

Міністерство освіти і науки
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет
Кафедра обліку і оподаткування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

для здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти
**ОБЛІК І АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ШЛЯХИ
ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

виконав:

студент спеціальності
071 “Облік і оподаткування”
Гайдук Андрій Васильович

науковий керівник:

д.е.н., проф. Сас Л.С.

рецензент:

Івано-Франківськ – 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ	6
1.1 Економічна сутність фінансових результатів підприємства	6
1.2 Підходи до формування в обліку фінансових результатів	14
1.3 Характеристика ділової активності підприємства та місце її показників у системі комплексного аналізу	24
Висновок до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПТВП “ТАМІ”	32
2.1 Особливості організації обліку фінансових результатів підприємства	32
2.2 Методичні аспекти здійснення облікових операцій із визначенням фінансових результатів	42
2.3 Удосконалення процесів обліку фінансових результатів в умовах кризових явищ.....	51
Висновок до розділу 2.....	59
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПТВП “ТАМІ” І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ	60
3.1 Оцінка абсолютних та відносних показників фінансових результатів підприємства	60
3.2 Аналіз ймовірності банкрутства	69
3.3 Оцінка ділової активності підприємства та шляхи її зміцнення.....	76
Висновок до розділу 3	86
ВИСНОВОК	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	90
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Актуальність цієї роботи обумовлена тим, що в сучасних економічних умовах фінансовий результат відіграє ключову роль у системі економічних показників. Це основний критерій ефективності роботи підприємства, який дає загальну характеристику результатів його діяльності.

Значні структурні зміни в економіці, міжнародна інтеграція та потреба у забезпеченні конкурентоспроможності на світовій арені вимагають від вітчизняних підприємств ретельного управління. Особливу увагу слід приділяти політиці управління фінансовими результатами, адже вони є основою для інвестиційного розвитку підприємства, розширення його діяльності та гарантією економічної вигоди серед конкурентів.

Оскільки фінансовий результат є показником майбутнього розвитку підприємства – включаючи розширення виробництва, оновлення основних фондів та впровадження інновацій – питання підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в нинішніх умовах.

Мета та завдання дослідження. Мета дослідження полягає у поглибленому вивченні обліку та аналізу фінансових результатів, їх порівняння та співставлення теорії з практикою. Для досягнення сформульованої мети, в рамках дослідження поставлено наступні завдання:

- дослідити та узагальнити існуючі визначення економічної сутності фінансового результату діяльності підприємства;
- розкрити підходи до формування в обліку фінансових результатів;
- охарактеризувати ділову активність підприємства та місце її показників у системі комплексного аналізу;
- розглянути особливості організації обліку фінансових результатів підприємства;

- розкрити методичні аспекти здійснення облікових операцій із визначення фінансових результатів;
- визначити шляхи удосконалення процесів обліку в умовах кризових явищ;
- провести оцінку абсолютних і відносних показників фінансових результатів підприємства;
- здійснити аналіз ймовірності банкрутства;
- провести оцінку ділової активності підприємства та визначити шляхи її зміцнення.

Об’єкт дослідження. Об’єктом дослідження є фінансово-господарські операції, пов’язані з обліком і аналізом фінансових результатів на ПТВП “ТАМІ”.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є теоретико-методичні основи обліку і аналізу фінансових результатів на підприємстві, яке спеціалізується на лісозаготівлі.

Методи дослідження. У процесі написання магістерської роботи були використані наступні методи дослідження: системний аналіз – для вивчення економічних процесів у їх взаємозв’язку та взаємозалежності з урахуванням причинно-наслідкових зв’язків; синтез – для узагальнення розрізнених аспектів методики обліку та аналізу фінансових результатів; абстрагування – для формулювання узагальнених висновків на основі системного аналізу і синтезу теорії й практики організації обліку та аналізу фінансових результатів; графічний – для наочного зображення результатів дослідження.

