

Прикарпатський національний університет імені Василя
Стефаника
Економічний факультет
Кафедра фінансів

Дипломна робота

ОР - бакалавр

на тему: «**Вплив податкової політики на фінансовий
стан підприємств**»

Виконав: студент 4 курсу, групи ФБС-41

спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Ломей А.М

Керівник Плець І.І

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів

Рецензент _____

Івано-Франківськ - 2024 р.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	1
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Теоретичні підходи до вираження податкової політики підприємства 6	
1.2 Сутність та роль податкової політики у системі фінансової діяльності підприємства	14
1.3 Особливості вираження податкового навантаження підприємства	22
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТРАШ»)	28
2.1 Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Траш»	28
2.2 Аналіз показників фінансового стану досліджуваного підприємства	36
2.3 Аналіз впливу податкових зобов'язань підприємства на фінансовий результат ТОВ «Траш»	49
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	55
3.1 Вдосконалення податкової політики на підприємствах України 56	
3.2 Оптимізаційна модель впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш» 63	
ВИСНОВКИ	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	72
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

На даний момент удосконалення податкової політики в Україні є необхідним. Більше того, існує нагальна необхідність всебічного дослідження впливу податкової політики на підприємства. Враховуючи значну кількість публікацій, що стосуються податкової політики, важливим є продовження досліджень в контексті впливу податкової політики саме на підприємницький сектор в Україні. На нашу думку, у науковій літературі досі недостатньо розглянуто питання впливу податкової політики на діяльність підприємств, а також не повністю проаналізовано шляхи вдосконалення податкової політики, що є ключовим елементом у реформуванні податкової системи.

Метою даної роботи є системний і комплексний аналіз податкової політики, її впливу на підприємства на прикладі ТОВ «Траш», виявлення проблем, що існують, а також аналіз перспектив та викликів, що стосуються шляхів вдосконалення податкової політики.

Поставлена мета дослідження передбачає виконання таких завдань:

1. Охарактеризувати податкову політику в цілому.
2. З'ясувати сутність та роль податкової політики у системі фінансової діяльності підприємства.
3. Проаналізувати особливості вираження податкового навантаження.
4. Здійснити аналіз та оцінку впливу податкового навантаження на діяльність підприємства на прикладі ТОВ «Траш».
5. Запропонувати шляхи вдосконалення податкової політики на підприємствах.
6. Створити оптимізаційну модель впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш».

Об'єктом даного дослідження є фінансовий стан ТОВ «Траш» за останні два роки.

Предметом нашого дослідження є вплив податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш», проблеми та виклики, які виникають у результаті.

Методологічну базу дослідження складають такі законодавчо-нормативні документи: податковий кодекс України, закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» та інші. Методи наукового пізнання визначаються вже самою темою:

1. Метод порівняння використано для фінансових даних підприємства за останні два роки.
2. Метод єдиної подібності використано для з'ясування причин негативного впливу на фінансовий стан підприємства.
3. Метод аналізу використано для більш глибокого вивчення впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш».
4. Метод індукції та дедукції було використано для того, щоб зробити загальні висновки про вплив податкової політики на підприємства.
5. Метод моделювання був використаний у створенні оптимізаційної моделі впливу податкової політики на фінансовий стан підприємства ТОВ «Траш»
6. Метод узагальнення було використано для формулювання висновків дослідження та пропозиції шляхів вирішення, визначених раніше проблем.

Інформаційно-аналітична база даного дослідження досить широка. Вона включає в себе інтернет-ресурси, найновіші дослідження за даною темою українських науковці, а також іноземні джерела. Теоретичну основу

дослідження податкової системи та механізмів податкового регулювання в Україні становлять праці таких вітчизняних дослідників як: М. Білик, З. Варналія, О. Василика, А. Крисоватого, Н. Кучерявенка, І. Лукінова, І. Луніної, П. Мельника, І. Михасюка, О. Сич, А. Соколовської, Л. Шаблістої, С. Юрія та ін. Для визначення терміну «податкова політика» було проаналізовано роботи І. Александрова, І. Кучерова і В. Панскова.

Науково-пізнавальне та практичне значення проведеного у роботі дослідження полягає у використанні результатів та пропозицій цього дослідження, як основи для подальшого аналізу впливу податкової політики на фінансовий стан підприємств.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури. Загальний обсяг роботи становить сторінок 75 , з яких основного тексту – 68 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні підходи до вираження податкової політики підприємства

Економічний стан підприємства залежить від ефективності функціонування багатьох складових, одним з яких є податкова політика.

У науковій літературі подається велика кількість визначень терміну «податкова політика», однак найбільш поширеним є формулювання податкової політики, як сукупності правових, економічних і організаційних заходів держави у сфері оподаткування щодо регулювання податкових відносин, спрямованих на забезпечення надходжень податків до централізованих фондів грошових ресурсів держави і стимулювання економічного зростання за допомогою податкових інструментів [28, с.48].

Для аналізу теоретичних підходів до вираження податкової політики підприємства перш за все потрібно з'ясувати структуру податку. Першою складовою структури податку є податково-правова норма. Це загальне правило взаємодії в податковій сфері, що встановлюється державною фіскальною службою. Податково-правова норма регулює виникнення та сплату податкових зобов'язань.

До податково-правових норм відносяться, перш за все, податкові закони та відповідні підзаконні акти. Обов'язок сплачувати податок не може вважатися законним без такої норми.

Другою складовою виступає предмет оподаткування, який являє собою події, речі та явища матеріального світу, які обумовлюють і визначають об'єкт оподаткування.

Наприклад, квартира, земельна ділянка, прибуток, товар, гроші. Сам по собі предмет оподаткування не породжує податкових наслідків, в той час як певний юридичний стан суб'єкта відносно нього є підставою для виникнення відповідних податкових зобов'язань.

Наступною складовою виступає сам учасник податкових правовідносин – суб'єкт (платник) податку. Суб'єкт податку – це фізична або юридична особа, на яку законом покладений обов'язок сплачувати податок [33, с.104].

Не менш важливою складовою є об'єкт оподаткування (податку), який виступає перш за все, предметом податку. Відносно якого було здійснено дії юридичного характеру, які призвели до виникнення у платника податку відповідного податкового зобов'язання. Такими юридичними діями можуть бути: прийняття відповідного податкового закону, який зобов'язує суб'єкта сплачувати податок при наявності у нього об'єкта оподаткування, отримання права власності на майно, яке підлягає оподаткуванню.

До елементу «об'єкт оподаткування» тісно примикає такий елемент, як «податкова база», яка являє собою кількісне вимірювання об'єкта оподаткування. Іншими словами, це той кількісний показник (вартісний, натуральний чи якийсь інший), до якого і застосовується податкова ставка. Податкова база може, як співпадати, так і не співпадати із об'єктом оподаткування.

За ієрархією елементи податку можна згрупувати, доповнивши перелік елементів, визначених Податковим кодексом України, такими елементами як метод податкового обліку, одиниця оподаткування, джерело податку та оклад (квота) (рис. 1.1.).

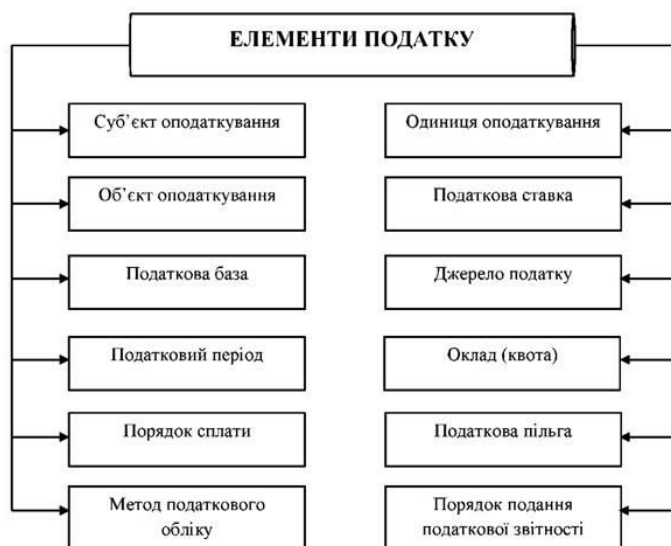


Рис. 1.1. Елементи податку

Для встановлення розміру податкової бази необхідно знати її «масштабну одиницю», тобто визначений законом параметр вимірювання об'єкта оподаткування. Таким чином, одиниця податкової бази є умовною одиницею, що застосовується для кількісного вираження податкової бази. Наприклад, при виборі масштабу податкової бази для розрахунку податку на прибуток використовується 1 тис. грн., податку на доходи фізичних осіб – 1 грн.

Для того, щоб забезпечити часову визначеність існування податку, необхідно встановити «податковий період», тобто строк, протягом якого завершується процес формування податкової бази і визначається розмір податкового зобов'язання. Податковим періодами можуть бути: календарний рік, півріччя, три квартали, квартал, місяць, день [2, с.38].

Обчислення суми податку неможливо без застосування «ставки податку». Ставка податку визначає розмір податку, що припадає на одиницю податкової бази. Ставки податку, в залежності від конкретних завдань їх застосування, можуть бути (рис. 1.2.):

- 1) *абсолютними (фіксованими)* і встановлюватися в грошових одиницях незалежно від обсягу податкової бази;

- 2) *відносними (процентними, часткові, двалерними)*, які встановлюються у відсотках або частках;
- 3) *комбіновані (змішані)* – це будь-яка комбінація перших двох видів ставок. Як правило, такі ставки ускладнюють розрахунок податку, тому їх використовують не так часто і, як правило, при митному оподаткуванні.

Відносні ставки, у свою чергу, поділяються на такі види:

- 1) *пропорційні* (при застосуванні однакової ставки для всіх платників податку незалежно від розмірів їх податкових баз);
- 2) *прогресивні* (якщо ставки податку збільшується при збільшенні розміру податкової бази) і *регресивні* (якщо, навпаки, ставка податку зменшується при збільшенні податкової бази);



Рис. 1.2. Класифікація податкових ставок

Як відомо, прогресія і регресія можуть бути *простими* і *складними (розкладними)*: у першому випадку збільшена (або зменшена) ставка застосовується до збільшеного розміру податкової бази, а складна прогресія (регресія) передбачає розподіл податкової бази на декілька часток і застосування збільшеної (зменшеної) ставки до кожної з цих часток бази оподаткування.

Економічний стан будь-якого підприємства залежить від ефективності функціонування багатьох елементів, одним з яких є податкова політика підприємства.

Податкова система – це взаємопов'язаний комплекс економічних відносин суб'єктів суспільства щодо стягнення з фізичних і юридичних осіб установлених податкових платежів та обов'язкових зборів, що надходять до бюджетної системи держави для виконання покладених на неї обов'язків [2, с.49].

Заснування та розвиток податкової системи держави свідчать про її переважаючу роль у створенні та розподілі фінансових ресурсів України. Варто зазначити, що найбільший вплив означена система має на функціонування та ділову активність підприємств, тобто на ту частину господарської діяльності, де постає фінансовий потенціал країни. Водночас нестабільність сучасних умов господарювання, прагнення до поповнення бюджету, а також недотримання принципу економічної обґрунтованості податкових реформ призвели до надмірного податкового навантаження на підприємства.

Усі вище перелічені обставини, на нашу думку, створюють необхідність управління податками на мікроекономічному рівні, а не тільки на макроекономічному. Можливості економічного зростання та суспільного виробництва в цілому залежать саме від того, наскільки ефективно підприємство впорається з вирішенням податкових проблем при формуванні стратегії свого розвитку. Як ми бачимо, розробка економіко-організаційного механізму адаптації у нестабільному податковому середовищі з урахуванням ринкових механізмів розподілу податкового навантаження та обґрунтування необхідності управління податками на підприємстві є основною метою кожного підприємства.

Податкова політика підприємства визначається як система стратегічних дій та прийнятих рішень, спрямованих на оптимізацію оподаткування та максимізацію фінансових результатів підприємства відповідно до його цілей та

обставин зовнішнього середовища. Така політика враховує податкові ставки, законодавство, стимули, а також внутрішні фактори, такі як:

- 1) Стратегія розвитку
- 2) Фінансовий стан
- 3) Структура капіталу

Процес розробки податкової політики відбувається в кілька етапів, кожний з яких має свою мету, завдання та форми реалізації. Виділяють такі основні етапи [3, с.48]:

- 1) Дослідження вже існуючих механізмів сплати податків, а також стану фінансово-господарської діяльності підприємства; аналіз актуальної ситуації щодо сплати податків, а також наявності чи відсутності заборгованості перед бюджетом, її строк та оцінка можливостей погашення.
- 2) Визначення першочергових напрямків розвитку виробництва підприємства та можливості зниження податкового навантаження; визначення пріоритетних галузей та типів продукції; аналіз можливостей щодо зниження оподаткування в цих галузях. Важливим є також ретельний аналіз виробничої стратегії підприємства на предмет можливості зниження обсягів оподаткування.
- 3) Розробка альтернатив сплати податків складання податкового календаря, оцінка можливостей застосування податкових пільг; порівняння економії від застосування кожного з варіантів з витратами, які він тягне за собою.
- 4) Вибір оптимальної схеми оподаткування з позицій мінімізації податкових платежів та покращення фінансового стану.
- 5) Пошук можливостей відстрочення податкових платежів законним шляхом на максимально тривалий термін.
- 6) Контроль за виконанням податкової політики та оперативне її коригування у процесі фінансового оздоровлення; контроль за своєчасністю нарахування податків та їх сплатою у строк.

7) Оцінка ефективності податкової політики з позицій прибутковості підприємства та досягнення мети санації. Для оцінки ефективності податкової політики варто застосовувати загальновідомі показники для оцінки податкового навантаження на підприємство до та після здійснення заходів оптимізації податкової політики та податкового планування.

Вказані етапи дають можливість розробити дієву податкову політику на підприємстві. Даний підхід ґрунтується на пошуку легальних альтернатив оподаткування та виборі найбільш ефективних варіантів здійснення податкових платежів для мінімізації податкового тиску.

Підприємство повинно визначити оптимальний підхід до оподаткування, що відповідає його бізнес-моделі, виду діяльності та фінансовим потребам. Це може бути вибір між різними видами оподаткування. Наприклад, податок на прибуток, ПДВ, податок на додану вартість тощо. А також використання податкових стимулів та пільг.

Одним із найважливіших етапів при розробці податкової політики підприємства важливо провести аналіз потенційних податкових ризиків та знайти способи їх мінімізації. Це може включати оцінку ризиків несумісності з податковим законодавством, податкових перевірок.

Ефективна податкова політика передбачає впровадження системи обліку та контролю за податковими зобов'язаннями, що дозволить підприємству вчасно та точно виконувати свої податкові зобов'язання та уникнути можливих санкцій. Ці ключові елементи податкової політики підприємства є фундаментальними для розробки ефективної стратегії оптимізації податкового навантаження та досягнення фінансових цілей підприємства [24, с.30].

