

О. Р. Саєнко,

к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Запорізький національний університет

ORCID ID: 0000-0001-8979-9354

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.29

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ

O. Saienko,

PhD in Economics, assistant professor, department of accounting and taxing,

Zaporizhzhii National University

METHODICAL APPROACH TO FORECASTING THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE,
TAKING INTO ACCOUNT THE TAX CONSTITUENT

У статті досліджено сутність і значення прогнозування основних показників діяльності для формування стійкого економічного розвитку підприємства. Дослідження методичних підходів до прогнозування результатів діяльності промислових підприємств у сучасних умовах розвитку економіки є надзвичайно актуальною. У рамках поставленої мети було виявлено пріоритетні чинники впливу прогнозованих значень на прийняття управлінських рішень, розглянуто методи прогнозування фінансового стану підприємства, обґрунтовано методичний підхід до прогнозування з урахуванням податкової складової, розглянуто основні етапи прогнозування на підприємстві, розраховано перспективну прогнозовану величину чистого доходу від реалізації на підставі пропонованого методичного підходу та використання отриманих результатів у стратегічному управлінні підприємством. Доведено необхідність удосконалення методів прогнозування на підставі розширення складу факторів впливу на рівень чистого доходу від реалізації. Проведені розрахунки прогнозованого показника чистого доходу від реалізації продукції підприємства з урахуванням впливу таких чинників: податків, ціни та прибутку. Надано рекомендації щодо використання методичного підходу до прогнозування чистого доходу від реалізації з урахуванням податкової складової.

In the article investigational essence and value of prognostication of basic performance indicators is for forming of steady economic development of enterprise and acceptance of effective administrative decisions. Certainly, that proof work of enterprise and him subsequent development in the conditions of market economy possible only at presence of in him the developed system of prognostication on an enterprise. The improvement of process of prognostication is carried out on the basis of comprehensive analysis of efficiency of activity of industrial enterprise, which is the major function of control system, allows estimate results financially economic to activity of enterprise, to find out problems and form the plans of subsequent economic development. In this connection research of the methodical going near prognostication of results of activity of industrial enterprises in the modern terms of development of economy it is extraordinarily actual. Within the framework of this goal, the methods of forecasting of the financial state of enterprise are considered, investigational methods of prognostication of parameters of external and internal environment of enterprise for a strategic analysis, priority factors were identified for the influence of predicted values on management decision making, a sound methodological approach to forecasting, taking in to account the tax component, the basic stages of prognostication are considered on an enterprise, calculated the future projected net income from sales on the basis of the proposed methodological approach and the use of the results in the strategic management of the enterprise. We have proved the need to improve forecasting methods based on the increase in the number of factors influencing the level of net income from sales. Grounded, on all stages of management process, one of leading instruments of influence on his effectiveness there are taxes which directly influence on the results of economic activity of payers. The calculations of the forecast index of net profit are conducted from realization of products of enterprise on the basis of offered structurally functional method, built trends and certain equalization of dependence of rates of change of the forecast indexes: taxes, price and income. Recommendations are given in relation to the use of the methodical going near prognostication of net profit from realization taking into account

a tax constituent, but the expected prognosis indexes will be considered expedient at permanent operating of enterprise conditions. Realization of the offered process of prognostication will allow to form strategy of economic development with the use of tax constituent.

Ключові слова: прогнозування діяльності, податкова складова, результати діяльності, економічний розвиток.

Key words: activity forecasting, tax constituent, results of activity, economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У системі управління підприємствами обґрунтування основних показників діяльності і результативність багатьох управлінських рішень досягаються на підставі прогнозування та планування. Ці показники є важливими складниками процесу управління підприємством у напрямі виявлення можливостей та загроз і рівня платоспроможності підприємства. На основі прогнозування основних показників діяльності можливе формування подальшої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок зміни тактичних завдань та цілей. При цьому на всіх етапах процесу управління, одним із провідних інструментів впливу на його результативність є податки, що безпосередньо впливають на результати економічної діяльності платників.