Наукова новизна отриманих результатів. Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що шляхом синтезу вітчизняних і зарубіжних наукових праць було систематизовано сутність фінансового результату. Також проведено аналіз концептуальних підходів до формування фінансових результатів у бухгалтерському обліку для визначення ключового показника –прибутку. Додатково узагальнено та обґрунтовано визначення ділової активності підприємства, а також розглянуто організацію та методику

формування фінансових результатів, спрямовану на забезпечення високого рівня достовірності та об'єктивності інформації. Здійснено аналіз фінансових результатів та ділової активності ПТВП "ТАМІ" і запропоновано конкретні шляхи оптимізації діяльності даного підприємства.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення отриманих в дипломній роботі результатів полягає у тому, що, враховуючи теоретичне узагальнення та практичне дослідження, були розроблені і подані конкретні практичні рекомендації з удосконалення існуючої методики обліку та аналізу фінансових результатів. Дослідження базувалося на нормативно-правових актах, економічній літературі, працях вчених та науковців, даних статистичної, бухгалтерської та податкової звітності, інформаційно-аналітичних оглядах, первинних документах, а також регістрах обліку ПТВП "ТАМІ".

Обсяг та структура дослідження. Кваліфікаційна робота містить такі структурні елементи: вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел та додатки. Основний зміст викладено на 89 сторінках друкованого тексту. У роботі представлено 13 таблиць, 11 рисунків і 1 додаток. Список використаних джерел налічує 53 найменування, розміщених на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

1.1 Економічна сутність фінансових результатів підприємства

Основною метою функціонування підприємства є досягнення фінансового успіху. Чим більше отриманий прибуток, тим більше можливостей для суб'єкта господарювання забезпечити себе матеріальними ресурсами, розширити власний капітал і реалізувати всі заплановані програми.

Таким чином, ключовим поняттям у галузі економічної теорії є фінансові результати, які виступають основним критерієм для оцінки ефективності діяльності підприємства. Визначення суті фінансових результатів полягає у порівнянні доходів, отриманих протягом звітного періоду внаслідок господарської діяльності, з витратами, понесеними протягом цього періоду. Це пояснюється тим, що для отримання доходу необхідно здійснити певні витрати. Крім того, доходи порівнюються із споживчою вартістю продукції (робіт, послуг), а витрати – із фактичною собівартістю. В результаті фінансово-господарської діяльності підприємства може бути досягнуто або прибуток, або збиток.

Багато дослідників розглядають сутність фінансових результатів через їх функції, такі як накопичення, стимулювання та розподіл. Функція накопичення проявляється у тому, що при отриманні прибутку підприємство може накопичувати кошти, розширювати матеріальну базу та власний капітал, що призводить до збільшення активів суб'єкта господарювання і комплексного розширення господарських засобів. Коли керівництво за допомогою прибутку збільшує розмір заробітної плати працівникам, це виявляє функцію стимулювання, оскільки персонал має інтерес бути допитливим та раціональним у виконанні своїх обов'язків. Функція розподілу

передбачає, що прибуток, отриманий підприємством, розподіляється між самим підприємством, його власниками та державою.

Поняття фінансових результатів було визначене давно; навіть меркантилісти у своїх працях вказували на нього. Західні меркантилісти вбачали джерело нагромадження багатства для країни у зовнішній торгівлі, а прибуток виник внаслідок сфери обігу, розглядаючи його як результат торговельної націнки на реалізовані товари.

Так, у своїх наукових працях англійський меркантиліст Т. Б. Ман вказував, що "нація не збагачується, коли щось витрачається всередині країни; те, що втрачає один, виграє інший. Проте, все, що експортується за кордон, є, зрозуміло, прибутком" [1, с. 185]. Італієць за походженням А. Р. Серра стверджував, що єдиним засобом збільшити грошові резерви країни є позитивний торговельний баланс [2, с. 178]. Французький голова департаменту фінансів Ж. Б. Кольбер пропонував "багато продавати сусідам та нічого у них не придбавати" [3, с. 143].

У той самий час економіст С. Л. Макода застосовує політику протекціонізму, відхиляючись від поглядів західних меркантилістів [4, с. 284]. Вони вважали, що внутрішня торгівля є важливим інструментом в економіці, який дозволяє країні отримувати прибутки.