Ще одним важливим аспектом в цьому питанні є податковий облік діяльності підприємства. Він повинен ґрунтуватися на дотриманні встановлених законодавством нормативно-правових актів і проаналізованих роз'яснень органів контролю, які певною мірою відповідають нормам податкового законодавства, за результатами перевірок органів контролю оскаржуються тільки не відповідні законодавству (на думку підприємства)

значні суми фінансових санкцій [6, с.20]. Такий відносний компроміс допоможе підприємству відстояти свої інтереси та проводити більш продуктивну політику співпраці із фіскальними органами держави.

На три основні підходи можна умовно поділити всі варіанти визначень «податкова політика», які зустрічаються (рис. 1.3.)

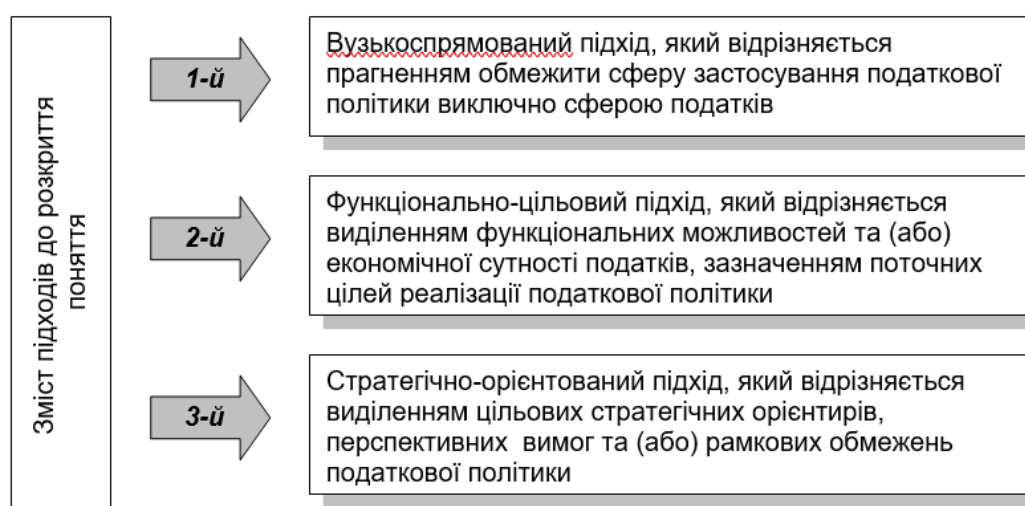


Рис. 1.3. Класифікація підходів до визначення поняття «податкова політика»

Перший підхід, який має вузькоспрямований характер, прагне обмежити застосування податкової політики виключно до сфери податків. Визначення, сформульовані з такої точки зору, легко відтворюються і добре запам'ятовуються. Цей підхід використовується в більшості словників, включаючи дуже авторитетні [28, с.49].

Другий підхід, умовно названий функціонально-цільовим, акцентує увагу на функціональних можливостях і економічній сутності податків, а також на поточних цілях податкової політики. Визначення, сформульовані в межах цього підходу, пропонуються такими авторитетними експертами в галузі податків, як І. Александров, І. Кучеров і В. Пансков [27, с.29].

Третій підхід визначає податкову політику як частину політики більш високого рівня. Недоліком цього підходу є пояснення одного поняття через відсилання до іншого. Хоча це спрощує сприйняття визначення, методологічно такий підхід не зовсім коректний. Проте, ці визначення багатші за контекстом

порівняно з попередніми підходами, оскільки вони включають стратегічні орієнтири, перспективні вимоги та рамкові обмеження політики.

Підсумовуючи вище зазначене, можна сказати, що податкова політика є складовою частиною загальноекономічної стратегії підприємства, яка передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування фінансового потенціалу і підвищення його ефективності. Через це, основна ціль податкової політики полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку підприємства при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури.

1.2. Сутність та роль податкової політики у системі фінансової діяльності підприємства

В умовах ринкової економіки роль і значення державного регулювання соціально-економічних процесів значно змінюються. Сьогодні державне втручання в економіку розглядається на різних рівнях. На макроекономічному рівні економічна політика допомагає уникнути негативних процесів і небажаних коливань, що впливають на циклічність економічного розвитку. На мікрорівні держава регулює діяльність суб'єктів господарювання.

На нашу думку, сутність податкової політики, а також її роль є одними з найважливіших важелів державного втручання в соціально-економічні процеси, тому ці питання потребують більш глибокого аналізу. Це зумовлено зростаючою роллю держави в економіці та суспільному житті, що потребують постійних фінансових ресурсів.

Податкова політика відіграє важливу роль у фінансовій діяльності підприємства, оскільки вона впливає на всі аспекти його функціонування. Це сукупність заходів, спрямованих на регулювання податкових відносин між підприємством та державою. Основна мета податкової політики полягає у створенні сприятливих умов для економічного зростання підприємства,

забезпеченні стабільних надходжень до державного бюджету, а також у стимулюванні інвестиційної та інноваційної активності. Ефективна податкова політика дозволяє підприємствам оптимізувати податкові платежі, що, у свою чергу, сприяє підвищенню їх фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

Податкова політика – невід’ємна складова загальної економічної політики держави. Оскільки її реалізація насамперед пов’язана з наповненням дохідної частини Державного бюджету, тому її вважають складовою бюджетно-податкової політики держави.

Податкова політика – це політика держави у сфері оподаткування, яка передбачає маніпулювання податками для досягнення певних цілей (поповнення доходів бюджету, збільшення обсягів виробництва, зайнятості, зниження рівня інфляції тощо). Податкова політика – соціально-економічна категорія, що дозволяє реалізувати інтереси всіх суб'єктів процесу оподаткування з позицій перерозподілу валового внутрішнього продукту. Держава, до функції якої належить регулювання процесу суспільного виробництва в цілому, застосовує фіскальні інструменти щоб перерозподілити національний доход і досягти якомога повнішого забезпечення соціальних потреб.

Основою діяльності підприємства, окрім податкової політики, є фінансова стратегія, яка спрямована на створення та ефективне використання фінансових і інших ресурсів. Важливість фінансової стратегії полягає в тому, що вона відображає всі аспекти діяльності підприємства і допомагає збалансувати функціональні цілі. Фінансова політика охоплює такі аспекти, як політика формування активів і структури капіталу, управління активами та інвестиціями, управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутству, а також політику формування фінансових ресурсів, до якої належить і податкова політика.

Фінансова стратегія – це основа господарської діяльності підприємства. Вона передбачає формування, а також ефективне використання фінансових та

інших видів ресурсів. Фінансова стратегія є важливою тому, що саме у фінансах відображаються усі види діяльності підприємства.

Також варто зазначити, що фінансова стратегія – це одна із складових загальної стратегії економічного розвитку підприємства. Вона визначає довгострокові цілі його фінансової діяльності, а також найефективніші шляхи їх досягнення.

Формується фінансова стратегія на рівні довготривалого курсу в аспектах визначення її мети, завдань, а також стратегічних цілей. Здійснюється засновниками підприємства і контролюється на рівні керівництва.

За окремими напрямками фінансової діяльності підприємства формується фінансова політика. Вона є складовою формування фінансової стратегії. Більше того, фінансова політика включає в себе політику формування активів і структури капіталу, політику управління інвестиціями, а також формування активів. Також до фінансової політики входить політика управління фінансовими ризиками та запобігання банкрутства, а також політика формування фінансових ресурсів. До останньої в свою чергу входить податкова політика [14, с.59].

Податкова політика займає своє місце у загальній стратегії підприємства, що добре видно на рис.1.4.



Рис.1.4. Місце податкової політики у стратегії економічного розвитку підприємства

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 [1, с. 205].

Ефективна податкова політика підприємства повинна враховувати особливості його діяльності та динаміку розвитку. Якщо говорити про особливості діяльності при становленні податкової політики, то варто врахувати, як кожен податок може впливати на показники фінансово-господарської діяльності. А саме на показники обсягу реалізації, іммобілізацію оборотних коштів, фінансову стійкість, собівартість продукції, прибуток, а також на платоспроможність підприємства. Враховуючи динаміку розвитку підприємства, формування податкової політики залежить від розробленого плану розвитку підприємства. Такий план може бути розроблений:

- 1) На короткостроковий період (1 рік). Такий вид плану визначає динаміку основних параметрів: обсягу обороту, складу та структури собівартості, інвестицій в основні та оборотні засоби і т.д.
- 2) На середньостроковий період (2-3 роки). Динаміка розвитку бізнесу може істотно змінюватись порівняно із одним запланованим роком. Це призведе до значних змін у використанні системи оподаткування.
- 3) На довгостроковий період. Такі дані необхідні для визначення амортизаційної політики.

Згідно з складним планом податкова політика може здійснюватися за такими етапами:

Виявлення напрямків операційної діяльності підприємства, що дають змогу мінімізувати податкові платежі за рахунок різних ставок оподаткування.

- 1) Виявлення напрямків зменшення бази оподаткування підприємств за рахунок використання податкових пільг.
- 2) Урахування регіональних особливостей формування податкової політики підприємства; у проведення податкового планування на підприємстві.
- 3) Оцінка ефективності розробленої податкової політики підприємства.

Важливим є також те, що податкова політика повинна бути сформована на нормах податкового законодавства та являє собою сукупність положень податкового обліку, які підприємство визначає самостійно, а також є сукупністю норм податкового права, які підприємство має визначити для цілей обчислення податків.

При аналізі будь-якої податкової політики необхідно розрізняти такі поняття, як її «цілі», «методи» і «моделі (типи)».

Будь-яка «політика» передбачає встановлення певних цілей, які визначає той, хто цю політику розробляє. Серед цілей податкової політики в економічній літературі виділяють наступні групи: фіскальні, економічні, соціальні, екологічні, міжнародні.

Фіскальні цілі завжди вважаються основними. Інші цілі, хоча й украй значимі для держави, мають другорядний характер. Це пояснюється тим, що фіскальна функція є основною в оподаткуванні, а всі інші – вторинними. Зазначені другорядні цілі є основними у відповідних політиках держави: соціальної, економічної, екологічної, зовнішньої, для яких податкова політика – лише один з методів їх реалізації, причому непрямий.

Об'єктивність диференціації цілей на основну й другорядні нерідко приводить до прояву двоїстого характеру податкової політики, коли пріоритетна реалізація яких-небудь цілей відбувається на шкоду іншим. Наприклад, пріоритетна реалізація економічних цілей податкової політики за рахунок значного зниження податкового тягаря на економіку приводить до обмеження фіскальних цілей. Ліквідація прогресивного оподаткування доходів населення сприяє реалізації економічних і фіскальних цілей на шкоду соціальним. Збільшення податкових платежів екологічної спрямованості сприяє реалізації

екологічних і фіскальних цілей, але при цьому знижує цінову конкурентоспроможність продукції, тобто заземляє економічні й міжнародні цілі. Таких прикладів суперечливості цілей безліч. Усунення двоїстого характеру, тобто формування несуперечливої податкової політики, – украй складна, а часом практично нездійсненне завдання. Це той довгостроковий орієнтир, до якого повинне прагнути держава, розробляючи модель податкової політики.

Залежно від цілей податкової політики, використовують ту або іншу модель (тип) цієї політики, яка залежить від економічної й соціальної політики, що проводиться державою.

Економісти розрізняють три основні моделі податкової політики залежно від величини податкового тягаря:

- політика максимальних податків (високий рівень оподаткування);
- політика економічного розвитку (низький податковий тягар);
- політика розумних податків (досить суттєвий рівень оподаткування).

Погоджуючись з думкою українського вченого А. І. Крисоватого, виділимо наступні форми податкової політики (рис. 1.5.)



Рис. 1.5. Форми податкової політики

Політика максимальних податків. При її проведенні відбувається зростання податкового тягаря шляхом введення нових податків, а також збільшення ставок і оподаткованої бази діючих податків. Надалі це приводить до зниження обсягів виробництва, застосуванню легальних і нелегальних шляхів ухилення від оподаткування. Як наслідок – відбувається зниження податкових надходжень у бюджети різних рівнів і позабюджетні фонди. Така

модель податкової політики враховує тимчасові потреби держави в грошових ресурсах, але не буде сприяти економічному зростанню країни протягом тривалого періоду.

Цей тип податкової політики використовується, як правило, у двох випадках. По-перше, він популярний у надзвичайні періоди (економічних криз, воєнних дій), коли необхідно суттєво підвищити мобілізацію фінансових ресурсів у державний бюджет, збільшити обсяг державних закупівель і інвестицій у певні сектори економіки військового призначення, зменшуючи при цьому соціальні видатки. Пріоритетом у цьому випадку є фіскальні цілі, інші - другорядні. По-друге, ця політика знаходить застосування й у мирний час, а також під час відсутності криз, наприклад у розвинених країнах Скандинавії, коли високий рівень податкового навантаження супроводжується безпрецедентно високими соціальними видатками. У такій політиці в якості пріоритетних виступають уже фіскальні й соціальні цілі.

Політика економічного розвитку. Дана модель характеризується тим, що враховуються не тільки фіскальні інтереси держави, але й інтереси платників податків. У результаті реалізації цієї політики економіка розбудовується швидкими темпами, особливо реальний сектор, тому що створений сприятливий податковий і інвестиційний клімат. Податковий тягар на господарюючі суб'єкти знижений, величина прибутку, що залишається в їхнім розпорядженні, зростає, і вони мають можливість розширювати виробництво й збільшувати виплати працівникам. Але в той же час податкові надходження в бюджет знижуються, тому через недостатність фінансових ресурсів може відбуватися зрив або неповне виконання державних соціальних програм.

Дана політика орієнтована на стимулювання економічної активності бізнесу та використовується для збільшення темпів економічного зростання. Подібної моделі дотримувалися Німеччина і Японія в період післявоєнного відновлення економіки. В 1980-х роках дана політика ефективно використовувалася в США адміністрацією Р. Рейгана ("рейганоміка"). В останнє десятиліття її успішно реалізують країни, що здійснюють експансію на

світовому ринку, зокрема Китай, Індія, Мексика, Бразилія й ін. Пріоритетними тут виступають економічні цілі.

Політика розумних податків. Вона є певним компромісом між двома перерахованими вище типами й характеризується досить збалансованим рівнем податкового навантаження, що дозволяють не пригнічувати розвиток економіки й при цьому підтримувати значимий обсяг соціальних видатків.

При проведенні податкової політики з досить суттєвим рівнем оподаткування як юридичні, так і фізичні особи несуть високий податковий тягар. Однак податкові платежі надходять у бюджет держави в більших обсягах, що дозволяє проводити ефективний соціальний захист населення й реалізовувати безліч державних програм, спрямованих на розвиток економічного потенціалу країни.

Подібна політика використовується в основному високорозвиненими країнами. Такі країни змушені підтримувати достатній рівень соціального забезпечення. Розумні податки їм необхідні в першу чергу для збереження конкурентних позицій своїх товарів на існуючих світових ринках і досягнення пріоритетного положення на нових ринках високотехнологічної продукції.

Підвищення адресності податкових преференцій і регулювання галузевого податкового навантаження дозволяють їм здійснювати структурну перебудову економіки відповідно до перспективних потреб світового ринку: згортати подальший розвиток застарілих виробництв і стимулювати розвиток новітніх. Пріоритетність цілей даної політики розосереджена між фіскальними, економічними та соціальними цілями.

Як правило, розглянуті вище моделі й типи податкової політики використовуються не в чистому виді, а в різних комбінаціях, коли яка-небудь із них є домінуючою.

