції та податкова відповідальність. Відповідно до закону, ціна угоди не може бути ціною продажу, у цьому випадку можуть застосовуватися правила оподаткування та ціна може бути скоригована. Зважаючи на міжнародний досвід, наші законодавці теж мають виробити розумні механізми такого регулювання.

Враховуючи валовий прибуток, який не відображається в розрахунку, варто ввести визначення із зазначенням суми прибутку, яка відображається у звіті про прибутки та збитки та фактично надходить від фінансів підприємницька господарська діяльність. Ці інтереси будуть враховані до прийняття нормативного документа (балансу нормативно-пільгового забезпечення).

Маргінальний прибуток – це різниця між продажами та змінними витратами, і за своїм економічним значенням він ближче до поняття маржинального доходу. Оскільки концепція граничного прибутку дозволяє нам приймати дуже швидкі рішення, особливо щодо покращення та забезпечення витрат, ми повинні вказати на головне значення цього показника в бухгалтерському, аналітичному та бюджетному менеджменті. переваги, управління, аналіз беззбитковості тощо.

Сучасні західні економісти, оцінюючи прибуток, розглядають проблему використання прибутку з точки зору підвищення ефективності бізнесу, впливу макроекономічних процесів і параметрів (ціна, попит, пропозиція тощо) на прибуток і взаємозв'язки між їх. Вигода, кількість і вартість придбаного товару.

Одним із найпоширеніших показників для всіх іноземних форм є прибуток до вирахування відсотків за кредитами та податків. Він являє собою суму капіталу, інвестицій, фінансової діяльності та доходу від невизнаного доходу, аналогічних витрат і амортизації. Збитки У внутрішній практиці цей показник можна визначити, додавши відсоткову ставку за кредитом до податку на валовий прибуток. Прибуток до оподаткування розраховується так само і має таке ж значення, як і для українських компаній.

Чистий прибуток від домашнього бізнесу означає різницю між доходом до сплати податків і оподаткованим доходом (не включаючи прибуток). Деякі західні автори не враховують вирахування необхідної суми податку при розрахунку чистого прибутку[111]. Іншими словами, він прирівнює поняття прибутку до оподаткування до поняття чистого прибутку. Інші економісти визначають чистий прибуток як різницю між валовим прибутком і загальними

витратами [114], що показує прибуток від продажів у вітчизняному обліку. Тому можна сказати, що західна система показників прибутку дуже суперечлива і використання того чи іншого показника вимагає обережного підходу.

Показник абсолютного прибутку показує фінансові результати діяльності компанії, являє собою фінансові показники і є основним показником припинення діяльності компанії, в тому числі її діяльності. Зацікавленість у прибутку приносить динамізм, баланс і готовність до інновацій та інвестування в ринкову економіку.

Рентабельність є необхідною умовою існування, розвитку та зростання будь-якого проекту чи будь-якої іншої організації. Фірми, які діють як ланцюги, що з'єднують виробництво і споживання, можуть впливати на задоволення індивідуальних потреб, спостерігаючи за тенденціями у використанні природних ресурсів. Комбінуючи різні підходи для підкреслення вигоди підприємства і компанії, можна зробити висновок, що результати управління необхідно порівнювати з витратами або ресурсами, що призводить до розрахунку показників вигоди.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «МІК»

2.1. Особливості діяльності ТОВ «МІК» в сучасних умовах

У досліджуваній компанії ТОВ «МіК» автоматизовано 100% роботи бухгалтерів та економістів, що покращує та полегшує ведення бухгалтерського обліку підприємства. Сьогодні в таких ситуаціях весь бухгалтерський процес підприємства ділиться на наступні етапи:

1) Підприємство документує господарські факти. Основні записи даних разом утворюють систему. Мінусом є те, що бухгалтери створюють фінансові операції вручну і не можуть використовувати автоматичне створення фінансових операцій, що призводить до додаткових помилок.

2) Всі розрахункові операції формуються з загальними бухгалтерськими розрахунками та складанням книг фінансових операцій, які є списками операцій, розташованих у хронологічному порядку. Усі бухгалтерські операції ведуться в книгах фінансових операцій, які є основним джерелом інформації для складання зведеної фінансової звітності. Ця книга записує всі фінансові операції, виявлені в поточному обліковому періоді.

Існує інший формат відображення в книзі фінансових операцій для перегляду торгових рахунків за певний період часу, створених протягом вибраного періоду часу. Це журнал фінансових операцій на балансі. Це журнал обліку фінансових операцій на балансі. Для обліку збалансованих рахунків ТОВ «МіК» веде спеціальний журнал обліку господарських операцій по кожному рахунку. Така структурована система дозволяє збирати дані в електронних каталогах для аналітичного обліку.

3) Бухгалтерські записи, внутрішні та зовнішні фінансові звіти підготовлені. Внутрішні звіти – це спеціальні звіти для внутрішнього використання ТОВ «МіК», які збирають інформацію про надходження коштів на ваш рахунок та їх джерела.

Головна книга ТОВ «МіК» містить відомості про продажі та баланс, відомості про обороти, головну книгу та контрольні відомості. У внутрішньому бухгалтерському обліку підприємства в аналітичній частині відображаються фактичні проміжні та розрахункові залишки, обороти, обороти та залишки. Спеціальний внутрішній звіт містить касова книга, книга обліку фактичної вартості коштів. Однією з найважливіших тем у фінансовому обліку є створення та відображення зовнішніх форм проводок.

4) У ТОВ «МіК» закінчується розрахунковий період і створюється архів розрахункових даних. Огляд залишків на рахунках бухгалтерського обліку та показників реалізації за звітний період передається на спеціальний рахунок для зберігання.

У ТОВ «МіК» програмісти створили деякі програми для обмеженого використання. Вони використовуються для виконання різноманітних розрахункових операцій (наприклад, нарахування заробітної плати, узагальнення даних про рух грошей, товарно-матеріальних цінностей, активів, основних і матеріальних активів, фінансове визначення результатів діяльності та прибутку тощо).

Для ілюстрації етапів встановлення функції комунального платежу компанії на персональному комп'ютері зручно використовувати рисунок 2.1, який широко використовується в країнах з розвинутими торговими відносинами.

Це дозволяє вам побачити залежність прибутку від кількох найважливіших факторів і керувати процесом формування вартості звідти. Управління корпоративним прибутком є складним і тривалим процесом, оскільки на прибуток впливають різноманітні зовнішні та внутрішні фактори.

Управління доходами зводиться до трьох рівнів: облік, аналіз і планування, оскільки прибуток є найважливішою ознакою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві та забезпечує ефективну реалізацію економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин.

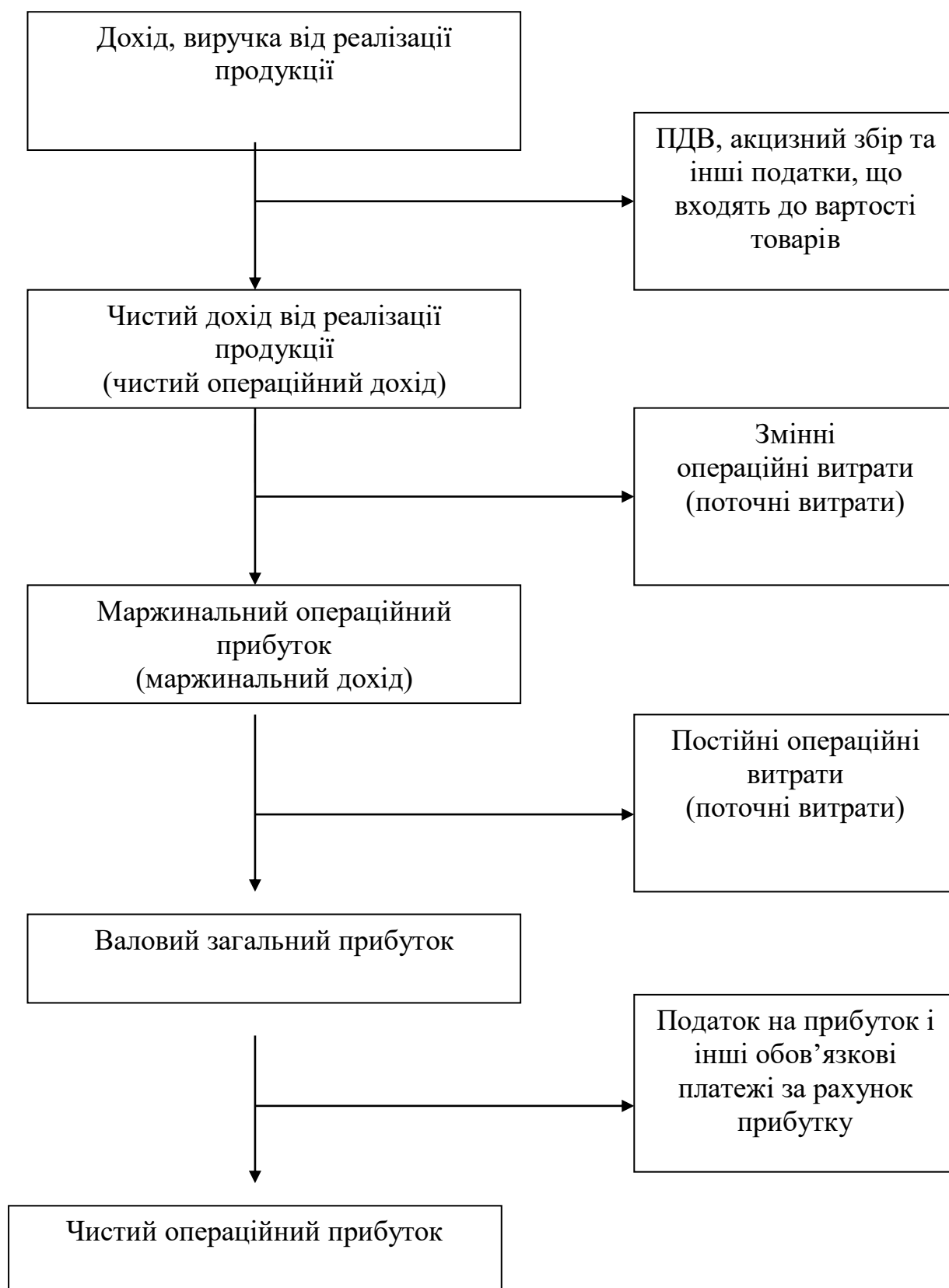


Рис. 2.1. Формування операційного прибутку підприємства

2.2. Аналіз обсягу та достатності сформованого прибутку

Проведемо аналіз фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «МіК» в таблиці 2.1.

