

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Аналіз та планування прибутку підприємства

на матеріалах ТОВ "Інтертоп Україна", м. Київ

Студента 2 курсу, 1м групи,
заочної форми навчання
спеціальності 051 «Економіка»
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»

Богуцького Андрія
Ваславовича

Науковий керівник
Канд. екон. наук, доцент

Пурденко Олена
Анатоліївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, професор

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА».....	15
2.1. Оцінка існуючої системи джерел формування прибутку на підприємстві ТОВ «Інтертоп Україна»	15
2.2. Аналіз прибутковості підприємства ТОВ «Інтертоп Україна»	22
2.3. Планування обсягів прибутку підприємства	26
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА».....	31
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	46
ДОДАТКИ.....	49

ВСТУП

Прибуток в узагальненому вигляді відображає результати господарювання, продуктивність витрат живої і матеріалізованої праці і тому служить важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств. Він займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість і інші економічні важелі прямо чи частково пов'язані з прибутком.

Для здійснення своєї діяльності підприємство має розпоряджатися певними матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами та засобами. Планомірне комбінування та використання цих факторів виробництва, організація виготовлення та реалізації продукції є основною для отримання прибутку, досягнення цілей підприємства та задоволення економічних інтересів його власників.

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

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

У сучасних умовах, коли економіка України перебуває на перехідному етапі, особливо значну роль відіграє ефективне формування прибутку підприємства. Адже, без ефективно працюючого, тобто прибуткового підприємства, не буде і ефективного управління економікою держави в цілому.

Аналіз формування і використання прибутку підприємства є обов'язково необхідним та надзвичайно важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше ефективне функціонування підприємства, а також забезпечення стабільності його роботи. Це, насамперед, і обумовлює актуальність теми планування формування прибутку підприємства. А отже, така

ситуація обумовлює **актуальність дослідження** щодо планування формування прибутку підприємства.

Теоретичною і практичною основою магістерської роботи стали сучасні літературні джерела з економіки підприємства та економічного аналізу господарської діяльності, у яких проблематика теми, обраної для дослідження, розглядалася багатьма дослідниками і вченими, зокрема такими як: Бланк І.А., Ушакова Н.М., Бандурка О.М., Мазаракі А.А., Родіонов І.А., Нестеренко А.Г., Ковальов А.І. та інші. Але, не всі аспекти щодо планування формування прибутку підприємства досліджені до глибини і обґрунтованості.

Метою дослідження є поглиблене вивчення механізму планування прибутку підприємства та впливу різних факторів на його ефективне використання.

На досягнення поставленої мети дослідження поставлено наступні завдання:

- обґрунтувати економічну сутність прибутку підприємства та основні напрями його формування;
- охарактеризувати методи планування прибутку підприємства;
- оцінити існуючу систему формування прибутку на досліджуваному підприємстві;
- проаналізувати прибутковість досліджуваного підприємства;
- спланувати обсяги прибутку досліджуваного підприємства;
- визначити резерви збільшення прибутку досліджуваного підприємства;
- запропонувати основні напрями підвищення ефективності формування прибутку на досліджуваному підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес планування прибутку за даними підприємства.

Предметом дослідження є методичні та методологічні засади планування прибутку підприємства.

Імперична база. ТОВ «Інтертоп Україна» є приватною формою власності. Організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю. Основною діяльністю підприємства є роздрібна торгівля взуттям та шкіряними виробами в спеціалізованих магазинах. Засноване підприємство у 1994 році Сергієм Башлаковим. Знаходиться підприємство у м. Києві, пр. Перемоги, 23.

За звітний період товарообіг підприємства склав 58047975 грн., а чистий прибуток – 2093970 грн. На підприємстві працює 495 осіб. Основними конкурентами ТОВ «Інтертоп Україна» є: CCC, Respect, EL TORO, Welfare, Miraton, MIDA, ALPINA.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано наступні методи: узагальнення та семантичного аналізу – при дослідженні теоретичних основ планування формуванням прибутку підприємства; аналізу і синтезу – для характеристики понятійного апарату економічної сутності прибутку підприємства та методів його формування; статистичного дослідження, техніко-економічного аналізу – для дослідження формування прибутку досліджуваного підприємства; формалізації – для структурного обґрунтування існуючої системи формування прибутку досліджуваного підприємства; економічного моделювання – для прогносної оцінки резервів збільшення прибутку досліджуваного підприємства та шляхів підвищення ефективності формування прибутку.

Інформаційним забезпеченням слугували матеріали Української асоціації рітейлерів, офіційні матеріали Державної служби статистики України, інформаційно-аналітичні матеріали, фінансові звіти ТОВ «Інтертоп Україна», монографії, дисертації, наукові статті, тези доповідей на конференціях, особисті дослідження автора.

Практичне значення дослідження полягає у застосуванні на ТОВ «Інтертоп Україна» кореляційного-регресійної моделі залежності чистого прибутку для розв’язку задач аналізу і прогнозування на підприємстві.

Апробація. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано 1 статтю: Теоретичні аспекти аналізу та планування прибутку підприємства // Зб. наук. ст. студ. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019.

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (30 найменувань) та 4 додатків. Повний обсяг роботи становить 60 сторінок, у т.ч. список використаних джерел – 3 сторінок, додатки – 12 сторінок. Матеріали випускної кваліфікаційної роботи містять 10 таблиць, 6 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, в умовах становлення ринкових відносин визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. Тому аналіз прибутку займає провідне місце в системі фінансового аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Господарським кодексом України отримання прибутку визначено головною метою діяльності господарюючих суб'єктів.

Прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом формування державного бюджету. Створеного прибутку повинно бути достатньою не тільки для задоволення фінансових потреб самого підприємства, а й для фінансування суспільних фондів споживання, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я тощо. У збільшенні прибутку зацікавлені підприємство і держава [21, с.127].

Прибуток, як економічна категорія характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства. Прибуток виступає показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва, якість і обсяг виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Також, прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності.

Згідно з працями Поддєрьогіна А.М.: прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми – підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту [24].

Як відзначає П.Я. Попович прибуток є вартісним показником вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана із практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників –

вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат, а також з діючим порядком податкового його регулювання [25].

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує оцінювальну, стимулюючу і госпрозрахункову функції. Водночас не виключена можливість наділення прибутку й іншими функціями [1].

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає: встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності. Отже, прибуток – важливий показник, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства.

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх сторін діяльності підприємства: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів, собівартість продукції.

Він характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової. Він становить основу економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами. Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави: до бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не тільки власні фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

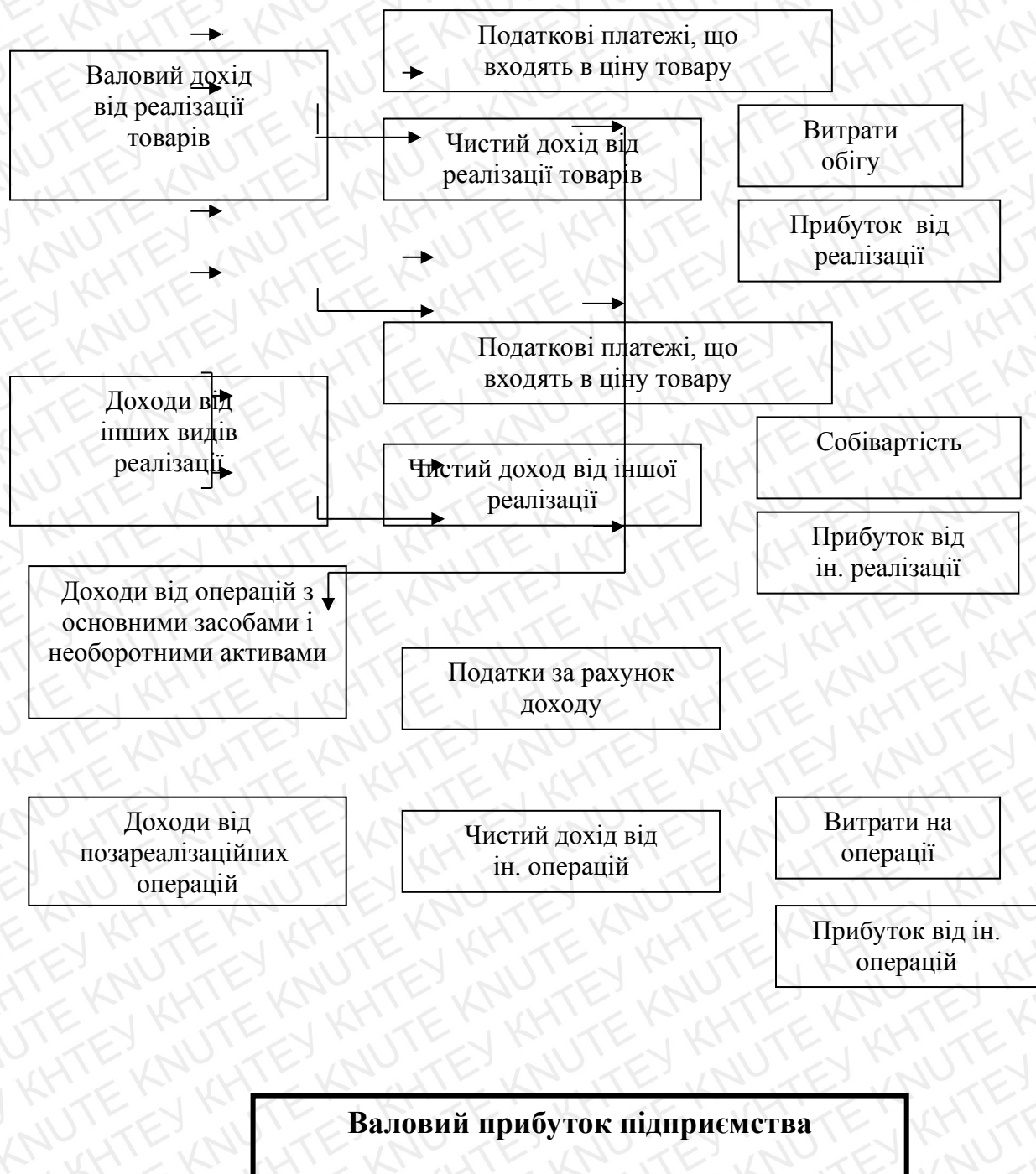


Рис 1.1. Формування прибутку підприємства [21, с. 128]

З рис. 1.1 видно, 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. В торгівлі з урахуванням специфіки виконуваних функцій і особливостей формування доходів та витрат, прибуток визначається, як різниця між доходом підприємства та його поточними витратами.

У науковій та навчальній літературі методам планування прибутку присвячено чимало праць. Але, найбільш поглиблено вони обґрунтовані у працях Бланка І.О.

Процес планування маржинального, валового і чистого прибутків використовуються сім різних методів, що відображено на рисунку 1.2.

