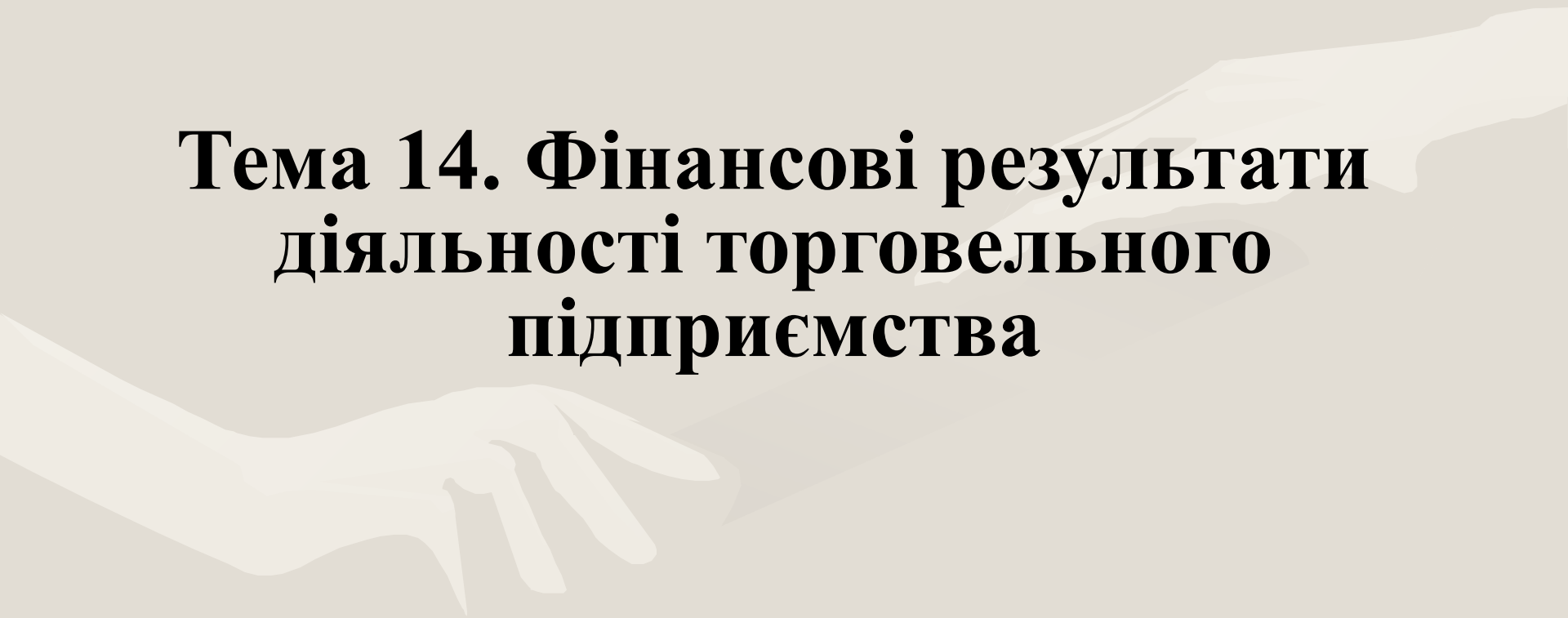
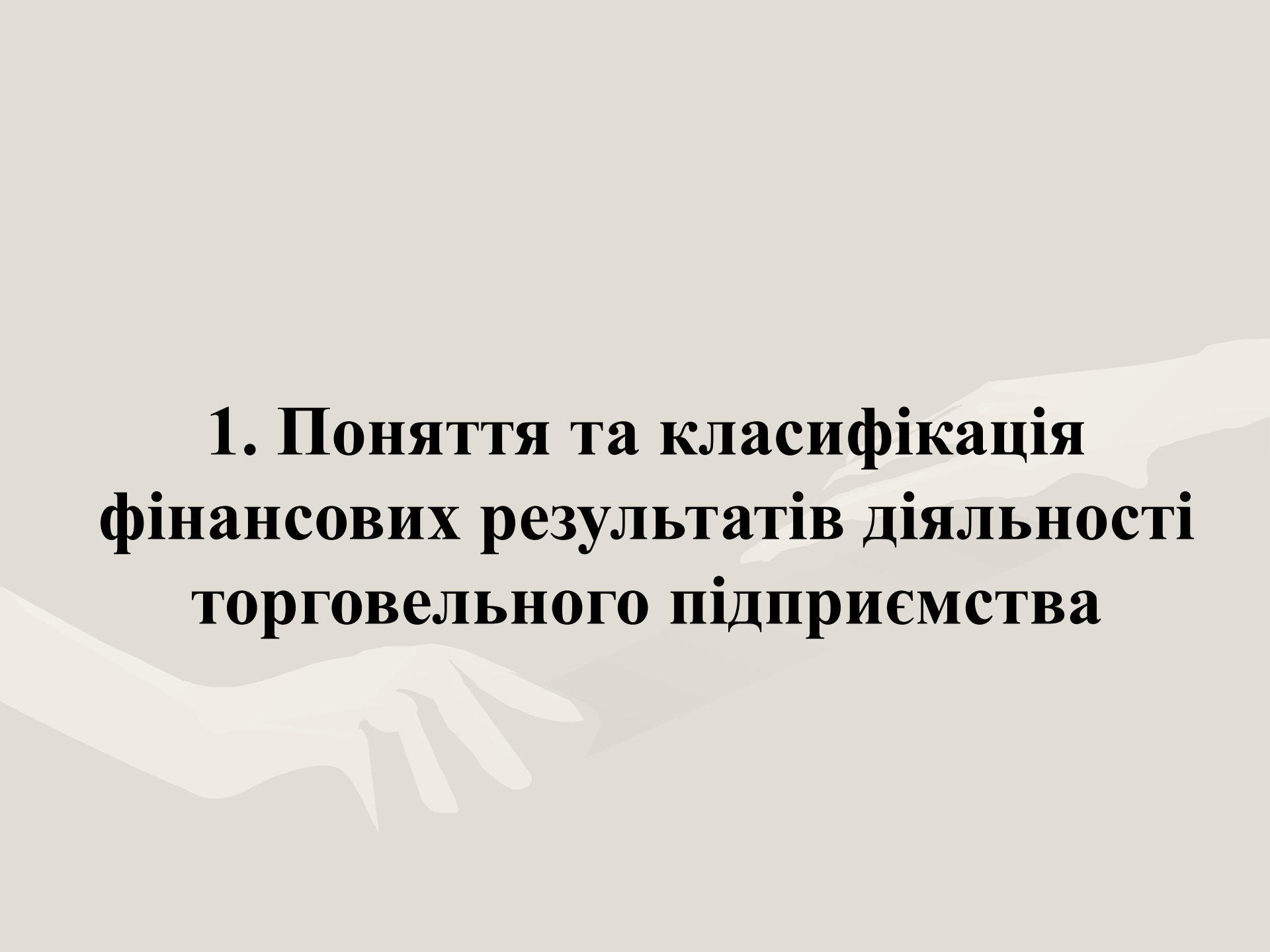