Отже, ми можемо зробити висновок, що реалізація структурних елементів податкової політики – це необхідна річ для ефективного функціонування підприємства.

1.3. Особливості вираження податкового навантаження підприємства

Сучасні дослідники мають різні погляди на те, що означає "податкове навантаження", і використовують різні терміни для його опису, такі як "податковий тягар", "податковий тиск", "податковий прес" та інші. Аналіз цих термінів підтверджує важливість концепції, оскільки податки є необхідним елементом економічної системи держави та діяльності бізнесу.

В Україні законодавчо не визначено термін "податкове навантаження" або "податковий тягар". Податкове навантаження може аналізуватися на різних рівнях економіки: для країн, окремих держав, регіонів, галузей економіки, конкретних підприємств, суб'єктів господарювання, фізичних осіб. Однак найбільше практичного значення має розуміння та обчислення податкового навантаження для конкретних суб'єктів господарювання, що є основою економічної діяльності країни.

Розмір податкового навантаження підприємства залежить від різних чинників, які можна розділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники, які включають законодавство, економічну ситуацію тощо, підприємство практично не може контролювати. Проте внутрішні чинники, такі як структура операцій чи фінансове планування, можуть бути змінені підприємством для оптимізації свого податкового навантаження.

Рівень податкового навантаження є одним з ключових показників, який використовується для контролю. Податкова служба України пояснює важливість цього показника тим, що низький рівень податкового навантаження може бути ознакою ухилення від сплати податків, що може спровокувати податкову перевірку.

В Україні розроблена єдина загальна методологія кількісного вираження показника податкового тягара на рівні окремого підприємства, але питання є досить дискусійним, являє собою підґрунтя для існування значної кількості поглядів та відмінностей у підходах, що обумовлює необхідність подальшого

дослідження цієї проблеми [23, с.29]. Щодо податкового механізму: при спеціальних режимах оподаткування функціонує особливим чином сконструйований порядок розрахунку і стягнення податкових платежів. Його суть полягає в методологічній адаптації процесу оподаткування до специфіки діяльності окремої групи платників. Водночас, загальна система діє, виходячи з принципу "податкового всеохоплення" діяльності господарюючих суб'єктів, для якого є характерною взаємозв'язок на рівні „об'єкт – податок”. При конструюванні спеціальних режимів прямого оподаткування для підприємства слід враховувати специфічні ознаки, які виділяють головні його моменти на тлі інших видів економічної діяльності [9, с.28].

Однією з найважливіших проблем у діяльності підприємства є проблема податкового навантаження та її вплив на його підприємницьку активність. В економіці будь-якої країни підприємство не зможе існувати, якщо йому доводиться віддавати у вигляді податків більше половини своїх доходів. З іншого боку, дуже мала частка доходів сплачена у вигляді податків, не дає підприємству відчуття причетності до формування макроекономічного добробуту країни. Тому можливість знати і контролювати свій рівень податкового тягаря для будь-якого підприємства є важливою в процесі ухвалення фінансових рішень. Саме на цій стадії особливої ваги набуває сам механізм обчислення рівня податкового навантаження, який має враховувати в першу чергу, особливості господарської діяльності підприємства та використовуваний ним режим оподаткування [11, с.184]. Оптимальний розмір податкового тягаря – центральна макроекономічна проблема будь-якої держави. Доволі розповсюдженою є думка про зв'язок податкового тягаря та розвитку економіки.

Показник податкового навантаження на рівні окремого підприємства відіграє одну із найголовніших ролей в економіці підприємства з таких причин: показник податкового навантаження застосовується податковими органами для протидії ухиленню від оподаткування та застосування схем мінімізації сплати податків, запобігання та виявлення інших правопорушень, які належать до

компетенції податкової служби; податкове навантаження використовується для прийняття рішення відносно вибору організаційно-правової форми господарської діяльності; показник податкового навантаження є основним інструментом системи управління оподаткуванням конкретного підприємства в контексті податкового менеджменту, планування й оптимізації [27, с.29].

Варто також зазначити, що розрахунок податкового навантаження відрізняється за рахунок різних видів податків і зборів, які сплачує підприємство. Наприклад, навіть якщо страхові внески не включаються до категорії податкових платежів, їх все ж потрібно враховувати при розрахунку загального податкового навантаження. Це допоможе оцінити реальний рівень податкового тягара в контексті власного бізнесу. Також важливою є база для порівняння, до якої можна прив'язати розрахункові показники податків і зборів за певний звітний період, щоб порівняти загальну суму сплати з відповідними показниками за цей період.

Останнім часом у зростаючій мірі для аналізу податкового навантаження використовується коефіцієнтний метод. Його перевага полягає в тому, що він дозволяє компенсувати вплив інфляції, оцінити вплив зміни фінансових результатів підприємства на податкові виплати з урахуванням перспектив розвитку бізнесу та розробки ефективних податкових стратегій. Якщо обмірковувати це у ролі власника підприємства, більш інформативним вважається показник відносного сукупного податкового навантаження. Цей показник визначає відсоткове співвідношення між загальною сумою обов'язкових платежів і загальним обсягом доходів, отриманих підприємством [41, с.29].

Коефіцієнт податкового обертання використовується для визначення того, наскільки швидко підприємство сплачує свої податкові зобов'язання. Цей коефіцієнт вказує на кількість доходу, яку компанія отримує на кожну гривню обов'язкових податкових платежів. Іншими словами, це означає, що для того, щоб сплатити 1 гривню податків, підприємству потрібно заробити певну суму через виробництво та продаж товарів, послуг чи робіт.

Коефіцієнт рентабельності податкових витрат визначає ефективність податкової стратегії підприємства та оптимальність обраної системи оподаткування. Чим вище цей показник, тим ефективніше податкове планування. У розрахунках враховуються податкові витрати, які розподіляються на умовно постійні (наприклад, податок на майно, земельний податок, єдиний податок) та умовно змінні (наприклад, ПДВ, акцизний податок, податок на прибуток, ЄСВ). Калькуляція коефіцієнта податкової платоспроможності дозволяє з'ясувати, наскільки грошові (ліквідні) ресурси підприємства здатні витримати вимоги платежів перед бюджетом та позабюджетними фондами. Ступінь платоспроможності за поточними зобов'язаннями відображає, наскільки швидко всі поточні зобов'язання можуть бути погашені, що визначає фінансову стійкість платника податків. Рекомендоване значення цього показника - не менше 6 місяців. Якщо це вимога виконується, то суб'єкт господарювання є платоспроможним [38, с.54].

Аналіз абсолютного податкового навантаження включає часовий і просторовий аналіз сплачених податків і зборів, а також аналіз динаміки та структури податкових платежів. Проте, обчислення абсолютного податкового навантаження не повністю відображає вплив податків і зборів на результати діяльності підприємства. Тому, разом з показниками абсолютного податкового навантаження, розраховуються показники відносного податкового тиску. Ця схема аналізу охоплює: аналіз структури загального навантаження на підприємство, аналіз зовнішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, а також аналіз внутрішніх аналітичних коефіцієнтів податкового тиску, специфічних для певної галузі економіки.

Для оцінки податкового навантаження на підприємство використовуються певні показники (табл.1.1). Вони повністю відображають вплив як абсолютного, так і відносного податкового тиску на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 1.1

Показники визначення податкового навантаження

№ п/п	Показники	Форма розрахунку
1	2	3
макрорівень		
1	Частка фактичних податкових надходжень у зведений бюджет держави до обсягу ВВП	$\text{ПН} = \frac{\text{ФПН}}{\text{ВВП}} * 100\%$, де ПН – податкове навантаження ФПН - фактичні податкові надходження до бюджету ВВП – розмір валового внутрішнього продукту за відповідний рік

мікрорівень		
2	Податкова віддача	$\text{ПВ ПДВ} = \frac{((\text{р.9.6} - \text{р.6.6}) + (\text{р.2.1.а} + \text{р.2.2.а}) * 20\% - \text{р.17.6}) * 100}{((\text{р.9.6} - \text{р.6.6}) * 5 + (\text{р.2.1.а} + \text{р.2.2.а}))}$, Де р. 9.6 – показник колонки Б р. 6 декларації з ПДВ «Усього податкових зобов'язань»; р. 6.6 – показник колонки Б р. 9 декларації з ПДВ «Імпорт товарів протягом звітного періоду, сплату ПДВ, за які було відстрочено шляхом оформлення податкового векселя»; р. 2.1.а – показник колонки А р. 2.1 декларації з ПДВ «експортні операції»; р. 2.2.а – показник колонки А р. 2.2 декларації з ПДВ «Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою»; р. 17.6 – показник колонки Б р.17 декларації з ПДВ «Усього податкового кредиту»
3	Показник різниці між податковими зобов'язаннями та податковим кредитом	$(\text{р.9.6} - \text{р.17.6}) / \text{р.9} * 100\%$, де р. 9.6 – показник колонки Б р. 6 декларації з ПДВ «Усього податкових зобов'язань»; р. 17.6 – показник колонки Б р.17 декларації з ПДВ «Усього податкового кредиту»

4	Податкове навантаження	<p>р.25/р.1*100%, де</p> <p>р.1 – операції на митній території України</p> <p>р.25 - сума податку на додану вартість</p>
---	------------------------	--

Продовження таблиці 1.1

5	Суми недоотриманого податку до державного бюджету	<p>Р.1*1% - р.25, де</p> <p>р.1 – операції на митній території України</p> <p>р.25 - сума податку на додану вартість</p>
---	---	--

Враховуючи вище зазначену інформацію, можемо зробити висновок, що податковий аналіз, як важливий компонент системи податкового управління для оптимізації податкових платежів, сприяє підвищенню дисципліни у сплаті податків і рівня фінансового здоров'я підприємства.

Отже, було досліджено ключові аспекти податкової політики підприємства, її сутність та роль у системі фінансової діяльності, а також особливості податкового навантаження. Розгляд теоретичних підходів до вираження податкової політики підприємства дозволив зрозуміти, що податкова політика є важливим інструментом державного регулювання, який безпосередньо впливає на фінансову стійкість та ефективність діяльності підприємства. Аналіз сутності та ролі податкової політики у системі фінансової діяльності підприємства показав, що ефективна податкова політика сприяє не лише зниженню податкових витрат, але й створенню сприятливих умов для інвестиційної та інноваційної діяльності. Особливості вираження податкового навантаження підприємства виявили значний вплив податкових зобов'язань на фінансові показники підприємства. Вивчення різних методів вимірювання податкового навантаження дозволило визначити оптимальні стратегії управління податками, які мінімізують фінансові ризики та сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Загалом, дослідження підкреслило важливість податкової політики як ключового елемента фінансової стратегії підприємства, що впливає на його стабільність, розвиток і здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ВПЛИВУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТРАШ»)

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика ТОВ «Траш»

«Thrash!Траш!» — торгова мережа продовольчих супермаркетів самообслуговування в Україні. Заснована в 2016 році, належить торговельній корпорації «Fozzy Group», до якої також входять такі відомі мережі супермаркетів як «Сільпо», «Фора», гіпермаркети «Фоззі», та ін.

Спочатку мережа «Thrash!Траш!» належала до формату hard discount (жорсткий дискаунтер), але у 2020 році змінила назву на «Thrash!Траш!», оновила логотип і відійшла від формату жорсткого дискаунтера. Тепер це сучасні продовольчі магазини, орієнтовані передусім на молодь. Дискаунтер - підприємство роздрібною торгівлі, діяльність якого спрямована на зниження витрат обігу та ціни товари; Магазин низьких цін (дискаунтер) — магазин із вузьким асортиментом та мінімальним набором послуг для покупців, досить низькими цінами. Управління таким магазином спрямовано на зниження витрат рахунок мінімалістського виконання торгового залу, спрощеної викладки товарів, зниження кількості працюючого персоналу, обмеження асортименту, який має продаватися досить великими партіями рахунок низьких цін.

Перші магазини низьких цін (дискаунтери) з'явилися в Німеччині в середині 1950-х років в умовах відносної економічної стабільності та мінімальної інфляції. Сьогодні на подібні магазини припадає понад 40% загального товарообігу, при цьому рентабельність торгової площі в таких торгових точках у десятки разів вища, ніж у традиційних супермаркетів.

В магазинах «Thrash!Траш!» представлені власні торгові марки холдингу «Fozzy Group» «Премія» та «Повна чаша». В асортименті магазину «Thrash!Траш!» зібрано понад 3500 позицій, як локального виробництва, так і імпорту.

Основна задача магазину «Thrash!Траш!» – це FRIENDLI формат, задоволення потреб гостей в якісному обслуговуванні і якісних товарах, створення позитивної атмосфери в магазині, в який хочеться повертатись знову і знову.

Кожен магазин «Thrash!Траш!» є успішною продуктивною ланкою мережі за рахунок ефективної роботи маленької команди універсалів. Чисельність штату одного магазину в середньому складає 10-12 працівників, які є взаємозамінними в роботі, кожен член команди знає, вміє та поєднує в своїй трудовій діяльності функціонал декількох посад.

Також на магазинах працюють працівники клінінгової компанії, які надають послуги по прибиранню об'єктів на засадах аутсорсингу.

Засновником є публічне акціонерне товариство «Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд «Рітейл капітал»».

Статутний внесок становив 223 010 000 грн (100%). Кінцевим бінефеціарним власником є Костельман Володимир Михайлович.

Види діяльності можна поділити на основні та додаткові.

Основний:

47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Додаткові:

10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання

10.85 Виробництво готової їжі та страв

10.89 Виробництво інших харчових продуктів.

46.34 Оптова торгівля напоями

46.35 Оптова торгівля тютюновими виробами

46.31 Оптова торгівля фруктами й овочами

46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами

46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами

46.37 Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами

Перш за все, щоб його створити у працівника мають бути закриті усі тести у системі навчання. Отримати КЕП можна за наявністю оригіналів документів та за присутності в будь – якого адміністратора КЕП (керуючі магазином).

Варто також згадати і про структуру компанії (офіс). Головний – це директор «Траш». Далі йому підпорядковуються усі наступні підрозділи:

- Операційний офіс
- Комерційний офіс
- Офіс маркетингу
- Офіс персоналу
- Фінансовий офіс
- Офіс розвитку та адміністративних питань
- Офіс будівництва та експлуатації нерухомості
- Юрисконсульт
- Відділ управління товарними запасами

Щодо системи управління вже в самому магазині, то головну роль виконує керуючий. Далі йому підпорядковується менеджер торговельного залу. А йому в свою чергу – пекар з приготування піци (якщо передбачено), продавець продовольчих товарів та охоронець.

Керуючий магазином на постійній основі забезпечує умови та контролює виконання усіх вимог, правил та операційних стандартів роботи магазину як структурного елемента мережі «Thrash!Траш!» на довіреному йому об'єкті.

Планування діяльності є дуже важливою функцією керуючого, адже від неї залежить ефективність роботи магазину, виконання цілей та задач, які стоять перед ним.

Керівник філіалу повинен знати, та вміти правильно організувати усі робочі процеси на магазині, щоб досягнути максимальної ефективності виконання задач як на зміні, так і в роботі філіалу в цілому.