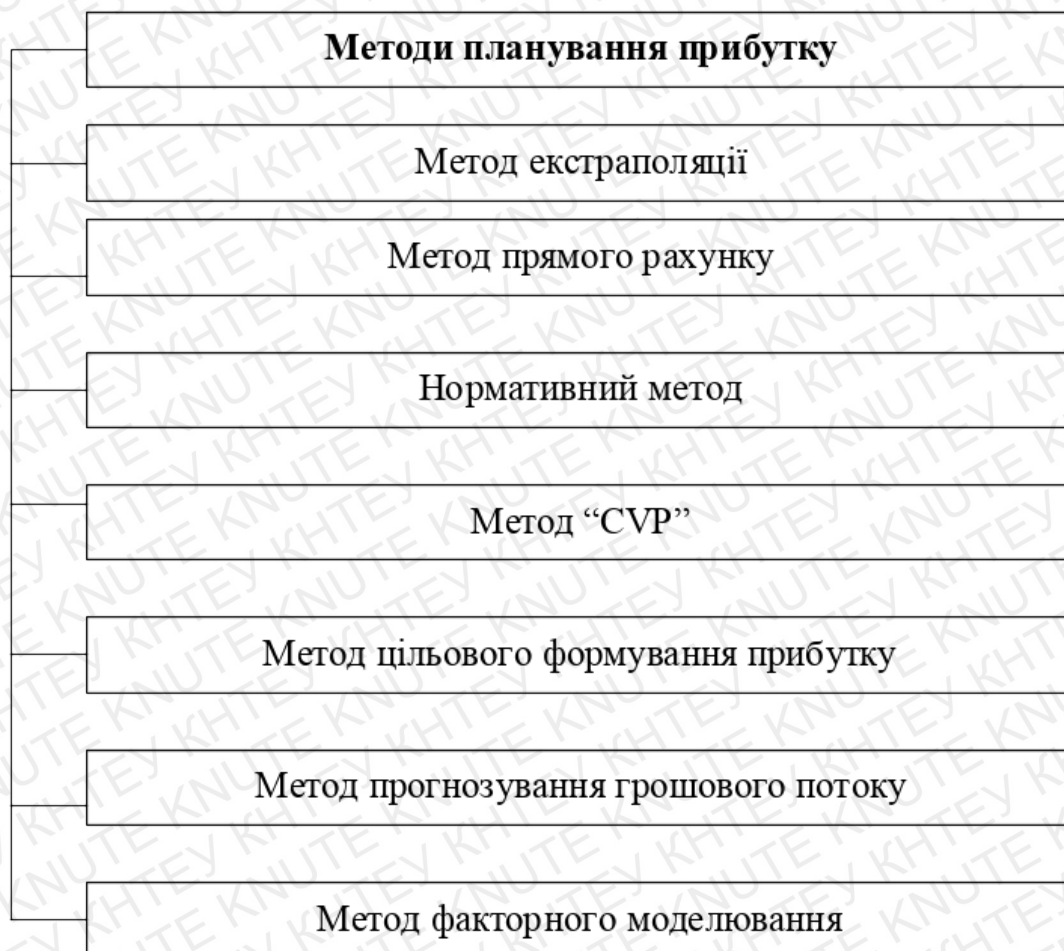


Рис. 1.2. Методи планування прибутку підприємства [3, с. 223]

Метод екстраполяції, на думку Колосок С.І та Коротовських Є.Е., опираються на статистичні тенденції зміни відповідної характеристики об'єкта (часовий ряд). Тут виділяють наступні методи екстраполяції: прогнозування за середнім рівнем прибутку підприємства, від досягнутого, прогнозування за середнім абсолютним приростом прибутку підприємства, екстраполяції тренду [11, с. 103].

Метод прямого рахунку використовується у випадку попередньо сформованих планів операційного доходу, операційних витрат та податкових платежів. Метод має певні недоліки – недостатньо орієнтований на досягнення

цільових показників рівня операційного прибутку. Він дозволяє здійснити тільки одноваріантний розрахунок планових показників [1, с. 224].

Нормативний метод базується на затверджених відповідно до чинного законодавства науково обґрунтованих нормах та нормативах, тарифах, цінах, розцінок, ставок, для економічного обґрунтування планових завдань, тобто для розрахунків потреби у прибутку і джерелах його формування. Він застосовується при плануванні валового і чистого прибутку, рентабельності, витрат, прогнозуванні використання чистого прибутку [30, с. 75-76].

Метод «CVP» або метод планування операційного прибутку з використанням системи «взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку» дозволяє визначити усі види прибутку за наявності такої самої інформації, що і у методі прямого рахунку. Планові розрахунки проводять у декількох етапах: визначення точки беззбитковості реалізації продукції у плановому періоді; визначення планової суми валового операційного прибутку; визначення планової суми маржинального прибутку; визначення планової суми чистого прибутку. Також, цей метод може використовуватися для оперативного коригування планових показників операційного прибутку при зміні окремих поточних показників операційної діяльності [3, с. 224-226]. Алгоритм проведення розрахунків за цим методом відображено у Додатку А.

Метод цільового формування прибутку базується на визначенні розміру цільового прибутку, який є бажаним для підприємства, після чого здійснюється планування ресурсного забезпечення та обсягів діяльності, за рахунок яких може бути забезпечено плановий розмір та рівень прибутку [2, с. 12].

Метод прогнозування грошового потоку широко використовується в країнах з розвиненою ринковою економікою. Цей метод базується на плануванні потоку готівки, тобто надходження грошових коштів в організацію за періодами. Прибуток визначається як сума приросту грошового потоку за цей період.

Метод факторного моделювання дозволяє здійснити багатоваріантні розрахунки прибули на плановий період шляхом послідовного застосування заданих значень окремих факторів. З урахуванням ступеня впливу окремих

факторів будується багатофакторна регресійна модель. Перевірка обґрунтованості обраного оптимального плану-прогнозу прибутку може бути здійснена на основі індексного моделі, орієнтованої на ефективне функціонування підприємства [4, с. 202-204].

Отже, планування прибутку підприємства повинне здійснюватися із застосуванням сукупності методів.

Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від інформаційного забезпечення процесу аналізу планування формування прибутку на підприємстві.

Основні завдання аналізу фінансових результатів: аналіз обґрунтованості плану (прогнозу) досягнення фінансових результатів; аналіз та оцінка динаміки показників прибутку і рентабельності; аналіз виконання планових показників з прибутку і рентабельності; визначення та вимірювання впливу факторів на відхилення з прибутку і рентабельності; виявлення резервів підвищення фінансових результатів діяльності підприємств та обґрунтування заходів щодо їх мобілізації; аналіз розподілу і використання прибутку (рис. 1.3).

При аналізі фінансових результатів дослідження проводять у двох аспектах.

У першому аспекті фінансовий результат оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут пріоритетною є оцінка ступеня використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст фінансових результатів.

Загальний фінансовий результат діяльності (прибуток, збиток) передбачає аналіз результатів від звичайної діяльності та надзвичайних подій.

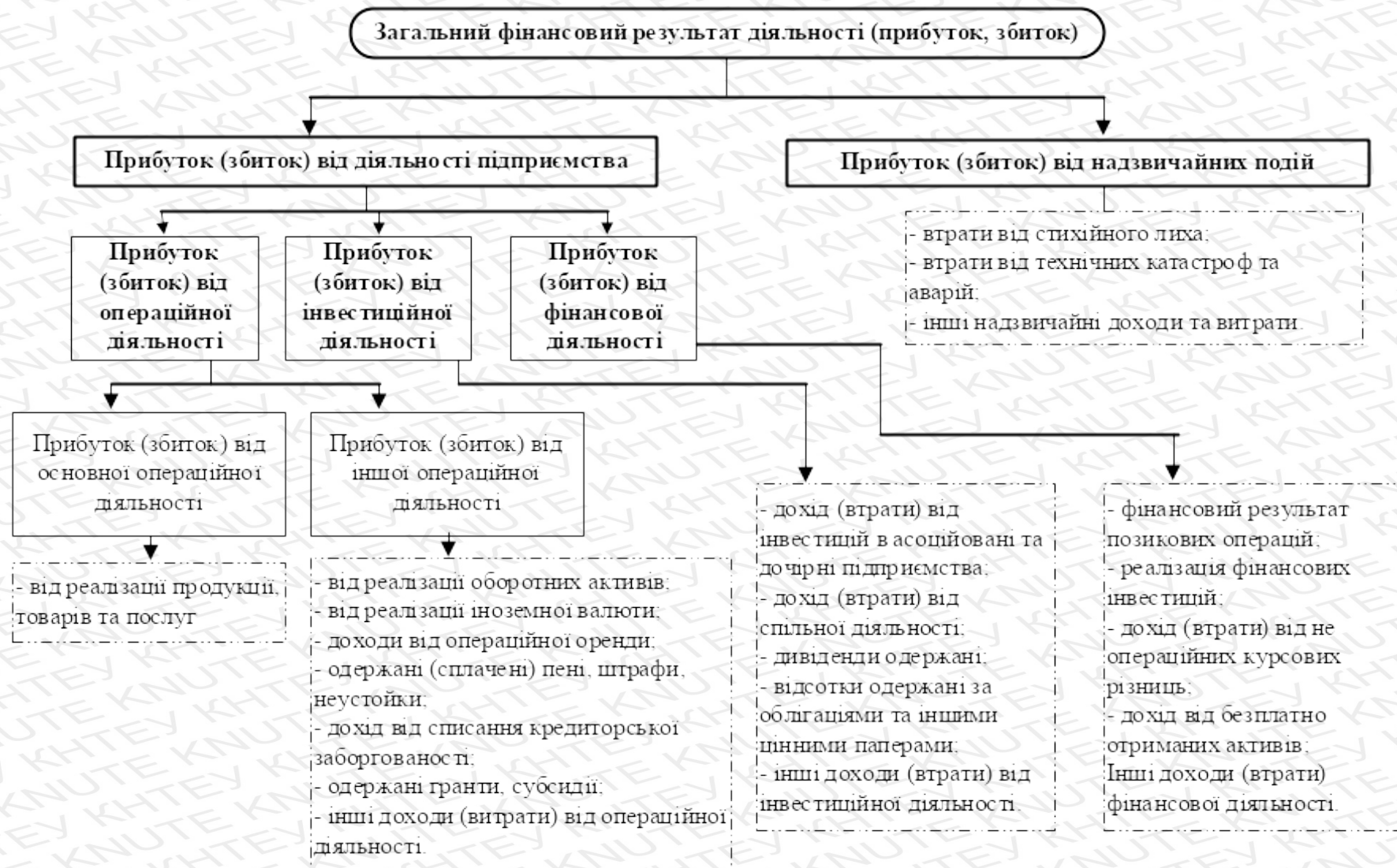


Рис. 1.3. Структурно-логічна схема формування прибутку (збитку) підприємства та його інформаційного забезпечення [21, с. 189]

Звичайна діяльність – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують, або виникають внаслідок її проведення. Ця діяльність планується, передбачається, очікується і для отримання прибутку якої створюють необхідні передумови. Надзвичайні події – це події чи операції, які відрізняються від звичайної діяльності тим, що вони неочікувані, або не повторюються періодично чи у кожному наступному звітному році.

Операційна діяльність охоплює всі види продуктивної діяльності, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, різногалузевого характеру, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Її визначають за двома напрямками: основна операційна діяльність і інші види операційної діяльності. Основна операційна діяльність – це операції пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції, які є профільною метою функціонування підприємства і забезпечує основну частку доходу. Інші види операційної діяльності передбачені статутом підприємства і зумовлені необхідністю раціонального використання виробничих ресурсів чи капіталу.

Фінансовий результат інвестиційної діяльності пов'язаний з придбанням та реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Прибуток чи збиток фінансових операцій зумовлюється діяльністю підприємств, яка призводить до зміни розміру і складу власного чи залученого капіталу [21, с. 188].

Результати розрахунків цільового та можливого прибутку необхідно порівняти. Якщо можливості отримання прибутку відповідають його цільовому розміру, то такий варіант приймається як плановий. У тому разі, коли можливості підприємства по одержанню прибутку недостатні для забезпечення самофінансування, слід розробити заходи з урегулювання цієї невідповідності шляхом пошуку і мобілізації додаткових (неврахованих) резервів збільшення доходів або зниження витрат. При цьому необхідно прагнути до максимального наближення планового прибутку до його цільового розміру.

Після прийняття рішення про величину планового прибутку розраховують планові показники рентабельності підприємства, які використовуються при

прийнятті управлінських рішень з формування ресурсного потенціалу підприємства, здійснення комерційних угод, при інвестиційній діяльності тощо.

Управління розподілом прибутку [8, с. 51-56] являє собою процес формування напрямків його майбутнього використання відповідно до цілей і задач розвитку підприємства. Характер розподілу прибутку визначає багато істотних аспектів діяльності, впливаючи на її результативність. Цей вплив виявляється в різних формах зворотного зв'язку розподілу прибутку з його формуванням у майбутньому періоді.

Розподіл прибутку підприємства є важливим економічним важелем, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, самого підприємства як господарюючого суб'єкта ринку, а також його трудового колективу [18, с. 476-481].

Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, форми власності і організаційно-правового статусу.

Одержаний підприємством прибуток направляється на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, і на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується, за винятком резервного фонду (для акціонерних товариств).

Розподіл прибутку має певні особливості залежно від організаційно-правової форми господарювання.

Так, якщо підприємство має статус акціонерного товариства, то при розподілі прибутку виникає необхідність формування фонду виплати дивідендів та резервного фонду, в обсягах, визначених чинним законодавством.

Отже, якісне інформаційне забезпечення аналізу прибутку підприємства є запорукою успіху на шляху планування позитивних результатів діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА»

2.1. Оцінка існуючої системи джерел формування прибутку на підприємстві ТОВ «Інтертоп Україна»

Історія створення компанії ТОВ «Інтертоп Україна» розпочалася у 1994 році. Сьогодні компанія володіє мережею магазинів «Intertop» по всій Україні та відкрила магазин у Казахстані. Магазины компанії спеціалізуються на продажі взуття та шкіряних виробів. Перший магазин було відкрито в м. Києві. Сьогодні в підпорядкуванні компанії налічується 58 фірмових магазинів. Вона є найбільшим рітейлером України та лідером з продажу взуття.