Одним з основних показників діяльності підприємства є дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). За період з 2019 по 2022 роки спостерігається стабільна тенденція до зростання цього показника з 3280,2 тис. грн. до 3936,2 тис. грн. У 2020 році порівняно з 2019 роком обсяги діяльності збільшилися на 281,2 тис. грн., що у відносному вираженні склало 8,6 %. У 2021 році порівняно з 2020 роком обсяги діяльності збільшилися, але не так стрімко як минулого року, на 156,2 тис. грн., що у відносному вираженні склало 4,4 %. У 2022 році порівняно з 2020 роком обсяги діяльності збільшилися на 218,7 тис. грн., що у відносному вираженні склало 5,9 %.

Обсяги собівартості продукції також змінилися. Зі збільшенням обсягів діяльності збільшується і собівартість продукції. У 2019 році собівартість продукції складала 1474,2 тис. грн. Та впродовж досліджуваного періоду зросла до 1811,2 тис. грн. у 2022 році.

Якщо провести аналіз по роках досліджуваного періоду, то у 2020 році порівняно до 2019 року собівартість продукції підвищилася на 210,6 тис. грн. і складала 1684,8 тис. грн. У 2021 році порівняно до 2020 року собівартість продукції підвищилася не значно, на 28,1 тис. грн. У 2022 році собівартість продукції підвищилася на 98,3 тис. грн. і складала 1811,2 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства складає у 2022 році 100,4 тис. грн., що більше на 4,9 тис. грн. ніж у минулому році.

Також у розрізі інших показників можна відмітити тенденцію до зростання у середньому від 1,7 до 14,3 % щорічно.

Наведемо динаміку наступних показників підприємства ТОВ «МіК»: обсяг чистого доходу від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток (рис.2.2).

Таблиця 2.1. Фінансові результати діяльності ТОВ «МіК»

Показник	Тис. грн.				Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	2019	2020	2021	2022	2020 до 2019	2021 до 2020	2022 до 2021	2020 до 2019	2021 до 2020	2022 до 2021
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3280,2	3561,4	3717,6	3936,2	281,2	156,2	218,7	8,6	4,4	5,9
Податок на додану вартість	544,5	591,2	617,1	653,4	46,7	25,9	36,3	8,6	4,4	5,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2735,7	2970,2	3100,4	3282,8	234,5	130,3	182,4	8,6	4,4	5,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1474,2	1684,8	1712,9	1811,2	210,6	28,1	98,3	14,3	1,7	5,7
Валовий прибуток	1261,5	1285,4	1387,6	1471,7	23,9	102,2	84,1	1,9	8,0	6,1
Адміністративні витрати	448,4	478,2	499,6	529,5	29,9	21,3	29,9	6,7	4,5	6,0
Витрати на збут	597,5	625,9	654,4	682,8	28,5	28,4	28,5	4,8	4,5	4,3
Інші операційні витрати	176,4	186,5	193,2	208,3	10,1	6,7	15,1	5,7	3,6	7,8
Прибуток від операційної діяльності	159,6	170,2	174,8	185,4	10,6	4,6	10,6	6,7	2,7	6,1
Інші доходи	6,3	6,7	6,9	7,2	0,4	0,2	0,3	6,7	2,7	4,3
Фінансові витрати	4,2	4,4	4,6	4,8	0,2	0,2	0,2	5,7	3,6	5,2
Інші витрати	34,7	37,0	38,0	39,6	2,3	1,0	1,7	6,7	2,7	4,3
Прибуток до оподаткування	127,1	137,9	139,2	147,6	10,9	1,2	8,5	8,6	0,9	6,1
Податок на прибуток	39,9	42,9	44,1	45,6	3,0	1,1	1,5	7,6	2,7	3,4
Чистий прибуток	87,2	93,0	95,5	100,4	5,8	2,6	4,9	6,7	2,8	5,1

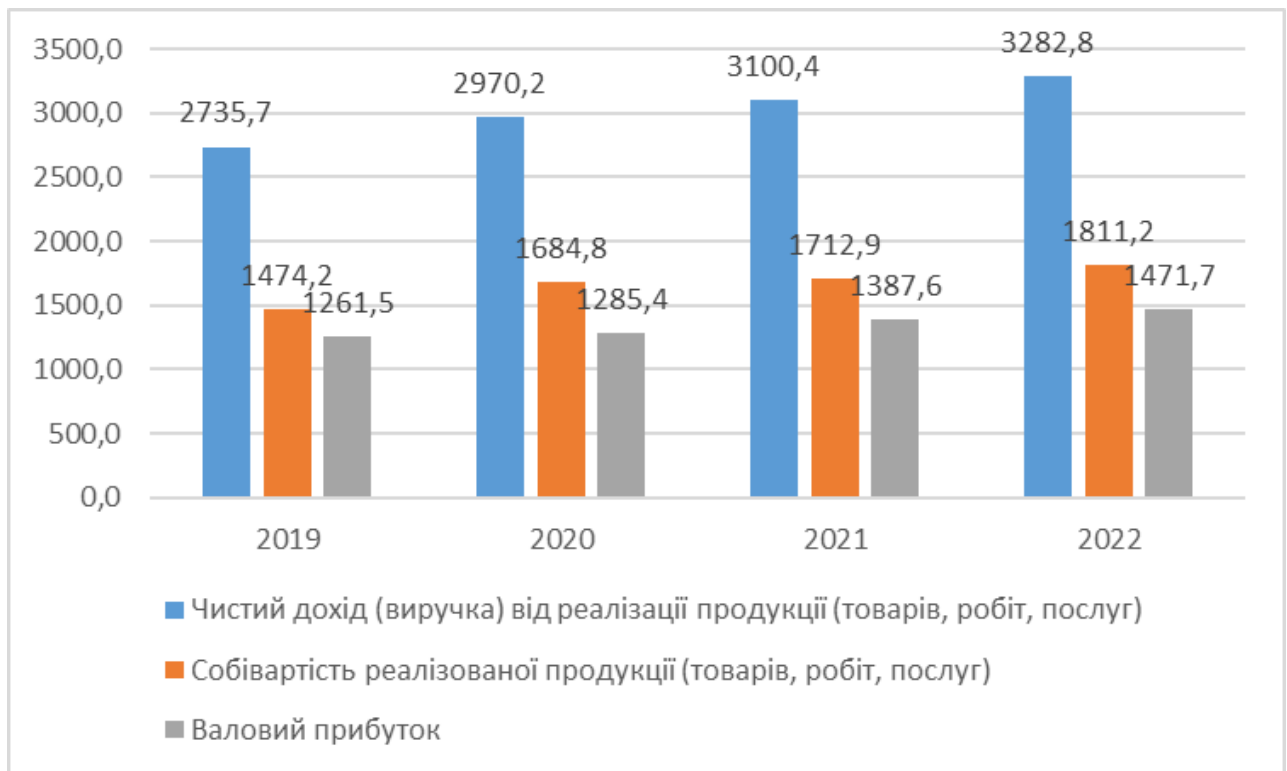


Рис. 2.2. Дохід від реалізації продукції, собівартість реалізованої продукції та валового прибутку ТОВ «МіК» у 2019-2022 роках

З рисунку 2.1. видно, що починаючи з 2019 по 2022 рік чистий дохід поступово збільшується з 2735,7 тис. грн. до 3282,8 тис. грн. Валовий прибуток також змінився. У 2019 році він складав 1261,5 тис. грн., та збільшився у 2022 році до 1471,7 тис. грн.

Розрахуємо співвідношення собівартості продукції до валового прибутку підприємства.:

$$2019: 1474,2/1261,5 \cdot 100 = 116,86\%$$

$$2020: 1684,8/1285,4 \cdot 100 = 131,07\%$$

$$2021: 1712,9/1387,6 \cdot 100 = 123,45\%$$

$$2022: 1811,2/1471,7 \cdot 100 = 123,07\%$$

Співвідношення собівартості продукції до товарообороту:

$$2019: 1474,2/3280,2 \cdot 100 = 44,94\%$$

$$2020: 1684,8/3561,4 \cdot 100 = 47,31\%$$

$$2021: 1712,9/3717,6 \cdot 100 = 46,08\%$$

$$2022: 1811,2/3936,2 \cdot 100 = 46,01\%$$

У порівнянні собівартості продукції з обсягами діяльності можна зробити висновок, що у 2019 році рівень собівартості продукції складав 44,94%, у 2020 році – 47,31%, у 2021 році – 46,08%, у 2022 році – 46,01%. За останній 2022 рік має найнижчий рівень.

При розгляді співвідношення собівартості продукції до валового прибутку підприємства можна відмітити стабілізацію ситуації. У 2019 році показник мав значення 116,86%. Наступного року відбулось значне підвищення показника до 131,07%. Але починаючи з 2021 року співвідношення мало значення 123,4%.

Розглянемо наступну групу показників: адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