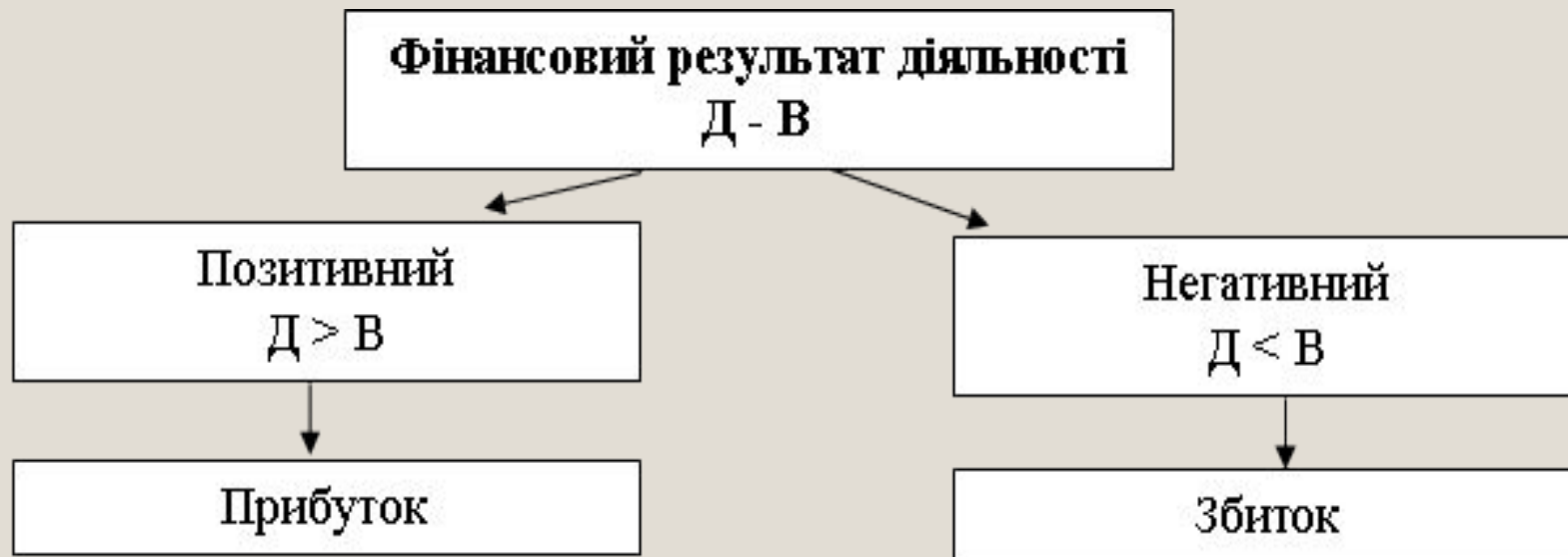
Частина 2. Економіка торговельного підприємства