Сьогодні під управлінням «Інтертоп Україна» 114 магазинів і 14 мульти- і монобренди мереж взуття: Intertop, Armani Exchange, Emporio Armani, Clarks, Ecco, Geox, Marc O'Polo, Napapijri, Skechers, Timberland, дитяча мережа Intertop kids, аутлети Intertop outlet та Birka, а також новинка 2019 року – культовий американський outdoor-бренд The North Face.

Загальна торговельна площа магазинів Intertop складає 36640 кв. м. За звітний період товарообіг підприємства склав 58047975 грн., а чистий прибуток – 2093970 грн. На підприємстві працює 495 осіб. Основними конкурентами ТОВ «Інтертоп Україна» є: CCC, Respect, EL TORO, Welfare, Miraton, MIDA, ALPINA.

Основним узагальнюючим показником діяльності підприємства є чистий прибуток. Послідовність формування чистого прибутку підприємства формує всю сукупність показників абсолютних фінансових результатів. В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства.

При аналізі формування прибутку підприємства виділяють горизонтальний і вертикальний аналіз. Щоб всебічно охопити формування прибутку ТОВ

«Інтертоп Україна», необхідно проаналізувати його за ступенями формування, що зроблено за допомогою табл. 2.1 (використано дані додатків Б та В).

Як видно із даних табл. 2.1, ТОВ «Інтертоп Україна» протягом аналізованого періоду було прибутковим (чистий прибуток у 2014 році склав 25028 тис. грн., у 2015 році – 60745 тис. грн., у 2016 році – 129631 тис. грн., у 2017 році – 164523 тис. грн., у 2018 році – 253732 тис. грн.).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції: у 2018 році зріс на 495569 тис. грн. порівняно з 2017 роком і склав 3201672 тис. грн.; у 2017 році – на 681419 тис. грн. і склав 2706103 тис. грн.; у 2016 році – на 365035 тис. грн. і склав 2024684 тис. грн.; у 2015 році – на 487917 тис. грн. і склав 1659649 тис. грн. Аналогічна за тенденцією ситуація із собівартістю: у 2018 році – зростання на 289497 тис. грн.; у 2017 році – на 531023 тис. грн.; у 2016 році – на 250650 тис. грн.; у 2015 році – на 376804 тис. грн. Валовий прибуток: у 2018 році зріс на 206072 тис. грн.; у 2017 році – на 150396 тис. грн.; у 2016 році – 114385 тис. грн.; у 2015 році – 111113 тис. грн.

Адміністративні витрати у 2018 році зросли на 3683 тис. грн. (20,5%), у 2017 році – на 4211 тис. грн., у 2016 році – на 2995 тис. грн. У 2015 році відбулося зниження адміністративних витрат на 3782 тис. грн. порівняно з 2014 роком.

Таблиця 2.1

Аналіз формування прибутку ТОВ «Інтертоп Україна» за 2014-2018 роки, тис.грн.

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	Аб.приріст +/-			
						2015/ 2014	2016/ 2015	2017/ 2016	2018/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід від реалізації продукції	1171732	1659649	2024684	2706103	3201672	487917	365035	681419	495569
Собівартість реалізованої продукції	894377	1271181	1521831	2052854	2342351	376804	250650	531023	289497
Валовий прибуток	277355	388468	502853	653249	859321	111113	114385	150396	206072
Адміністративні витрати	19244	15462	18457	22668	26351	-3782	2995	4211	3683

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Витрати на збут	127193	210096	268928	363425	446501	82903	58832	94497	83076
Інші операційні витрати	13155	22021	13132	10940	23454	8866	-8889	-2192	12514
Собівартість реалізованої продукції з	1053969	1518760	1822348	2449887	2838657	464791	303588	627539	388770
Прибуток від реалізації	117763	140889	202336	256216	363015	23126	61447	53880	106799
Інші операційні доходи	5234	6358	4568	3220	5034	1124	-1790	-1348	1814
Прибуток від операційної	122997	147247	206904	259436	368049	24250	59657	52532	108613
Фінансові витрати	52093	60484	53774	62046	62482	8391	-6710	8272	436
Інші фінансові доходи	54	2941	4289	3382	5477	2887	1348	-907	2095
Фін.рез.до оподаткування	27382	75444	158059	200703	309559	48062	82615	42644	108856
Податок на прибуток	2354	14699	28428	36180	55827	12345	13729	7752	19647
Чистий прибуток	25028	60745	129631	164523	253732	35717	68886	34892	89209
Грошовий потік	51434	88899	155930	192191	291105	37465	67031	36261	98914

Витрат на збут щорічно протягом аналізованого періоду зростали. Інші операційні витрати у 2016 та 2017 роках знизилися, а вже у 2018 році зросли і становили 23454 тис. грн. Все це сприяло тому, що у 2018 році прибуток до оподаткування склав 309559 тис. грн., що на 108856 тис. грн. більше ніж у 2017 році. Щодо грошового потоку спостерігається аналогічна тенденція до збільшення протягом 2014-2018 років.

Отже, дані табл. 2.1 свідчать про те, що сума чистого прибутку збільшилась у базовому періоді за рахунок збільшення прибутку від операційної діяльності. Подальший структурний аналіз покаже які зміни відбулися у формуванні структури прибутку підприємства. Розглянемо детальніше динаміку та структуру доходів та витрат ТОВ «Інтертоп Україна», що свідчать про зміни у формуванні чистого прибутку підприємства. Дані розрахунків наведені в табл. 2.2.

Результати розрахунків засвідчують, що протягом двох років доходи підприємства сформувалися за рахунок доходів, отриманих у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Основну частку в їх загальній сумі займає чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, яка складала 99,5% у 2014 році, 99,2% у 2015 році, 99,5% у 2016 році, 99,7% у 2017 році, 99,7% у 2018 році.

Потрібно відзначити також тенденцію до збільшення загальної суми доходів за рахунок збільшення, передусім, обсягів операційної діяльності та виручки від реалізації. Розрахунки свідчать також про суттєве зростання у звітному році, порівняно з попередніми 2014-2017 роками, суми та частки витрат і виплат. Серед основних причин цих змін можуть бути: зростання доходів від реалізації матеріальних оборотних активів, доходів від операційної оренди активів, підвищення обсягів відвантаження продукції, збільшення суми сумнівних боргів та втрати від знецінення запасів, що зберігаються на складах.

Таблиця 2.2

Динаміка складу та структури доходів та витрат ТОВ «Інтертоп Україна» за 2014-2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доходи										
Чистий дохід	1171732	99,5	1659649	99,2	2024684	99,5	2706103	99,7	3201672	99,7

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Інші операційні доходи	5234	0,4	6358	0,4	4568	0,2	3220	0,1	5034	0,2
Інші фінансові доходи	54	0,0	2941	0,2	4289	0,2	3382	0,1	5477	0,2
Інші доходи	523	0,0	4537	0,3	792	0,0	619	0,0	116	0,0
Разом	1177543	100	1673485	100	203433 3	100	271332 4	100	321229 9	100
Витрати і відрахування										
Собівартість реалізованої продукції	894377	77,6	1271181	78,8	152183 1	79,9	205285 4	80,5	234235 1	79,2
Адміністративні витрати	19244	1,7	15462	1,0	18457	1,0	22668	0,9	26351	0,9
Витрати на збут	127193	11,0	210096	13,0	268928	14,1	363425	14,3	446501	15,1
Інші операційні витрати	13155	1,1	22021	1,4	13132	0,7	10940	0,4	23454	0,8
Фінансові витрати	52093	4,5	60484	3,8	53774	2,8	62046	2,4	62482	2,1
Інші витрати	44099	3,8	18797	1,2	152	0,0	688	0,0	1421	0,0
Податок на прибуток	2354	0,2	14699	0,9	28428	1,5	36180	1,4	55827	1,9
Разом	1152515	100	1612740	100	190470 2	100	254880 1	100	295838 7	100
Прибуток від операційної діяльності	122997	-	147247	-	206904	-	259436	-	367869	-
Чистий прибуток	25028	-	60745	-	129631	-	164523	-	253732	-

У загальній сумі витрат підприємства найбільшу частку займає собівартість реалізованої продукції (77,6% у 2014 році, 78,8% у 2015 році, 79,9% у 2016 році, 80,5% у 2017 році, 79,2% у 2018 році). Найменшу питому вагу серед витрат підприємства складає податок на прибуток: у 2014 році – 0,2%, у 2015 році – 0,9%, у 2016 році – 1,5%, у 2017 році – 1,4%, у 2018 році – 1,9%. Але, варто відмітити, що його частка значно зросла у звітному році, що пов'язано із зростанням отриманого прибутку підприємством.

Важливим при дослідженні формування прибутку підприємства є аналіз формування валового прибутку. Визначаючи валовий прибуток на ТОВ «Інтертоп Україна», враховують:

- загальні доходи від продажу товарів (робіт, послуг);
- доходи, не враховані під час обчислення валового доходу у попередніх періодах і виявлені у звітному періоді;
- доходи з інших джерел і від позареалізаційних операцій, сум невикористаної частини коштів, повернених із страхових резервів, сум страхового резерву, використаних не за призначенням, вартості матеріальних цінностей, переданих платнику податку згідно з договорами зберігання і використаних ним у власному виробничому й господарському обороті, сум отриманих штрафів, неустойки, пені, сум державного мита;
- суму перевищення виручки від продажу над вартістю окремих об'єктів основних засобів групи 1 та нематеріальних активів.

Розглянемо вплив на зміни обсягів прибутку основних факторів – зміни обсягів витрат, податку на додану вартість, а також зміни обсягів реалізації підприємства.

При даному типі моделі результативного показника доцільно застосувати метод детермінованого факторного аналізу. Показники формування валового прибутку у 2016-2018 роках досліджуваного підприємства оформлено у вигляді табл. 2.3, за допомогою якої проаналізовано вплив кожного із факторів, які впливають на збільшення або зменшення прибутку на цьому підприємстві.

Таблиця 2.3

Показники формування валового прибутку ТОВ «Інтертоп Україна» у 2016-2018 роки, тис. грн.

Показники (тис.грн)	Ум. позна ч	Роки			Відхилення (+, -)	
		2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Виручка від реалізації	X	2362131	3157120	3735284	794989	578164
Витрати на виробництво (реалізацію) послуг та продукції	Y	1521831	2052854	2342351	531023	289497

Продовження таблиці 2.3

Показники (тис.грн)	Ум. познач	Роки			Відхилення (+, -)	
		2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Податок на додану вартість	Z	337447	451017	533612	113570	82595
Валовий прибуток	P	502853	653249	859321	150396	206072

Розрахуємо вплив кожного фактора на збільшення прибутку ТОВ «Інтертоп Україна» за методом пайової участі.

$$\Delta P_x = (\Delta P / (\Delta X + \Delta Y + \Delta Z)) * \Delta X$$

$$\Delta P_{x2017} = (150396 / (794989 + 531023 + 113570)) * 794989 = 83054 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{x2018} = (206072 / (578164 + 289497 + 82595)) * 578164 = 125380 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_y = (\Delta P / (\Delta X + \Delta Y + \Delta Z)) * \Delta Y$$

$$\Delta P_{y2017} = (150396 / (794989 + 531023 + 113570)) * 531023 = 55477 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{y2018} = (206072 / (578164 + 289497 + 82595)) * 289497 = 62780 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_z = (\Delta P / (\Delta X + \Delta Y + \Delta Z)) * \Delta Z$$

$$\Delta P_{z2017} = (150396 / (794989 + 531023 + 113570)) * 113570 = 11965 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{z2018} = (206072 / (578164 + 289497 + 82595)) * 82595 = 17911 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, загальна зміна обсягу прибутку за рахунок цих факторів становить:

$$\Delta P_{2017} = 83054 + 55477 + 11965 = 150496 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{2018} = 125380 + 62780 + 17911 = 206071 \text{ тис. грн.}$$

Найбільший вплив на збільшення обсягу валового прибутку справило збільшення виручки від реалізації на 794989 тис. грн. протягом 2017 року та 578164 тис. грн. протягом 2018 року. За рахунок впливу цього фактора прибуток підприємства збільшився на 83054 тис. грн. у 2017 році та на 125980 тис. грн. у 2018 році. За рахунок витрат від реалізації прибуток збільшився на 55477 тис. грн. у 2017 році та на 62780 тис. грн. у 2018 році.

Підсумовуючи результати розрахунків, зазначимо, що позитивний вплив на динаміку суми валового прибутку підприємства мали всі проаналізовані фактори.