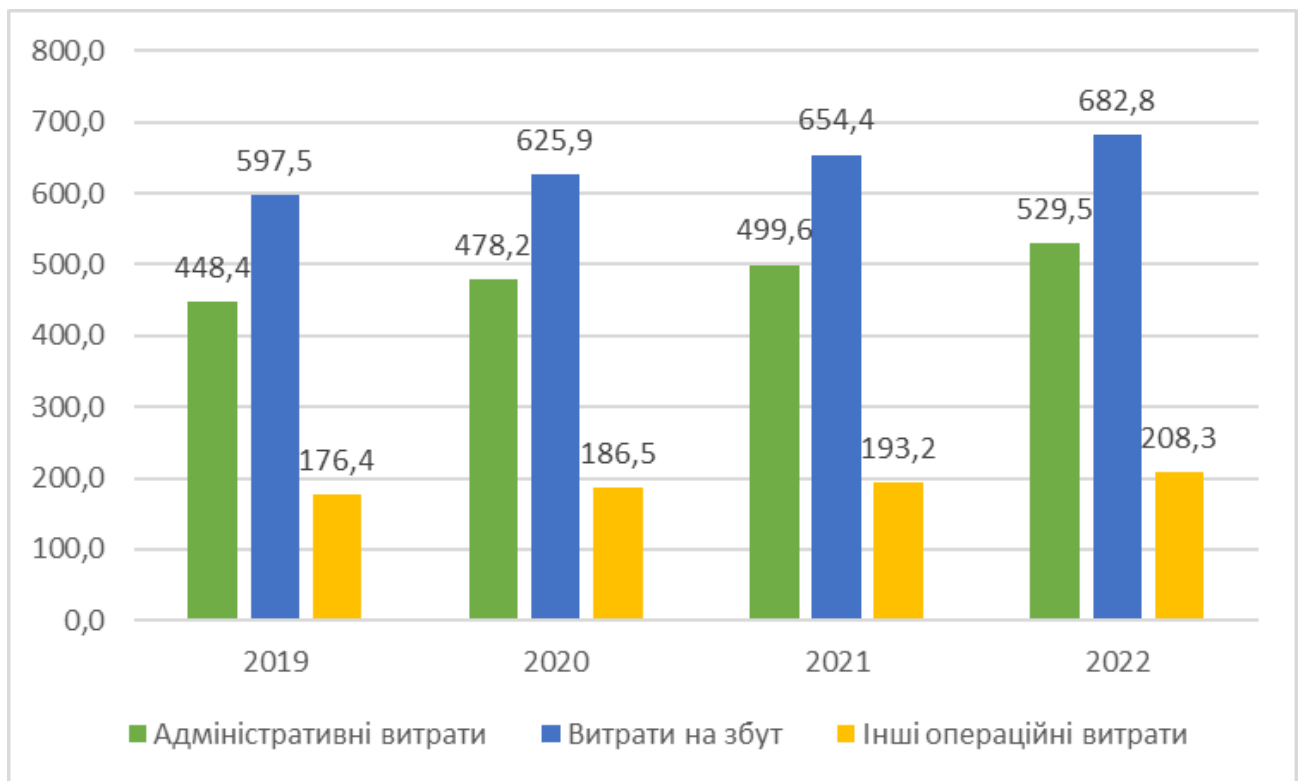


Рис. 2.3. Динаміка витрат ТОВ «МіК» у 2019-2022 роках

На рис. 2.3 чітко показана динаміка витрат, з якої видно, що витрати підприємства на збут протягом періоду змінюються з 597, 5 тис. грн. у 20219 році до 682,8 тис. грн. у 2022 році. Ми бачимо, що адміністративні витрати

мають чітку тенденцію до зростання над усіма іншими у 2022 році не лише у відносному, а й в абсолютному вираженні. Інші витрати змінилися незначно.

У 2020 році у порівнянні до 2019 року адміністративні витрати підвищилися и склали 478,2 тис. грн., витрати на збут склали 625,9 тис. грн., інші операційні витрати – 186,5 тис. грн. У 2021 році у порівнянні до 2020 року адміністративні витрати підвищилися и склали 499,6 тис. грн., витрати на збут склали 654,4 тис. грн., інші операційні витрати – 193,2 тис. грн. У 2022 році у порівнянні до 2021 року адміністративні витрати підвищилися и склали 529,5 тис. грн., витрати на збут склали 682,8 тис. грн., інші операційні витрати – 208,3 тис. грн.

Співвідношення витрат на збут до валового прибутку підприємства становить:

$$2019: 597,5/1261,5=47,36$$

$$2020: 625,9/1285,4=48,69$$

$$2021: 654,4/1387,6=47,16$$

$$2022: 682,8/1471,7=46,40$$

Розглянувши дані, видно що рівень витрат на збут до валового прибутку коливається від 46,4% у 2022 році до 48,69% у 2020 році. Також розглянемо рівень витрат управління підприємством до валового прибутку підприємства.

$$2019: 448,4/1261,5=35,54$$

$$2020: 478,2/1285,4=37,21$$

$$2021: 499,6/1387,6=36,00$$

$$2022: 529,5/1471,7=35,98$$

Рівень адміністративних витрат підприємства коливається від 35,54% у 2019 році до 37,21% у 2020 році. У 2021-2022 рр рівень майже не змінюється и становить 36,00%

Також розглянемо рівень інших операційних доходів та витрат до валового прибутку підприємства. Рівень інших операційних доходів коливається від 13,92% в 2021 році до 14,16% у 2022 році.

2019: $176,4/1261,5=13,98$

2020: $186,5/1285,4=14,51$

2021: $193,2/1387,6=13,92$

2022: $208,3/1471,7=14,16$

Рівень інших витрат до валового прибутку має такі значення:

2019: $34,7/1261,5=2,75$

2020: $37,0/1285,4=2,88$

2021: $38,0/1387,6=2,74$

2022: $39,6/1471,7=2,69$

Рівень інших витрат має майже постійне значення від 2,69% у 2022 році до 2,88% у 2020 році.

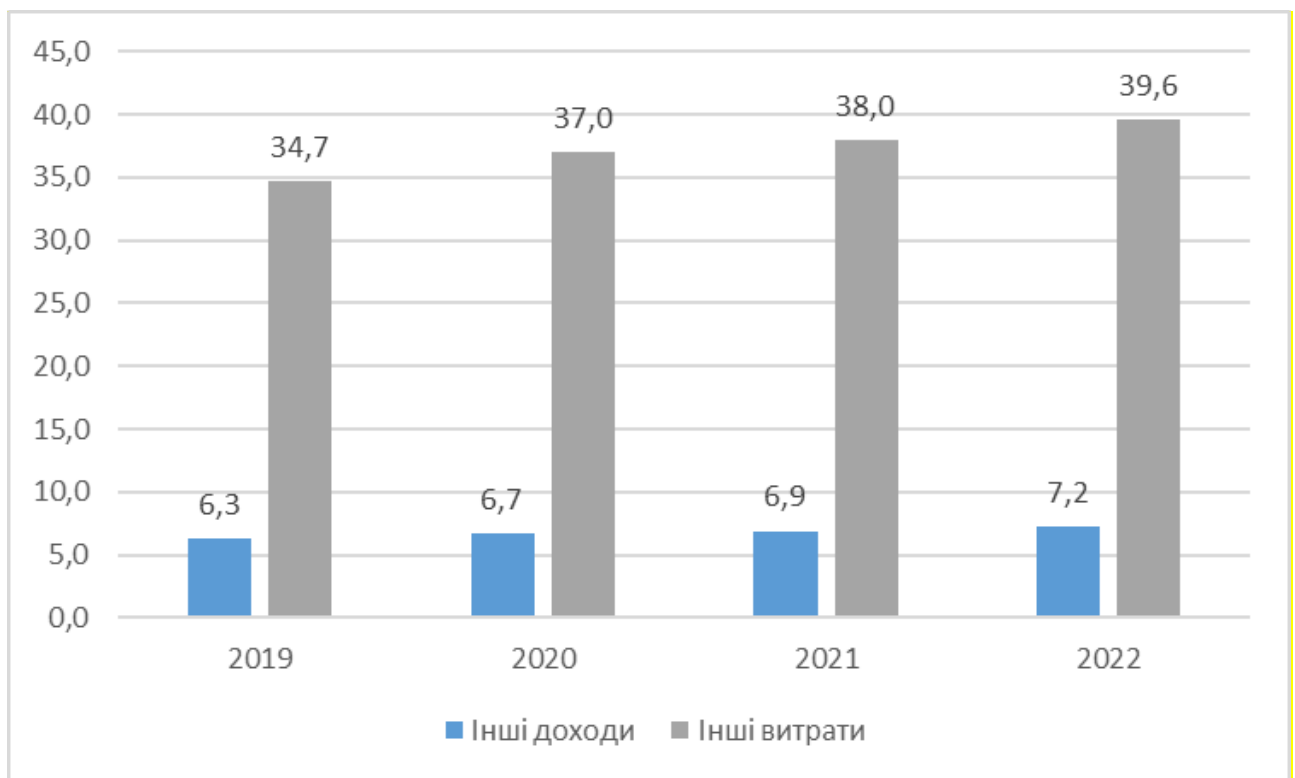


Рис. 2.4. Динаміка інших доходів та витрат ТОВ «МіК» у 2019-2022 роках

Динаміку інших доходів та витрат надано на рис. 2.4. За досліджуваний період з 2019 по 2022 рік обсяг інших витрат перевищував інші доходи. Так, у 2019 році інші витрати дорівнювали 34,7 тис. грн., інші доходи – 6,3 тис. грн. У 2020 році 37,0 тис. грн. і 6,7 тис. грн. відповідно. У 2021 році 38,0 тис. грн. і 6,9 тис. грн. відповідно. І найвищий обсяг 39,6 тис. грн. і 7,2 тис. грн. відповідно.

Розглянемо динаміку наступних показників: прибутку до оподаткування, податку на прибуток та чистого прибутку за період 2019-2022 рр. на рис. 2.5.

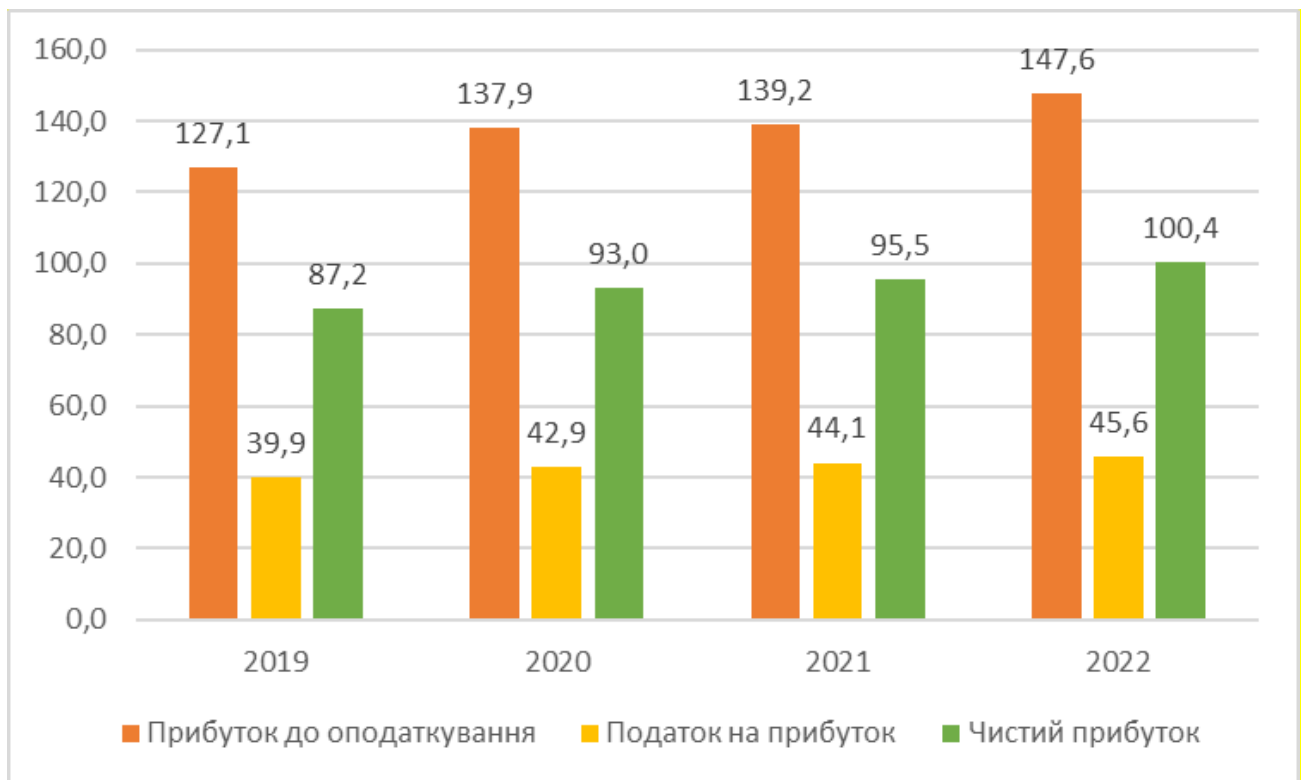


Рис. 2.5. Динаміка чистого прибутку, податку на прибуток та прибутку до оподаткування ТОВ «MiK» у 2019-2022 роках

З рисунку 2.5 видно, що протягом періоду 2019-2022рр. обсяг чистого прибутку мав тенденцію до збільшення. Так, у 2019 році обсяг чистого прибутку складав 87,2 тис. грн., а у 2022 році – 100,4 тис. грн.