Тема 14. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства



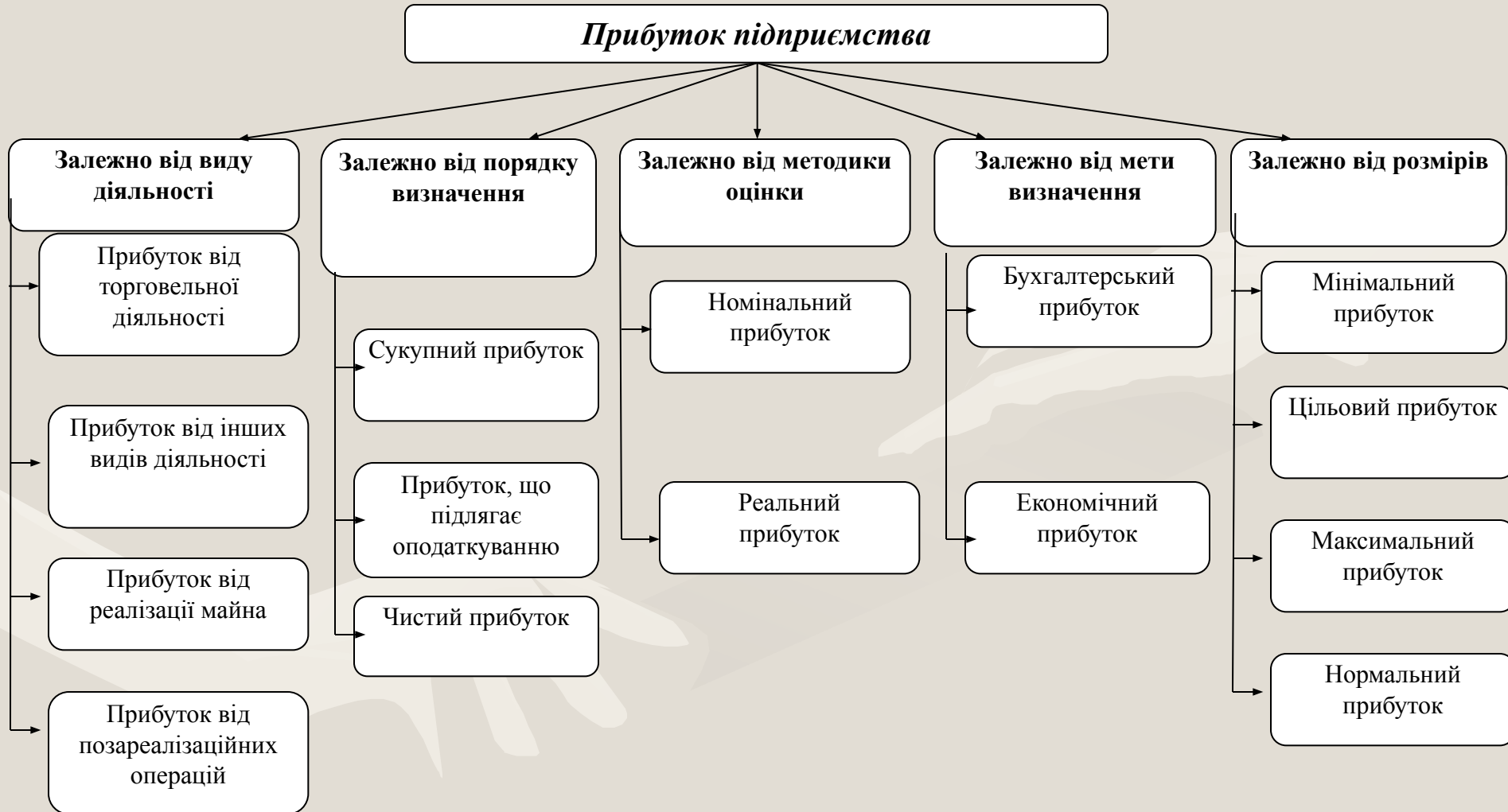


1. Поняття та класифікація фінансових результатів діяльності торговельного підприємства