Фізіократи, замінюючи меркантилістів, почали розглядати отримання прибутку не з обігу товарів, але з сфери виробництва. За їхнім уявленням, додаткова вартість існувала в природних дарах, причому все виникало само собою, без втручання людини. Пізніше французький економіст А. Н. Тюрго введе нове поняття "капітал" і доведе, що прибуток можна отримувати не лише з сільського господарства, але й з промисловості [1, с. 352].

Різні вчені, представники різних економічних шкіл, розглядали деталі економічного змісту фінансових результатів у своїх наукових працях, які узагальнено представлені в таблиці 1.1 [5].

Таблиця 1.1

**Підходи до визначення сутності “фінансові результати”
економічними школами**

Економічна школа	Трактування поняття “фінансові результати”
Меркантилістична	Позитивні фінансові результати, виявляючи себе через сферу обігу та торгівлі, становлять джерело створення багатства.
Фізіократична	Природна родючість землі виступає основним джерелом багатства, оскільки прибуток, який є основною формою фінансових результатів, виникає внаслідок аграрного виробництва.
Класична	Фінансові результати формуються у сфері виробництва, і прибуток, що включає заробітну плату і ренту, представляє собою частину вартості, яка, у свою чергу, породжується працею.
Неокласична	Фінансові результати можуть бути розглянуті з подвійною перспективою: з одного боку, вони формуються через вклад капіталу і є витратою даного виробничого фактора; з іншого боку, вони виникають через взаємодію всього комплексу задіяних виробничих факторів.
Інституціоналістична	Фінансові результати складаються під впливом різних суспільних неекономічних інститутів.
Теорія трудового доходу	Фінансовий результат, або прибуток, визначається результатами діяльності і виступає винагородою для підприємця.
Марксистська	Додаткова вартість, яка генерується працею найманих працівників під час виробництва та реалізується через сферу обігу, становить основне джерело формування фінансових результатів.

Таким чином, більшість економічних шкіл трактують поняття "фінансові результати" в контексті прибутку, як свідчать вище наведені дані. У сучасній економічній літературі існує різноманітна точка зору щодо визначення сутності "фінансові результати". За словами Бутинця Ф. Ф., це відображення взаємозв'язку між доходами та витратами підприємства, представлених у звіті, тобто прибуток або збиток організації [6, с. 451].

За висловами Загороднього А. Г. та Вознюк Г. Л., це різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу протягом певного періоду [7, с. 110].

Лондар С. Л. та Тимошенко О. В. визначають фінансові результати як приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, утвореного в процесі його підприємницької діяльності за звітний період [8, с. 134].

Мочерний А. Д. визначає це поняття як грошову форму підсумків господарської діяльності організації чи її підрозділів, виражену в прибутках або збитках [9, с. 62].

Чебанова М. С. та Василенко С. С. вбачають фінансові результати як прибуток або збиток, отриманий від діяльності підприємства [10, с. 125].

Згідно з Опаріним В. М., фінансові результати представляють собою зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат, де перевищення доходів над витратами формує прибуток, а зворотнє – збиток [11, с. 127].

Пушкар М. С. визначає це як прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності [12, с. 453]. З іншого боку, Скасюк Р. В. вважає фінансовий результат якісним та кількісним показником результативності господарської діяльності підприємства [13].

Ткаченко Н. М. визначає їх як доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності [14, с. 229]. За словами Худолія Н. М., фінансові результати – це зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством [15, с. 56].

Отже, можна зазначити, що фінансовий результат суб'єкта господарювання визначається як співставлення доходів і витрат. Цей показник якісно та кількісно відображає результативність господарської діяльності підприємства, а його приріст чи зменшення визначає зміни в власному капіталі, відображаючи збільшення чи зменшення вартості підприємства.

Тому визначення фінансового результату можна сформулювати наступним чином: це якісний показник діяльності суб'єкта господарювання, що розраховується як різниця між доходами і витратами та призводить до збільшення або зменшення власного капіталу.

З наведеного вище визначення випливає, що для отримання кінцевого фінансового результату необхідно порівняти доходи та витрати. Відповідно до вимог НП(С)БО-1 "Загальні вимоги до фінансової звітності":

– доходи – це збільшення економічних вигод у формі надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників);

– витрати – це зменшення економічних вигод у формі вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [16].