Прибуток до оподаткування та податок на прибуток мають схожі тенденції.

У 2019 році прибуток до оподаткування складав 127,1 тис. грн., податок на прибуток – 39,9 тис. грн. У 2020 році прибуток до оподаткування складав 137,9 тис. грн., податок на прибуток – 42,9 тис. грн. У 2021 році прибуток до оподаткування складав 139,2 тис. грн., податок на прибуток – 44,1 тис. грн. у 2022 році ці показники мали найвищий рівень – 147,6 тис. грн. та 45,6 тис. грн. відповідно.

Далі розглянемо джерела формування прибутку. Проведем аналіз обсягів та динаміки показників. У таблиці 2.2 наведено структуру активів та пасивів підприємства ТОВ «МіК».

Таблиці 2.2. Структура активів та пасивів ТОВ «МіК» за 2019-2022 роки

Показники	2019	2020	2021	2022
Сукупні активи	1295,2	1357,3	1381,6	1278,3
Необоротні активи	981,5	988,3	968,2	947,4
їх частка в обсязі сукупних активів, %	75,8	72,8	70,1	74,1
Оборотні активи	306	359	376	316
їх частка в обсязі сукупних активів, %	23,6	26,4	27,2	24,7
Витрати майбутніх періодів	7,7	10	37,4	14,9
їх частка в обсязі сукупних активів, %	0,6	0,7	2,7	1,2
Власний капітал	1243,4	1221,6	1284,9	997,1
їх частка в обсязі сукупних активів, %	96,0	90,0	93,0	78,0
Поточні зобов'язання	51,8	135,7	96,7	281,2
їх частка в обсязі сукупних активів, %	4,0	10,0	7,0	22,0

Динаміка показників формування прибутку підприємства надана в таблиці 2.3.

Аналіз таблиць 2.2 та 2.3 показав, що сукупні активи за досліджуваний період практично не змінилися. Коливання показника складає від 1278,3 тис. грн. у 2022 році до 1295,2 тис. грн. у 2019 році.

Таблиця 2.3. Динаміка активів та пасивів ТОВ «МіК» за 2019-2022 роки

Показники	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
					2020	2021	2022	2020	2021	2022
					до 2019	до 2020	до 2021	до 2019	до 2020	до 2021
Сукупні активи	1295,2	1357,3	1381,6	1278,3	62,1	24,3	-103,3	4,8	1,8	-7,5
Необоротні активи	981,5	988,3	968,2	947,4	6,8	-20,1	-20,8	0,7	-2,0	-2,1
Оборотні активи	306,0	359,0	376,0	316,0	53,0	17,0	-60,0	17,3	4,7	-16,0
Витрати майбутніх періодів	7,7	10	37,4	14,9	2,3	27,4	-22,5	29,9	274,0	-60,2
Власний капітал	1243,4	1221,6	1284,9	997,1	-21,8	63,3	-287,8	-1,8	5,2	-22,4
Поточні зобов'язання	51,8	135,7	96,7	281,2	83,9	-39,0	184,5	162,0	-28,7	190,8

Проведем аналіз сукупних активів підприємства за 2019-2022 рр. За досліджуваний період обсяг сукупних активів змінювався. У 2019 році обсяг сукупних активів складав 1295,2 тис. грн. У 2020 році цей показник збільшився на 62,1 тис. грн, або на 4,8% і став дорівнювати 1357,3 тис. грн. У 2021 році відбулося невелике збільшення цього показника на 24,3 тис. грн., або на 1,8%. Сукупні активи у 2021 році дорівнювали 1381,6 тис. грн. У 2022 році обсяг сукупних активів знизився на 103,3 тис. грн., або на 7,5% і став дорівнювати 1278,3 тис. грн.

Динаміка оборотних активів за досліджуваний період має тенденцію до постійного зростання, окрім останнього року. Так у період з 2019 року до 2021 року обсяги оборотних активів становили від 306,0 тис. грн. до 376,0 тис. грн. У 2022 році відбулося різке зниження цього показника до 316,0 тис. грн.

Витрати майбутніх періодів займають не велике місце у структурі сукупних активів. Їх обсяг дорівнює від 7,7 тис. грн. у 2019 році до 14,9 тис. грн. у 2022 році.

При дослідженні пасивів підприємства можна зробити наступний висновок. Власний капітал займає переважну частину сукупних активів і складає 1243,4 тис. грн. у 2019 році, 1221,6 тис. грн. у 2020 році, 1284,9 тис. грн. у 2021 році та 997,1 тис. грн. у 2022 році.

Відповідно поточні зобов'язання мали всього 3% у загальному обсязі сукупних активів у 2019 році та зросли у 3 рази до 2022 року.

Проведемо дослідження динаміки та обсягів основних засобів та амортизаційних відрахувань підприємства.

Виділимо деякі фактори, що впливають на розмір амортизації:

- Сума основних і нематеріальних активів (що амортизується);
- Середня норма амортизації;
- Склад основних фондів по групах за порядком їх амортизації;
- Частка основних фондів, що підлягає прискореній амортизації;
- Рух основних фондів підприємства.

Розглянемо обсяги амортизації підприємства ТОВ «МіК» за 2020-2022рр. Первісна вартість основних засобів у 2020 році складала 1071,2 тис. грн. Продовж досліджуваного періоду обсяги цього показника зросли і дорівнюють 1068,3 тис. грн. у 2021 році і 1209,6 тис. грн. у 2022 році.

Таблиця 2.4. Наявні та можливі обсяги амортизаційних відрахувань ТОВ «МіК»

Показник	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Залишкова вартість	975,3	964,5	947,8	-10,8	-16,7	-1,1	-1,7
Первісна вартість	1071,2	1068,3	1209,6	-2,9	141,3	-0,3	13,2
Знос	95,9	103,8	261,8	7,9	158,0	8,2	152,2
Амортизаційні відрахування	104	268	205	164,0	-63,0	157,7	-23,5
Переоцінена вартість	8 520	7350	5410	-1170,0	-1940,0	-13,7	-26,4
Можливі амортизаційні відрахування	869	2027	1105	1158,0	-922,0	133,3	-45,5

На рис. 2.7. порівняно обсяги залишкової вартості та зносу основних засобів за 2020-2022рр. У 2020 році при первісній вартості основних засобів у сумі 1071,2 тис. грн. залишкова вартість основних засобів складала 975,3 тис. грн. а знос дорівнював 95,9 тис. грн.

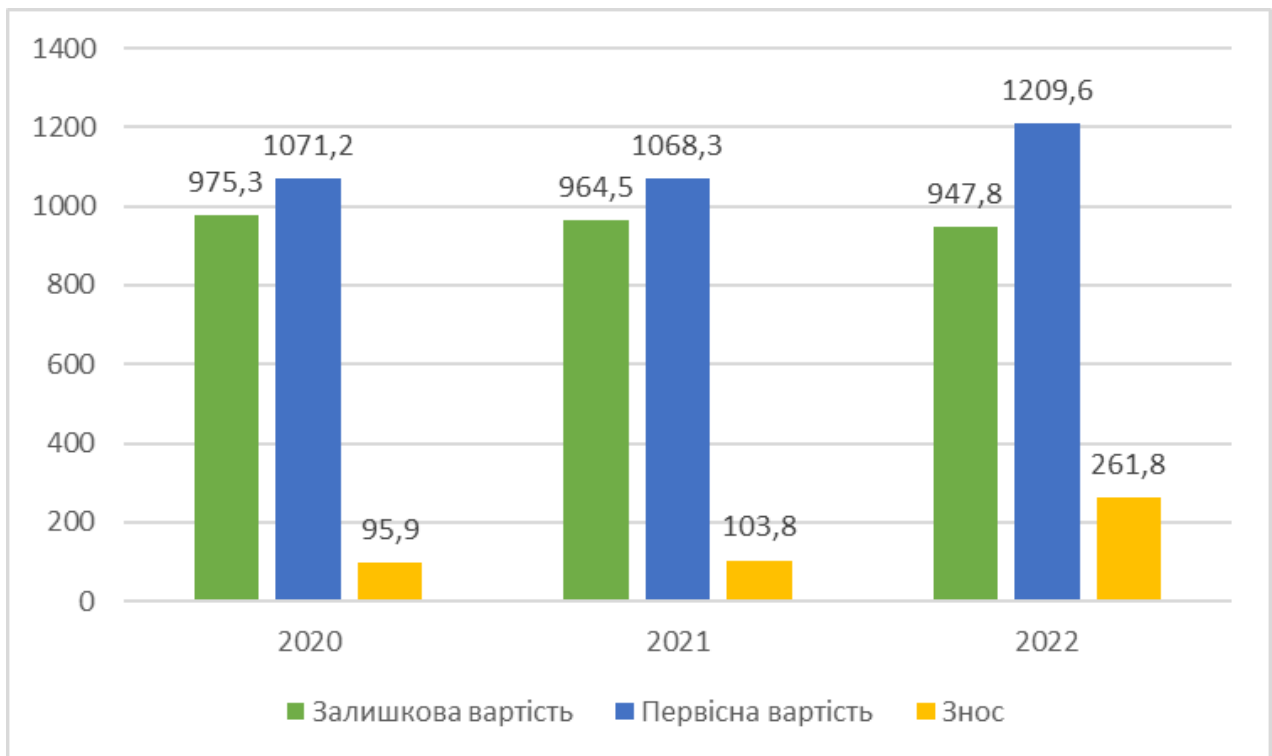


Рис. 2.6. Динаміка обсягу первісної вартості основних засобів, їх зносу та залишкової вартості за 2020-2022 роки.