2.2. Аналіз прибутковості підприємства ТОВ «Інтертоп Україна»

Аналіз прибутковості діяльності підприємства проводять на базі розрахунку показників рентабельності. Для ТОВ «Інтертоп Україна» розраховано показники рентабельності за 2014-2018 роки. Основні показники рентабельності діяльності підприємства відображено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Інтертоп Україна» за 2014-2018 роки, %

Показник рентабельності	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення (+,-)	
						2017/ 2016	2018/ 2017
1	2	3	4	5	6	7	8
Операційна рентабельність	10,50	8,87	10,22	9,59	11,49	-0,63	1,90
Загальна рентабельність	2,34	4,55	7,81	7,42	9,67	-0,39	2,25
Чиста рентабельність	2,14	3,66	6,40	6,08	7,92	-0,32	1,85
Рентабельність виробничих витрат	2,80	4,78	8,52	8,01	10,83	-0,50	2,82
Рентабельність загальних витрат	2,17	3,77	0,07	6,45	8,58	6,39	2,12
Рентабельність власного капіталу	-	3,53	6,84	10,17	9,61	3,33	-0,55
Рентабельність активів	-	1,08	2,28	3,89	3,78	1,61	-0,12
Рентабельність виробничого потенціалу	-	2,20	5,27	10,47	11,13	5,20	0,66
Рентабельність оборотних активів	-	1,53	3,09	5,46	5,42	2,37	-0,04
Рентабельність поточної діяльності	-	5,87	13,12	20,64	18,14	7,52	-2,50

Дані таблиці характеризують суттєве зростання рентабельності підприємства за обома групами показників, крім показника операційної рентабельності.

У групі показників рентабельності фінансово-господарської діяльності динаміка, виявлена в процесі аналізу, є наслідком зростання темпів приросту доходів порівняно з витратами, що призвело до зростання усіх видів прибутку при збільшенні доходу від реалізації продукції.

У групі показників рентабельності активів і капіталу також відбулося суттєве зростання всіх показників, що означає ефективність діяльності підприємства у звітному році значно зросла.

Важливе значення для розуміння причин зміни показників рентабельності відіграє факторний аналіз рентабельності діяльності підприємства. Першим етапом такого аналізу є оцінка рентабельності обсягу реалізації послуг та товарів та розрахунок факторів, які впливають на її стан (зміна ціни послуг та їх собівартості).

Проведемо розрахунок рентабельності обсягу реалізації ТОВ «Інтертоп Україна» за 2014-2018 роки використовуючи інформацію додатків Б та В, а також дані щодо доходу від реалізації продукції та податку на додану вартість було взято з управлінської звітності досліджуваного підприємства. Дані занесемо у табл.2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок і оцінка рентабельності обсягу реалізації ТОВ «Інтертоп Україна» за 2016-2018 роки (тис. грн.)

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/2017
Дохід від реалізації продукції, товарів, послуг (Vp)	2362131	3157120	3735284	794989	578164
Податок на додану вартість	337447	451017	533612	113570	82595
Собівартість реалізації продукції, товарів,	1521831	2052854	2342351	531023	289497

послуг (S)					
------------	--	--	--	--	--

Продовження таблиці 2.5

Валовий прибуток (Пр)	502853	653249	859321	150396	206072
Рентабельність реалізації продукції, товарів та послуг (Pvp) = (Пр/Vp)*100%	21,3	20,7	23,0	-0,6	2,3

Як видно з табл. 2.5, у 2018 році спостерігається тенденція до зростання рентабельності реалізації продукції на 1,6% порівняно з 2017 роком, а у 2017 році – зниження на 0,5% порівняно з 2016 роком.

У 2018 році прибуток від реалізації за даними звітності підприємства склав 363015 тис.грн. (це на 106799,0 тис. грн. більше ніж у 2017 році). Зважаючи на це, можна розрахувати зростання показника за останні три роки.

Розрахуємо вплив зміни ціни та собівартості реалізованої продукції протягом 3-х останніх років методом ланцюгових підстановок.

1. Зміна прибутковості обсягу продажу за рахунок зміни ціни реалізації ΔPvp (Δ ціни):

$$\Delta Pvp (\Delta \text{ ціни}) = (Vp_1 - S_0) / Vp_1 - (Vp_0 - S_0) / Vp_0$$

$$\Delta Pvp (\Delta \text{ ціни})_{2017} = (3157120 - 1521831) / 3157120 - (2362131 - 1521831) / 2362131 = 0,162$$

$$\Delta Pvp (\Delta \text{ ціни})_{2018} = (3735284 - 2052854) / 3735284 - (3157120 - 2052854) / 3157120 = 0,101$$

2. Зміна прибутковості обсягу продажу за рахунок зміни собівартості реалізації ΔPvp (ΔS):

$$\Delta Pvp (\Delta S) = (Vp_1 - S_1) / Vp_1 - (Vp_1 - S_0) / Vp_1$$

$$\Delta Pvp (\Delta S)_{2017} = (3157120 - 2052854) / 3157120 - (3157120 - 1521831) / 3157120 = -0,168$$

$$\Delta Pvp (\Delta S)_{2018} = (3735284 - 2342351) / 3735284 - (3735284 - 2052854) / 3735284 = -0,078$$

3. Перевіримо відповідність загального зниження та зростання прибутковості реалізації ТОВ «Інтертоп Україна» за 2016-2018 роки та сукупність впливу факторів:

$$\Delta Pvp = \Delta Pvp (\Delta \text{ ціни}) + \Delta Pvp (\Delta S)$$

$$\Delta Pvp_{2017} = 0,162 - 0,168 = -0,006 \text{ або } -0,6\%$$

$$\Delta P_{vp2018} = 0,101 - 0,078 = 0,023 \text{ або } 2,3\%$$

Наступний етап аналізу – дослідження взаємозв'язку між показниками рентабельності активів, оборотності активів та рентабельності реалізованої продукції і послуг підприємства.

Цей показник відображає прибутковість (збитковість) активів, яка обумовлена як ціноутворюючою політикою підприємства, так і рівнем витрат на виробництво і реалізацію послуг. Крім того, через рентабельність (збитковість) активів можна оцінити ділову активність підприємства через оборотність активів.

Рентабельності активів вказує на шляхи підвищення рентабельності:

- 1) при низькій прибутковості (високій збитковості) продукції та послуг необхідно прагнути до прискорення оборотності активів та їх елементів;
- 2) і навпаки – низька ділова активність підприємства може бути компенсована лише зниженням витрат на виробництво продукції або зростанням цін на послуги, тобто підвищенням рентабельності продукції і послуг.

Факторний аналіз рентабельності активів розраховуємо методом ланцюгових підстановок, використовуючи дані табл. 2.6.

Як бачимо, рентабельність активів зросла на 1,6% у 2017 році порівняно з 2016 роком та знизилася на 0,1% у 2018 році порівняно з 2017 роком. Якщо в 2016 році рентабельність активів становила 2,3%, то у 2017 році 3,9% та у 2018 році 3,8%. Це свідчить про рентабельне використання активів протягом трьох останніх років.

Таблиця 2.6

**Оцінка показників рентабельності, розрахованих на основі активів
ТОВ «Інтертоп Україна» в 2016-2018 роках**

Показники	Роки			Відхилення (+,-)	
	2016	2017	2018	2017/ 2016	2018/ 2017
Оборотність активів, оборотів (Oa)	3,4	3,3	3,1	-0,1	-0,2
Рентабельність реалізації (Pvp), %	21,3	20,7	23,0	-0,6	2,3
Рентабельність активів (Pa), %,	2,3	3,9	3,8	1,6	-0,1

1. Зміна рентабельності активів за рахунок прискорення оборотності активів ($\Delta Pa (\Delta Oa)$):

$$\Delta Pa (\Delta Oa) = Oa_1 * P_{vп0} - Pa_0$$

$$\Delta Pa (\Delta Oa)_{2017} = 3,3 * 21,3 - 2,3 = 67,7\%$$

$$\Delta Pa (\Delta Oa)_{2018} = 3,1 * 20,7 - 3,9 = 59,6\%$$

2. Зміна рентабельності активів за рахунок зміни рентабельності реалізації ($\Delta Pa (Pn)$):

$$\Delta Pa (Pn) = Pa_1 - Oa_1 * P_{vп0}$$

$$\Delta Pa (Pn)_{2017} = 3,9 - 3,3 * 21,3 = -66,0\%$$

$$\Delta Pa (Pn)_{2018} = 3,8 - 3,1 * 20,7 = -59,7\%$$

3. Перевіримо відповідність загальної зміни рентабельності активів сумі відповідних факторів.

$$\Delta Pa = \Delta Pa (\Delta Oa) + Pa (\Delta Pn)$$

$$\Delta Pa_{2017} = 67,7 - 66,0 = 1,6\%$$

$$\Delta Pa_{2018} = 59,6 - 59,7 = -0,1\%$$

Як бачимо, прибутковість ТОВ «Інтертоп Україна» збільшилася за рахунок зменшення рентабельності реалізації продукції на 66,0% у 2017 році та зменшилася за рахунок зменшення оборотності активів.

Отже, проаналізувавши рентабельність досліджуваного підприємства можна стверджувати факт того, що підприємство було рентабельним протягом аналізованого періоду та його більшість показників рентабельності зросли у звітному році.

2.3. Планування обсягів прибутку підприємства

У першому розділі дослідження розглянуто існуючі методи планування обсягів прибутку підприємства. Алгоритм розрахунку кожного із методів наведені у Додатку А.

Використовуючи дані звітності досліджуваного підприємства, а також планові показники його діяльності нами проведено розрахунок планових

показників діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» на 2019 рік методом планування операційного прибутку «CVP».

У табл. 2.7 відображені дані для проведення розрахунку з врахуванням фінансових результатів діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» та планових показників на 2019 рік.

За даними експертного дослідження визначено, що у 2019 році підприємство планує збільшити свій обсяг реалізації продукції до 4100000 тис. грн., що на 9,8% більше ніж у 2018 році, за рахунок цього чистий операційних дохід зросте на 8,8% на планового співвідношення цих показників на рівні 85,0%.

За даними підприємства частка змінних операційних витрат до обсягу реалізації заплановано на рівні 50%, а співвідношення постійних витрат до змінних складе відповідно 20% до 80%. Таким чином, загальна сума постійних операційних витрат у 2019 році за планом складе 512500 тис. грн., що на 12,7% менше ніж у 2018 році. Змінні витрати складуть 512500 тис. грн., що на 5,4% більше, ніж у 2018 році.

Таблиця 2.7

Планові показники діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» на 2019 рік

Показники	2018	план 2019	Абсолютне відхилення (+,-)	Відносне відхилення, %
Обсяг реалізації продукції	3735284	4100000	364716	9,8
Чистий операційний дохід	3201672	3485000	283328	8,8
Загальна сума операційних витрат, в т.ч.:	2531530,0	2562500	30970	1,2
постійних	587166,0	512500	-74666	-12,7
змінних	1944364,0	2050000	105636	5,4
Рівень чистого операційного доходу до обсягу реалізації, %	85,7	85,0	-0,7	-0,8
Рівень змінних операційних витрат до обсягу реалізації, %	52,1	50	-2,1	-3,9
Середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, %	18	18	-	-

Виконання планового завдання можна буде досягти шляхом розрахунку: точки беззбитковості реалізації продукції в плановому періоді, планової суми валового операційного прибутку, планової суми маржинального операційного прибутку, планової суми чистого операційного прибутку.

1. Визначаємо точку беззбитковості реалізації продукції у плановому періоді:

$$OP_{\text{тб}} = \frac{4100000 * 100}{85 - 50} = 1171429 \text{ тис. грн}$$

2. Визначаємо планову суму валового операційного прибутку:

$$ВОП_{\text{п}} = \frac{(4100000 - 1171429) * (85 - 50)}{100} = 1025000 \text{ тис. грн.}$$

3. Визначаємо планову суму маржинального операційного прибутку:

$$ВМП_{\text{п}} = \frac{4100000 * (85 - 50)}{100} = 1435000 \text{ тис. грн.}$$

4. Визначаємо планову суму чистого операційного прибутку:

$$ВЧП_{\text{п}} = \frac{1025000 * (100 - 18)}{100} = 840500 \text{ тис. грн.}$$

Отже, обсяг реалізації продукції у плановому році повинен становити як мінімум 1171429 тис. грн., що підприємство не було збитковим. За плановими показниками ТОВ «Інтертоп Україна» зможе отримати: валовий операційний прибуток у сумі 1025000 тис. грн., маржинальний операційний прибуток – 1435000 тис. грн., чистий операційний прибуток – 840500 тис. грн.

Відобразимо графічно динаміку обсягу чистого операційного доходу, валового операційного прибутку та чистого операційного прибутку (рис. 2.1 та 2.2) протягом 2014-2019 (планового) років.