Виходячи з цього, можна зазначити, що основною метою будь-якого підприємця є досягнення позитивного фінансового результату, зокрема, отримання прибутку. Основна ціль суб'єкта господарювання полягає в збільшенні прибутку або, принаймні, у підтриманні його стабільного рівня. Це стремління дозволяє підприємству розширювати виробництво та відкриває перспективи подальшого успішного функціонування. Прибуток виступає важливим показником ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Керівники використовують його для точного визначення маркетингової стратегії, кредитної політики, обсягів виробництва та інших аспектів. Таким чином, приділяючи увагу цій економічній категорії, можна провести більш детальний аналіз.

Термін "прибуток" викликав важливу дискусію серед науковців, і з часом вчені прийшли до висновку, що це є однією з необхідних умов для здійснення будь-якої господарської діяльності. Він представляє собою суму, на яку доходи перевищують витрати. Це визначення, однак, можна тлумачити різними способами. Наприклад, М. А. Проданчук підкреслює, що "прибуток – це винагорода за вміння управляти фірмою та за впровадження нововведень у виробництво" [17, с. 40].

Однак О. В. Бודько стверджує, що "прибуток – це величина, що виникає у сфері виробництва, представляє собою приріст власного капіталу, що обумовлений підприємницькою ініціативою, поєднанням різних факторів виробництва, обґрунтованим ризиком, впровадженням технічних удосконалень та інновацій, і визначається шляхом віднімання суми витрат

від суми отриманих доходів" [18]. Таким чином, не існує єдиної точки зору щодо цього терміну, і всі вони мають право на існування та є об'єктивними і правильними.

Отже, якщо провести аналіз та узагальнення поданої інформації, можна зробити висновок, що прибуток – це винагорода підприємця за проведення господарських операцій, враховуючи ризики та використання нововведень, і є арифметичним позитивним результатом, що виникає при порівнянні доходів і витрат підприємства. Прибуток виступає ключовим стимулом для розвитку підприємництва. Проте в умовах сучасної нестабільної економічної ситуації можливі випадки, коли витрати перевищують доходи, і цей фінансовий результат називається збитком.

На відміну від значення терміна "прибуток", поняття "збиток" не зазнало такого глибокого дослідження вченими і не залучає стільки уваги. Втім, ця економічна категорія заслуговує на більше детальне вивчення. Дослідники розглядають збиток як певний антипод прибутку, оскільки формування їх сутності відбувається за аналогічною схемою (шляхом порівняння доходів та витрат), проте результат останнього є негативним.

Отже, фінансові витрати представляють собою прибуток або збиток, що виникає внаслідок фінансово-господарської діяльності підприємства. Міжнародна практика бухгалтерського обліку визначає фінансові результати з трьох різних позицій:

1. Перший підхід ґрунтується на визначенні фінансового результату як різниці вартості чистих активів підприємства протягом звітного періоду. Ця різниця є результатом порівняння загальної вартості майна суб'єкта господарювання із загальною сумою заборгованостей та додаткових внесків власників.

2. Другий підхід ґрунтується на порівнянні доходів та витрат діяльності протягом звітного періоду.

3. Третій підхід визначає фінансовий результат як різницю між величиною власного капіталу на початок та величиною власного капіталу на кінець звітного періоду.

Другий підхід, в якому доходи порівнюються із витратами, а отриманий результат коригується на зміни залишків незавершеного виробництва та запасів, є найбільш розповсюдженим. У цьому трактуванні фінансового результату враховується актуальна ситуація в вітчизняній системі бухгалтерського обліку.

Вітчизняна практика бухгалтерського обліку виділяє три підходи до визначення сутності фінансових результатів: податковий, управлінський та економічний (рис. 1.1).