У 2021 році при первісній вартості основних засобів у сумі 1068,3 тис. грн. залишкова вартість основних засобів складала 964,5 тис. грн. а знос дорівнював 103,8 тис. грн. У 2022 році, первісна вартість основних засобів має найбільше значення за досліджуваний період 2020-2022рр. і дорівнює 1209,6 тис. грн., при залишковій вартості у сумі 947,8 тис. грн. та зносу основних засобів у сумі 261,8 тис. грн. З цього можна зробити висновок про те, що підприємство ефективно використовує амортизаційні нарахування для отримання додаткового прибутку. Це дозволяє підприємству фінансувати власні поточні потреби.

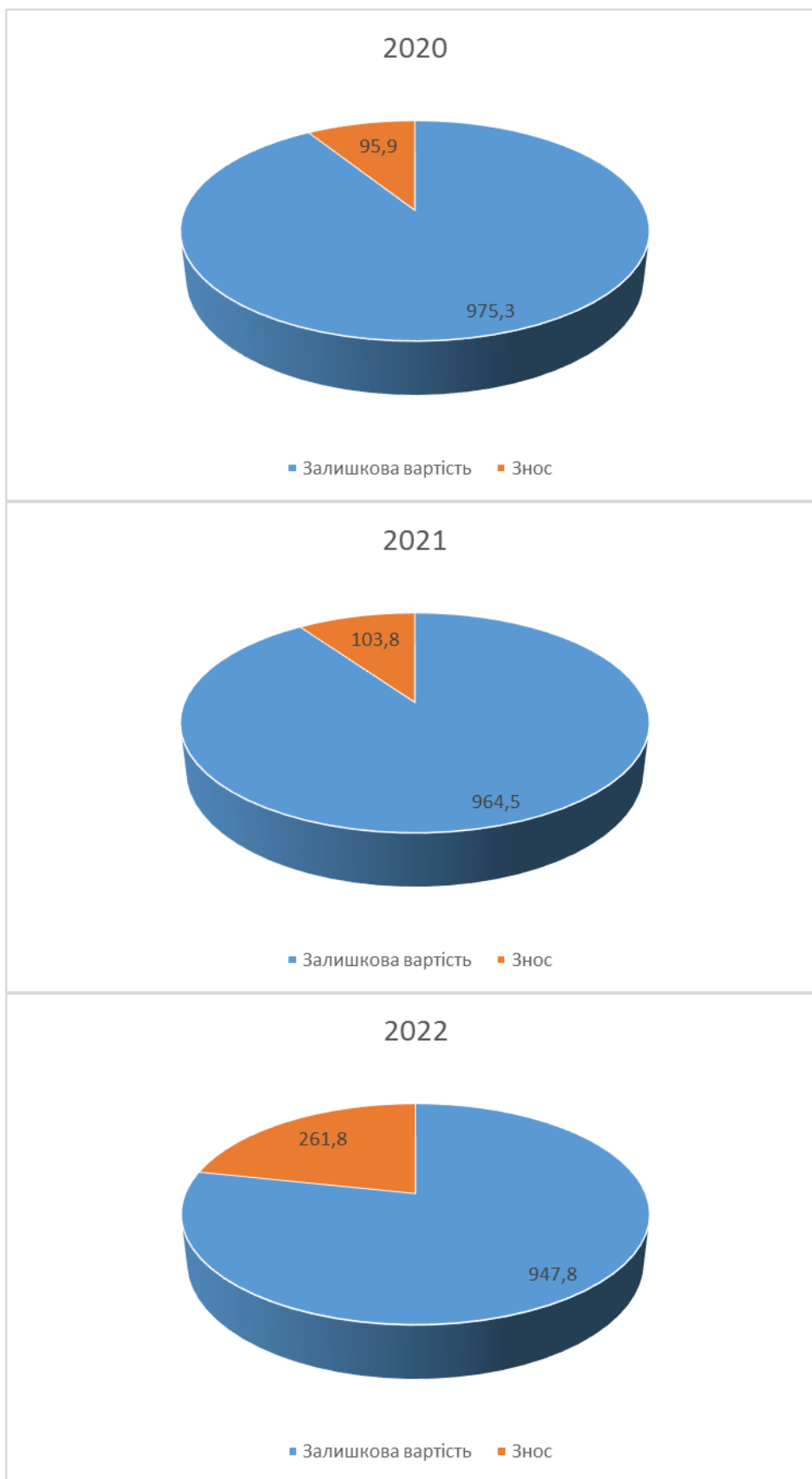


Рис. 2.7. Співвідношення зносу та залишкової вартості основних засобів ТОВ «МіК» протягом 2020-2022 років.

2.3. Напрями використання прибутку підприємства

На підприємстві ТОВ «МіК» прибуток розподіляється за такими напрямками: сплати до бюджету, поповнення статутного фонду, дивіденди, збільшення виробництва, соціальний розвиток, підтримка та мотивація робітників.

Розглянемо розподіл прибутку підприємства за напрямками використання в табл. 2.5.

Таблиця 2.5. Розподіл прибутку ТОВ «МіК» за 2019-2022 роки

Показник	Значення за період, тис. грн.				Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
	2019	2020	2021	2022	2020 до 2019	2021 до 2020	2022 до 2021	2020 до 2019	2021 до 2020	2022 до 2021
Прибуток від операційної діяльності	159,6	170,2	174,8	185,4	10,6	4,6	10,6	6,7	2,7	6,1
Сплата частки до бюджету	49	52	64	69	3,0	12,0	5,0	6,1	23,1	7,8
Поповнення статутного фонду	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Виплата дивідендів	48	36	38	28	-12,0	2,0	-10,0	-25,0	5,6	-26,3
Розширення виробництва	32	43	35	42	11,0	-8,0	7,0	34,4	-18,6	20,0
Соціальний розвиток	8	12	13	15	4,0	1,0	2,0	50,0	8,3	15,4
Стимулювання, мотивація працівників	22,6	27,2	24,8	31,4	4,6	-2,4	6,6	20,4	-8,8	26,6

За даними таблиці робимо висновок, що прибуток підприємства ТОВ «МіК» протягом досліджуваного періоду мав тенденцію до збільшення. Так, у 2019 році він складав 159,6 тис. грн. У 2022 році прибуток підприємства збільшився та складав 185,4 тис. грн. Відповідно до зростання прибутку, зростали і напрями використання прибутку.

На рис. 2.8. наведено структуру та динаміку розподілу по напрямках використання. Аналіз структури відрахувань наведено у таблиці 2.6.

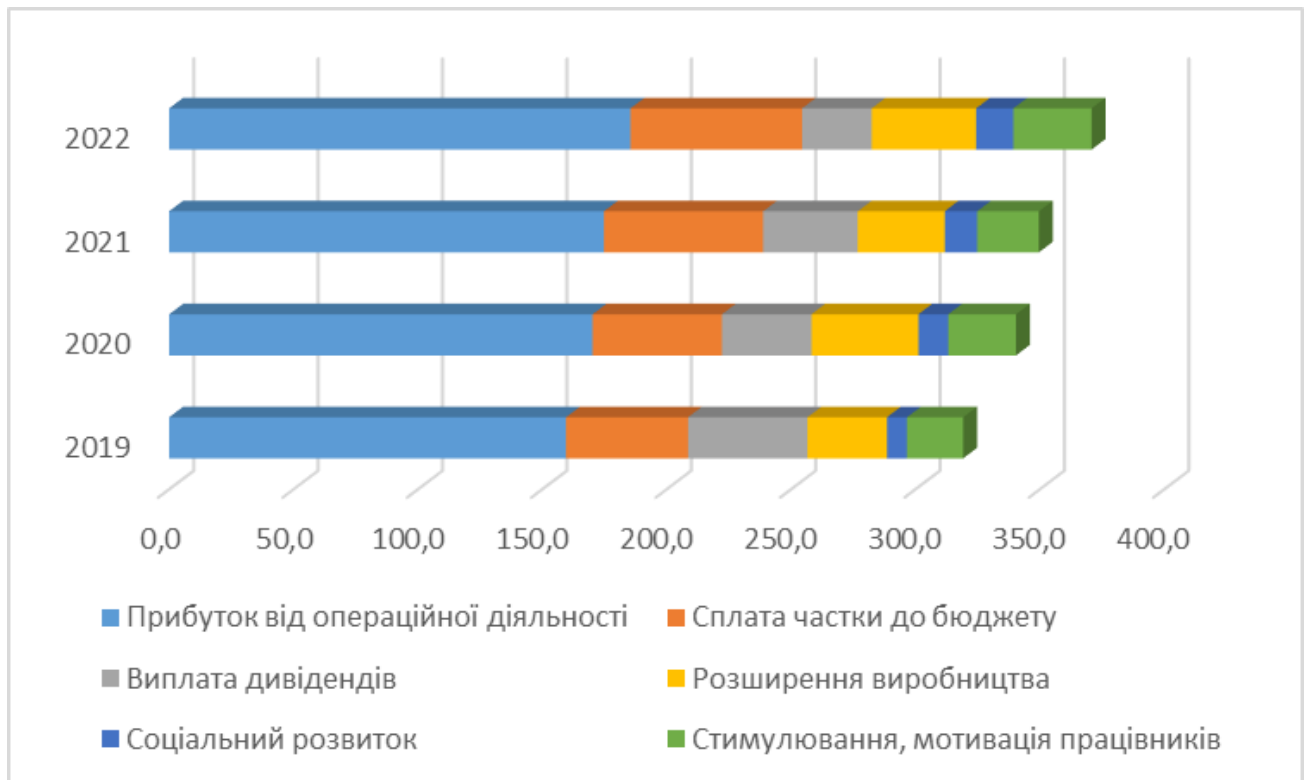


Рисунок 2.8. Динаміка і структура розподілу прибутку від операційної діяльності ТОВ «МіК» за 2019-2022 роки.

Виплати до бюджету мають найбільшу питому вагу. У 2019 році виплати до бюджету склали 49,0 тис. грн. або 30,7% загального обсягу прибутку. У 2020 році - 52,0 тис. грн., або 30,6%. У 2021 році виплати до бюджету становили 64,0 тис. грн., або 36,6%. У 2022 році виплати до бюджету мали найвищий рівень і склали 69, 0 тис. грн, або 37,2%.

Виплата дивідендів має схожу тенденцію, окрім останнього року. У 2019 році обсяги виплат дивідендів склали 48,0 тис. грн., або 30,1%. У 2020 році - 36,0 тис. грн., або 21,2%. У 2021 році – 38,0 тис. грн., або 21,7%. У 2022 році виплати дивідендів знизилися і склали 28,0 тис. грн., або 15,1%.