У зв'язку з цим на перший план виступає можливість формування методичного підходу до прогнозування основних показників діяльності підприємства з урахуванням податкової складової.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання прогнозування результатів діяльності підприємства досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема прогнозування основних показників діяльності підприємства та найважливіші методи прогнозування в ринкових умовах розглянуто у працях Г. Земитана, А.М. Єріної, Е. Бреслава, Е. Тихонова. Також питання прогнозування досліджувалися в роботах В.В. Горлачука, О.В. Єфимова, В.О. Касьяненко, О.Ю. Клементьевої, Г.В. Савицької, А.В. Старченко, Е. Альтман, І.О. Бланка, Р. Таффлер. Однак методи прогнозування основних показників діяльності не досліджено в повному обсязі, не виокремлено такий фактор впливу на результати діяльності як податкова складова.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до прогнозування результатів діяльності підприємства для прийняття дієвих управлінських рішень з урахуванням податкової складової.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Передбачення майбутнього є невід'ємною частиною розвитку суспільства в цілому. Планування діяльності суб'єктів господарювання є важливою складовою визначення стратегії, перспектив розвитку та підвищення конкурентоспроможності результатів їх діяльності. Економічний прогноз дає можливість отримання інформації про розгортання подій та їх наслідки за різних умов та ситуацій. Необхідність ефективного прогнозування підтверджується значними збитками, яких можуть зазнавати суб'єкти господарювання різних масштабів та галузей в умовах економічної нестабільності [1].

Ефективність діяльності і успіх будь-якого підприємства визначається стратегією розвитку, що може бути сформовано на наступних засадах:

- підвищення надійності розрахунків;
- доступу до всієї інформації для проведення аналізу фінансової ситуації;
- використання існуючих алгоритмів аналізу і прогнозування.

Прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на тривалу перспективу і базується на узагальненні та аналізі наявної інформації з подальшим моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій та фінансових показників. Прогнози є базою для розробки планів економічного зростання чи фінансової стабілізації, напрацювання механізмів подолання кризових явищ, відновлення ділового партнерства, реалізації конкурентної та антимонопольної політики.

Стратегічні прогнози мають за мету передбачати найважливіші параметри формування керованих об'єктів в середньостроковій та більш віддаленій перспективі. Оперативні прогнози призначені для виявлення можливостей у вирішенні конкретних проблем стратегічних прогнозів щодо поточної діяльності та короткострокових перспектив. Оперативний прогноз має період попередження до одного місяця; короткостроковий — від 1 місяця до 1 року; середньостроковий — від 1 до 5 років; довгостроковий — більше 5 років. Таким чином, прогнозування — обов'язковий передоплановий етап, виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей виробництва та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку [2].

У процесі прогнозування найважливішими є такі фактори: прибутковість; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних коштів; платоспроможність; ліквідність. Прогнозування цих показників дає змогу підприємству розраховувати на стабільність його діяльності.

Ці показники є основою для позитивного рішення кредиторів про надання позичкових коштів підприємству, залучення нових інвесторів та розвитку підприємства. Об'єктом прогнозування, перш за все, є обсяги фінансових ресурсів, які надійдуть у розпорядження підприємства в майбутніх періодах. Серед таких ресурсів — прибуток підприємства, що залишається після сплати всіх податків та обов'язкових платежів і амортизаційні відрахування, які відшкодовуються через ціну на продукцію [3, с. 752].

Прогнозування результатів діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом економічного планування. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі економічного планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Безсумнівний інтерес викликає питання про напрям і специфіку застосування прогнозної моделі на рівні підприємства. У стратегічному аналізі досить широко застосовуються різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, причому однаково важливими є і якісні

(експертні), і кількісні (статистичні) методи [4].

За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяцію, моделювання і експертні оцінки. Методи екстраполяції (найменших квадратів, рухомих середніх та ін.) спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одними з найбільш розповсюджених серед усіх способів економічного прогнозування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового, матричного моделювання та інші, які дозволяють отримувати прогнозні фінансові показники з допомогою певних моделей [5].

Методи експертних оцінок належать до неформалізованих методів і застосовуються у тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єктів прогнозування. Коли формалізовані методи прогнозування застосувати неможливо, доводиться вдаватися до знань і досвіду експертів.

Методи підготовки проектних фінансових звітів значно відрізняються залежно від базису (основного припущення, концепції), на якому будується весь процес прогнозування і аналізу.

Прогнозування з допомогою методу процента від продажу полягає у збільшенні (зменшенні) показника доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) і статей балансу і звіту про фінансові результати (крім тих, що не залежать від зміни продажу) на однаковий відсоток. Припущення про пряму залежність між темпами зміни доходу від реалізації та інших статей повинно підлягати перевірці на основі емпіричних даних.

Визначення ймовірності діяльності підприємства в майбутньому може бути забезпечено шляхом розробки прогнозних фінансових документів — проектів майбутніх звіту про фінансові результати, звіту про грошові потоки та бухгалтерського балансу. Прогнозний звіт про фінансові результати та звіт про грошові потоки являють собою робочий план для всього підприємства в цілому, а прогнозний бухгалтерський баланс відображає сумарний вплив передбачуваних майбутніх управлінських рішень на фінансовий стан підприємства.