Основні завдання при роботі керуючого у команді:

- Підтримання спілкування з працівниками на особисті теми, які можуть впливати на робочу діяльність;
- забезпечення мотивації та контролю виконання цілей/завдань;
- моніторинг та підтримання постійної взаємодії між співробітником та його керівником;
- чітке розуміння співробітниками поставлених завдань, критеріїв успішності виконання, залежності оцінки від результатів роботи;
- підвищення професійного рівня співробітників загалом, можливість ротації кадрів, створення кадрового резерву та подальшого кар'єрного та професійного зростання;
- проведення заходів для будувannya дружньої атмосфери серед працівників(корпоративи, виїзні заходи, тощо).

З 2016 року зросла не тільки кількість магазинів, але й кількість працівників, як в офісі, так і в магазині. Варто зазначити, що, наприклад, у 2016 році кількість магазинів становила 30, а кількість співробітників магазинів – 286. У 2016 році середня кількість працівників на 1 магазин складала 9,5. З кожним роком ця цифра збільшувалася. Візьмемо до прикладу 2020 рік, який був важким через карантин. Кількість магазинів становила 59, а середня кількість працівників на 1 магазин – 11,2. У 2022 році досягнуто рекорду. Кількість магазинів – 90, кількість співробітників магазину – 1046, а середня кількість працівників на 1 магазин становила 11,6.

Щодо заробітної плати, то вона різниться залежно від посади. Таким чином обвалювальник м'яса отримує 12000 гривень за норму годин. Пекар

отримує таку ж суму. Зарплата охоронця становить 8000, а продавця продовольчих товарів – 10000. На керівних посадах заробітня плата збільшується. Менеджер торгового залу отримує 15000 гривень, а керуючий магазином 20000 гривень за норму годин. Усі ці суми пораховано вже із вилученням податків, оскільки, наприклад, керуючий магазином сплачує 5344 гривень податків кожного місяця.

Структура заробітної плати на ТОВ «Траш» показана у додатку А.

Строки виплати заробітної плати завжди чіткі. Оклад виплачується до 6 числа поточного місця, а премія та інші компенсації нараховуються до 20 числа кожного місяця.

Коефіцієнт трудової участі (КТУ) – величина, яка відображає якість трудової діяльності працівника, направленої на досягнення кінцевого продукту, являється вимірником його особистого вкладу в отримання загального результату. Працівники магазину, (крім адміністрації) отримують індивідуальні премії на основі розрахунку Коефіцієнту трудової участі (КТУ). Номінальний розмір премії при $КТУ = 1$ встановлюється в штатному розкладі для відповідних посад. А фактичний розмір може відрізнятись в залежності від кількості відпрацьованих годин у звітному періоді та від індивідуальної оцінки працівника (Рейтинг Е).

Під час розрахунку КТУ враховуються та оцінюються такі показники роботи працівника:

Виконання працівником поточних завдань (пов'язаних з виконанням посадових обов'язків), а також оцінка індивідуальних показників, а саме:

- здорова ініціатива працівника;
- дотримання вимог діючих в мережі інструкцій, Правил та технологій;
- успішне навчання стажерів; раціоналізаторські пропозиції;
- відсутність дисциплінарних порушень;
- готовність допомогти колегам та готовність вийти за рамки своїх прямих обов'язків для досягнення кінцевого результату.

Існує також і таблиця зменшення КТУ, що наведена у додатку Б.

КРІ - система оцінки, яка допомагає організації визначити ступінь досягнення працівниками стратегічних цілей компанії, але не всі цілі КРІ входять в мотивацію.

Ключові показники ефективності — управління по цілях: метод управлінської діяльності, що передбачає передбачення можливих результатів діяльності та планування шляхів їх досягнення.

Згідно КЗпП України працівник має право на 24 календарних днів відпустки, Де 14 календарних днів беремо нерозривно, інші 10 днів можна брати по необхідності. Працівник має право на оплачувану відпустку після 6 місяців роботи. Відпустка нараховується 2 календарні дні за 1 робочий місяць.

Відпускні = Кількість календарних днів відпустки * Середньодобову вартість днів за 12 міс.

Середньодобова вартість = Сума ЗП за 12 міс / 365

Приклад нарахування відпусток наведено у додатку Б.

Техніко-економічні показники (ТЕП) - це система вимірів, яка характеризує матеріально-виробничу базу підприємства і комплексне використання ресурсів. ТЕП використовуються для планування і аналізу виробничої діяльності, організації праці, рівня технічного оснащення, якості продукції, використання основних та оборотних фондів, а також трудових ресурсів. Вони є основою для розробки техніко-промислового фінансового плану підприємства і встановлення прогресивних норм і нормативів. Існують загальні показники, які застосовуються до всіх підприємств і галузей, а також специфічні показники, які відображають особливості окремих галузей.

Техніко-економічні показники ТОВ «Траш» наведено у таблиці 2.1.

Для оцінки техніко-економічного рівня виробництва і продукції використовується система загальних показників. До них належать: частка продукції, яка відповідає або перевершує найкращі досягнення вітчизняної та зарубіжної науки і техніки; частка продукції, що є морально застарілою і потребує модернізації або зняття з виробництва; ступінь механізації та автоматизації праці (кількість працівників, що виконують роботу повністю

механізовано; кількість працівників, яких планується перевести з ручної праці на механізовану та автоматизовану в основному і допоміжному виробництві); абсолютне і відносне зменшення чисельності працівників; зниження собівартості та зростання продуктивності праці завдяки підвищенню технічного рівня виробництва.

Таблиця 2.1.

Техніко-економічні показники ТОВ «Траш»

№ п/п	Показники	Од. виміру	Базовий рік	Звітний рік	Приріст, %
1.	Готова продукція в діючих цінах	тис.грн	462	736	59,3
2.	Виручка від реалізації продукції	тис.грн	7702	10871	41,15
3.	Чисельність працюючих, усього	чол.	8	6	-25
3а	у т.ч. промислово-виробничого персоналу (ПВП)	чол.	2	3	50
4.	Фонд оплати праці, усього	тис.грн	160	280	75
4а	у т.ч. промислово-виробничого персоналу	тис.грн	120	230	92
5.	Сер. місячна з/п 1-го працюючого	грн.	14000	18000	28,5
6.	Середньомісячна з/п 1-го ПВП	грн.	7500	9300	24
7.	Продуктивність праці (середньорічний виробіток на 1-го ПВП)	грн.	92000	111800	81,47
8.	Балансова вартість ОВЗ	тис.грн	582	784	34,7
9.	Фондовіддача	грн.	47695	68936	44,53
10.	Знос ОВЗ	тис.грн	365	852	133
11.	Собівартість готової продукції	тис.грн	6036	8549	41,63
12.	Прибуток від реалізації продукції	тис.грн	1666	2322	39,38
13.	Рентабельність продукції	%	0,42	1,27	205,54
14.	Чистий прибуток підприємства від всіх видів діяльності	тис.грн	32	138	331
15.	Дебіторська заборгованість	тис.грн	385	297	-23
16.	Кредиторська	тис.грн	364	636	74

заборгованість				
----------------	--	--	--	--

Було проведено техніко-економічний аналіз на основні зібраних статичних даних ТОВ «Траш» за 2022 р. та 2023 р.

Дані табл. 2.1 свідчать про те, що чистий дохід від реалізації продукції у 2023 році збільшився на 331% і склав 138 тис.грн.. Це можна пояснити розширенням асортименту товарів і послуг, що надаються у звітному періоді.

Готова продукція, виручка від реалізації продукції зросли відповідно на 59,3 та 41,2%. Помічена позитивна динаміка.

Динаміку середньої місячної з/п 1-го працюючого, 1-го ПВП та динаміку середньорічного виробітку на 1-го ПВП наведено на рис.2.1.

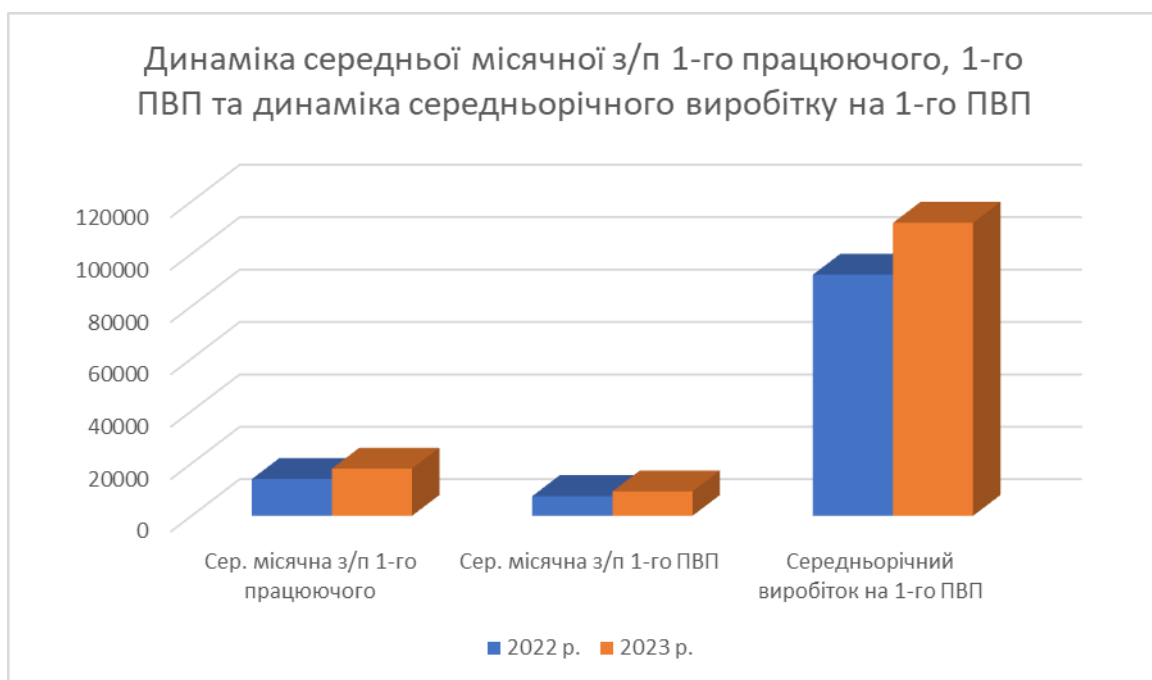


Рис.2.1 Динаміка середньої місячної з/п 1-го працюючого, 1-го ПВП та динаміка середньорічного виробітку на 1-го ПВП

У результаті збільшення обсягів реалізації продукції, було помічено зростання собівартості готової продукції, яка становила у 2023 році 8549 тис. грн., що вище рівня попереднього періоду на 41,6%. Відповідно, прибуток від реалізації товарів також збільшився на 39,4% у порівнянні з 2022 роком.

Варто також звернути увагу на рентабельність, яка зросла на 205% і склала у 2023 році 1,27%.

Фондовіддача у 2023 році зросла на 44,5%. Це пояснюється тим, що темпи зростання обсягів реалізації продукції значно перевищують темпи зростання основних виробничих обсягів.

Чисельність працюючих знизилася на 2 особи, тобто на 25%. Звільнення відбулися у зв'язку із такими причинами: за власним бажанням, а також по скороченню штату.

Сума дебіторської заборгованості у 2022 році склала 385 тис.грн., а в наступному періоді зменшилася на 23% та склала 297 тис.грн., що показує позитивну динаміку.

Здійснюючи аналіз кредиторської заборгованості, можна помітити негативну динаміку, адже у 2023 році така заборгованість зросла на 74% та становила 636 тис.грн..

Як ми бачимо, проведений аналіз діяльності ТОВ «Траш» за 2022-2023 рр. свідчить про позитивну динаміку основних техніко-економічних показників в аналізованому періоді.

2.2. Аналіз показників фінансового стану досліджуваного підприємства

Перш за все варто зазначити, що ТОВ «Траш» щороку проходить зовнішній аудит, який проводить міжнародна аудиторська компанія ТОВ «Бейкер Тіллі Україна». Компанія «Бейкер Тіллі Україна» відноситься до великих аудиторських компаній та включена до Реєстру аудиторів, які мають право на аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес.

З 2019 року великі і середні підприємства країни зобов'язані проходити обов'язковий аудит річної фінансової звітності. Відповідно до ст. 1 ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» великими підприємствами вважаються такі, показники яких на дату складання річної фінансової звітності відповідають щонайменше двом із наступних критеріїв:

- балансова вартість активів - понад 20 млн. євро;

- чистий дохід від збуту продукції (товарів, робіт, послуг) - понад 40 млн. євро;
- чисельність працівників - понад 250 осіб.

Оскільки «Траш» відноситься до категорії великих, то проходження зовнішнього аудиту та оприлюднення фінансової звітності для нього обов'язковим.

Також, за підсумками фінансової звітності за 2020 рік, «Траш» став не лише великим підприємством, а й таким, що становить суспільний інтерес. Тому з 2021 зобов'язаний складати фінансову звітність за міжнародними стандартами – МСФЗ.

Для того, щоб бізнес рухався вперед – потрібно не просто знати про цифри, а й вміти оперувати ними, аналізувати зміни, пов'язані з цифрами. Саме завдяки аналізу кількісних змін, можна оцінити ефективність роботи підприємства, оцінити ризики та прогнозувати наслідки того чи іншого процесу [29, с.195].

Тому, кожен офіс приймає участь у проходженні зовнішнього аудиту, надає не лише цифри, а й обґрунтування бізнес-процесів.

Завданням Товариства є підтримання балансу між безперервністю фінансування та гнучкістю шляхом використання умов кредитування, що надаються, в основному, постачальниками та банками. Товариство аналізує свої активи та зобов'язання за їх строками та планує свою ліквідність, незалежно від очікування строків виконання зобов'язань за відповідними інструментами. У разі недостатньої або надмірної ліквідності Товариство перерозподіляє ресурси для досягнення оптимального фінансування своєї діяльності.

Зовнішні та внутрішні користувачі завжди зацікавлені у результатах діяльності підприємства. До зовнішніх належать інвестори, виробники, кредитори, акціонери, споживачі, а до внутрішніх – керівники, працівники адміністративних та управлінських підрозділів. Положення підприємства на ринку є дуже важливим. Для цього існує дослідження фінансово-економічного стану

підприємства. До основних компонентів цього аналізу належить аналіз звітності з розрахунками фінансових показників [27, с.49].

Провівши аналіз основних показників ТОВ «Траш», можна помітити неоднозначну ситуацію, що характеризується і стабільністю доходу, який за 2021-2023 роки збільшився у 2,6 рази, але також характеризується і збитковою роботою підприємства. Варто зазначити, що в 2024 році ТОВ «Траш» виходить на прибутковий рівень, такий, як і був у 2021 році.

В таблиці 2.2 наведена довідково структура доходів підприємства.