З рисунку 2.1 бачимо, що у плановому році згідно плану підприємства відбуватиметься зростання чистого операційного доходу, валового операційного прибутку, чистого операційного прибутку. Так, у 2019 році чистий операційний

дохід зросте на 8,8% порівняно з 2018 роком та у 3 рази порівняно з 2014 роком. Валовий операційний прибуток в плановому 2019 році зросте на 19,3% порівняно з 2018 роком та у 3,7 рази порівняно з 2014 роком. Чистий операційний прибуток в плановому 2019 році зросте у 3,3 рази порівняно з 2018 роком та у 33,6 разів порівняно з 2014 роком.

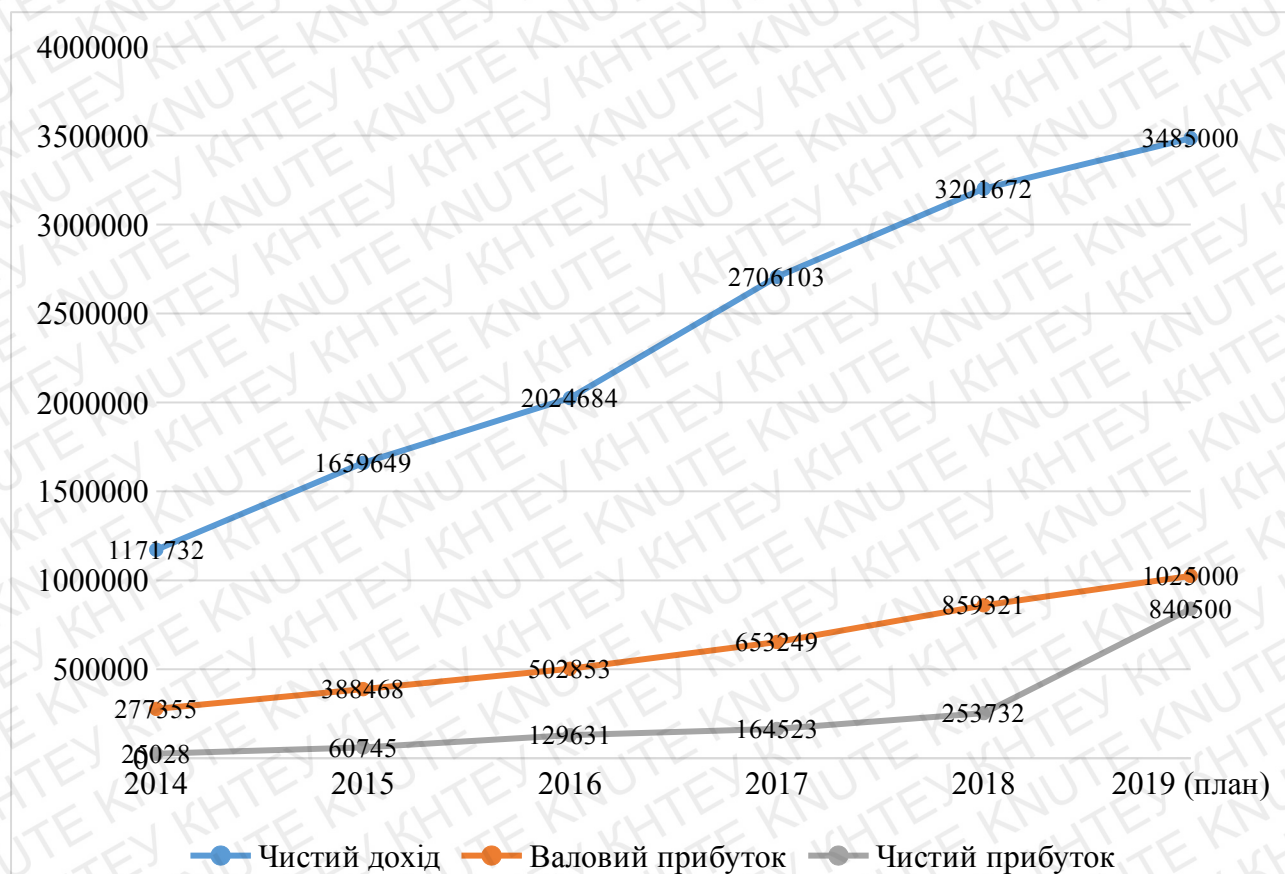


Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу, валового прибутку та чистого прибутку протягом 2014-2019 (планового) років

Отже, з аналізу діяльності підприємства можна зробити висновок про ефективно сформовану систему управління на ТОВ «Інтертоп Україна», тому якщо керівництво на кожному етапі впровадження плану буде здійснювати контроль за його виконанням і прийматиме миттєві рішення про розв'язок проблем, що виникають – планові показники будуть досягнутими.

Метод планування прибутку «CVP» дозволяє використання у якості імітаційної моделі багатоваріантних розрахунків з варіюванням окремих показників, що дозволяє підприємствам прийняти миттєві рішення і досягти бажаний результат у процесі виконання плану.

Аналіз формування прибутку ТОВ «Інтертоп Україна» дозволив виявити те, що підприємство протягом 2014-2018 років було прибутковим. У 2018 році чистий прибуток зріс на 89209 тис. грн. порівняно з 2017 роком і на 228704 тис. грн. порівняно з 2014 роком.

У структурі доходів підприємства найбільшу частку займає чистий дохід, а у витратах – собівартість реалізованої продукції. Варто зазначити про зниження частки собівартості реалізованої продукції у загальних витратах на 1,3% порівняно з 2017 роком, що є позитивним.

Аналіз прибутковості діяльності підприємства засвідчив суттєве зростання рентабельності продукції протягом періоду, що аналізувався і це є позитивним та свідчить про високу організацію маркетингової діяльності.

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА»

Резерви збільшення суми прибутку визначають за кожним видом товару. Основними їхніми джерелами є збільшення обсягу реалізації товару, зниження її собівартості, підвищення якості товару, реалізація її на вигідніших ринках збуту і т. д. (рис. 3.1).

Рис. 3.1. Основні напрямки пошуку резервів збільшення прибутку від операційної діяльності [10]

Максимізація прибутку – одна з цілей діяльності ТОВ «Інтертоп Україна». Тому особлива увага в ході аналізу фінансових результатів приділяється резервам зростання прибутку.

Визначено, що резервами зростання ТОВ «Інтертоп Україна» мають стати чотири фактори росту, впровадження яких допоможе підприємству в подальшому досягти ефективну політику розподілу прибутку. Фактори відображені у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Фактори росту прибутку на ТОВ «Інтертоп Україна», дотримання яких
приведе до ефективної політики розподілу**

№ п/п	Фактор росту прибутку	Вплив фактора на збільшення прибутку та ефективного його розподілу
1	Зниження собівартості продукції	Зниження собівартості допомагає збільшити прибуток за рахунок вивільнення капіталу, який можливо використати для реалізації додаткових одиниць товару
2	Зміна цін на закупку товарів	Зменшення закупівельних цін на товари дає змогу зберегти кошти в операційній діяльності та застосувати їх в іншій
3	Збільшення обсягу реалізованої продукції	Збільшуючи обсяг реалізованої продукції підприємство тим самим отримує більший прибуток, який можна розподілити на всі необхідні заходи
4	Підвищення конкурентоспроможності продукції	Фактори підвищення конкурентоспроможності продукції забезпечують високий попит споживачів, що в свою чергу приносить високий прибуток підприємству

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності товару є збільшення суми прибутку від реалізації товару ($P \uparrow \Pi$) і зниження собівартості товару ($P \downarrow C$). Для підрахунку резервів можна використати таку формулу [12]:

$$P \uparrow P = P_M - P_I = \frac{\Pi_M}{B_M} - \frac{\Pi_I}{B_I} = \frac{\Pi_I + P \uparrow \Pi}{\sum (VP \Pi_i \times C_{im})} - \frac{\Pi_I}{B_I} \quad (3.1)$$

де: $P \uparrow P$ – резерв зростання рентабельності товару;

P_M – рентабельність можлива;

P_I – рентабельність фактична;

Π_I, Π_M – відповідно фактична і можлива сума прибутку;

$P \uparrow \Pi$ – резерв зростання прибутку від реалізації товару;

$VP \Pi_M$ – можливий обсяг реалізації товару з урахуванням виявлених резервів його зростання;

C_{im} – можливий рівень собівартості i-х видів товару з урахуванням виявлених резервів зниження;

B_f, B_m – відповідно фактична і можлива сума витрат на реалізовану продукцію.

$$P \uparrow P = (840500/2562500) - (253732/2531530) = 0,23$$

Резерв зростання рентабельності товару становить 0,23 (23%), у випадку якщо підприємство виконає план на 2019 рік.

На завершення аналізу фінансових результатів має бути розроблено конкретні заходи для освоєння виявлених резервів і систему здійснення моніторингу.

При аналізі та розрахунку загальної частини чистого прибутку підприємства на наступний рік підприємство визначає для себе основні напрямки та резерви зниження витрат та збільшення прибутку.

Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності [23].

Визначення (прогнозування) розмірів резервів, їх мобілізація і використання базуються на науково обґрунтованій методиці. Основними джерелами резервів збільшення прибутку є:

1) збільшення обсягу реалізації товару. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації товару необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток. Сума таких резервів за різними видами товару складе загальний резерв зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації.

2) зниження собівартості товару (робіт, послуг). Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на товарооборот та реалізацію товару. На підставі порівняння нормативів витрат з фактичними витратами визначається резерв їх зниження, а отже, й зростання прибутку;

3) підвищення ціни реалізації при підвищенні якості товару, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Підприємство має також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту товару. Сьогодні ТОВ «Інтертоп Україна» відкрила свій магазин у Казахстані, тобто підприємство працює у цьому напрямку. Тут важлива роль

належить маркетинговій службі підприємства. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції (товарів, послуг);
- за рахунок зниження витрат на товарооборот і реалізацію товару;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців.

У зв'язку з можливістю розрахунку резервів зростання абсолютного показника ефективності діяльності (прибутку) можна визначити й резерви зростання відносного показника – рентабельності [29].

Ці резерви обчислюються на підставі визначених резервів збільшення прибутку та зниження собівартості реалізованої товару. При цьому визначається можливий рівень показника рентабельності. Його порівняння з фактичним дає змогу визначити резерви зростання рентабельності.

Таким чином, можна визначити, що планування чистого прибутку та визначення резервів його збільшення є основною діяльністю кожного підприємства, адже від того на скільки ефективно буде здійснене планування, настільки ймовірніше буде можливість збільшення рівня прибутковості підприємства.

Управління товарооборотом вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування рентабельності товарообороту. Для цього на підприємстві необхідне застосування стратегічного управління та визначення стратегічних цілей формування результативності діяльності ТОВ «Інтертоп Україна».

Визначення системи стратегічних цілей формування рівня результативності діяльності підприємства має бути підпорядковане головній меті її регулювання — максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періоді у гармонійному поєднанні з інтересами держави і персоналу підприємства.

Ця головна мета потребує певної конкретизації з урахуванням завдань і особливостей подальшого розвитку підприємства, а тому необхідно встановити певні цільові показники, які дають змогу оцінити: наблизилося підприємство до своїх стратегічних цілей чи віддалилося від них [25].

До таких цільових показників можна віднести середньорічні темпи зростання результативності процесів праці, розподілу чистої продукції процесу праці, розподілу чистого прибутку та інших процесів.

Оцінка системи моніторингу результативності діяльності підприємства має провадитися за такими головними параметрами:

1) ступінь узгодженості політики із зовнішнім середовищем (у процесі оцінки визначається, наскільки розроблена політика регулювання результативності діяльності підприємства відповідає прогнозованому розвитку економіки країни та змінам кон'юнктури товарного і фінансового ринків);

2) рівень внутрішньої збалансованості політики (при цьому визначається, наскільки вона узгоджується із загальною фінансовою стратегією підприємства, наскільки узгоджуються між собою окремі цілі й цільові показники політики регулювання результативності діяльності підприємства, наскільки ефективні й узгоджені між собою заходи щодо забезпечення її реалізації);

3) можливість реалізації політики з урахуванням наявного ресурсного потенціалу підприємства (виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового тощо);

4) прийнятність рівня ризиків, пов'язаних із реалізацією політики (позаяк рівень результативності діяльності підприємства тісно пов'язаний із рівнем ризиків, то у процесі оцінки необхідно визначити, наскільки рівень господарських ризиків допустимий для діяльності підприємства з позицій можливого розміру фінансових втрат);

5) очікувані результати реалізації політики. Окрім того, можна оцінити зростання ділової репутації підприємства, підвищення рівня керованості його структурними підрозділами, поліпшення умов роботи і побуту працівників, підвищення рівня матеріальної і соціальної задоволеності персоналу тощо.