Таблиця 2.6. Структура відрахувань з прибутку ТОВ «МіК» протягом 2019-2022 років

Показник	Значення за період, тис. грн.							
	2019		2020		2021		2022	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Прибуток від операційної діяльності	159,6	100	170,2	100	174,8	100	185,4	100
Сплата частки до бюджету	49,0	30,7	52,0	30,6	64,0	36,6	69,0	37,2
Поповнення статутного фонду	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Виплата дивідендів	48,0	30,1	36,0	21,2	38,0	21,7	28,0	15,1
Розширення виробництва	32,0	20,1	43,0	25,3	35,0	20,0	42,0	22,7
Соціальний розвиток	8,0	5,0	12,0	7,1	13,0	7,4	15,0	8,1
Стимулювання, мотивація працівників	22,6	14,2	27,2	16,0	24,8	14,2	31,4	16,9

Поповнення статутного фонду за досліджуваний період підприємство ТОВ «МіК» не проводило.

Протягом досліджуваного періоду 2019-2022рр. виплати на розширення виробництва мали хвилеподібний характер. У 2019 році їх сума становила 32,0 тис. грн, або 20,1% загального обсягу прибутку. У 2020 році обсяг виплат на

розширення виробництва збільшився і становив 43,0 тис. грн., або 25,3%. У 2021 році виплати на розширення виробництва зменшилися до 35,0 тис. грн., або 20% загального обсягу прибутку. У 2022 році виплати на розширення виробництва збільшилися в 1,5 рази і становили 42,0 тис. грн., або 22,7%.

Стимулювання працівників за досліджуваний період складало від 22,6 тис. грн. у 2019 році до 31,4 тис. грн. у 2022 році. У 2020 році значення показника збільшилося на 4,6 тис. грн. відповідно до 2019 року і склало 27,2 тис. грн., або 16,0%.

Але у 2021 році виплати на стимулювання та мотивацію працівників зменшилися на 2,4 тис. грн. і склали 24,8 тис. грн, або 14,2 % загального обсягу прибутку підприємства. У 2022 році виплати збільшилися на 6,6 тис. грн. і становили 31,4 тис. грн., або 16,9%.

Стосовно соціального розвитку. Підприємство ТОВ «МіК» за досліджуваний період 2019-2022 рр. здійснювало виплати з загального обсягу прибутку на соціальний розвиток.

У 2019 році обсяг виплат становив 8 тис. грн., або 5% від загального обсягу прибутку. У 2020 році на 4,0 тис. грн. більше – 12 тис. грн., або 7,1% від загального обсягу прибутку. У 2021 році майже така сума – 13,0 тис. грн., або 7,4% від загального обсягу прибутку. У 2022 році виплати на соціальний розвиток становили 15,0 тис. грн., або 8,1% від загального обсягу прибутку

Далі на рис. 2.9 наведено структуру відрахувань з прибутку підприємства у 2019-2022 роках.

З рисунку видно, що найбільшу частку за досліджуваний період 2019-2022рр. займають виплати до бюджету та виплати дивідендів.

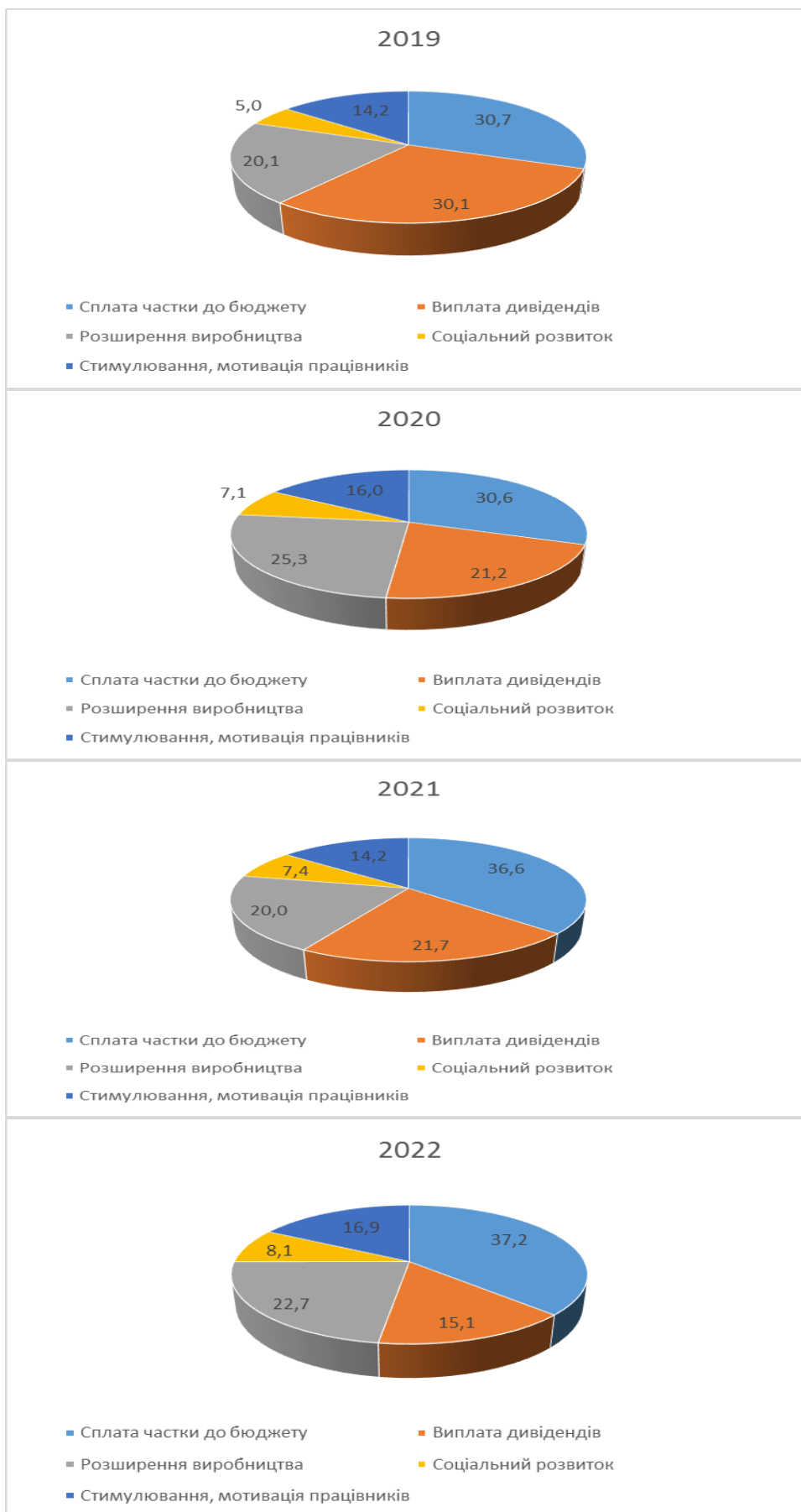


Рис. 2.9. Структура відрахувань ТОВ «МіК» з прибутку за 2019-2022 роки

РОЗДІЛ 3. ФОРМУВАННЯ ПЛАНУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка проекту плану формування прибутку ТОВ «МіК»

Ефективність управління формуванням прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, правдивості результатів зростання прибутку, бізнес-обґрунтування плану (поставки) формування та використання майбутнього прибутку.

Демонстрація показників прибутковості створення компаній за певний період передбачає, з одного боку, визначення об'єктивних показників прибутковості, які гарантують умови самої компанії та стратегічні та тактичні рішення. завдання. З іншого боку, розрахунок ймовірності прибутку в прогнозі продажів, доходів і витрат.

Загальний прибуток за результатами діяльності компанії залежить від обраної стратегії. Розумієте, це мінімально, нормально і необхідно.

Для визначення мінімальної та нормальної корисності як цільової функції використовуються прогнозована вартість власного капіталу компанії, мінімальна прогнозована рентабельність власного капіталу (банківська гарантія користувача) та величина прогнозованої корисності. (середньогалузева рентабельність капіталу).

Прогноз обсягів капіталу повинен враховувати склад і розмір джерел зростання (банківські кредити, випуск облігацій, продаж акцій тощо) і вплив інфляційних очікувань на їх вартість. .

Загальний прибуток компанії розраховується відповідно до витрат на промисловий і соціальний розвиток компанії, необхідного суспільного споживання, створення венчурного капіталу та фондів, створених для виплати дивідендів власникам компанії. На матеріальне забезпечення, сплату податків та інших виплат із заробітку.

Обсяг прибутку, необхідний для запропонованого періоду, розраховується в такому порядку:

1. Реалізація потреб підприємств здійснюється за рахунок підтримки фінансових ресурсів виробничого та соціального розвитку, сформованих за рахунок інтересів підприємств.

2. Питома вага податків і платежів, необхідних для продукту, визначається його загальною вартістю, розробленою протягом попереднього планового періоду.

Якщо протягом періоду регулювання відбулася зміна податку або режиму оподаткування, це необхідно використовувати для розрахунку певної ваги податку на прибуток, що підлягає сплаті, з урахуванням змінених умов сплати. Ми повідомили інформацію минулого терміну.

Фінансовий план ТОВ «МіК» розроблено з метою узагальнення аналітичних результатів розділу 2 документу, який передував його розробці.

Фінансовий план складається у двох вимірах:

1. Неправомірна модифікація структури діяльності ТОВ «МіК» та нові проекти.

2. Перевірити зміни в системі діяльності та нові ініціативи ТОВ «МіК».

Це означає, що ви можете розраховувати показники фінансового планування та ігнорувати показники проекту та враховувати їх.

Планування фінансових вигод вимагає розрахунків за такими відносно незалежними розділами (модулями):

- План пільг.
- Оподаткування.
- Баланс руху грошових коштів.
- Прогноз балансу.
- Розрахунок показників ліквідності та прибутковості.
- Розрахунок показників ефективності проекту.

До статті «Дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)» включаються доходи від основних видів діяльності.

Причинами такої позиції є:

1. Середній темп зростання з 2019 по 2022 рр. визначається таким чином:
 $(3561,36 / 3280,2 + 3717,56 / 3561,36 + 3936,24 / 3717,56) / 3 = 1,063$

2. Множимо середній темп зростання на фактично зафіксований індекс останнього періоду (2022 р.) та скоригований індекс зростання галузі (ринку) за даними Держкомстату (-12% або 0,88): $5754,2 * 1,063 * 0,88 = 5382,7$ тис. грн.