Таблиця 2.2

Складові доходи ТОВ "Траш" за 2022-2023 рік

Складові доходу	Абсолютне значення показника, млрд.грн.		Структура доходів ТОВ «Траш»	
	2022	2023	2022	2023
дохід без ПДВ всього, в т.ч.:	12,9	15,7	25,00	25,00
роздрібні продажі товарів	9,35	11,05	17,75	17,705
оптові продажі товарів на території України	1,95	2,45	3,765	3,965
оптові продажі товарів за межами України	1,75	2,0	3,375	3,205
дохід від реалізації послуг	0,05	0,075	0,095	0,12

Як ми бачимо, протягом 2022-2023 років прослідковувалося підвищення кожного з показників складових доходів ТОВ «Траш». А саме: дохід без ПДВ збільшився на 2,8 млрд.грн., роздрібні продажі товарів на 1,7 млрд.грн., оптові продажі товарів на території України – на 0,5 млрд.грн., оптові продажі за межами України – на 0,25 млрд.грн, а дохід від реалізації послуг – на 0,025 млрд.грн.. Можна зробити висновок про позитивну динаміку збільшення усіх складових доходу у ТОВ «Траш». Також варто зазначити, що впродовж 2022-

2023 років структура доходів ТОВ «Траш» майже не змінилася. Наприклад, дохід без ПДВ як складав 25%, так і залишився на цій позначці.

Говорячи про склад доходів підприємства, треба зазначити, що виручка від роздрібного продажу товарів порядку 70% є визначальною. Оптові продажі в Україні та за межами нашої країни становлять решту. Також варто згадати, що близько 0,5% складає частка доходів від надання послуг. Приріст собівартості реалізованої продукції за аналізований період пов'язаний зі змінами чистого доходу, що свідчить про незначні зміни впливу собівартості реалізованої продукції на прибуток підприємства.

Коефіцієнт кореляції дорівнює 0,21 і показує залежність, при якій збільшення індексу інфляції призводить до росту прибутку підприємства.

Варто також звернути увагу на зміну вартості основних засобів ТОВ «Траш». Закономірно, що в кінці кожного року основні засоби збільшуються, що показує оптимізацію активів підприємства при веденні постійної діяльності та відкритті нових магазинів. До оптимізації активів ТОВ «Траш» належить продаж основних засобів, сплата орендної плати, а це все впливає на зменшення податку на прибуток.

Цікавим є те, що оборотні активи протягом 2022 та 2023 років становлять 50-60% у структурі активів підприємства (рис. 2.1.). Це підтверджує те, що діяльність підприємства має торгівельне спрямування. За період аналізу відбулося підвищення вартості запасів і суми дебіторської заборгованості. Це відбулося за рахунок росту іншої поточної дебіторської заборгованості.



Рис. 2.2. Структура активів ТОВ «Траш» протягом 2022-2023 років

Позитивним є зменшення обсягу кредиторської заборгованості. З іншого боку більшість показників майнового стану ТОВ «Траш» погіршилася, що добре видно у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка показників майнового стану ТОВ "Траш" станом на 2022-2023 рік

Показники	Роки		Ланцюгові абсолютні відхилення (+,-)	
	2022	2023	2022	2023
частка основних засобів в активах	0,045	0,155	0,00	0,11
коефіцієнт зносу основних засобів	0,17	0,115	0,04	-0,055
частка оборотних	0,115	0,9	0,02	0,785

виробничих активів				
коефіцієнт мобільності активів	0,56	0,475	0,125	-0,085

Аналізуючи динаміку показників майнового стану ТОВ «Траш» протягом 2022-2023 років, можна помітити збільшення частки основних засобів в активах на 22% у кінці 2023 року, порівнюючи із 2022 роком. Також зменшився коефіцієнт зносу основних засобів на 11%. Норматив – менше 50%.

Також було відмічено високу мобільність. У порівнянні із 2022 роком, у 2023 році коефіцієнт мобільності активів зменшився на 0,085 пунктів (15%). Це свідчить про можливість зміни структури активів протягом короткої період часу. Коефіцієнт мобільності активів сигналізує про можливість підприємства підлаштовуватися під вплив ринку ззовні, а також вести гнучку діяльність.

Частка оборотних виробничих активів збільшилася майже у 5 разів в порівнянні із 2022 роком.

Ліквідність та платоспроможність у короткостроковій перспективі виступають також критеріями оцінювання фінансового підприємства. Ліквідність підприємства визначається тим, чи здатне підприємство перетворювати активи на засоби платежу, щоб погасити поточні зобов'язання. За допомогою системи коефіцієнтів проводиться оцінка ліквідності підприємства. Вони дають можливість порівняти вартість поточних активів, що мають різний ступінь ліквідності, із сумою поточних боргів [4, с.94].

У таблиці 2.4. наведено основні показники ліквідності та зобов'язань ТОВ «Траш» за 2022-2023 роки.

Таблиця 2.4.

Основні показники ліквідності та зобов'язань ТОВ "Траш" 2022-2023р.

Показники	Роки		Ланцюгові абсолютні відхилення (+,-)	
	2022	2023	2022	2023
коефіцієнт поточної ліквідності	0,34	0,395	0,8	0,6
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,19	0,245	0,03	0,025
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,5	0,45	0,00	0,015
коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	0,085	0,6	-0,01	-0,04
коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	5,44	14,605	8,005	3,605

Аналіз ліквідності підприємства проводиться на основі відносних коефіцієнтів. Коефіцієнт поточної ліквідності на ТОВ «Траш» збільшився з 0,34 у 2022 році до 0,395 у 2023 році. Це означає, що робочий капітал додатний і частина довгострокових активів профінансована за рахунок довготермінового капіталу, а, отже підприємство не порушує правила фінансування, йому не загрожує неплатоспроможність.

Коефіцієнт швидкої ліквідності дає уявлення про очікувану платоспроможність підприємства в короткотерміновому періоді, а саме в періоді, який дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості за умови її своєчасного погашення. Коефіцієнт швидкої ліквідності на ТОВ «Траш» протягом останніх років нестійкий, однак помітне збільшення з 0,19 у 2022 році до 0,245 у 2023 році. Тобто це є свідченням, що в короткотерміновому періоді ТОВ «Траш» не матиме проблем з розрахунками.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити миттєво.

Зменшення коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,5 у 2022 році до 0,45 у 2023 році є негативною тенденцією, але коливається в межах норми, адже прийнято вважати достатнім значення цього показника вище за 0,2–0,5, тобто 20–50% своїх короткотермінових боргів підприємство може погасити водночас. Оптимальною вважається ситуація, коли показник абсолютної ліквідності знаходиться на рівні 0,2.

Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості збільшився із 5,44 у 2022 році до 14,605 у 2023 році.

Фінансова стабільність є важливою умовою для успішного функціонування будь-якого підприємства. Це означає, що компанія може витримати різні зміни на ринку, якщо її фінансовий стан є стійким. Чим більша стабільність, тим більше переваг має підприємство. Така стійкість дозволяє підприємству відповідати своїм зобов'язанням перед державою, персоналом та контрагентами. Фінансова стабільність також є гарантією можливості вчасно виконувати платежі. Для оцінки фінансової стійкості важливо проаналізувати структуру фінансових ресурсів та напрямки їхнього використання.

Динаміку показників фінансової стійкості ТОВ «Траш» можна побачити у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ "Траш" 2022-2023 рік

Показники	Роки		Ланцюгові абсолютні відхилення (+,-)	
	2022	2023	2022	2023
коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,00	0,065	0,00	0,015

маневреність робочого капіталу	-0,245	-0,205	-0,8	0,045
коефіцієнт маневреності власного капіталу	-8,59	-3,52	6,92	-0,025
коефіцієнт економічної незалежності	0,00	0,03	0,00	0,005
коефіцієнт фінансової залежності	231,695	7,85	10,645	-1,29
коефіцієнт фінансування	0,00	0,035	0,00	0,005
коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,5	0,47	0,00	-0,005
коефіцієнт фінансового левериджу	51,115	2,5	23,21	1,59
коефіцієнт фінансової стійкості	0,11	0,16	0,045	0,11

Під час аналізу динаміки показників фінансової стійкості ТОВ «Траш» за 2022-2023 рік було виявлено збільшення коефіцієнту забезпечення активів власними коштами на 0,065.

Таким самим чином помічено збільшення маневреності робочого капіталу з -0,245 у 2022 році до -0,205 у 2023 році.

Коефіцієнт фінансової залежності та коефіцієнт концентрації позикового капіталу зменшилися у 2023 році у порівнянні з 2022 роком на 223,845 та 0,03 відповідно. Порівнюючи коефіцієнт фінансової залежності звітнього року до базисного, можна сказати що товариство більше використовує залучені кошти, частка залучених коштів більша.

Однак варто зауважити, що інші показники збільшилися. Коефіцієнт маневреності власного капіталу – на 5,07, коефіцієнт фінансової незалежності на 0,03, коефіцієнт фінансування – на 0,035. Коефіцієнт маневреності показує позитивну динаміку і прямує до нормативного значення коефіцієнта (0,2).

Коефіцієнт фінансової стійкості вказує, яка частина активів фінансується довгостроковими джерелами фінансування: власним капіталом і довгостроковими позичковими фінансовими ресурсами. Нормативне значення: 0,7–0,9. За 2022–2023 роки значення показника змінюється від 0,11 до 0,16. Низькі значення коефіцієнту вказують на високий ризик фінансової нестабільності та негативні перспективи функціонування підприємства [41, с.31].

Підприємство здатне генерувати прибуток, що впливає на його ліквідність і платоспроможність. Тому в таблиці 2.6 проведено розрахунок показників рентабельності для оцінки цієї ситуації.

Таблиця 2.6

Динаміка показників рентабельності ТОВ "Траш" 2022-2023р., %

Показники	Роки		Ланцюгові абсолютні відхилення (+,-)	
	2022	2023	2022	2023

Продовження таблиці 2.6

рентабельність операційної діяльності	0,785	1,40	1,335	0,04
рентабельність господарської діяльності	0,00	0,23	0,17	0,23
рентабельність власного капіталу	0,66	7,825	-0,66	7,825
рентабельність залученого капіталу	0,00	0,53	0,51	0,53

Рентабельність є показником якісного та кількісного ефективності діяльності підприємства. Позитивною є тенденція до досягнення рентабельного рівня у 2023 році.

Загальна рентабельність ТОВ «Траш» у 2023 році у порівнянні з 2022 роком збільшилася. Відповідно, збільшилася рентабельність операційної діяльності із 0,785 у 2022 році до 1,40 у 2023 році.

Рентабельність господарської діяльності також збільшилася і у 2023 році становила 0,23. Рентабельність власного капіталу також відповідно збільшилася в 11 разів. Рентабельність залученого капіталу показує позитивну динаміку і у 2023 році досягла позначки 0,53.

Однак варто зауважити, що незважаючи на збільшення показників рентабельності, вони ще є досить низькими.

Стабільність фінансового стану підприємства в ринковій економіці значною мірою визначається його бізнес-активністю, яка залежить від ринків збуту товарів, ділової репутації підприємства, виконання планів за основними показниками діяльності, ефективності використання ресурсів та стабільності економічного зростання. Ділова активність підприємства проявляється передусім у швидкості обороту коштів. Аналіз ділової активності досліджує рівень і динаміку таких коефіцієнтів оборотності.

Таблиця 2.7

Динаміка показників ділової активності ТОВ "Траш" 2022-2023р.

Показники	Роки		Ланцюгові відхилення	
	2022	2023	абсолютні (+,-)	відхилення
коефіцієнт оборотності капіталу	3,21	2,18	0,31	-0,28

(трансформації), обертів				
оборотність дебіторської заборгованості, днів	7	18	2	-2
оборотність дебіторської заборгованості, обертів	51,38	20,07	-12,87	1,92
оборотність запасів, днів	32	40	4	3
оборотність запасів, обертів	11,46	9,06	-1,19	-0,83
тривалість операційного циклу, днів	39	58	6,06	1,47
оборотність кредиторської заборгованості, днів	65	103	-1	4

Продовження таблиці 2.7

оборотність кредиторської заборгованості, обертів	5,60	3,55	0,06	-0,16
тривалість фінансового циклу, днів	-26	-44	7	-3
оборотність власного	0	8	0	3

капіталу, днів				
оборотність власного капіталу, обертів	1488	45	221	-11

Під час проведення аналізу динаміки ділової активності ТОВ «Траш» протягом 2022-2023 років було виявлено зменшення коефіцієнту оборотності капіталу, який у 2022 році становив 3,21, а вже у 2023 – 2,18.

Важливою складовою оцінки ділової активності підприємств є аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованостей. Розмір дебіторської заборгованості визначається умовами підприємства щодо розрахунків зі своїми клієнтами. Послаблення вказаних умов має як переваги, так і недоліки. Перевагами є зростання обсягу реалізації та прибутку, а недоліками – нестача оборотних коштів, уповільнення оборотності капіталу, можливість збільшення суми безнадійних боргів.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає, скільки разів на рік обертаються кошти, які залучені у рахунки. Загальноприйняте правило стверджує, що вищий показник свідчить про кращий стан, оскільки це означає швидшу оплату за рахунками. З іншого боку, використання товарного кредиту для покупців є інструментом стимулювання продажу товарів і вимагає пошуку оптимальної тривалості кредитного періоду. Розрахунок цього коефіцієнту дозволяє провести розрахунки періоду інкасації - часу, коли дебіторська заборгованість переходить у гроші: тривалість року 365 днів ділиться на коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. Таким чином, у 2022 році дебіторська заборгованість ТОВ "Траш" оберталася в середньому за 7 днів, а у 2023 році цей показник збільшився майже втричі, а саме до 18 днів.

Показники оборотності дебіторської заборгованості доцільно порівняти з оборотністю кредиторської заборгованості. У 2022-2023 роках оборотність кредиторської заборгованості склала приблизно 2-3 місяці. Значення тривалості фінансового циклу нижче нуля свідчить про проблеми з ліквідністю.

Оборотність запасів зменшилася із позначки 11,46 у 2022 році до позначки 9,06 у 2023 році, що спровокувало збільшення часу оборотності запасів із 32 до 40 днів відповідно у досліджуваний проміжок часу.

Тривалість операційного циклу також збільшилася. У 2022 році цей показник залишався на рівні 39 днів, а вже у 2023 році досяг 58 днів. Аналогічно збільшилася кількість днів оборотності кредиторської заборгованості із 65 до 103, адже сама оборотність кредиторської заборгованості у обортах зменшилася із 5,6 у 2022 році до 3,55 у 2023 році. Оборотність власного капіталу зазнала значного зменшення і у 2023 році становила всього 45 обертів.

Як ми бачимо, товариство активно користується кредиторською заборгованістю, що негативно впливає на її довгострокову перспективу. Рівень ризику високий у ТОВ "Траш". Відшкодування існуючих боргів тягне за собою важкості для підприємства. Прибуток невеликий, міцність фінансів недостатня. Фінансова стійкість компанії є задовільною. Ймовірність негативних фінансових наслідків середня. Потенціал до лідерства свідчить про те, що компанія займає провідні позиції або динамічно розвивається.

Таким чином, на кінець 2023 року підприємство показує фінансову нестійкість: має низьку рентабельність, що не забезпечує достатньо високий рівень платоспроможності. Також підприємство має прострочену заборгованість і знаходиться на межі втрати фінансової стійкості. Для виходу з кризи необхідно внести значні зміни у фінансову та господарську діяльність. Інвестиції підприємства пов'язані з підвищеними ризиками. Тому ТОВ "Траш" відносять до III групи за комплексним показником інвестиційної привабливості підприємства.