На обсяг чистого доходу від реалізації підприємства впливає певна множина факторів, тому для розробки методичного підходу до його прогнозування можна використовувати структурно-функціональний метод, оскільки він дозволяє визначити взаємозв'язок між різними показниками та визначити їх вплив на рівень чистого доходу підприємства від реалізації.

Одним із найбільше впливових факторів на рівень чистого доходу від реалізації є ціна, що враховує в собі рівень рентабельності та рівень податків.

Податки здійснюють суттєвий вплив на прийняття бізнес-рішень та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

З мікроекономічної точки зору, з позиції окремо взятого підприємства, рівень податкового навантаження є індикатором доцільності ведення бізнесу взагалі і ведення його в легальному полі зокрема. В економіці будь-якої країни підприємство не зможе існувати, якщо йому доводиться віддавати у вигляді податків більше половини своїх доходів. Показниками оцінки рівня податкового навантаження є: сума сплачуваних податків; структура податків у собівартості та в ціні; коефіцієнт податкоємності реалізованої продукції; коефіцієнти оподаткування: доходів; витрат; прибутку.

Тому врахування податків у складі факторів впливу на рівень зміни чистого доходу є актуальним.

Беручи до уваги особливості сучасного стану економічного розвитку підприємств України, в якості інструментів, що дозволяють оцінити ефективність удосконалення прогнозування чистого доходу від реалізації продукції, нами запропоновані наступні:

— рівень податків в ціні реалізації;

Таблиця 1. Динаміки показників діяльності ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" за 2014–2018 рр., тис. грн

Роки	Чистий дохід	Податки (П)	Ціна (Ц)	Прибуток (Пр)
2014	37403,53	3505,10	33,666	7412,29
2015	50018,03	4836,06	44,409	12480,28
2016	57925,24	5887,84	45,718	13441,61
2017	79283,76	5002,17	43,731	16194,69
2018	85839,24	9184,43	42,919	13191,91
абсолютні відхилення 2013 р.				
2015	12614,77	1330,96	10,743	5067,99
2016	7907,21	1051,78	1,309	961,33
2017	21358,52	(885,67)	(1,987)	2753,08
2018	6555,48	4182,26	(0,812)	(3002,78)
відносні відхилення 2013 р., %				
2015	229,5	37,97	31,91	68,37
2016	171,6	21,74	2,95	7,70
2017	148,2	(15,05)	(4,35)	20,48
2018	108,3	83,61	(1,86)	(18,55)

Таблиця 2. Прогнозування податків, ціни, та прибутку ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019–2021 рр., тис. грн

Роки	Податки (П)	Ціна (Ц)	Прибуток (Пр)
2019	9140,57	47,439	17126,28
2020	10293,05	49,222	18653,65
2021	11445,53	51,005	20181,02

— рівень ціни;

— рівень рентабельності.

Встановимо вплив визначених показників на обсяг реалізації продукції на підставі включення до розрахунку темпів зростання цих складових за формулою (1):

$$ЧД' = \frac{\partial ЧД}{\partial Ц} Ц' + \frac{\partial ЧД}{\partial П} П' + \frac{\partial ЧД}{\partial Пр} Пр' \quad (1),$$

де $ЧД'$ — прогнозований чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн;

$\partial ЧД$ — частка чистого доходу від реалізації продукції для прогнозування;

П — податки, тис. грн;

Ц — ціна, тис. грн;

Пр — прибуток, тис. грн;

Ц' — прогнозована ціна, тис. грн;

П' — прогнозовані податки, тис. грн;

Пр' — прогнозований прибуток, тис. грн

Проаналізуємо динаміку визначених показників діяльності роботи ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" за 2014–2018 рр. (табл. 1).

Дане підприємство належить до підприємств середнього бізнесу машинобудівної галузі.

Використовуючи структурно-функціональний метод, побудованих трендів за даними таблиці 1 та визначеного рівняння залежності темпів зростання податків, ціни та прибутку аналізованого підприємства зроблено прогнозування величини даних показників на 2019–2021 рр. (табл. 2).

Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019–2021 рр., розрахованого на підставі запропонованого структурно-функціонального методу та прогнозованих показників податків, ціни і прибутку, сформовано в таблиці 3.

За даними таблиці 3 побудуємо графік динаміки чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" з урахуванням прогнозованих показників (рис. 1).