На основі кореляційно-регресійного аналізу виявлено залежність між чистим прибутком підприємства та собівартістю реалізованої продукції, операційними витратами.

Отже, чистий прибуток – це залежна змінна Y . В якості незалежних, пояснених перемінних обрано: собівартість реалізованої продукції – X_1 , інші операційні витрати – X_2 , адміністративні витрати – X_3 , витрати на збут – X_4 . Дані всіх змінних наведені у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Дані діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» за 2014-2018 роки для
побудови кореляційно-регресійної моделі**

Y	X_1	X_2	X_3	X_4
25 028,0	894377	13155	19244	127193
60 745,0	1271181	22021	15462	210096
129 631,0	1521831	13132	18457	268928
164 523,0	2052854	10940	22668	363425
253 732,0	2342351	23454	26351	446501

Наступним кроком є виявлення залежності між визначеними показниками. Якщо вони залежать один від одного (мультиколінеарні), значить на їх зміну впливають однакові фактори, тобто для висновку достатньо одного з взаємозалежних показників. Залежність виявляється на основі парної кореляції.

Якщо коефіцієнт парної кореляції менший за 0,3 (тіснота зв'язку слабка), то значення двох показників не залежить один від одного. Якщо коефіцієнт парної кореляції більший за 0,7 (тіснота зв'язку висока), то показники взаємозалежні. При цьому коефіцієнт детермінації для цих показників має значення більше 0,5. Індекс детермінації показує долю впливу фактору, що досліджується, на результативний показник. Це свідчить, що на частку варіації факторної ознаки приходить більша питома вага в порівнянні з іншими ознаками, які впливають на зміну результативного показника.

Розрахунок кореляції здійснювався за допомогою програми EXCEL і аналіз матриці коефіцієнтів парної кореляції показав, що залежна змінна, тобто загальна

рентабельність, має тісний зв'язок із: собівартістю реалізації продукції ($r_{yx1}=0,974$), адміністративних витрат ($r_{yx4}=0,851$) та витрат на збут ($r_{yx5}=0,985$). Це свідчить про мультиколінеарність між цими змінними. Змінну X_2 виключаємо з моделі, тому що вони між собою не мають залежності.

Далі оцінювали параметри регресії за методом найменших квадратів з використанням даних табл. 3.2. Отримуємо рівняння регресії залежності загальної рентабельності від рентабельності продажів, рентабельності власного капіталу та загальної ліквідності, яке описується наступною рівністю:

$$Y = -0,323 X_1 + 3,158 X_3 + 2,12 X_4 - 16286,44 \quad (3.2)$$

Розрахункові значення Y визначалися шляхом послідовної підстановки в цю модель значень факторів, що взяті для кожного проміжку часу. Результати зображено на рисунку 3.1.

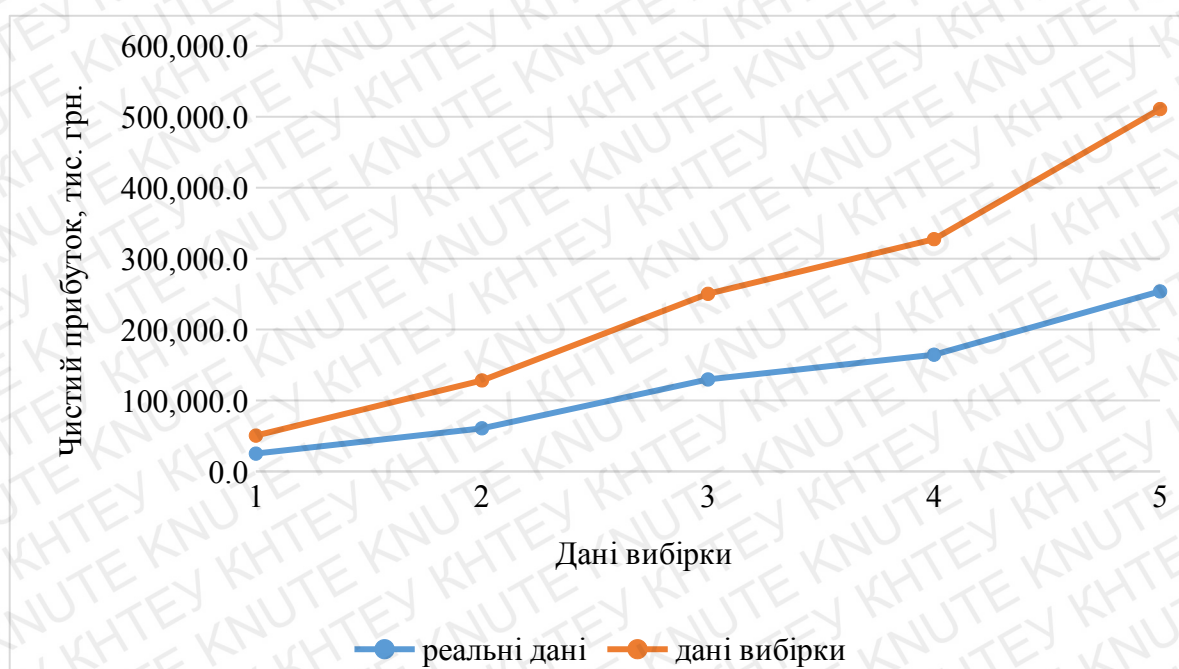


Рис. 3.1. Графік змін чистого прибутку ТОВ «Інтертон Україна» на основі реальних даних та даних моделі

Отже, як видно з проведено аналізу між обсягом чистого прибутку, собівартістю реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут існує залежність, яка описана формулою 3.2.

Збільшення суми доходу від собівартості реалізованої продукції зменшить обсяг чистого прибутку, а збільшення величини адміністративних витрат та витрат на збут збільшить чистий прибуток підприємства.

Дана модель дає можливість керівництву підприємства ТОВ «Інтертоп Україна» будувати більш детальні плани діяльності підприємства, виходячи із моделі впливу собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут значно впливають на формування чистого прибутку підприємства.

Загалом отримані результати дають підстави стверджувати, що побудовану модель можна застосовувати для розв'язку задач аналізу та прогнозування основних показників діяльності ТОВ «Інтертоп Україна». Подальші перспективи розвитку моделі полягають у пошуку нових факторів, які змогли б ефективніше пояснити динаміку чистого прибутку, інших операційних витрат, собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, а також в удосконаленні математичного апарату, за допомогою якого проводилося дослідження.

На нашу думку, ефективність формування прибутку ТОВ «Інтертоп Україна» залежить від покращення політики управління на підприємстві. Така політика повинна бути спрямована на:

1. диверсифікацію діяльності;
2. створення стратегії товарообігу;
3. здійснення асортиментної і цінової політики;
4. оцінки конкурентів;
5. проведення рекламних акцій.

ТОВ «Інтертоп Україна» має власний бренд взуття Braska. Але, його виробляють в Італії, Китаї та Індії. Потім підприємство закупає цю продукцію в них та продає у мережі своїх магазинів. На нашу думку, доцільніше перенести це виробництво в Україну, що дозволить більш ефективно сформувати свій чистий прибуток.

Економічна ефективність виробництва Braska в Україні визначена співвідношенням результату діяльності такого напрямку та величиною витрат на його створення і здійснення діяльності.

В основу розрахунку ефекту покладено умову, що така зміна збільшить ефективність діяльності при збільшенні на 15% обсягу реалізації і розраховали, які зміни відбудуться на підприємстві від впровадження цього. Результати розрахунку відображено у табл. 3.2.

Отже, якщо підприємство перенесе виробництво Braska в Україну, то його чистий дохід зросте на 22,7% порівняно з 2018 роком, а якщо не перенесе, то зросте тільки на 8,9% порівняно з 2018 роком. Тобто, плановий чистий дохід з перенесенням виробництва у 2019 році збільшиться на 12,7% порівняно з плановим чистим доходом без перенесення виробництва.

Таблиця 3.3

Зміна чистого доходу ТОВ «Інтертоп Україна» при впровадженні заходів

Роки	Дохід, тис. грн.	Зміна, %
2014	1171732	-
2015	1659649	+41,6
2016	2024684	+22,0
2017	2706103	+33,6
2018	3201672	+18,3
2019 (без перенесення виробництва в Україну)	3485000	+8,9
2019 (з перенесенням виробництва в Україну)	3929167	+22,7

Впровадження такого запропонованого шляху розвитку при формуванні прибутку підприємства вимагає розробку стратегії управління діяльністю підприємства.

Підприємству для нормального функціонування необхідна ефективно розроблена стратегія управління прибутком, яка включатиме такі етапи:

1. Правильне визначення суми прибутку підприємства, величина якої залежить від стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. Величина цільової суми прибутку може

знаходиться в інтервалі від точки беззбитковості до точки рівноваги, яка відповідає одержанню максимального прибутку. Кожна одиниця товарообороту додає певну величину доходу і витрат торговельного підприємства.

2. Обґрунтування стратегії визначення обсягу товарообороту, який забезпечує одержання цільової суми прибутку. Для цього, з одного боку, розраховують потрібний обсяг товарообороту, виходячи з величини цільового прибутку, а з другого – оцінюють можливий обсяг товарообороту, який відповідає попиту населення. Досягнення збалансованості між потрібним і можливим обсягами товарообороту забезпечується на наступних етапах розробки стратегії управління прибутком шляхом розробки асортиментної та ресурсної, цінової політики підприємства.

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

4. Обґрунтування цінової політики. Воно має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізації товарів, при яких досягається оптимальний обсяг товарообороту, і як наслідок – максимальний прибуток. Торговельне підприємство при укладанні комерційних угод з закупівлі товарів повинне виходити із співвідношення між прибутком, обсягом товарообороту і ціною реалізації товарів, що дозволяє йому оптимізувати асортимент товарів і ціни на їх реалізацію.

5. Формування ресурсної політики підприємства, яка зводиться до обґрунтування стратегії управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами.

6. Розробка стратегії, пов'язаної з вирішенням завдань управління валовим доходом.

7. Аналіз поточних витрат торговельного підприємства. Результатом розробки стратегії внаслідок глибокого аналізу є визначення можливого обсягу отримання доходів та здійснення поточних витрат на плановий період, порівняння

яких дозволяє оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

8. Порівняння можливого обсягу отримання прибутку з його цільовим розміром. Якщо відповідність досягнута, тобто можливий обсяг прибутку більший або дорівнює цільовому розміру прибутку, то такий аналіз оцінюється позитивно і стратегічний план приймається до виконання.

9. Здійснення заходів з контролю за ходом реалізації розробленого плану. Якщо відповідність не досягається, тоді потрібно повернутися до аналізу та використання можливих резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів, зниження витрат та збільшення доходів, або ж варто відкоригувати (зменшити) цільову систему прибутку [17].

Таким чином, узагальнюючи етапи, можна сказати, що ефективність управління процесами формування прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, його глибини, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування прогнозів, складання планів та використання прибутку на майбутній період. Вся підготовча робота охоплює такі напрями. Перший і основний – обґрунтування прогнозу і плану. Він зводиться до обґрунтування обсягу формування прибутку підприємства на плановий період. Воно, з одного боку, передбачає визначення цільової величини прибутку, що забезпечує умови самофінансування підприємства і вирішення стратегічних і тактичних задач, що стоять перед ним, з другого – розрахунок можливості отримання прибутку при прогнозованому обсязі товарообороту, доходу і витрат [18].

На прибуток в результаті діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» впливають:

- обсяги реалізації продукції та послуг;
- обсяги витрат на продукцію та послуги;
- величина та ставки податкових платежів підприємства;
- склад та оборотність операційних активів;
- продуктивність праці персоналу;
- операційні ризики, пов'язані з діяльністю підприємства та інші.

Для підвищення прибутковості підприємства доцільно розробити стратегію управління конкретно за кожним з наведених напрямків. До заходів, пов'язаних з формуванням доходів підприємства можна віднести:

- оцінку та прогнозування кон'юнктури ринку в регіоні ; використання сприятливої кон'юнктури даного ринку в окремих його сегментах;
- підвищення рівня сервісного обслуговування відвідувачів підприємства;
- інтенсифікація рекламної та інформаційної діяльності
- вдосконалення фірмового стилю підприємства, розробка іміджевої програми;
- доведення розроблених заходів до центрів відповідальності та контроль за їх виконанням.

В процесі обґрунтування напрямків економії витрат основна увага повинна бути приділена пошуку і реалізації таких резервів, які пов'язані зі сферою дії факторів, що залежать від діяльності даного підприємства.