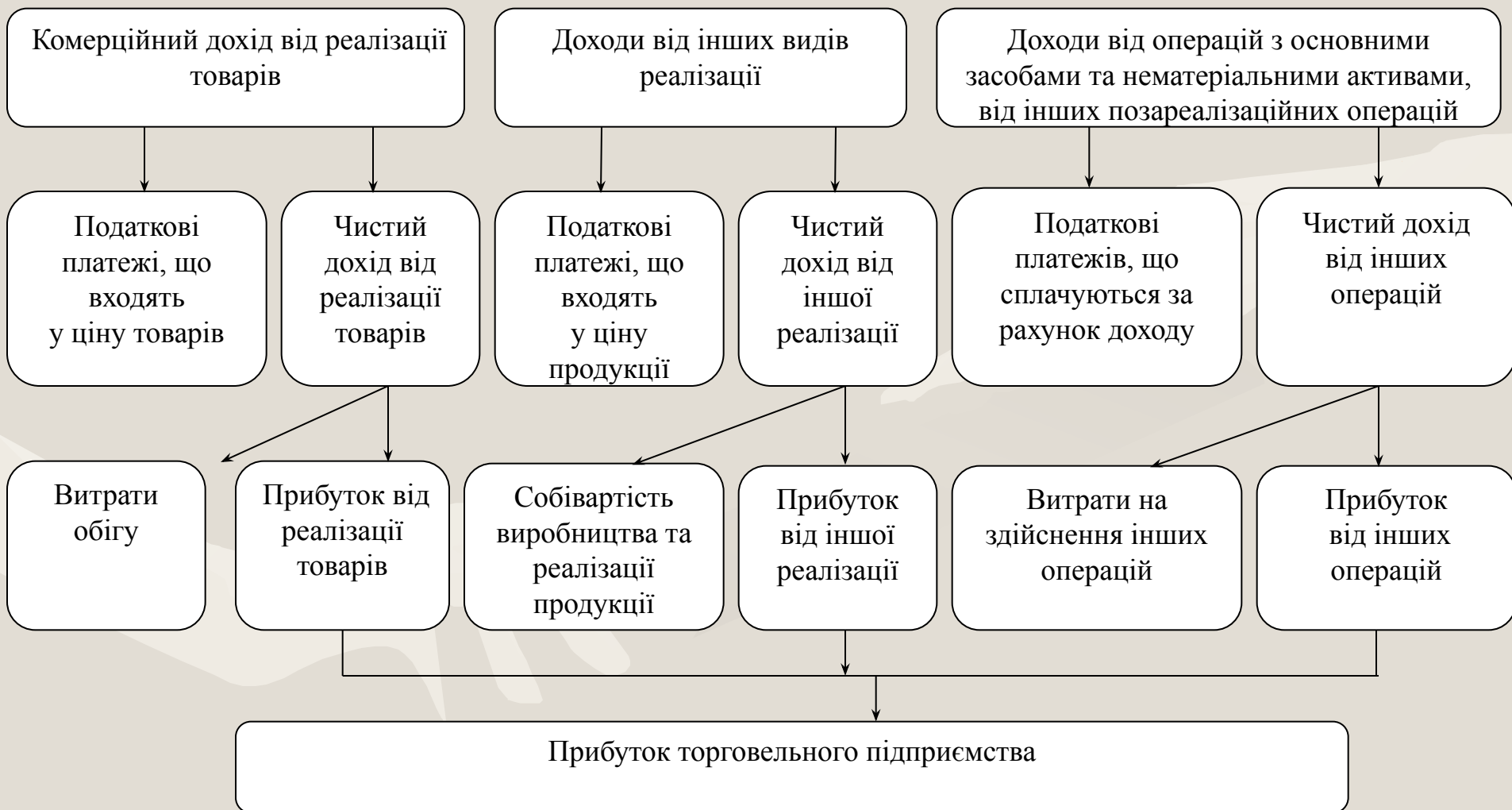


Прибуток торговельного підприємства як економічний показник представляє собою позитивну різницю між його доходами та витратами.

Класифікація методичних підходів до оцінки обсягу прибутку



Процес формування прибутку торговельного підприємства



Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) – форма №2

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
Валовий: прибуток	2090		
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130	()	()
Витрати на збут	2150	()	()
Інші операційні витрати	2180	()	()
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		
збиток	2355	()	()

Класифікація фінансових результатів діяльності підприємства відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підгрупа фінансових результатів	Характеристика порядку утворення фінансових результатів	Відображення у фінансовій звітності	Відображення у бухгалтерському обліку
I. Фінансові результати звичайної діяльності			
1.1. Результат основної (операційної) діяльності	Операційні доходи - Операційні витрати	р. 2190 (+) прибуток стр. 2195 (-) збиток Ф № 2	рах. № 791 КО70 + КО71 – ДО90 – ДО92 – ДО93 – ДО94
1.2. Результат фінансових операцій	Фінансові доходи → Дохід від участі в капіталі + → Інші фінансові доходи Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю → Втрати від участі в капіталі + → Фінансові витрати	р. 2200 + р. 2220 – р. 2250 – р. 2255 Ф № 2	рах. № 792 КО72 + КО73 – ДО95 – ДО96
1.3. Результат іншої звичайної діяльності	Інші доходи - Інші витрати	р. 2240 – р. 2270 Ф № 2	рах. № 793 КО74 – ДО97
II. Фінансові результати надзвичайних подій			
	Надзвичайні доходи - Надзвичайні витрати	Не відображаються у ф. №2	рах. № 794 КО75 – ДО99