До статті «Дохід від продажу цінних паперів» включаються всі доходи від операції з цінними паперами, за винятком операції першого випадку (договору) та операції остаточного повернення.

Стаття «Відрахування від загальної діяльності та відрахування у вигляді дивідендів» охоплює очікуваний дохід у вигляді дивідендів, отриманих нерезидентами, та відсотків, роялті, майнових зобов'язань та зобов'язань у формі відсотків, роялті, майнових зобов'язань та зобов'язань. від орендного бізнесу запланований дохід. Нерезидент - фізичні особи, які не мають статусу юридичної особи, та юридичні особи (філії, представництва), які розташовані за межами України та створені відповідно до законодавства іноземних держав і здійснюють свою діяльність. До статті «Відрахування від інших доходів та господарської діяльності, що не приносить доходу» включаються очікувані доходи, не включені до попередніх статей. Операційний дохід ТОВ «МіК» включає:

- Страховий дохід: 7500 грн.
- Погашення безнадійної заборгованості: 5000 грн.;
- Повернення ПДВ - 12500 грн.

До валових надходжень відносяться валові надходження, отримані від усіх видів діяльності у формі матеріальних і нематеріальних грошових коштів.

Загальний податок не включає податок на додану вартість та митні збори. Валовий дохід також не включає прямі реінвестиції та реінвестиції.

$$5407,7 - 5407,7 * 0,166 - 32 = 4478$$

Планування пільг поставляється з обліком доходів від бізнесу. Також планування прибутку потрібне для розрахунку валового прибутку, виручки та чистого прибутку. Це показники, які використовуються для розрахунку

потенційного прибутку компанії та для розрахунку ефективності її діяльності.

Плани виплат розраховуються суворо відповідно до чинного законодавства, зокрема Закону про податок на прибуток підприємств (Таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 Планування показників прибутку ТОВ «МіК».

№	Стаття	План
1	Доходи від реалізації товарів (робіт, послуг)	5382,7
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	25
5	Валовий дохід	5407,7
6	Податок на додану вартість	897,7
7	Інвестиції	32
9	Чистий дохід	4478

Необхідно розрахувати собівартість в сумі чистого прибутку підприємства: $(5382,7 - 5382,7 * 0,166) * 0,46 = 2065,0$ тис. грн.

1. Загальна сума адміністративних витрат ТОВ «МіК» становить 1000 тис. грн.

II. Собівартість реалізованої продукції розраховується за методом, подібним до реалізованої, але без урахування факторів розвитку галузі.

$$(625,9 / 597,45 + 654,35 / 625,9 + 682,8 / 654,35) / 3 * 682,8 = 713,87 \text{ тис. грн.}$$

III. Інші видатки у 2023 році включають погашення боргів та звичайних зобов'язань, інші витрати за проектом – 197,6 тис. грн. Витрати на рекламу, податки на місцеві магазини тощо 168,3 тис. грн.

IV. Інші позареалізаційні витрати 22 тис. грн., пов'язані з операціями постачання. (Тобто суму потрібно порівняти з сумою іншого доходу компанії).

V. Фінансові витрати – вартість розрахунків і грошей, сплачених у % банківськими установами, збільшена позичальниками.

VI. Податок на прибуток підприємств – базова ставка 18% податкової бази: $0,18 \cdot (5382,7 - 2065,0 - 713,87 - 1000 - 197,6 - 168,3 - 22) = 21,9$

Таким чином, залишок прибутку підприємства склав 127,7 тис. грн.

Далі розрахуємо мінімальний прибуток ТОВ «МіК» у 2023 році. Для визначення мінімального прибутку за 2023 рік ми використовуємо рівняння 2.12 з урахуванням поточної ситуації. Систематична криза загальної економіки та банкрутства банків, зв'язки з торгівлею. Банки підвищили багато процентних ставок за вкладками, зібраними для здійснення своєї діяльності, до 21-23% у гривневому еквіваленті:

$$127,7 \cdot 0,22 / 0,82 = 34,3 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунки підтвердили, що мінімальний прибуток ТОВ «МіК» утримуватиметься меншим, ніж запланований прибуток від діяльності, якщо кошти інвестуються в банківські установи, але з урахуванням кризи економіки і високої ймовірності банкрутства банківських установ, вкладення коштів в підприємство є менш ризиковим.

3.2. Обґрунтування напрямів використання прибутку підприємства в плановому періоді

Чистий прибуток ТОВ «МіК» може бути використаний на фінансові витрати попередніх утворень закритих фінансових фондів або прямих фондів. Також можна частину чистого доходу розподілити на формування цільового фонду, а частину – на витрати.

На рис. 3.1 показано структурно-логічні причини використання чистого прибутку підприємства.

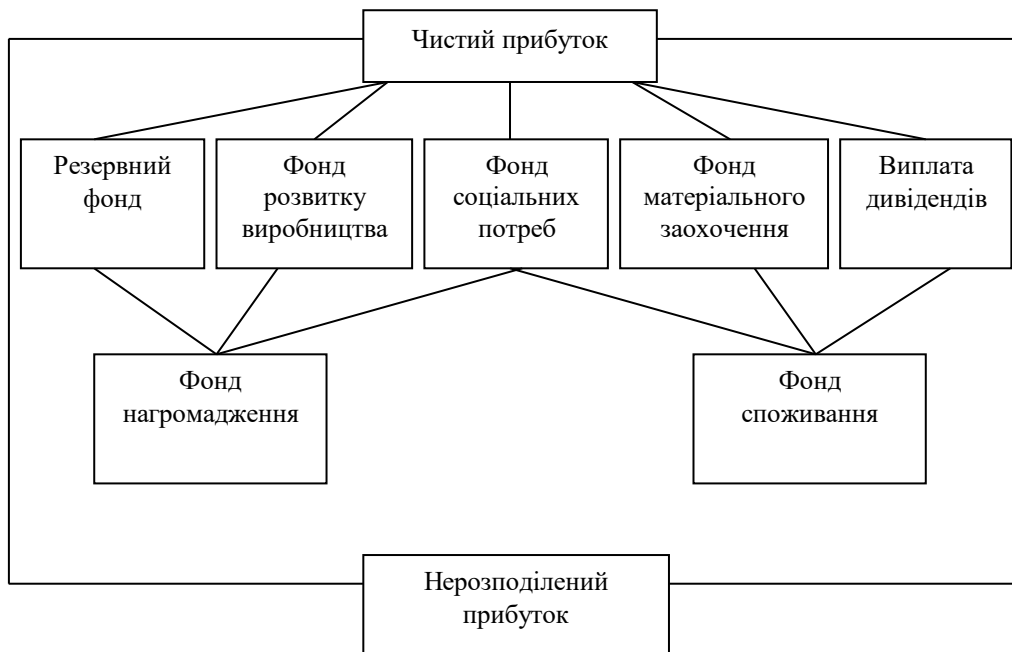


Рис. 3.1. Структура та обґрунтування використання показника чистого прибутку підприємства

Цільовим планом чистого прибутку компанії також є точка беззбитковості. Щоб прийняти рішення в майбутньому, розрахуємо середній рівень постійних і змінних витрат та чистий прибуток в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. Розрахунок середнього рівня витрат та чистого доходу підприємства у 2019-2022 роках

	2019	2020	2021	2022
Товарооборот, тис. грн.	3280,2	3561,4	3717,6	3936,2
Змінні витрати, тис. грн.	2069,8	2179,6	2219,4	2428,7
Рівень змінних витрат	0,631	0,612	0,597	0,617
Середній рівень змінних витрат	0,614			
Постійні витрати, тис. грн.	429	548	847	989
Коефіцієнт росту постійних витрат	x	1,312	1,491	1,051
Середній коефіцієнт росту постійних витрат	1,28			
Прогнозний обсяг постійних витрат, тис. грн.	1265,92			
Чистий дохід, тис. грн.	2735,7	2970,2	3100,4	3282,8
Рівень чистого доходу	0,834	0,834	0,834	0,834
Середній рівень чистого доходу	0,834			

Таким чином можна розрахувати мінімальний план товарообігу, який дасть необхідний рівень чистого доходу:

$$T_{\text{необ}} = \frac{(BO_{\text{норм}} + \Pi_{\text{мін}})}{P_{\phi} - P_{\text{Возмін}}} \quad (3.1)$$

$$T = 1265,92 / (0,834 - 0,614) = 5754,2 \text{ тис. грн.}$$

Тобто, щоб вийти на беззбитковість ТОВ «МіК» необхідно досягти обороту 5 млн 754 тис. грн. Іншими словами, у 2023 році має зрости на $5754,2/3936,2=1,46$ рази що можна досягти.

Тепер розглянемо яким чином розподілиться прогнозний товарооборот за елементами в таблиці 3.3.

Як видно з таблиці 3.3, за прогнозом на 2023 рік найбільша частка загальної виручки підприємств буде відповідати собівартості продукції - 44,8%, у тому числі товари – 2382,2 тис. грн, роботи та послуги 235,9 тис. грн.

За прогнозами, другим за величиною показником є адміністративні витрати, які перевищать 1 млн. грн. і становитимуть майже 20% обороту ТОВ «МіК». Собівартість реалізації прогнозується на рівні 10% сировини, або 586,9 тис. грн. в абсолютному значенні.

Інші операційні витрати у плановому періоді будуть становити 431,6 тис. грн.. З них найбільшу питому вагу займають повернення кредиторської заборгованості – 172,6 тис. грн. та інші витрати операційної діяльності 195,6 тис. грн. Інші елементи мають такі значення: собівартість реалізованої іноземної валюти - 5,8 тис. грн., визнані пені, штрафи, неустойки - 17,3 тис. грн., нестачі і втрати від псування цінностей - 17,3 тис. грн., сумнівні та безнадійні борги - 11,5 тис. грн.

Фінансові витрати плануються на рівні 17,3 тис. грн. З них відсотки за кредит - 11,5 тис. грн., інші фінансові витрати - 5,8 тис. грн.