Середній темп зростання чистого доходу від реалізації продукції за 2019–2021 рр. складає 10,77%. Таким чином, зроблені розрахунки на підставі запропонованого структурно-функціонального методу, підтверджують, що обсяги реалізації продукції ТОВ "Запорізький

Таблиця 3. Прогнозування чистого доходу ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019—2021 рр., тис. грн

Роки	Чистий дохід, грн	Відхилення до базового періоду		Ланцюгові відхилення	
		абсолютні 2021, грн	відносні 2021, %	абсолютні, грн	відносні, %
2019	97249,30	16283,24	16,74	8196,55	8,43
2020	105445,85	8086,69	7,67	8086,69	7,67
2021	113532,54				

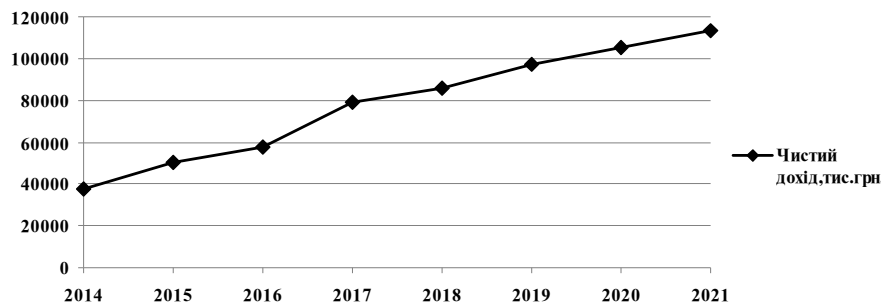


Рис. 1. Динаміка чистого доходу від реалізації з урахуванням прогнозованих показників ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури"

завод високовольтної апаратури" у 2019—2021 рр. мають позитивну прогресуючу тенденцію.

На підставі використання запропонованого методичного підходу до прогнозування чистого доходу від реалізації продукції, підприємства мають змогу формувати стратегію економічного розвитку з використанням податкової складової.

Прогнозний бюджет продажів з урахуванням впливу податків є інформаційною базою для формування прогнозного бухгалтерського балансу, звіту про рух грошових коштів та прогнозного звіту про прибутки і збитки.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що прогнозування основних показників діяльності підприємства має безперечне значення, тому як отримання інформації про майбутнє є необхідним елементом формування його ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства у цілому та його окремих структурних підрозділів.

У системі управління підприємством прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково обґрунтованого висновку про їх можливий фінансовий стан та альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності.

Удосконалення процесу прогнозування здійснюється на підставі всебічного аналізу ефективності діяльності промислового підприємства, який є найважливішою функцією системи управління, дозволяє оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства, виявити проблеми та сформулювати плани подальшого економічного розвитку.

Але потрібно пам'ятати, що створення відповідного прогнозу економічного розвитку підприємства є досить складним завданням, оскільки коливання фінансових ринків і швидкі зміни у взаємовідносинах підприємств значно ускладнюють прогнозування. Економічні прогнози не можуть бути виконані з великою точністю через багато подій, які спричиняють невідповідність між дійсністю і прогнозом. Тому очікувані прогнозні показники вважатимуть доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

Проте стійка робота підприємства та його подальший розвиток в умовах ринкової економіки можливі лише за наявності в ньому розвинутої системи прогнозування на підприємстві. Запропонований методичний підхід до прогнозування результатів діяльності через вплив таких інструментів, як податки, ціна та прибуток на обсяг реалізації продукції враховує темпи їх зрос-

тання. Реалізація запропонованого процесу прогнозування дозволить формувати стратегію економічного розвитку з використанням податкової складової.

Література:

1. Солодкий В.О. Прогнозування обсягів реалізації продукції підприємств галузі торгівлі будівельними матеріалами. 2010. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2010_1/v49e29.pdf
2. Сисоєва І.М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики. URL: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki>
3. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. Логістика. 2014. № 690. С. 752—755.
4. Братушка С. М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем. Вісник Української академії банківської справи. 2009. № 2 (27). С. 113—118.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.

References:

1. Solodky, V.O. (2010), "Forecasting sales volumes of the enterprises of the branch of trade in building materials", available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2010_1/v49e29.pdf (Accessed 10 April 2019).
2. Sysoyeva, I.M. (2014), "Models of forecasting profit of an enterprise depending on methods of accounting policy", available at: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki> (Accessed 10 April 2019).
3. Pavlova, I.V. (2014), "Prediction of financial indicators as an element of planning for the development of enterprise", *Lohistyka — Logistics*, vol. 690, pp. 752—755, available at: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki> (Accessed 10 April 2019).
4. Bratushka, S. M. (2009), "Simulation as a tool for the study of complex economic systems", *Visnyk Ukrayinskoyi akademiyi bankivskoyi spravy — The Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking*, vol. 2 (27), pp. 113—118. [in Ukrainian].
5. Hetman, O.O. and Shapoval, V.M. (2010), *Ekonomika pidpryyemstva [Economics of the enterprise]*, Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2019 р.