2.3 Аналіз впливу податкових зобов'язань підприємства на фінансовий результат ТОВ «Траш»

Податкове навантаження є індикатором, що відображає рівень сплати податків суб'єктом господарювання до різних бюджетів відносно його доходу (обороту). Крім того, податкове навантаження виступає важливим фактором для виконання планів і перевірок підприємств контролюючими органами, зокрема Державною податковою службою. Для підприємства податкове навантаження, при належному аналізі, слугує показником можливого надмірного тиску та перевищення обґрунтованих податкових відрахувань до бюджету, і може бути підставою для проведення аудиту та оптимізації фінансової діяльності.

Для того, щоб оцінити податкове навантаження у ТОВ "Траш", ми розглянемо два етапи. Перший етап включає аналіз абсолютного та загального податкового навантаження. Другий етап - аналіз відносного та загального податкового навантаження.

Для цього ми розглянемо динаміку суми податків та зборів у ТОВ "Траш" за 2022-2023 роки (табл. 2.8)

Таблиця 2.8

Динаміка та структура абсолютного й сукупного податкового навантаження ТОВ «Траш» за 2022-2023 рр. (тис. грн.)

Показники	Роки				Відхилення +/-	Темп росту (зниження)
	2022	%	2023	%		
податок на прибуток	6,5	5,08	18	10,84	11,5	276,92
ПДФО	28,5	22,27	33,5	20,18	5	117,54
ПДВ	10	7,81	14,5	8,73	4,5	145,0
ЄСВ	83	64,84	97	58,43	14	116,87
рентна плата	-	-	3	1,81	3	

Продовження таблиці 2.8

абсолютне податкове навантаження	45		69		24	152,33
абсолютне сукупне податкове	128	100	166	100	38	129,69

навантаження						
--------------	--	--	--	--	--	--

Дані у таблиці 2.8. показують, що податкове навантаження на підприємство значно зросло за останні два роки. Особливо великий тиск спостерігався на фінансові ресурси компанії через збільшення податків на прибуток та додану вартість на 176,92% та 17,54% відповідно.

У структурі податків, що сплачує ТОВ "Траш", найбільший вплив має єдиний соціальний внесок - 64,84% у 2022 році та 58,43% у 2023 році. Загальне абсолютне податкове навантаження зросло за два роки на 52,33%. Важливо відзначити, що абсолютне податкове навантаження обчислюється як сума всіх обов'язкових платежів, за винятком платежів до позабюджетних фондів, а абсолютне сукупне податкове навантаження також включає єдиний соціальний внесок, оскільки він істотно впливає на фінансовий потік компанії, відображаючи реальний рівень податкового тягаря [8, с.24].

ЄСВ також збільшилася на із позначки 83 до 97, однак у структурі податків він знизився із 64,8% до 58%.

Підсумовуючи, податкове навантаження на підприємстві зросло з 128 тисяч гривень на кінець 2022 року до 166 тисяч гривень на кінець 2023 року. Це означає, що за цей період показник зріс на 129,69%. Така ситуація виникла через збільшення фонду оплати праці та ріст кількості персоналу на підприємстві.

Для аналізу податкового навантаження ТОВ "Траш" за джерелами їх сплати були згруповані податки у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Динаміка й структура сукупного податкового навантаження ТОВ
«Траш» за 2022 – 2023 рр.**

Податок	Абсолютне	Структура, %	Відхилення, +/-
---------	-----------	--------------	-----------------

	значення, тис.грн					
	2022р	2023р	2022р	2023р	Тис.грн	%
непрямі податки	20	29	7,81	8,73	9	0,92
прямі податки	70	109	27,34	32,83	39	5,49
внески до позабюджетних фондів	166	194	64,85	58,44	28	-6,41
всього	256	332	100	100	76	-

За даними цієї таблиці можна зробити висновок, що структура сукупного податкового навантаження за 2022-2023 роки представлена трьома джерелами. До прямих податків відносять податок на прибуток, ПДФО та рентна плата, загальна сума яких зросла з 70 тисяч гривень до 109 тисяч гривень.

До непрямих податків відноситься ПДВ, сума якого також зросла на 9 тисяч гривень. Решта сукупного податкового навантаження складається з внесків до позабюджетних фондів, які за цей період зменшилися на 6,41%.

Усього податкове навантаження збільшилося із 256 тис.грн. у 2022 році до 332 тис.грн. у 2023 році, хоч, як вже було зазначено, товариство використовувало у 2023 році усі можливі податкові пільги.

У таблиці 2.10 наведені відносні показники податкового навантаження ТОВ "Траш".

Таблиця 2.10

Відносні показники податкового навантаження ТОВ «Траш» за 2022 – 2023р.р

Показники	Абсолютне значення, тис.грн		Темп зростання (зниження), %	Відхилення +/-
	2022	2023		

Продовження таблиці 2.10

відношення непрямих податків до виручки	0,00055	0,00055	100	-
---	---------	---------	-----	---

відношення прямих податків і внесків до виручки	0,0067	0,00575	85,82	-0,00095
відношення податку на прибуток до виручки	0,00035	0,0007	200	0,00035
відношення абсолютного податкового навантаження до виручки	0,00255	0,00265	103,92	0,0001
відношення сукупного абсолютного податкового навантаження до виручки	0,00725	0,00635	87,59	-0,009

Ці відносні показники є стабільними числовими характеристиками, чия динаміка дозволяє робити висновки про тенденції в оподаткуванні цього підприємства. Аналіз даних з таблиці 2.10 дозволяє зробити наступні висновки:

1. Відношення суми непрямих податків до виручки в 2022 році порівняно з 2023 роком залишилося на тому ж рівні.
2. Спостерігається тенденція до зменшення частки прямих податків і внесків, а також загального податкового навантаження відносно виручки підприємства. У 2022 році цей показник сягав 0,0067, а у 2023 році досяг відповідно 0,00575.
3. Зросла частка податку на прибуток у загальній сумі виручки, що є негативним явищем, хоча все ще залишається у межах прийняттого діапазону.
4. Зменшилося відношення сукупного абсолютного податкового навантаження до виручки від позначки 0,00725 до 0,00635 у 2022 та 2023 роках відповідно.

На підставі аналізу обчислених показників можна зазначити, що загальне податкове навантаження на ТОВ "Траш" в 2023 році зменшилося порівняно з 2022 роком, оскільки у 2023 році було використано максимальну кількість податкових пільг.

Отже, хоча абсолютна сума податкових платежів значно зросла, сукупне податкове навантаження збільшилося мінімально - лише на 0,02%. Це значення нижче середнього для галузі в Україні, яке становить 2,2%, що може збільшити ймовірність додаткових перевірок податковою службою на місці реєстрації ТОВ «Траш». Важливим для власника підприємства є показник відносного сукупного податкового навантаження, що відображає частку обов'язкових платежів у загальних доходах. Зменшення цього показника з 1,45 у 2022 році до 1,26 у 2023 році свідчить про успішне застосування ефективних методів оптимізації податкових виплат.

Коефіцієнт податкового обертання - це важливий показник для визначення ефективності погашення податкових зобов'язань, він вказує на те, наскільки швидко компанія виробляє доходи, достатні для погашення своїх податкових зобов'язань. Цей коефіцієнт визначає, скільки гривень доходу потрібно заробити, щоб сплатити 1 гривню податків. Наприклад, у 2022 році цей показник становив 1257,71 оборотів, а у 2023 році він скоротився до 795,15. Це свідчить про те, що підприємство в цілому своєчасно виконує погашення податкових зобов'язань, але зазнає негативних змін, які потрібно врахувати.

Коефіцієнт оподаткування чистого прибутку вказує на те, скільки гривень податків стягується з кожної гривні чистого прибутку компанії. Згідно з даними ТОВ "Траш", у 2023 році цей показник склав 0,17, що на 0,09 менше, ніж у 2022 році. Це свідчить про позитивні зміни в оптимізації оподаткування.

Коефіцієнт податкової ємності відображає частку податкових платежів у загальних витратах компанії. Цей показник зменшився з 0,0146 до 0,0128 пунктів від 2022 до 2023 року, що також є позитивним сигналом стосовно оптимізації податкових витрат підприємства.

Розрахунок коефіцієнта податкової платоспроможності дозволяє оцінити, наскільки підприємство може покрити свої зобов'язання перед бюджетами та позабюджетними фондами за рахунок наявних грошових ресурсів. Хоча цей коефіцієнт знизився на 0,88 пункти за останні два роки, він все ще свідчить про достатній рівень платоспроможності.

Отже, аналіз податкових показників, як важливого елемента системи податкового управління для оптимізації податкових платежів, сприятиме підвищенню податкової дисципліни та покращенню фінансового стану суб'єкта господарювання.

У результаті проведених досліджень можна стверджувати перш за все про позитивну динаміку техніко-економічних показників ТОВ «Граш», спираючись на дані 2022-2023 років. Однак на кінець 2023 року підприємство показує фінансову нестійкість: має низьку рентабельність, що не забезпечує достатньо високий рівень платоспроможності. Для виходу з кризи необхідно внести значні зміни у фінансову та господарську діяльність. Щодо податкового навантаження, то помічено зменшення податкового тягара за рахунок податкових пільг.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

1.1 Вдосконалення податкової політики на підприємствах України

Реальні умови господарювання в Україні характеризуються високим рівнем податкового навантаження на бізнес та нестабільністю податкового законодавства, що стримує розвиток підприємницької діяльності. Тому одним із ключових факторів зростання бізнесу є створення ефективного та гнучкого механізму оптимізації податкового навантаження на підприємстві.

Аналізуючи особливості податкової системи України та податкової політики в цілому на прикладі ТОВ «Траш», можна виділити негативні чинники сучасної моделі податкової політики, такі як:

1. Надмірне податкове навантаження.
2. Нерівномірний і несправедливий розподіл податків.
3. Недосконалість законодавчих норм.
4. Корумпованість податкових відносин.

Наразі залишається актуальною проблема розробки механізму оптимізації податкового навантаження та вдосконалення податкової політики на підприємствах України. Відсутня чітка послідовність дій для виявлення, контролю та розробки варіантів зниження надмірного податкового навантаження на підприємства.

У податковій політиці України за останні роки спостерігається низка важливих змін та вдосконалень, спрямованих на покращення умов для підприємств. Ось кілька ключових напрямків цих вдосконалень:

1. **Спрощення податкової системи:** уряд України активно працює над спрощенням процедур оподаткування та скороченням податкового тиску на

бізнес. Це включає в себе застосування електронних сервісів для звітності та спрощення формальностей при сплаті податків.

2. **Зниження податкового навантаження:** уряд вживає заходів для зниження податкового тиску на підприємства з метою стимулювання економічного зростання та інвестиційної активності. Це може включати зменшення ставок податків, введення податкових пільг для певних галузей чи видів діяльності, а також спрощення процедур оподаткування для малого та середнього бізнесу.
3. **Боротьба з податковими злочинами та униканням податків:** уряд вдосконалює механізми контролю за відповідністю платників податків податковому законодавству та запроваджує більш ефективні заходи для боротьби з уникненням податків та податковими шахрайствами.
4. **Стимулювання інвестицій:** через податкові стимули та пільги, Україна намагається привернути більше інвестицій, зокрема з боку внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Це може включати податкові кредити, знижені ставки оподаткування на деякі види діяльності чи податкові відстрочки для нових проектів.

Загалом, вдосконалення податкової політики України спрямоване на створення сприятливих умов для розвитку бізнесу, збільшення конкурентоспроможності економіки та залучення інвестицій.

Правильно налаштована податкова стратегія підприємства відіграє ключову роль у вдосконаленні його управління, підвищенні ефективності виробництва та зміцненні фінансової стійкості. Це сприяє не лише забезпеченню стабільності та надійності в роботі підприємства, а й вчасному виконанню його зобов'язань перед бюджетом, банками, контрагентами. У сучасних умовах господарювання, оптимальна податкова політика стає одним із вирішальних завдань управління підприємством [24, с.18].

Оптимізація податкової політики не лише дозволяє знизити податкові відрахування підприємства, але й є важливим інструментом у процесі управління ним. Вибір оптимальних систем оподаткування та податкових

платежів враховує потреби підприємства щодо забезпечення доходів, необхідних для розширення виробництва, залучення кваліфікованих працівників та зменшення втрат від ризиків. Мінімізація податків не завжди відповідає стратегічним цілям суб'єкта, оскільки можуть існувати обставини, коли вигідніше не занижувати оподатковувану базу (наприклад, з огляду на соціальні або політичні фактори). Тому важливо говорити про оптимізацію, а не мінімізацію податкової політики підприємства.

При розробці ефективної податкової стратегії для підприємства важливо провести глибокий аналіз податкового та фінансового законодавства, оскільки деякі норми можуть бути визначені неоднозначно. Під час оптимізації податкової політики слід брати до уваги інтереси як держави, так і платників податків, а також передбачати можливу реакцію податкових органів. Варто зазначити, що податки не лише фінансові витрати для виконання державних функцій, але й мають економічне значення, оскільки частина суспільного продукту, розподілена через систему оподаткування, впливає на економічну ситуацію. Втручання держави в економіку може призводити до зміни обсягу оподаткування як у грошовому вираженні, так і відносно до загального обсягу національного виробництва [19, с.284].

Оптимізація податкової стратегії підприємства передбачає вирішення таких основних завдань:

1. Суворе дотримання податкового законодавства, що включає правильний розрахунок податків, зборів та інших податкових платежів.
2. Мінімізація податкових зобов'язань та збільшення прибутку.
3. Укладання взаємовигідних угод з постачальниками та замовниками.
4. Ефективне управління грошовими потоками.
5. Попередження нарахування штрафних санкцій.

Оптимізація податкових платежів на підприємстві відрізняється від мінімізації своїм змістом, більш широким. Оптимізація податкової політики відкриває нові можливості для підприємств, у той час як мінімізація передбачає розробку заходів щодо сплати податків, яка може бути проведена як на

законних, так і на незаконних підставах. Мінімізація податкових платежів на незаконних підставах може призвести до збільшення платежів у вигляді штрафів та пені, що не є оптимальним варіантом для підприємства. Тому вибір оптимального способу оподаткування передбачає розробку кількох варіантів та вибір найефективнішого шляхом порівняння. Окремі заходи з оптимізації оподаткування повинні бути в рамках єдиного стратегічного плану розвитку та діяльності підприємства.

Податкова оптимізація підприємства полягає у виборі між різними варіантами фінансово-господарської діяльності та розміщення активів з метою мінімізації податкових зобов'язань. Оптимальне рішення включає дві складові: мінімізацію податкових наслідків господарських операцій і ризиків. Рівень податкового ризику визначається ймовірністю його виникнення та сумою донарахувань. Оптимальність полягає у пристосуванні до умов оподаткування, яке максимізує ефективність економічної системи. У випадках конкретної оптимізації важливий пріоритет господарських цілей та формування компромісів, що враховують і потреби підприємства, і держави.