Таблиця 3.3. Прогноз розподілу товарообороту ТОВ «МіК» на 2023 рік

Статті витрат 2023 рік	Сума	У % до товарообороту
Товарооборот	5754,2	100
ПДВ	955,2	16,6
Собівартість реалізації (витрати для створення доходу)	2577,9	44,8
- готової продукції	0,0	0
- товарів	2382,2	41,4
- робіт і послуг	235,9	4,1
Адміністративні (загальногосподарські) витрати	1122,1	19,5
Витрати на збут	586,9	10,2
Інші операційні витрати	431,6	7,5
- собівартість реалізованої іноземної валюти	5,8	0,1
- операційна оренда активів	0,0	0
- втрати від операційної дипломної різниці	0,0	0
- визнані пені, штрафи, неустойки	17,3	0,3
- втрати від знецінення запасів	0,0	0
- нестачі і втрати від псування цінностей	17,3	0,3
- сумнівні та безнадійні борги	11,5	0,2
- повернення кредиторської заборгованості	172,6	3
- інші витрати операційної діяльності	195,6	3,4
Фінансові витрати:	17,3	0,3
- відсотки за кредит	11,5	0,2
- інші фінансові витрати	5,8	0,1
Інші витрати:	17,3	0,3
- собівартість реалізованих необоротних активів	0,0	0
- собівартість реалізованих фінансових інвестицій	0,0	0
- уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій	17,3	0,3
- списання необоротних активів	0,0	0
- інші витрати операційної діяльності	0,0	0
Податки з прибутку	28,8	0,5
Чистий прибуток	149,6	2,6

Інші витрати плануються на рівні 17,3 тис. грн., з них уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій - 17,3 тис. грн.

Орієнтовний податок на прибуток підприємств становить 28,8 тис. грн. – 0,5% обороту та чистий прибуток 149,6 тис. грн., або 2,6%. Іншими словами, рентабельність компанії регламентується на рівні 2,6%.

Як видно з розрахунків, прогнозні дані щодо робіт, які виконує ТОВ «МіК» у розділі 3.2 дипломної роботи, мало відрізняються від планових обсягів діяльності підприємства.

Обсяг чистого доходу, отриманого підприємством у 2020 році, умовно вважається рівним плановому, оскільки цей показник включає фактори зміни ринкової кон'юнктури та окремих видів витрат. Так, за показниками діяльності чистий прибуток ТОВ «МіК» становить близько 149,6 тис. грн.

Підприємство планує в майбутньому розподілити прибуток за напрямками використання. Розподіл представлено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4. Розподіл прибутку ТОВ «МіК» у 2023 році

Показник	Значення за період, тис. грн.	
	тис. грн.	%
Чистий прибуток ТОВ «МіК»	149,6	100
Сплата частки до бюджету;	0	0
Поповнення статутного фонду;	0	0
Виплата дивідендів;	104,9	70,1
Розширення виробництва;	14,7	9,8
Соціальний розвиток;	0	0
Стимулювання/мотивацію працівників.	30,1	20,1

Як видно з таблиці, більшу частину чистого прибутку планується витратити на дивіденди – 104,9 тис. грн. грн або 70,1% чистого прибутку. Як і в минулі роки, на заохочення персоналу буде виділено 20,1 тис. грн. Ще 14,7 тис. грн. або 9,82% компанія планує витратити на збільшення виробництва.

ВИСНОВКИ

Прибуток як економічний показник – це різниця між продажною ціною та ціною продукту (товару, послуги), різниця між сумою отриманого доходу та витратами на створення і продаж товару.

В економіці прибуток подається як різниця між доходами компанії та операційними витратами з урахуванням характеру послуги та деталей формування доходів та витрат.

Прибуток – це прибуток компанії, і для того, щоб стати більш конкурентоспроможною та прибутковою на ринку, необхідно виробляти продукцію власними силами, що потребує фінансування.

Функції прибутку компанії:

1. оціночна функція. Для оцінки результатів господарської діяльності застосовується такий показник як прибуток підприємства. Ця функція повністю використовується тільки в умовах ринкової економіки, яка пропонує свободу діяльності для постачальників та клієнтів.

2. Функція доставки. Це означає, що прибутки використовуються як засіб для розподілу чистого прибутку компанії на частини, які накопичуються на різних рівнях бухгалтерського обліку та на розсуд компанії.

3. Функціональна стимуляція. За рахунок прибутку формуються різні стимулюючі фонди (фонди заохочення, фонди промислового і соціального розвитку, фонди дивідендів, фонди позик тощо).

Таким чином їхньою характерною рисою в корпоративній економіці є широкий прибуток. Більш того, він є важливим фінансовим показником господарської діяльності та визначає певні механізми розрахунку прибутку від реалізації продукції, балансового та чистого.

В кінцевому підсумку діяльність комерційних структур в економічних умовах спрямована на отримання вигод, що ведуть до їх подальшого розвитку. Корисність розглядається як головна умова діяльності підприємства не тільки

як основна мета, а й як результат його діяльності, як ефективного виконання функцій забезпечення споживачів необхідними товарами за наявності попиту.

Одним з основних показників діяльності підприємства є дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). За період з 2019 по 2022 роки спостерігається стабільна тенденція до зростання цього показника з 3280,2 тис. грн. до 3936,2 тис. грн. У 2020 році порівняно з 2019 роком обсяги діяльності збільшилися на 281,2 тис. грн., що у відносному вираженні склало 8,6 %. У 2021 році порівняно з 2020 роком обсяги діяльності збільшилися, але не так стрімко як минулого року, на 156,2 тис. грн., що у відносному вираженні склало 4,4 %. У 2022 році порівняно з 2020 роком обсяги діяльності збільшилися на 218,7 тис. грн., що у відносному вираженні склало 5,9 %.

Якщо провести аналіз по роках досліджуваного періоду, то у 2020 році порівняно до 2019 року собівартість продукції підвищилася на 210,6 тис. грн. і склала 1684,8 тис. грн. У 2021 році порівняно до 2020 року собівартість продукції підвищилася не значно, на 28,1 тис. грн. У 2022 році собівартість продукції підвищилася на 98,3 тис. грн. і склала 1811,2 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства складає у 2022 році 100,4 тис. грн., що більше на 4,9 тис. грн. ніж у минулому році.

Також у розрізі інших показників можна відмітити тенденцію до зростання у середньому від 1,7 до 14,3 % щорічно.

Протягом періоду 2019-2022рр. обсяг чистого прибутку мав тенденцію до збільшення. Так, у 2019 році обсяг чистого прибутку складав 87,2 тис. грн., а у 2022 році – 100,4 тис. грн.

Прибуток до оподаткування та податок на прибуток мають схожі тенденції.

У 2019 році прибуток до оподаткування складав 127,1 тис. грн., податок на прибуток – 39,9 тис. грн. У 2020 році прибуток до оподаткування складав 137,9 тис. грн., податок на прибуток – 42,9 тис. грн. У 2021 році прибуток до оподаткування складав 139,2 тис. грн., податок на прибуток – 44,1 тис. грн. у

2022 році ці показники мали найвищий рівень – 147,6 тис. грн. та 45,6 тис. грн. відповідно.

Аналіз сукупних активів підприємства за 2019-2022 рр показав, що за досліджуваний період обсяг сукупних активів змінювався. У 2019 році обсяг сукупних активів складав 1295,2 тис. грн. У 2020 році цей показник збільшився на 62,1 тис. грн, або на 4,8% і став дорівнювати 1357,3 тис. грн. У 2021 році відбулося невелике збільшення цього показника на 24,3 тис. грн., або на 1,8%. Сукупні активи у 2021 році дорівнювали 1381,6 тис. грн. У 2022 році обсяг сукупних активів знизився на 103,3 тис. грн., або на 7,5% і став дорівнювати 1278,3 тис. грн.

Дослідження показників прибутковості створення компаній за певний період передбачає, з одного боку, визначення об'єктивних показників прибутковості, які гарантують умови самої компанії та стратегічні та тактичні рішення. завдання. З іншого боку, розрахунок ймовірності прибутку в прогнозі продажів, доходів і витрат.

Розрахунки підтвердили, що мінімальний прибуток ТОВ «МіК» утримати менший чим запланований прибуток від діяльності, якщо кошти інвестуються в банківські установи, але з урахуванням кризи економіки і високої ймовірності банкрутства банківських установ, вкладення коштів в підприємство є менш ризиковим.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський Кодекс України Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, N 18, ст.144
2. Закон України Про податок на додану вартість Відомості Верховної Ради (ВВР), 1997, N 21, ст.156
3. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. – К.: Ніка – Центр, Ельга, 1999.
4. Бутенець Ф.Ф., Олійник О.В., Економічний аналіз: Практикум. – Ж.: ПП „Рута», 2000.
5. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / За ред. М.Г.Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. – 228с.
6. Економіка підприємства: Навчальний посібник/За ред. С.Ф. Покропивного. – Київ, 2001.
7. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С.Ф.Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
8. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А.Болюх, В.З.Бурчевський, М.І.Горбатов, інші; За ред. Чумаченка М.Г.- 2-ге вид., перероб. і доп.- К: КНЕУ, 2004.- 556с.
9. Економічний аналіз: Навчальний посібник/За ред. М.Г. Чумеченко. – К.: КНЕУ 2001.
- 10.Зонзов В. Экономический выбор и модели для его анализа.// Фондовый рынок.- 2004.- №43.- С.36-39
- 11.Кожанова Є.П. Економічний аналіз: Навч .посібник для самостійного вивч. дисципліни/ Є.П.Кожанова, І.П.Отенко.- Х: ВД «ІНЖЕК», 2004.- 208с.
- 12.Кононенко О.П. Долгосрочные договоры: налог на прибыль / / Бухгалтерская неделя. 2019. - №34.

- 13.Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник.- 3-тє вид., перероб. і доп.- К: Знання, 2002.- 294с.
- 14.Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К.: Хрещатик, 1999.
- 15.Маркетинг и менеджмент. Научное издание / Под ред. Туган-Барановского М., Балабановой Л.В. - Донецк: Дон ГУЭТ, 2001. - 594 с.
- 16.Мельник В.М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс. - Навч. посібник.- К: Кондор, 2004.- 128с.
- 17.Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – К.: „Вища школа», 2003.
- 18.Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник.- К: Центр навчальної літератури, 2004.- 412с.
- 19.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 1999.
- 20.Полянко В.Н. Управление валовым доходом торгового предприятия. – К.: КТЭИ, 1993.
- 21.Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2001. – 178с.
- 22.Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник/ І.Ф.Прокопенко, В.І.Ганін, З.Ф.Петряєва; За ред. Прокопенка І.Ф.- Х, К: Легас, Атіка, 2019.- 384с.
- 23.Сучасний економічний аналіз. У 2-х ч.: Навч. посіб. для студ. екон. та мат. спец. вищ. навч. закл. / О.І.Пономаренко, М.О.Перестюк, В.М.Бурим. – К.: Вища шк., 2004. – 262с.
- 24.Цигилик І.І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: Навч. посібник/ І.І.Цигилик, С.О.Кропельницька, О.І.Мозіль.- К: Центр навчальної літератури, 2019.- 123с.
- 25.Чебан Т.М. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник/ Т.М.Чебан, Т.А.Калінська, І.О.Дмитрієнко; За ред. Труша В.Є.- К: Центр навчальної літератури, 2004.- 214с.