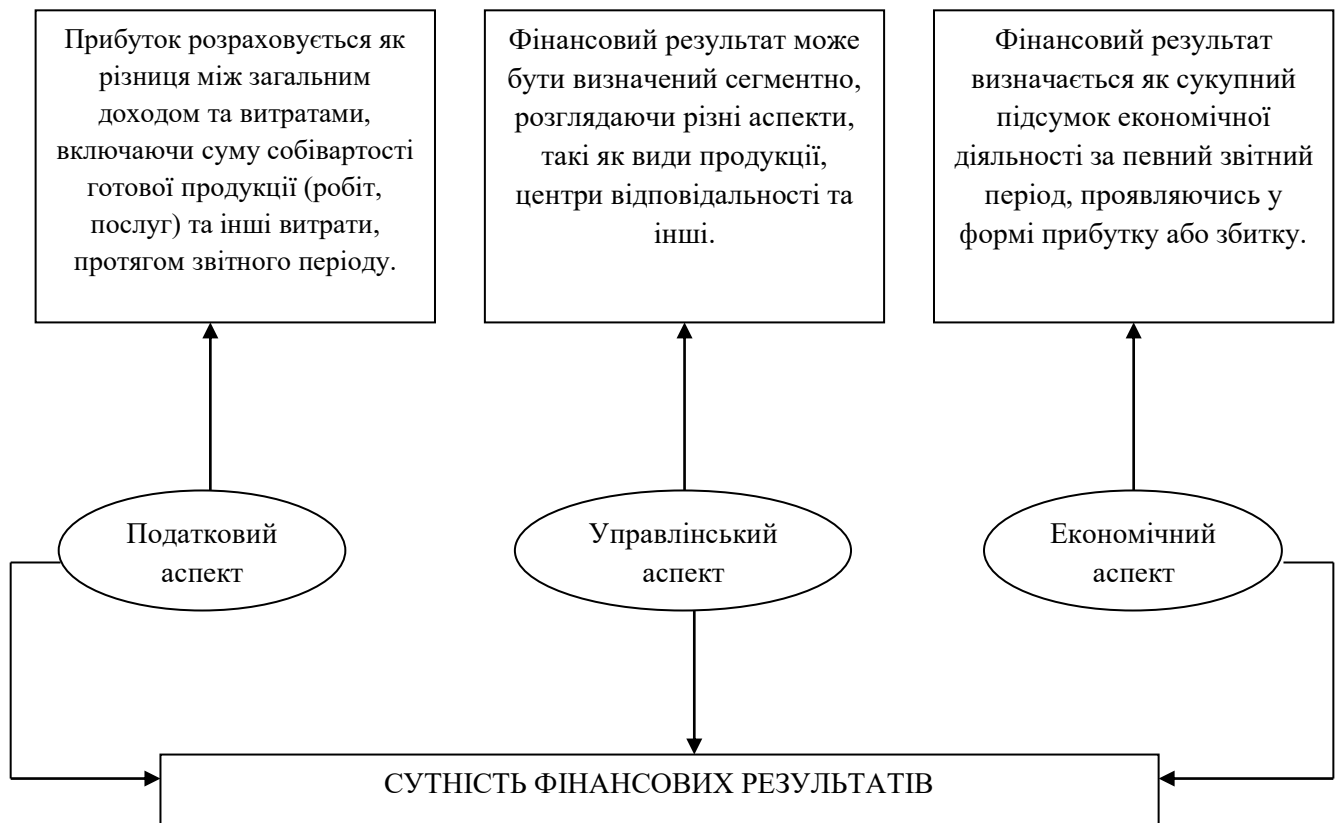


Рис. 1.1 Аспекти до визначення сутності фінансових результатів

У контексті податкового аспекту поняття фінансові результати і прибуток є взаємозамінними, оскільки прибуток визначається шляхом

віднімання від суми доходів за звітний період суми собівартості готової продукції (робіт, послуг) та інших витрат за цей період.

Управлінський підхід розрізняє фінансовий та управлінський результат:

- у фінансовій бухгалтерії фінансовий результат визначається загально по всій господарській діяльності суб'єкта господарювання за звітний період.

- у управлінській бухгалтерії фінансовий результат розглядається окремо для кожного виробу, кожного центру відповідальності, що означає детальне проведення аналітичних розрахунків [19].

Економічний аспект є ключовим, оскільки правильне розуміння його допомагає підприємцям досягти бажаного фінансового результату, а саме - прибутку.