Основні напрями ефективної податкової політики на підприємстві мають включати такі заходи:

1. Проведення аналізу поточних податкових ризиків, що передбачає оцінку системних помилок у податковому обліку, перевірку документообігу та забезпечення відповідної якості первинних документів.
2. Аналіз структури податкових навантажень з урахуванням специфіки діяльності підприємства.
3. Управління податковими ризиками на рівні фінансового менеджменту підприємства, включаючи реструктуризацію дебіторської і кредиторської заборгованості, оподаткування злиття та поглинання підприємств, а також прогнозування зовнішніх і внутрішніх податкових ризиків.
4. Вибір альтернативних методів оптимізації оподаткування та їх адаптація до специфіки діяльності підприємства в умовах економічної кризи, що

передбачає використання методів заміни податкового суб'єкта, виду діяльності та податкової юрисдикції.

5. Розроблення нової моделі сплати податків, включаючи реформування договірної бази підприємства та положень облікової політики для цілей податкового планування.
6. Розробка механізмів оптимізації, які дозволять регулювати розміри сплати податків для створеної моделі, включаючи зниження бази оподаткування, перенесення бази оподаткування на інші суб'єкти та відстрочення терміну виникнення податкових зобов'язань.

Одним із методів податкової оптимізації підприємства є оцінка ефективності його податкової політики. Це здійснюється за допомогою групи показників, які найбільш точно відображають результати податкової стратегії підприємства [29, с.104]

Загальна схема розрахунку визначених показників передбачає відношення суми всіх податкових витрат або їх окремих компонентів до загального обсягу продажів або прибутку. Ці показники можуть виражатися як частки від одиниці або у відсотках. Оптимальність податкової стратегії підприємства визначається шляхом розрахунку відношення податкових надходжень до загального прибутку або доходу підприємства. Згідно зі світовим досвідом, оптимальний рівень податкового навантаження на платника податків зазвичай становить не більше 30–40%.

Наведені показники вичерпно характеризують ефективність податкового навантаження. Проте через особливості вітчизняного господарського середовища неможливо надати рекомендації щодо оптимальних значень всіх коефіцієнтів, оскільки для кожного підприємства вартість отримання виручки залежить від факторів, що визначають базу оподаткування за кожним конкретним видом податків. Оцінка можлива лише шляхом аналізу динаміки, що дозволить виявити тенденції для кожного окремого підприємства [28, с.20].

Варто зауважити, що одним із способів вдосконалення податкової політики підприємств є впровадження податку на виведений капітал. Основна

ідея цього податку полягає в тому, щоб не оподатковувати поточний фінансовий результат компанії, скоригований на податкові різниці, а стягувати податок лише з коштів, які власники виводять з бізнесу, або з операцій (їх наразі 17 типів), що прирівнюються до такого виведення, тобто таких, які приховано виводять кошти з компанії.

Цей аспект, серед іншого, слугує захистом від схем ухилення від оподаткування. Такий підхід стимулює власників:

1. Вкладати кошти в розвиток бізнесу, що веде до збільшення кількості робочих місць, зростання продажів та розвитку бізнесу на національному рівні.
2. Залишати гроші на банківському рахунку, підвищуючи ліквідність банків, що призводить до зниження відсоткових ставок за кредитами для економіки в цілому.

Іншими словами, ПнВК дає бізнесу унікальну для України можливість самостійно і майже без участі держави вирішувати, коли і скільки сплачувати в бюджет з доходів компанії, водночас запроваджуючи елементи захисту національної податкової бази і стимулюючи економічну активність.

Не дивно, що цей проєкт активно підтримали багато бізнес-об'єднань. ПнВК є одним із топ-10 пріоритетів найбільшої в країні Національної бізнес-коаліції, до складу якої входять понад 90 бізнес-асоціацій, а фасилітатором є Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPPE). Крім того, його підтримують і політичні сили: на останніх президентських виборах впровадження ПнВК було в передвиборчих програмах як чинного президента, так і кількох його опонентів.

У світовій практиці подібний вид оподаткування, відомий як корпоративний податок на грошові потоки (cash flow corporate income tax), має дві версії реалізації залежно від бази оподаткування: реальні грошові потоки або розподіл чистого капіталу.

Спроби впровадження подібного податку почалися у 2015 році з законопроєкту №3357, а також у 2016 році за рішенням Національної ради

реформ від 25.10.2016. Продовжувалися вони у 2018 році за законопроектом №8557 і у 2020 році за рішенням Національної ради реформ від 30.06.2020. Проте ці спроби викликали та викликають суттєве неприйняття з боку традиціоналістів як з державної системи, так і зі сфери бізнесу, особливо великого. Це частково пов'язано з тим, що введення подібного податку призводить до ліквідації механізму перенесення збитків, що дозволяє деяким великим компаніям уникати оподаткування на прибуток в бюджет України протягом довгого часу.

Основні претензії опонентів до цього податку можна звести до чотирьох пунктів:

1. Він не вирішує старих проблем, пов'язаних з архаїчним податком на прибуток.
2. Система адміністрування податку не є простішою порівняно з податком на прибуток.
3. Він не є фінансово вигідним для українського бюджету, хоча це може не відповідати дійсності.
4. Податок на виведений капітал не стимулює інвестиції.

Незважаючи на це, варто продовжувати працювати над введенням ПнВК в Україні. Іноді великі зміни потребують часу і терпіння. Впровадження нової системи оподаткування прибутку відкриває широкі перспективи для відновлення української економіки. Це один з небагатьох потенційно ефективних способів виходу з тривалої рецесії, спричиненої не лише кризою COVID-19, але й світовою економічною кризою 2009 року, з якої Україна досі не повністю відновилася.

Ми сподіваємося, що бажання представників влади створювати кращі умови для бізнесу та розвитку економіки виявиться сильнішим, ніж традиційний страх перед нововведеннями, і Україна отримає інноваційну модель оподаткування розподіленого прибутку вже на наступний рік.

Отже, результатом ефективної податкової стратегії підприємства є стійкість бізнесу в умовах сучасного господарювання. Ця стійкість досягається не завдяки простому скороченню податкових відрахувань, а за рахунок

створення ефективної системи управління підприємством і прийняття таких фінансових рішень, що дозволяють зробити оптимальними всю структуру бізнесу, включаючи його податкові аспекти. Іншими словами, ефективна податкова стратегія передбачає встановлення балансу між низьким рівнем податкового навантаження та контролем над податковими ризиками в рамках чинного податкового законодавства для раціонального використання сплачених податків та зменшення потенційних податкових загроз.

Запропоновані заходи оптимізації податкової політики на підприємстві стануть рушійною силою наступного:

1. Постійного моніторингу податкового законодавства, що дозволить вчасно виявляти податкові лазівки та сприятиме оптимізації системи оподаткування конкретного підприємства.
2. Зменшення податкових ризиків, пов'язаних з оподаткуванням господарської діяльності, а також прогнозування можливої реакції податкових органів.
3. Оптимізації податкового навантаження, що призведе до звільнення додаткових фінансових ресурсів підприємства, зниження фінансових витрат та зміцнення фінансового стану підприємства в цілому.

3.2 Оптимізаційна модель впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш»

Показник податкового навантаження аналізується за структурою та факторами. За результатами факторного аналізу вносяться відповідні корективи до розглянутої податкової моделі. Оцінюється, як зміниться податкове навантаження та чистий прибуток при максимальній зміні кожного фактору.

На рівень податкового навантаження впливають 2 фактори:

- рівень податків;
- рівень доходів:

$$\text{ПН} = \frac{\sum \text{П}}{\text{В}} \times 100\%,$$

де ПН- податкове навантаження, %;

П – загальний розмір податків, тис. грн.;

В – виручка від реалізації продукції, тис. грн.

Після цього потрібно розрахувати зміну цього показника, враховуючи зміни загальної вартості податків:

$$\Delta \text{ПН}_{\text{П}} = \frac{\sum \text{П}_{2023} \cdot 100\%}{\text{В}_{2023}} - \frac{\sum \text{П}_{2022} \cdot 100\%}{\text{В}_{2022}}$$

А після цього необхідно розрахувати зміну податкового навантаження на виручку продукції за рахунок зміни виручки від реалізації продукції:

$$\Delta \text{ПН}_{\text{В}} = \frac{\text{П}_{2023} \times 100\%}{\text{В}_{2023}} - \frac{\text{П}_{2022} \times 100\%}{\text{В}_{2022}}$$

Наприкінці потрібно перевірити правильність розрахунків за допомогою кількох формул:

$$\Delta \text{ПН}_{2022} = \Delta \text{ПН}_{\text{П}} + \Delta \text{ПН}_{\text{В}}$$

$$\Delta \text{ПН}_{2023} = \Delta \text{ПН}_{\text{П}} + \Delta \text{ПН}_{\text{В}}$$

Також для того, щоб визначити оптимізаційну модель впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш», потрібно ввести кілька нових величин:

X – Податкове навантаження (ПН), %

X1 – Податкове навантаження (ПНчп), %

Y1 – Виручка від реалізації продукції, тис. грн.

Y2 – Податки, збори (обов'язкові платежі), тис. грн.;

Y3 – Чисельність працівників.

У результаті отримаємо таку функцію залежності податкового навантаження від усіх показників, які вже були згадані раніше:

$$X = f(Y1, Y2)$$

$$X1 = f(Y2, Y3)$$

$$X = Y2/Y1$$

$$X1=Y2/Y3$$

$$X \times Y1 = X1 \times Y3$$

$$X = X1 \times Y3 / Y1$$

Саме ця функція доводить посилений взаємозв'язок між досліджуваними факторами.

У результаті можемо зробити висновок, якщо виручка від реалізації продукції буде збільшуватися, а натомість податкове навантаження буде зменшуватися. Це працює і навпаки: якщо збільшуються податки (збори та обов'язкові платежі), то відповідно податкове навантаження теж збільшуватиметься. Якщо буде виконуватися умова:

$$Y1, Y2 \rightarrow \max, \text{ тоді оптимізаційна величина функції } X \rightarrow \min$$

Отже, для аналізу впливу зміни податкового навантаження на дохід від продажу в ТОВ «Траш» потрібно розрахувати показник податкового навантаження за формулою (ПН) і записати отримані дані у таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

Факторний аналіз зміни податкового навантаження в ТОВ «Траш» за 2022-2023рр.

Показники	2022р.	2023р.	Відхилення 2022р. від 2023 р.	
			+, -	%
Виручка від реалізації продукції, тис.грн. (Y1)	7702	10871	3169	41,15
Податки, збори, тис. грн. (Y2)	256	332	76	29,7
Податкове навантаження (ПН), % (X)	3,32%	3,05%	-0,27	8,1
Чисельність працівників(Y3)	8	6	-2	-25
Податкове навантаження (ПНчп), % (X1)	32	55,3	23,3	72,8

За рахунок впливу:	-	-4,68	-	-
-рівня податків				
-рівня доходу	-	3,94	-	-
- чисельності працівників	-	4,34	-	-

Аналізуючи дані табл. 3.1, можна зробити висновок, що у 2023 році податкове навантаження ТОВ «Траш» зменшилося на 0,27, тобто на 8,1%. Причиною цьому є збільшення рівня податків на 29,7%, але водночас і збільшення виручки від реалізації на 41,15%

За цим же періодом, з урахуванням кількості працівників, податкове навантаження збільшилося на 72,8%, що пояснюється зменшенням чисельності працівників на 2 особи.

Проведемо оптимізацію податкового навантаження у підприємстві ТОВ «Траш» за допомогою аналізу кореляційно-регресійної моделі, яка враховує певні фактори. Збираючи необхідні дані для розрахунків, ми визначимо, як ці фактори впливають на прибутковість компанії в період з 2022 по 2023 рік.

Для цього будемо використовувати вже проаналізовані дані, а також дані таблиць 3.2 та 3.3.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для кореляційно-регресійного моделювання впливу податкового навантаження на прибутковість ТОВ «Траш»

Вихідні дані			Рохраункові елементи						
Роки	Податкове навантаження, %	Прибутковість, %	Y- Y _{ср}	X- X _{ср}	(Y-Y _{ср})*(X-X _{ср})	(Y - Y _{ср}) ²	(X - X _{ср}) ²	Y ²	X×Y
2022	3,32	2,58	-4,7	0,045	-0,36	184,47	0,00125	184,818	-185,45
2023	3,05	2,3	3,6	0,255	-0,572	27,25	0,476	5,562	26,462

Σ	6,37	6,15	Y	Y	3,184	174,46	1,673	275,47	-165,52
2024	2,78	4,56	Y	Y	0,58	56,57	0,19	37,1	-16,4

Таблиця 3.3

**Допоміжна таблиця для розрахунків рівнянь тренда рівня
податкового навантаження в ТОВ «Граш»**

Вихідні дані		Елементи для розрахунку параметрів							
		$yt = a_0 + a_1 * t$				$yt = a_0 + a_1 * t + a_2 * t^2$			
Роки	Рівень податкового навантаження	t	t^2	xt	x_t	t^3	t^4	xt^2	x_t
2022	3,32	1	1	25	44	1	1	17	16,27
2023	3,05	5	7	97	64	172	271	374	572
2024	2,78								
Σ	9,15	6	26	326	25	65	726	417	67,29

Проведений аналіз (рис.3.1) впливу податкового навантаження на прибутковість ТОВ «Граш» дозволив отримати лінійне рівняння $y = -3,6667x + 14,33$, при $R^2=0,6458$. Це означає, що приблизно 64.58% варіації залежної змінної пояснюється незалежною змінною.

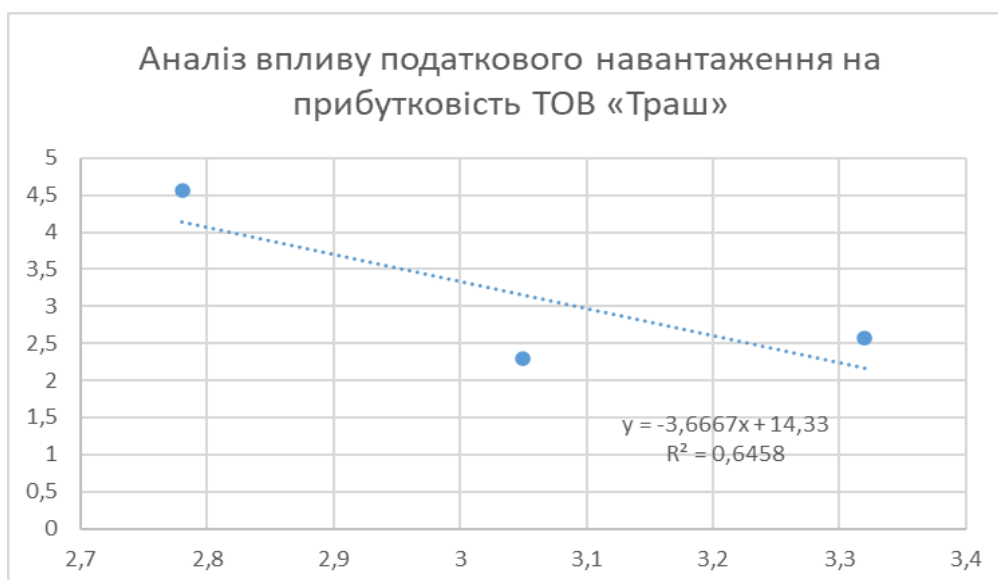


Рис.3.1 Аналіз впливу податкового навантаження на прибутковість ТОВ «Траш»

Можна стверджувати, що прогнозована прибутковість ТОВ «Траш» у 2024 році буде складати 4,56%.