2. Фактори, що визначають обсяг прибутку торговельного підприємства



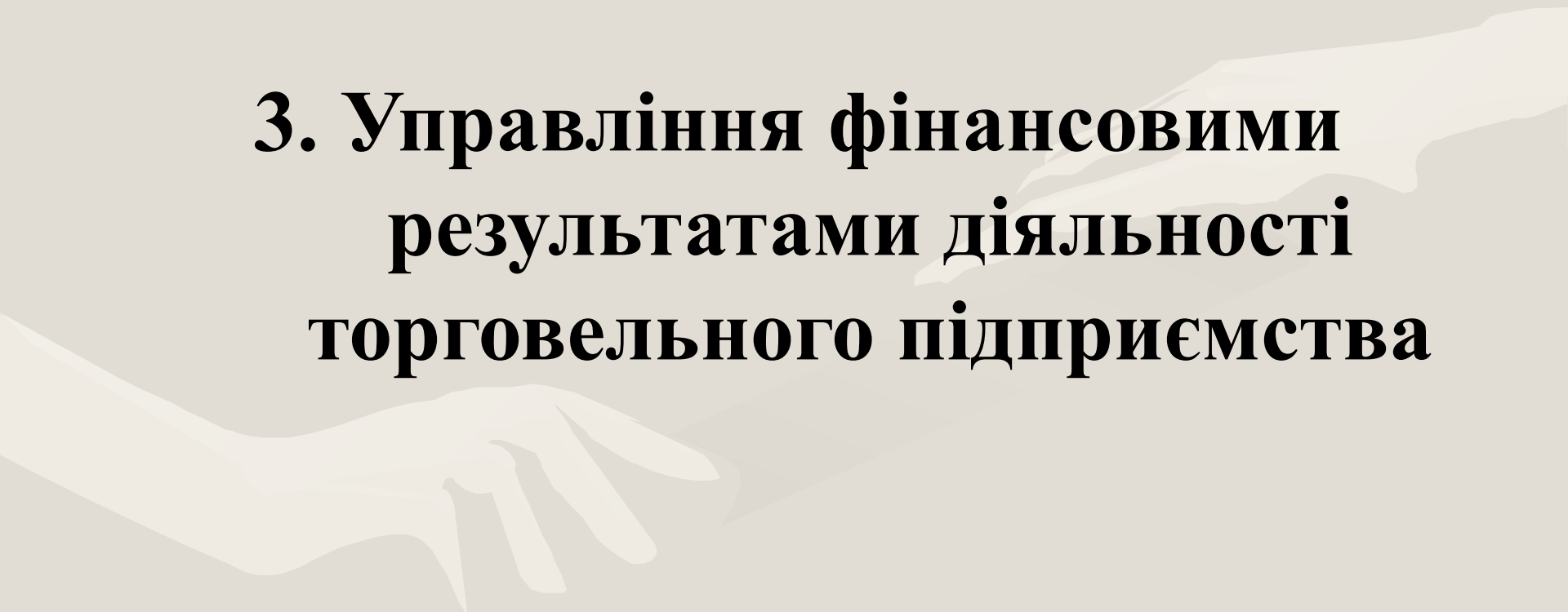
Прибуток торговельного підприємства як результативний показник його діяльності залежить від співвідношення між розміром доходів торговельного підприємства і витратами на здійснення поточної діяльності.

Залежність прибутку величини доходів і витрат може бути представлена наступним чином:

$$\mathbf{П = Д - В = (КД + Д_{інш.}) - (ВО + З_{інш.}) = (Ц_{реал.} - Ц_{зак.}) \cdot К - ВО + П_{інш.}}$$

де:

D	- дохід від усіх видів діяльності;
B	- поточні витрати для здійснення усіх напрямків діяльності;
$КД$	- комерційний дохід від реалізації товарів;
$D_{інш.}$	- дохід від інших видів діяльності;
$ВО$	- витрати обігу;
$З_{інш.}$	- витрати, пов'язані із здійсненням інших видів діяльності;
$Ц_{реал.}$	- відповідно, ціна реалізації і закупівлі товарів;
$Ц_{зак}$	
K	- кількість товарів, що реалізується;
$П_{інш.}$	- прибуток від іншої діяльності (різниця між доходами та витратами від іншої діяльності)



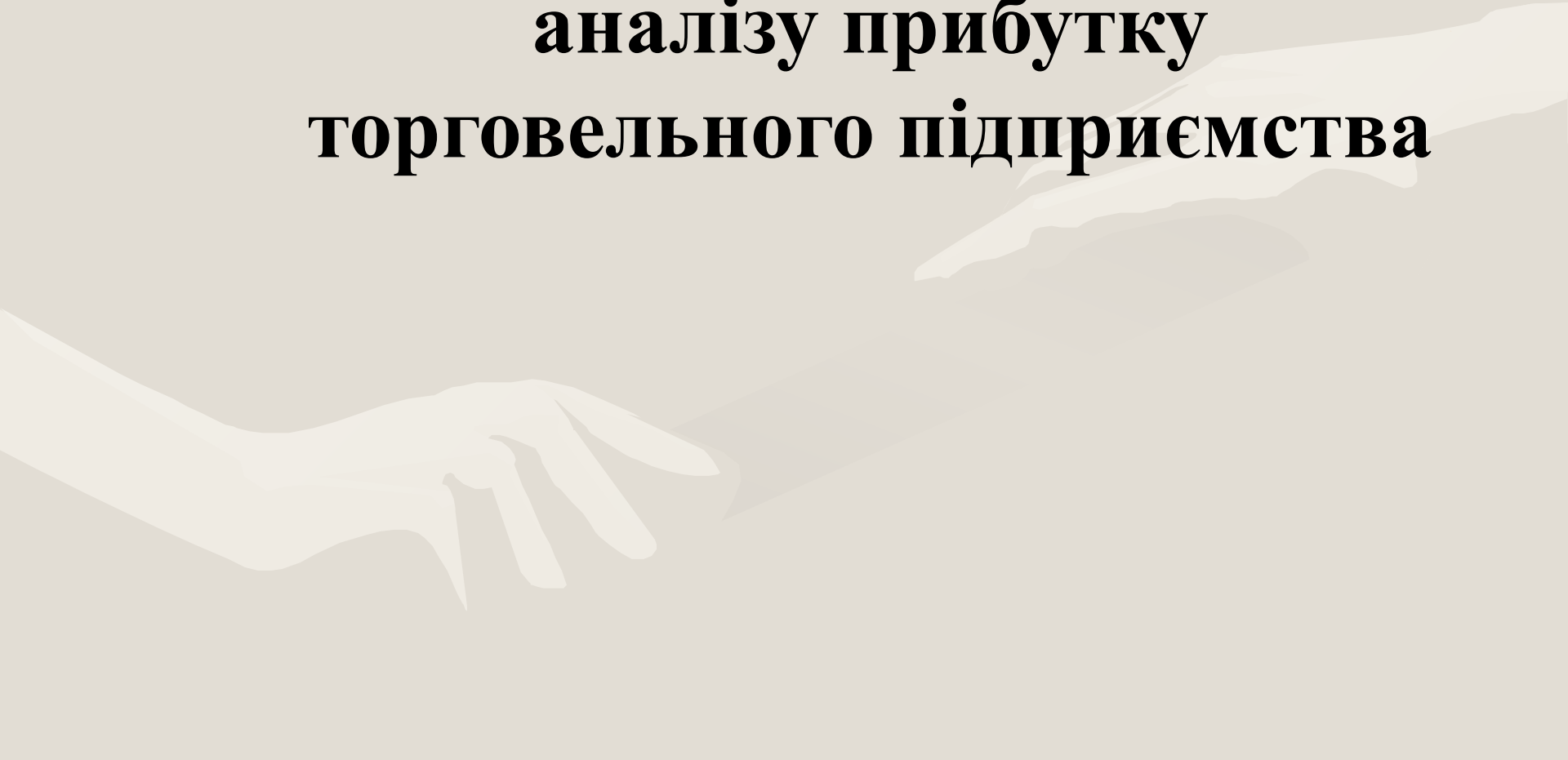
3. Управління фінансовими результатами діяльності торговельного підприємства