У складі резервів, пов'язаних з удосконаленням управління ТОВ «Інтертоп Україна», найбільший ефект в економії витрат дають наступні заходи:

- створення виробництва бренду Braska в Україні;
- виділення у складі структурних підрозділів та структурних одиниць центрів витрат та центрів відповідальності.

Політика управління активами ТОВ «Інтертоп Україна» є складовою частиною управління прибутком підприємства, яка полягає в оптимізації структури цих активів та раціоналізації їх обороту з метою підвищення потенціалу формування операційного прибутку.

До числа заходів з прискорення оборотності оборотних операційних активів досліджуваного підприємства можна віднести:

- скорочення кількості сезонного взуття шляхом зниження цін і проведення акцій;
- здійснення активної маркетингової політики з метою підвищення реалізації товарів та послуг;

- прискорення оприбуткування дебіторської заборгованості, попередження формування прострочених її видів;
- рефінансування дебіторської заборгованості з метою прискорення її переведення в грошові активи шляхом операцій факторингу, форфейтингу, обліку векселів [13].

Важливе значення для діяльності ТОВ «Інтертоп Україна» має виявлення, профілактика та страхування ризиків, які призводять до негативних наслідків. Якщо ризиків не можна уникнути взагалі, то на підприємстві проводиться їх мінімізація.

Лімітування операційних ризиків здійснюється за тими видами діяльності підприємства, які можуть постійно виходити за межі допустимого ризику. Цей ризик лімітується шляхом встановлення певних економічних та фінансових нормативів.

Система профілактики операційних ризиків, зменшуючи ймовірність їх виникнення, однак не може нейтралізувати всі пов'язані з ними негативні наслідки. Частково цю роль може взяти на себе внутрішнє страхування ризиків на підприємстві:

- формування резервного фонду підприємства, який створюється відповідно до діючого законодавства і становить 5% суми прибутку, який одержаний підприємством у звітному періоді;
- формування цільових резервних фондів. На підприємстві доцільне створення фонду страхування цінового ризику в умовах погіршення кон'юнктури ринку.

Таким чином, розробивши ефективний механізм формування прибутком ТОВ «Інтертоп Україна» зможе в повному обсязі реалізувати цілі і задачі, які ставить перед собою.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження з аналізу та планування прибутку підприємства на матеріалах ТОВ «Інтертоп Україна» дозволило зробити ряд висновків.

Сутність прибутку підприємства зводиться до того, що він є частиною доданої вартості, економічного результату діяльності підприємства. На його формування впливає низка факторів, особливо таких як: собівартість реалізованої продукції, загальні витрати, витрати і доходи від інвестиційної та фінансової діяльності.

Процес планування прибутку підприємства передбачає оцінку на основі визначених факторів майбутнього результату діяльності. Найбільш розповсюдженими є методи: екстраполяції, прямого рахунку, нормативний, «CVP», цільового формування прибутку, прогнозування грошового потоку, факторного моделювання.

Інформаційне забезпечення процесу аналізу планування формування прибутку на підприємстві є результати від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. На їх основі здійснюється аналіз поточної діяльності підприємства та оцінюються планові результативні показники.

Оцінка існуючої системи формування прибутку на підприємстві ТОВ «Інтертоп Україна» показала, що він формується на основі чистого доходу від реалізації, собівартості реалізованої продукції, операційних доходів та витрат, фінансових доходів та витрат, інших доходів та витрат, податку на прибуток. Загалом, діяльність підприємства протягом 2014-2018 років можна охарактеризувати позитивно. Його прибуток постійно зростає. Факторний аналіз валового прибутку показав, що найбільший вплив на його формування дає виручка від реалізації.

Аналіз прибутковості, що проведений на основі розрахунку показників рентабельності показав, що всі показники рентабельності у звітному році значно зросли. Прибутковість досліджуваного підприємства зросла за рахунок зменшення рентабельності реалізації продукції. Тобто, підприємство є платоспроможним і прибутковим.

Планування обсягів прибутку підприємства ТОВ «Інтертоп Україна» оцінено на основі методу «CVP». Дозволило розрахувати планові показники. Загальна сума постійних операційних витрат у 2019 році за планом складе 512500 тис. грн., що на 12,7% менше ніж у 2018 році. Точка беззбитковості реалізації продукції у 2019 році складе 1171429 тис. грн., валовий операційний прибуток – 1025000 тис. грн., маржинальний операційний прибуток – 1435000 тис. грн., чистий прибуток – 840500 тис. грн.

Визначення резервів збільшення прибутковості підприємства ТОВ «Інтертоп Україна» мають стати фактори росту: зниження собівартості реалізованої продукції, зміна цін на закупку товарів, збільшення обсягу реалізації продукції, підвищення конкурентоспроможності продукції. Розраховано, що резерв зростання рентабельності товару складає 23,0%. На основі побудови кореляційно-регресійної моделі визначено, що збільшення суми собівартості реалізації продукції призводить до зниження чистого прибутку на досліджуваному підприємстві, а збільшення величини адміністративних витрат і витрат на збут призводить до збільшення чистого прибутку. Запропонована модель дає можливість керівництву підприємства будувати конкретизовані плани з формування чистого доходу.

Підвищення ефективності формування продукції ТОВ «Інтертоп Україна» запропоновано шляхом перенесення виробництва бренду Braska до України. Це допоможе збільшити чистий дохід у 2019 році на 22,7% порівняно з 2018 роком і на 12,7% порівняно з плановим показником чистого доходу в 2019 році. Для підвищення ефективності формування прибутку запропоновано здійснювати стратегічне управління за напрямками управління: обсягом реалізації продукції та послуг, обсягом витрат, величиною податкових платежів, оборотністю оборотних активів, продуктивністю праці персоналу, операційних ризиків. Запропоновані заходи допоможуть досліджуваному підприємству ефективно працювати та збільшувати свої прибутки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / М.М. Бердар. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К., 2012. – 464 стр.
2. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. - 2-е изд., расш. и доп. - К.: Ника-Центр, 2002. - 752 с.
4. Валеви́ч Р. П. Экономика торговой организации: Учебное пособие / Р. П. Валеви́ч, Г. А. Давыдова - Минск, 2008. - 371 с.
5. Воронкова Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища / Т. Є. Воронкова, Н. Ю. Безпалко // Інвестиції : практика та досвід. – №19. – 2016. – С.42-44.
6. Головка О. Г. Управління прибутковістю підприємства / О. Г. Головка // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.khibs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/151/1/Golovko.pdf>
7. Гречко А.В. Дослідження напрямів підвищення прибутковості підприємств / А.В. Гречко, О.М. Мельникова // Підприємництво та інновації. – 2017. - Випуск 3. – с. 108-114
8. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент : Навч. посібник / М.О. Данилюк, В.І. Савич. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 204 с.
9. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. – Вісник КНУТД № 1. – 2014. – С. 145
10. Добровольська О. В. Резерви підвищення прибутковості в умовах ринку / О. В. Добровольська, В. О. Терещенко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/13-2015/44.pdf>
11. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 24-26 квітня 2013 р. / За заг. ред. О.В. Прокопенко. — Суми : СумДУ, 2013. — Т.2. — С. 102-104.

12. Єременко Р. В. Управління формуванням та використання чистого прибутку підприємства / Р. В. Єременко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_DN_2007/Economics/20753.doc.htm
13. Іванюк Т. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства в ринкових умовах / Т. Ю. Іванюк, Г. Ю. Ткачук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/153/37.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
14. Карчевська, Є. О. Управління формуванням прибутку підприємства / Є. О. Карчевська ; наук. кер. В. Т. Александров // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О. В. Прокопенко, О. В. Люльова. - Суми : СумДУ, 2014. - Т.2. - С. 373-374.
15. Костирко Л.А. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи: [монографія] / Л.А. Костирко, Е.В. Чернодубова. — Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. — 180 с.
16. Костишин Н.С. Економічна сутність прибутку, як результату діяльності підприємств виноробної галузі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2012_4/132.pdf
17. Кравченко О.О. Прогнозування прибутку підприємства в умовах нестабільної економіки / О.О. Кравченко, Н. Кутя // Международный научный журнал «Интернаука». Серия: «Экономические науки». – 2017 - №1. – с. 7-11
18. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : Підручник / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова. – К. : "Хрещатик", 1999. – 800 с.
19. Маркіна І. А. Забезпечення процесу управління прибутком торговельних підприємств / І. А. Маркіна, В.Л.Вороніна // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : dspace.uscu.org.ua/bitstream/.../2641/.../Вороніна_стаття.d...
20. Мирошніченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мирошніченко, Ю. В. Корконос // Бізнес-інформ. – №5. – 2014. – С.280-285.

21. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : навч.посіб. / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2010. – 412 с.
22. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / В. М. Жмайлов, О. Г. Жмайлова, О. О. Бабицька, Ю. І. Данько, Л. В. Слюсарева – Суми: СНАУ, 2014. – 408 с
23. Погоріла В. В. Управління формуванням, розподілом та використанням прибутковості підприємства / В. В. Погоріла // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/18/pogorila.php>
24. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін – 8-е вид. – К. : КНЕУ, 2013. – 385 с
25. Попович П.Я. Операційний аналіз: проблеми та перспективи розвитку: Монографія. - Тернопіль: Економічна думка, 2010. - 168с.
26. Савіцький А.В. Теоретичні основи наукових поглядів на проблеми формування та управління прибутком підприємства / А.В. Савіцький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2017. - № 6. - Том 2. – с. 114-119
27. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства : Навчальний посібник / Свінцицька О.М. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Кондор, 2009. - 264 с.
28. Стричак Г. В. Підвищення рівня прибутковості підприємства / Г. В. Стричак, І. В. Цюпко // Науковий вісник НЛТУ України. – В.24.10. – 2014. – С.292-269
29. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства : Навч. Посіб. / Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. – [3-є вид.]. – К. : Каравела, 2008. – 352 с.
30. Ястребова О.В. Методика фінансового планування та прогнозування на підприємстві / О.В. Ястребова // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 1. – с. 75-78

ДОДАТКИ

Додаток А

Алгоритм розрахунку за методом планування «CVP»

Показник	Алгоритм розрахунку	Опис скорочень
Точка беззбитковості реалізації продукції	$OP_{TB} = \frac{PB_{пост} \times 100}{PP_{чд} - PP_{зв}}$	OP_{TB} – обсяг реалізації продукції, що забезпечує досягнення беззбитковості у плановому періоді; $PB_{пост}$ – плановий обсяг постійних витрат; $PP_{чд}$ – плановий рівень чистого доходу до обсягу реалізації, %; $PP_{зв}$ – плановий рівень змінних витрат до обсягу реалізації, %
Планова сума валового операційного прибутку	$BOП_n = \frac{(OP_n - OP_{TB}) \times (PP_{чд} - PP_{зв})}{100}$	$BOП_n$ – планова сума валового операційного прибутку; OP_n – плановий обсяг реалізації; OP_{TB} – обсяг реалізації у точці беззбитковості.
Планова сума маржинального операційного прибутку	$MOП_n = \frac{OP_n \times (PP_{чд} - PP_{зв})}{100}$	$MOП_n$ – планова сума маржинального операційного прибутку
Планова сума чистого операційного прибутку	$ЧОП_n = \frac{BOП_n \times (100 - C_{пп})}{100}$	$ЧОП_n$ – планова сума чистого операційного прибутку; $C_{пп}$ – ставка податку на прибуток

Зведені дані балансу ТОВ «Інтертоп Україна» протягом 2014-2018 років

		2014	2015	2016	2017	2018
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000					
первісна вартість	1001					
накопичена амортизація	1002					
Незавершені капітальні інвестиції	1005					
Основні засоби:	1010	175721	162890	175955	216956	288984
первісна вартість	1011	274626	285494	322459	389792	497008
знос	1012	98905	122604	146504	172836	208024
Інвестиційна нерухомість:	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:	1020					
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035	914	2839	6466	77225	77225
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	176635	165729	182421	294181	366209
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	97109	133603	104155	122105	111350
Виробничі запаси	1101					
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104	97109	133603	104155	122105	111350
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	99608	155329	212497	285378	315882
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3616	3884	3675	8154	8745
з бюджетом	1135	7694	51	951	24	37
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145	107640	137340	151493	233296	380464
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	628	5772	5351	418	913
Поточні фінансові інвестиції	1160					