Використовуючи аналіз за допомогою поліноміальною лінією тренду, отримуємо рівняння $y = 17,421x^2 - 109,94x + 175,54$, $R^2 = 0,834$. У цьому випадку помічаємо більш тісну взаємозалежність між параметрами.

Графічне представлення аналізу та прогнозування податкового навантаження ТОВ «Траш» за період з 2022 по 2024 рік відображено за встановленим рівнянням $y=17,421x^2-109,94x+175,54$ та коефіцієнтом детермінації $R^2=0,834$, виявлено значну взаємозалежність між вивченими параметрами. На основі проведеного кореляційно-регресійного аналізу прогнозується, що в 2024 році рівень податкового навантаження складе 2,78%, що свідчить про його зменшення на 0,27 відсоткових пункти.

Отже, проаналізувавши податкову політику ТОВ «Траш» було виділено кілька недоліків податкової системи України, такі як надмірне податкове навантаження, нерівномірний розподіл податків, недосконалість законодавчих норм. Однак варто зауважити, що головним чинником розвитку підприємства є його оптимізація податкової політики, яка може бути уособлена у багатьох напрямках. Також важливим кроком у реформуванні податкової політики може

статі є впровадження податку на виведений капітал. У результаті аналізу впливу податкового навантаження на ТОВ «Траш» було виявлено дуже тісну взаємозалежність між цими показниками.

ВИСНОВКИ

Отже, у роботі було детально розглянуто теоретичні та практичні аспекти податкової політики підприємства, її вплив на фінансовий стан, а також можливі шляхи вдосконалення податкової політики на прикладі ТОВ «Траш».

Було проаналізовано різні теоретичні підходи до визначення податкової політики підприємства, що дозволило визначити її основні характеристики та функції. Встановлено, що податкова політика є невід'ємною частиною фінансової діяльності підприємства і відіграє ключову роль у забезпеченні стабільного розвитку та оптимізації фінансових ресурсів.

Проведено загальну організаційно-економічну характеристику ТОВ «Траш», що дозволило зрозуміти основні аспекти його діяльності та структуру управління. Особливу увагу приділено аналізу податкового навантаження на підприємство ТОВ «Траш», який є важливим показником ефективності податкової політики та може слугувати індикатором необхідності проведення аудиту та подальшої оптимізації. Було визначено, що ТОВ «Траш» показує фінансову нестійкість: має низьку рентабельність, що не забезпечує достатньо високий рівень платоспроможності.

Оцінка впливу податкової системи на фінансовий стан підприємства (на прикладі ТОВ «Траш») показала, що податкове навантаження має значний вплив не тільки на прибуток підприємства, але і на фінансову діяльність загалом.

Оцінка впливу податкових зобов'язань на фінансовий стан ТОВ «Траш» показала, що ефективне управління податковими платежами може сприяти підвищенню фінансової стабільності підприємства.

Запропоновано конкретні заходи щодо вдосконалення податкової політики на підприємствах України, зокрема зниження податкового навантаження, спрощення податкових процедур та підвищення прозорості податкових відносин. Також, на нашу думку, одним із найефективніших шляхів

вдосконалення податкової політики є запровадження податку на виведений капітал, який був детальніше розглянутий нами.

Розроблено оптимізаційну модель впливу податкової політики на фінансовий стан ТОВ «Траш», яка може бути застосована для інших підприємств з метою покращення їх фінансових показників.

Запропоновані заходи сприятимуть створенню ефективного та гнучкого механізму оптимізації податкового навантаження, що є головною метою корпоративного податкового менеджменту.

Загалом, проведене дослідження підтвердило, що вдосконалення податкової політики на підприємствах України є необхідною умовою для забезпечення їх стабільного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Ефективна податкова політика дозволяє не лише знизити податкове навантаження, але й стимулювати інвестиційну активність, що є ключовим фактором економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреюк Н.В., Лабезник Л.Л. Податкове планування: баланс публічних і приватних інтересів. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2019. №14 / ред.Ящишина І.В., с.25-26.
2. Артюх О.В., Ільющенкова В.В. BEPS як план дій в рамках ОЕСР: міжнародний досвід. *Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал «ЛОГОС. Мистецтво наукової думки»*. 2019. №5. С.28-32.
3. Барін О.Р. Принцип визначеності податків і зборів як базовий принцип системи оподаткування, що має конституційно-правове значення. *Право і суспільство*. 2016. № 1. С. 74–79.
4. Барін О.Р. Принцип ефективності оподаткування в сучасній теорії і практики оподаткування. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 18. С. 95–97.
5. Барін О.Р. Принцип зручності оподаткування в сучасній теорії і практики оподаткування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки»*. 2016. № 1. С. 120–123.
6. Барін О.Р. Принцип справедливості як один з основоположних принципів оподаткування. *Порівняльно-аналітичне право*. 2015. № 5. С. 162–164.
7. Березенко І. Сучасний стан реалізації захисної функції у податковому праві України. *Вісник АПСВТ*. 2019. № 2. 69 с.
8. Білостоцька В. О. Податкове навантаження в Україні. *Фінанси України*. 2002. №12. С. 75-79.
9. Бутенко В. В., Осіпова, М. С.. Податкова політика як засіб регулювання економічного розвитку держави. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018 №3. С.24.-25.

10. В Офісі визначили топ-100 найбільших платників. URL: <http://officevp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/324207.html>.
11. Грубчак Д. О., Нікітішин А. О. Сучасний механізм нарахування ПДВ : тези. 2019. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/77602>
12. Доходи. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/31>
13. Коровій В. В. Податкові надходження як складова доходів місцевих бюджетів. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 328–336.
14. Король С. Я. Соціально відповідальне підприємство: поняття, ідентифікація, рівні. *Економіка України*. 2018. № 6. С. 69–83.
15. Латковська Т., Койчева О., Сідор М. Податкове право. Нац. ун-т "Од. юрид. акад.", 2019. URL: <https://doi.org/10.32837/11300.12141>
16. Лихненко Ю. В. Непрямі податки та їх вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств : тези. 2018. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/71082>
17. Макеєва О. BERS і Україна: є представництво - плати податки. *Юридичний вісник України*. 2020. 1–23 січ. С. 15.
18. Мартиненко В. В., Мискін Ю. І., Палюх О. М. Податкове навантаження на економіку України: формування, оцінювання, прогнозування. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2023. № 1. С. 35–56. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.1.2022.35-56>
19. Марусяк Н. Л., Рачинський М. А. Фінансовий стан підприємства та його оцінка. *Efektivna ekonomika*. 2023. № 12. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.12.46>
20. Мельничук Г. С. Організація та методика аналізу податкового навантаження на підприємство: теоретичні аспекти. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 1. С. 159–175.

21. Нікітішин А., Пасічний М. Податкове стимулювання інноваційної діяльності. *Modern engineering and innovative technologies*. 2019. № 21-02. С. 36–39.
22. О.В., Гривківська, Крюкова І.О. та Поліщук Н.В. "Податкова політика України". *Economics and Management*. 2020. № 86: с.13–18.
23. Податкова політика в системі державного регулювання економіки : thesis /О. В. Зайцев та ін. 2018. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/67528>
24. Податковий кодекс України : Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI : станом на 1 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
25. Полишин Г. Місцеві податки та збори в Україні та за кордоном. *Підприємництво, господарство і право*. 2019. № 4 (278). С. 162–165.
26. Про проект Закону України про місцеві податки і збори : Постанова Верхов. Ради України від 09.07.1999 р. № 895-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/895-14#Text>
27. Саєнко О. Р. Податкове навантаження як оцінка ефективності системи оподаткування в Україні. *Агросвіт*. 2019. № 11, черв. С. 30–34.
28. Тарангул, Л. Л. "Бюджетно-податкова політика України: реалії та перспективи". *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. № 2 с.105–113
29. Тринчук Ю. В. Загальні питання профілактики правопорушень у сфері податків і зборів в Україні: цілі, заходи, політика держави. *Law review of kyiv university of law*. 2023. № 2. С. 238–244. URL: <https://doi.org/10.36695/2219-5521.2.2023.55>
30. Україна 3. Податковий кодекс України : із змін. і допов. станом на 01 берез. 2019 р. : офіц. текст. Київ : Прав. єдність : Алерта, 2019. 732 с.

- 31.Штець Т. Ф., Піскова Н. О. Формування облікової політики підприємства. *Економіка України під час війни: проблеми і перспективи відновлення*. 2022. URL: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-273-2-22>
- 32.Kolomiets P. V. Податкова безпека України в умовах нових фінансово-економічних викликів. *Modern achievements of eu countries and ukraine in the area of law*. 2020. P. 254–269.

ДОДАТКИ

Додаток А

Структура ЗП							
Посада	Система оплати праці	Усього ЗП за норму годин (приклад)	Оклад Ф-1	Премія (в.т. КТУ)	Дивіденди (в т.ч. бонуси, компенсації квартир/п роїзду)	Податки , %	Податки, сума
Керуючий магазином	Окладна	20 000	7232	-	12 768	50,5% на оклад	3 652+1 692 = 5 344
Менеджер т.з.	Окладна	15 000	6997	-	8 003	на ДВД – 13,25%	25 344
Зав. м'ясного відділу	Окладна	16 000	6997	-	9 003		3 533 + 1 060 = 4 593
Продавець продовольчих товарів	Погодинна	10 000	6772	3 228	-		19 593
Охоронник	Погодинна	8 000	6772	1 228	-	50,5% на оклад + премія	3 533 + 1 193 = 4 726
Пекар	Погодинна	12 000	6793	5 207	-		20 726
Обвалювальник м'яса	Погодинна	12 000	6793	5 207	-		5 050 = 15 050
							4 040 = 12 040
							6 060 = 18 060
							6 060 = 18 060

Додаток Б

Таблиця зменшення КТУ

Вид порушення*	Частота повторень протягом року	Дисциплінарне стягнення	Зменшення коеф. КТУ
Легкі порушення			
Незначне порушення вимог Правил внутрішнього трудового розпорядку: недотримання графіку роботи та перерв, в т.ч. записання на роботу або відсутність на робочому місці більше, ніж 10 хв., куріння в непристосованому для цього місці, незначне порушення правил сканування, втрата картки сканування та ін.	Вперше	Усно попередження	
Незначне порушення вимог нормативних документів: Посадової інструкції, Стандартів, Інструкцій та Положень, які діють в мережі; недотримання Стандартів операційної діяльності, невиконання етапів обслуговування касирами та продавцями (наприклад, не відповидає вимогам стандартів розмова з Гостем, процес обслуговування тощо); недотримання вимог до робочого місця, обладнання, уніформи, зовнішнього вигляду тощо; ухилення від виконання, несвочасне та/або надто повільно виконання вказівок керівника та ін.	Вдруге	Усно попередження	від -0,05 до -0,2
	Втретє	Догана (наказ)	від -0,2 до -0,4
Незначне порушення вимог Інструкцій з касової дисципліни: розмір грошей без попередження представника відділу охорони, невідповідність облікової та фактичної кількості коштів в межах +/- 10 грн. та ін.	Наступного разу	Догана (наказ), можливе звільнення	від -0,4 до -0,7
Середні порушення			
"Середні" по тяжкості порушення вимог Правил внутрішнього трудового розпорядку: недотримання правил сканування, наприклад, не сканування через «неуважність»; порушення перепускового режиму підприємства та ін.	Вперше	Усно попередження	від -0,1 до -0,3
"Середні" по тяжкості порушення вимог нормативних документів: порушення Стандартів, Інструкцій, Положень та Посадової інструкції; невірно нанесене маркування на товар, пересортування, відсутність цінників на продукцію у торговельному залі; антисанітарний стан робочого місця; не дотримання правил завантаження товару із обов'язкового асортименту; відсутність товару у торговельному залі при наявності його на складі; недотримання прописаної підписки ; недотримання правил ротації; недотримання вимог техніки безпеки на робочому місці та ін.	Вдруге	Догана (наказ)	від -0,3 до -0,5
	Наступного разу	Догана (наказ), можливе звільнення	від -0,7 до -1
"Середні" по тяжкості порушення вимог Інструкцій з касової дисципліни: перерахунок коштів без відомо керівника, невідповідність облікової і фактичної кількості коштів у розмірі понад +/- 10 грн., залишення робочого місця без попередження охорони, залишений незакритий касовий бокс, забутий ключ в касовому боксі та ін.	Вперше	Догана (наказ)	-0,2 з компенсацією нестач
	Вдруге	Догана (наказ), в особливо серйозних випадках можливе звільнення	від -0,6 до -1 з компенсацією нестач
	Наступного разу	Догана (наказ), можливе звільнення	-1 з компенсацією нестач
Грубі порушення			
Грубе порушення Правил внутрішнього трудового розпорядку: споживання продуктів харчування за межами кімнати вживання їжі, відсутність на робочому місці більше 3 годин (прогул); грубе порушення правил сканування: порушення алгоритму сканування, сканування карткою іншого працівника тощо; грубість по відношенню до Гостей, колеґ, постачальників та ін.	Вперше	Догана або звільнення (в залежності від обставин)	від -0,8 до -1
Грубе недотримання вимог нормативних документів: порушення Стандартів, Інструкцій, Положень та Посадової інструкції; наявність на полицях продукції з терміном придатності, який закінчився, навмисно невірно нанесене маркування на товар, надання некоректної інформації згідно запитів керівництва та ін.	Вдруге	Звільнення	-1
Грубе порушення касової дисципліни (якщо це призвело до збитків): неправильно проведений розрахунок з Гостем, зумисна невідповідність облікової і фактичної кількості готівки у розмірі понад +/- 10 грн., порушення процедури закриття змін/дня та ін.	Вперше	Догана або звільнення (в залежності від обставин)	-0,5 з компенсацією нестач
	Вдруге	Звільнення	-1 з компенсацією нестач
Особливо грубі порушення: перебування в магазині в стані алкогольного/токсичного/наркотичного сп'яніння, розливання спиртних напоїв на території магазину, вчинення зумисного посягання чи розкрадання майна магазину (за даними службового розслідування); нецензурна лайка по відношенню до Гостей, колеґ, постачальників, фальсифікація даних переобліку та ін.	Одноразово	Звільнення	-1 (без ф2 тільки у випадку доведеної матеріалами службового розслідування крадіжки)

Додаток В

Нарахування відпусток – приклад

MARKET SUPER
THRASH!
ТРАШ!

Посада	Усього ЗП за норму годин (приклад)	Факт ЗП		
Керуючий магазином	20 000	Вер.21	20 000,0	Беремо відпустку на 14 днів у жовтні Роб.днів - 12 12 * 909,090 = 10 909,08 14 * 710,5 = 9 947 Всього нараховано = 20 856,08
		Жов.21	19 500,0	
		Лис.21	21 000,0	
		Гру.21	20 000,0	
		Січ.22	15 653,0	
		Лют.22	20 000,0	
		Бер.22	20 004,0	
		Кві.22	19 836,0	
		Тра.22	20 000,0	
		Чер.22	18 349,0	
		Лип.22	25 000,0	
		Сер.22	20 000,0	
		Вер.22	20 000,0	
		Загальна сума	259 342,0	
Середньодобова	710,5			
		Календарні дні відпустки		
		14	9 947,4	
		10	7 105,3	