Управління підприємством передбачає визначення головної мети його функціонування. Частіше всього в межах сучасної парадигми фінансового менеджменту головна мета формулюється як збільшення ринкової вартості підприємства в довгостроковому періоду. Економічною передумовою її досягнення є забезпечення цільового рівня рентабельності на вкладений (інвестований) капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку.

Структурно-логічна послідовність управління прибутком торговельного підприємства



4. Методичний інструментарій аналізу прибутку торговельного підприємства



Послідовність аналізу формування та використання прибутку підприємства

1 етап - аналіз обсягів та динаміки формування фінансового результату діяльності до оподаткування (прибутку або збитку)

2 етап - аналіз рівня та динаміки прибутковості обороту підприємства

3 етап - аналіз факторів, що впливають на обсяг формування прибутку

4 етап - аналіз прибутковості використання ресурсів та капіталу підприємства

5 етап - аналіз досягнення мінімального та нормального обсягу прибутку

6 етап - аналіз обсягів та динаміки чистого прибутку, оцінка факторів, що впливають на його розмір

7 етап - аналіз напрямків та структури використання прибутку

8 етап - аналіз чистої прибутковості капіталу підприємства

9 етап - оцінка резервів зростання прибутку

**5. Методичні підходи до
обґрунтування плану
формування та розподілу
прибутку торговельного
підприємства**



Обґрунтування обсягу формування прибутку підприємства на плановий період передбачає визначення, з одного боку, *цільової величини прибутку*, що забезпечує умови самофінансування підприємств і вирішення стратегічних і тактичних задач, що стоять перед ним, з другого боку - розрахунок *можливості отримання прибутку* при прогностичній величині товарообороту, розмірів доходу і витрат.

Для визначення *мінімального і нормального прибутку*, як цільової функції підприємства, виходять із обсягу капіталу підприємства на початок планового періоду, прогнозу мінімального рівня рентабельності капіталу (прогноз процентної ставки банків) і прогнозу норми прибутку на капітал (середньогалузева рентабельність капіталу).

Розрахунок розміру необхідного прибутку на плановий період здійснюється в наступному порядку:

1. Проводиться обґрунтування потреб підприємства в формуванні чистого прибутку підприємства.

2. Визначається питома вага податків і обов'язкових платежів із прибутку в його загальній величині, що склалася в передплановому періоді. В тих випадках, коли у плановому періоді змінюється порядок оподаткування або величина податків, необхідно по звітним даним минулого періоду провести розрахунок питомої ваги податків в складі прибутку, що підлягатимуть сплаті з врахуванням змін в умовах їх платежу.

3. Розраховується величина необхідного прибутку ($\Pi_{\text{необх}}$) виходячи із потреби прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, та частки обов'язкових платежів в загальній сумі прибутку:

$$\Pi_{\text{необх.}} = \frac{\text{ПП}_{\text{необх.}}}{1 - C_{\text{п}}}$$

де $\text{ПП}_{\text{необх.}}$ - потреба в формуванні чистого прибутку підприємства в грошовому вимірі;

$C_{\text{п}}$ - середній рівень податків і обов'язкових платежів, у % до прибутку до оподаткування.