Гроші та їх еквіваленти	1165	20372	17455	34704	13430	33152
Готівка	1166	597	15	396	14	23
Витрати майбутніх періодів	1170	1407	1161	419	884	187
Інші оборотні активи	1190	14505	8133	7967	3087	1011
Усього за розділом II	1195	352579	462728	521212	666776	851741
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	529214	628457	703633	960957	1217950
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10258	10258	10258	10258	10258
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410					
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	136517	197262	226250	390680	444457
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					
Усього за розділом I	1495	146775	207520	236508	400938	454715
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515	105045	199260	207018	201670	163493
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595	105045	199260	207018	201670	163493
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	26614	35341		75964	154819
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	2133				
за товари, роботи, послуги	1615	55406	69502	72125	116092	155939
за розрахунками з бюджетом	1620	6504	17237	11435	11153	13066
за у тому числі з податку на прибуток	1621				8733	9087
за розрахунками зі страхування	1625	840	1002	551	841	1266
за розрахунками з оплати праці	1630	1794	1916	2047	2918	4645
за одержаними авансами	1635					
за розрахунками з учасниками	1640			601	594	1789
із внутрішніх розрахунків	1645	178720	90942	162248	124334	215919
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660	4457	4321	4969	5976	9567
Доходи майбутніх періодів	1665					
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690	926	1416	6131	20432	42732
Усього за розділом III	1695	277394	221677	260107	358304	599742

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	529214	628457	703633	960912	1217950

Баланс (звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	216956	175955
первісна вартість	1011	389792	322459
знос	1012	172836	146504
Усього за розділом I	1095	294181	182421
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	122105	104155
Готова продукція	1103		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	285378	212497
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	24	951
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	418	5351
Гроші та їх еквіваленти	1165	13430	34704
Витрати майбутніх періодів	1170	419	884
Інші оборотні активи	1190	7967	3087
Усього за розділом II	1195	521212	666776
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	960957	703633

Баланс (звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10258	10258
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	390680	226250
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	400938	236508
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	201670	207018
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	75964	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	116092	72125
розрахунками з бюджетом	1620	11153	11435
у тому числі з податку на прибуток	1621	8733	
розрахунками зі страхування	1625	841	551
розрахунками з оплати праці	1630	2918	2047
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	20432	6131
Усього за розділом III	1695	358304	260107
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	960912	703633

Баланс (звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	288984	216956
первісна вартість	1011	497008	389792
знос	1012	208024	172836
Усього за розділом I	1095	366209	294181
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		122105
Готова продукція	1103		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	315882	285378
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	37	24
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	913	418
Гроші та їх еквіваленти	1165	33152	13430
Витрати майбутніх періодів	1170	187	419
Інші оборотні активи	1190	1011	7967
Усього за розділом II	1195	851741	521212
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	1217950	960957

Баланс (звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2018 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10258	10258
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	444457	390680
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	454715	400938
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	163493	201670
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	154819	75964
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	155939	116092
розрахунками з бюджетом	1620	13066	11153
у тому числі з податку на прибуток	1621	9087	8733
розрахунками зі страхування	1625	1266	841
розрахунками з оплати праці	1630	4645	2918
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	42732	20432
Усього за розділом III	1695	599742	358304
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1217950	960912

Зведені дані звіту про фінансові результати ТОВ «Інтертоп Україна» у 2014-2018 роках

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ						
		2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1171732	1659649	2024684	2706103	3201672
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	894377	1271181	1521831	2052854	2342351
Валовий: прибуток	2090	277355	388468	502853	653249	859321
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	5234	6358	4568	3220	5034
Адміністративні витрати	2130	19244	15462	18457	22668	26351
Витрати на збут	2150	127193	210096	268928	363425	446501
Інші операційні витрати	2180	13155	22021	13132	10940	23454
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	122997	147247	206904	259436	367869
збиток	2195					
Дохід від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220	54	2941	4289	3382	5477
Інші доходи	2240	523	4537	792	619	116
Фінансові витрати	2250	52093	60484	53774	62046	62482
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270	44099	18797	152	688	1421
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275					
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	27382	75444	158059	200703	309559
збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2354	14699	28428	36180	55827
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	25028	60745	129631	164523	253732
збиток	2355					
ІІ. СУКУПНИЙ ДОХІД						
		2014	2015	2016	2017	2018
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400					
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405					
Накопичені курсові різниці	2410					
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415					

Інший сукупний дохід	2445					
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450					
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455					
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460					
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	25028	60745	129631	164523	253732
ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ						
		2014	2015	2016	2017	2018
Матеріальні затрати	2500	782951	1152828	1409205	1763122	1944364
Витрати на оплату праці	2505	48713	52692	61650	74980	109285
Відрахування на соціальні заходи	2510	16691	18281	13480	16408	23122
Амортизація	2515	26406	28154	26299	27668	37373
Інші операційні витрати	2520	120367	198611	253166	343904	417386
Разом	2550	995128	1450566	1763800	2226082	2531530

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2017 р.**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2706103	2024684
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2052854	1521831
Інші операційні доходи	2120	3220	4568
Інші операційні витрати	2180	10940	13132
Інші витрати	2270	688	152
Фінансовий результат до оподаткування	2290	200703	158059
Податок на прибуток	2300	36180	28428
Чистий прибуток (збиток)	2350	164523	129631

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)
за 2018 р.**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3201672	2706103
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2342351	2052854
Інші операційні доходи	2120	5034	3220
Інші операційні витрати	2180	23454	10940
Інші витрати	2270	1421	688
Фінансовий результат до оподаткування	2290	309559	200703
Податок на прибуток	2300	55827	36180
Чистий прибуток (збиток)	2350	253732	164523

Показники рентабельності підприємства

Показник рентабельності	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
<i>1. Коефіцієнт рентабельності фінансово-господарської діяльності підприємства</i> 1.1. Операційна рентабельність ($R_{\text{опер}}$) 1.2. Загальна рентабельність ($R_{\text{загал}}$) 1.3. Чиста рентабельність ($R_{\text{чиста}}$) 1.4. Рентабельність виробничих витрат ($R_{\text{св}}$) 1.5. Рентабельність загальних витрат ($R_{\text{в}}$) <i>2. Коефіцієнти рентабельності активів і капіталу</i> 2.1. Рентабельність власного капіталу ($R_{\text{к}}$) 2.2. Рентабельність активів ($R_{\text{а}}$) 2.3. Рентабельність виробничого потенціалу ($R_{\text{виробн}}$) 2.4. Рентабельність оборотних активів ($R_{\text{оа}}$) 2.5. Рентабельність поточної діяльності ($R_{\text{поточн.}}$)	$R_{\text{опер}} = \frac{\text{ФРОД}}{Д} \times 100\%$ $R_{\text{загал}} = \frac{\text{ФРЗД}_{\text{до опод}}}{Д} \times 100\%$ $R_{\text{чиста}} = \frac{П}{Д} \times 100\%$ $R_{\text{св}} = \frac{П}{СВ} \times 100\%$ $R_{\text{в}} = \frac{П}{В} \times 100\%$ $R_{\text{к}} = \frac{П}{ВК} \times 100\%$ $R_{\text{а}} = \frac{П}{А} \times 100\%$ $R_{\text{виробн}} = \frac{П}{(ОЗ + МОА)} \times 100\%$ $R_{\text{оа}} = \frac{П}{ОА} \times 100\%$ $R_{\text{поточн.}} = \frac{П}{(А - ДВ)} \times 100\%$	ФРОД – фінансовий результат від операційної діяльності Д – доход (виручка) від реалізації продукції ФРЗД – фінансовий результат до оподаткування П – чистий прибуток В – загальні витрати ВК – середньорічна вартість власного капіталу А – середньорічна вартість активів ОЗ – середньорічна вартість основних засобів МОА – середньорічна вартість матеріальних оборотних активів ОА – середньорічна вартість оборотних активів ДВ – середньорічна вартість довгострокових вкладень

АНОТАЦІЯ

Богуцький Андрій Ваславович

Аналіз та планування прибутку підприємства (на матеріалах ТОВ "Інтертоп Україна", м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка та безпека бізнесу». Київський національний торговельно-економічний університет, 2019.

У випускній кваліфікаційній роботі здійснено дослідження теоретичних основ планування формуванням прибутку підприємства; оцінена існуюча система формування прибутку на ТОВ «Інтертоп Україна»; проаналізовано прибутковість ТОВ «Інтертоп Україна»; досліджено планування обсягів прибутку досліджуваного підприємства; визначено резерви збільшення прибутку ТОВ «Інтертоп Україна»; сформовано напрями підвищення ефективності формування прибутку ТОВ «Інтертоп Україна».

Ключові слова: прибуток, чистий дохід, собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток, чистий прибуток, операційна діяльність, планування.

SUMMARY

Bogutskyii A.V. Analysis and planning of profits of the enterprise (based on the materials of LLC "Intertop Ukraine", Kyiv).

Final qualifying work on a specialty 051 "Economics" specialization "Economics and Security of Business" - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2019.

The final qualification works the theoretical bases of analysis and planning of profit of the enterprise are made; estimated existing profit generation system at Intertop Ukraine LLC; profitability of LLC "Intertop Ukraine" is analyzed; profit planning of the studied enterprise is investigated; reserves for increase of profit of Intertop Ukraine LLC have been determined; directions of increase of efficiency of formation of profit of LLC "Intertop Ukraine" are formed.

Keywords: profit, net income, cost of sales, gross profit, net profit, operating activities, planning.

РЕФЕРАТ

Тема випускної кваліфікаційної роботи: «Аналіз та планування прибутку підприємства»

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел (30 найменувань) та 4 додатків. Повний обсяг роботи становить 60 сторінок, у т.ч. список використаних джерел – 3 сторінок, додатки – 12 сторінок. Матеріали випускної кваліфікаційної роботи містять 10 таблиць, 6 рисунків.

Публікації. За результатами виконання випускної кваліфікаційної роботи опубліковано 1 статтю: Теоретичні аспекти аналізу та планування прибутку підприємства // Зб. наук. ст. студ. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019.

Обсяг статті становить 0,5 д.а.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ТОВ "Інтертоп Україна", м. Київ.

Метою дослідження є поглиблене вивчення механізму планування формуванням прибутком підприємства та впливу різних факторів на його ефективне використання.

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «Інтертоп Україна».

Предметом дослідження є особливості планування формуванням прибутку підприємства та ефективності його використання.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано наступні методи: узагальнення та семантичного аналізу – при дослідженні теоретичних основ аналізу та планування прибутку підприємства; аналізу і синтезу – для характеристики понятійного апарату економічної сутності прибутку підприємства та методів його формування; статистичного дослідження, техніко-економічного аналізу – для дослідження формування прибутку досліджуваного підприємства; формалізації – для структурного обґрунтування існуючої системи формування прибутку досліджуваного підприємства; економічного моделювання – для

прогнозової оцінки резервів збільшення прибутку досліджуваного підприємства та шляхів підвищення ефективності формування прибутку.

У вступі обґрунтовано актуальність теми наукового дослідження, визначено мету та завдання, наведено дані про об'єкт та предмет дослідження.

У першому розділі **«Теоретичні основи планування прибутку підприємства»** розглянуто сутність поняття прибуток, існуючі методи планування формування прибутку підприємства, інформаційне забезпечення формування прибутку підприємства.

У другому розділі **«Аналіз джерел формування прибутку підприємства ТОВ «Інтертоп Україна»** проведено оцінку існуючої системи формування прибутку на підприємстві ТОВ «Інтертоп Україна», проаналізовано прибутковість ТОВ «Інтертоп Україна», здійснено планування обсягів прибутку ТОВ «Інтертоп Україна».

У третьому розділі **«Планування необхідного обсягу прибутку підприємства ТОВ «Інтертоп Україна»** визначено резерви збільшення прибутку підприємства ТОВ «Інтертоп Україна», запропоновано напрямки підвищення ефективності формування прибутку ТОВ «Інтертоп Україна».

Результати розрахунку прогнозних показників для ТОВ «Інтертоп Україна» підтверджують доцільність запровадження викладених в роботі рекомендацій для підвищення ефективності формування прибутку, які чинять позитивний вплив на фінансові результати підприємства та показники ефективності діяльності.

Висновки містять теоретичні положення, узагальнюють результати аналізу об'єкта дослідження та конкретизують пропозиції щодо заходів з удосконалення системи формування прибутку підприємства.

Рік виконання випускної кваліфікаційної роботи – 2018/2019 рік.

Рік захисту випускної кваліфікаційної роботи – 2019 рік.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА».....	15
2.1. Оцінка існуючої системи джерел формування прибутку на підприємстві ТОВ «Інтертоп Україна»	15
2.2. Аналіз прибутковості підприємства ТОВ «Інтертоп Україна»	22
2.3. Планування обсягів прибутку підприємства	26
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ІНТЕРТОП УКРАЇНА».....	31
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	46
ДОДАТКИ.....	49