Методичні підходи до визначення потреби підприємства у формуванні чистого прибутку

Елемент потреби (напрямок використання)	Методичний підхід до визначення необхідного обсягу
1. Виплата дивідендів	Виходячи з дивідендної політики підприємства, як добуток планового рівня дивідендних виплат на обсяг статутного фонду
2. Формування резервів	В акціонерних товариствах – не менш 5% чистого прибутку до досягнення нормативного обсягу резервного фонду (15% статутного капіталу), для товариств (25% статного капіталу), в інших підприємствах – виходячи з ризик-позиції, очікуваного обсягу непередбачених витрат
3. Фінансування виробничого розвитку	
3.1. для розвитку необоротних активів	Виходячи з потреб фінансування приросту виробничих основних засобів, здійснення реального та фінансового інвестування, іншого збільшення необоротних активів
3.2. для зростання власного оборотного капіталу	Виходячи з потреб збільшення обсягу та питомої ваги власного оборотного капіталу, яка визначена: 1) як цільова (для забезпечення фінансової незалежності та свободи комерційної діяльності); 2) нормативним методом (виходячи з нормативної структури фінансування оборотних активів – не менше 10% власні); 3) аналоговим методом (на підставі аналізу структури фінансування оборотних активів на підприємствах-аналогах (конкурентах)).
4. Інше використання	Виходячи з очікуваних обсягів використання чистого прибутку на інші цілі (спонсорські внески, безповоротна фінансова допомога, списання (ліквідація) активів, покриття збитків попередніх періодів, фінансування витрат, що не відносяться до складу бухгалтерських та податкових тощо)

**6. Податкова політика
торговельного підприємства та
її вплив на фінансові
результати**



Податкова політика підприємства – це складова частина фінансової стратегії підприємства, яка полягає у виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів його господарської діяльності.

Податкова політика підприємства має базуватися на нормах податкового законодавства і є сукупністю положень податкового обліку, які підприємство визначає самостійно, а також норм податкового права, які підприємство повинно визначити для цілей обчислення податків.

Елементи податкової політики підприємства

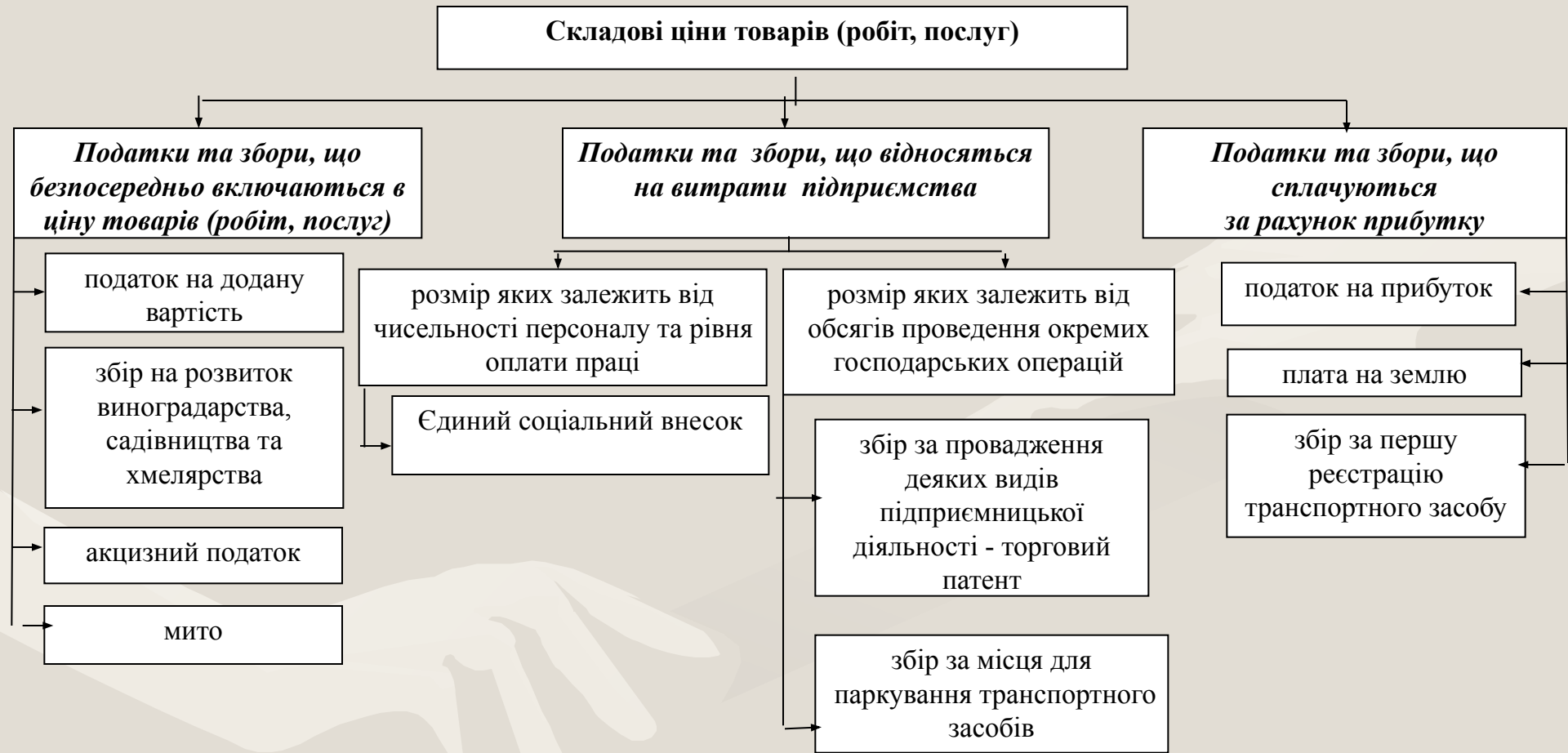
Структурні елементи	Характеристика
Ціль	Збільшення фінансових ресурсів для збільшення темпів розвитку операційної діяльності
Сутність	Вибір оптимальних варіантів фінансово-господарської діяльності
Мета	Зменшення податкових зобов'язань
Завдання	Формування оптимальної податкової моделі
Елементи	1. Об'єкти оподаткування 2. Суб'єкти оподаткування 3. Графіки податкових виплат
Методи	1. Розрахунково-аналітичний 2. Нормативний 3. Порівняльний аналіз 4. Кореляційно-регресійний аналіз 5. Економіко-математичні методи
Принципи	1. Суворе дотримання податкового законодавства 2. Пошук та використання найбільш ефективних господарських рішень, які забезпечують мінімізацію бази оподаткування 3. Оперативне врахування змін у чинній податковій системі 4. Планове визначення суми передбачених податкових платежів 5. Забезпечення своєчасних розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами по податкових платежах
Інструменти	Право застосування всіх засобів, прийомів і способів визначених законодавством для досягнення мети

Загальна характеристика окремих видів податкових платежів торговельного підприємства

№ з/п	Податок (платіж)	Ставка податку	База оподаткування	Строк сплати	Строк подання розрахунків	Облік нарахування за Планом рахунків	Місце подання
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Податок на додану вартість	Діюча -20% з 01.01.2014р 17%	Операції з продажу товарів, робіт, послуг, вивезення (ввезення) товарів	Протягом 20 днів після закінчення звітного місяця	Протягом 20 днів після закінчення звітного місяця – місячна Декларація, протягом 40 днів після закінчення звітного кварталу - квартальна	Дт 701, 703, 30, 31 Кт 641, Дт 641 Кт 63, 685	Державна податкова адміністрація
2	Податок на прибуток	Діюча - 19% з 01.01.2014р- 16%	Доходи, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування – Витрати, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування	Авансовані внески – до 20 числа другого та третього місяця кварталу, квартальний платіж – до 20 числа після закінчення звітного кварталу.	Авансований розрахунок протягом 20 днів після закінчення місяця, квартальна Декларація – протягом 40 днів після закінчення звітного кварталу.	Дт 981 Кт 641	Державна податкова адміністрація
3	Єдиний соціальний внесок	Від 36,76% до 49,7% залежно від класу професійного ризику <i>Для роздрібної торгівлі</i> - 5 клас - 36,8% <i>Для оптової торгівлі</i> – 23 клас – 37,26%	Витрати на оплату основної і додаткової заробітної плати та інших видів заохочень та виплат	Одночасно з отриманням коштів в банку на оплату праці	Місячний розрахунок – протягом 20 календарних днів після закінчення звітного місяця.	Дт23,92,949, Кт 651- нарахування Дт 661 Кт 651- утримання	Регіональне відділення Пенсійного фонду

1	2	3	4	5	6	7	8
7.	Збір на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства	1%	Оборот з реалізації слабоалкогольних, алкогольних напоїв та пива	Протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця	Протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця	Дт 92 Кт 641	Державна податкова адміністрація
8.	Збір за першу реєстрацію транспортного засобу	Від 3 грн. до 60 гривень на 100 куб. см.	Об'єм циліндрів двигуна в куб. см та потужність двигуна	Збір сплачується перед проведенням першої реєстрації в Україні транспортних засобів.	В 10 денний строк після першої реєстрації в Україні транспортних засобів		Державна податкова адміністрація

Класифікація податкових платежів торговельного підприємства (звичайна система оподаткування)



Етапи формування податкової політики підприємства

1. Виявлення напрямків операційної діяльності підприємства, що дають змогу мінімізувати податкові платежі за рахунок різних ставок оподаткування.
2. Виявлення напрямків зменшення бази оподаткування підприємств за рахунок використання податкових пільг.
3. Урахування регіональних особливостей формування податкової політики підприємства.
4. Проведення податкового планування на підприємстві;
5. Оцінка ефективності розробленої податкової політики підприємства.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1. Загальний коефіцієнт ефективності оподаткування підприємства (K_{ef})	$K_{ef} = \frac{ЧП}{ПП}$
2. Податкомісткість реалізації продукції	$\Pi_{міст.} = \frac{ПП}{ВР}$
3. Коефіцієнт оподаткування витрат	$K_{ов} = \frac{ПП}{ВО}$
4. Коефіцієнт оподаткування доходів	$K_{од} = \frac{ПП}{Д}$
5. Коефіцієнт оподаткування прибутку	$K_{отр} = \frac{ПП}{П}$

Умовні позначення:

ЧП- суми чистого прибутку підприємства, отриманого від усіх видів господарської діяльності за певний період (місяць, квартал, рік),

ПП - суми податкових платежів підприємства.

ВР - обсягу реалізації продукції,

ВО- сума витрат виробництва (обігу) підприємства,

Д - сума доходу підприємства,

П - прибуток до оподаткування.