Відповідно до принципу бухгалтерського обліку, який базується на нарахуванні та відповідності доходів і витрат, фінансовий результат підприємства визначається порівнянням суми доходів та відповідних витрат протягом звітного періоду. Важливо враховувати, що доходи і витрати відображаються в обліку у той час, коли вони виникають, незалежно від того, коли гроші надходять або сплачуються.

Так, для будь-якого суб'єкта господарювання отримання фінансового результату свідчить про його визнання суспільством або ринком, яке визначається результатами реалізації виробленої готової продукції, наданих послуг або виконаних робіт. Кінцевий фінансовий результат визначається сальдо на кінець звітного періоду, яке формується порівнянням доходів від реалізації готової продукції (робіт, послуг) та суми витрат, пов'язаних із їх виробництвом та збутом.

Так, для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства виступає податок, що міститься в його складі. У випадку основної діяльності підприємства фінансові результати відображаються на основі принципів нарахування та відповідності доходів і витрат, що розраховуються на основі виручки від реалізації. Проте для отримання

кінцевого фінансового результату суб'єкт господарювання повинен врахувати непрямі податки і собівартість. Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства може бути визначений як прибуток або збиток і є результатом обчислень для основної та інших видів діяльності.

1.2 Підходи до формування в обліку фінансових результатів

Розвиток підприємництва в сучасних умовах господарювання передбачає необхідність ефективного використання фінансових ресурсів з метою успішної реалізації своєї місії та досягнення поставленого результату. Значення фінансово-економічних показників для підприємства надзвичайно велике, оскільки вони є важливими ключовими факторами, які відображають результативність діяльності протягом звітного періоду. Крім того, на сучасному ринку України економічний розвиток підприємств, що не базується на принципах самостійної оплати та фінансування, є неможливим.

Питання визначення фінансових результатів стає ключовим в контексті того, що, по-перше, серед фахівців існує розбіжність у трактуванні цього терміну, а, по-друге, саме результати господарювання підприємства найповніше визначають його позицію на ринку.

Показник фінансового результату є надзвичайно важливим для ефективного функціонування підприємства. Керівники на різних рівнях потребують цієї інформації для прийняття своєчасних, обґрунтованих та ефективних рішень щодо управління суб'єктом господарювання. Ринкові умови, в яких працює підприємство, та методи управління його діяльністю вимагають нового підходу до формування інформації про прибуток, розглядаючи його як фінальний результат мети системи бухгалтерського обліку.

За висновками економістів-дослідників як і з-за кордону, так і в Україні, прибуток виступає як ключовий елемент у фінансовій звітності підприємства. Вони вважають, що прибуток є головною метою економічної

та соціальної активності суб'єкта господарювання, важливим джерелом розвитку не лише для окремих підприємств, але й для держави в цілому. Оскільки частина доходу державного бюджету формується через перерозподіл прибутку через систему оподаткування.

Прибуток виступає ключовим критерієм для оцінки ефективності операційної діяльності підприємства та основним джерелом внутрішнього добробуту. Це надає можливість самостійно формувати фінансові ресурси, що сприяє збільшенню розмірів підприємства у всіх сферах його діяльності. Також прибуток визначає ринкову вартість підприємства, збільшуючи чи зменшуючи її відповідно.

У практиці бухгалтерського обліку виникає виклик створення визначення прибутку, яке задовольнило б різні інформаційні потреби користувачів на всіх рівнях управління. Різноманіття інформаційного забезпечення та різноманітне використання показників прибутку та їх похідних призвели до розробки різних концепцій та складових звітного прибутку. Хоча один показник прибутку може враховувати кілька потреб користувача інформації, але далеко не всі [20, с. 229].

На сучасному етапі дослідження категорії "прибуток" вчені систематизували різні підходи до визначення цього поняття згідно з різноманітними цільовими установками і виділили кілька концепцій прибутку. Вибір конкретної концепції дозволяє користувачеві задовольнити певну інформаційну потребу, оскільки ця концепція впливає на формування фінансового показника прибутку.

На рис. 1.2 відображено взаємозв'язок між впливом інформаційних потреб користувачів та показником прибутку.

За висновками американських економічних теоретиків Е. С. Хендриксена і М. Ф. Ван Бреда, фінансова звітність щодо прибутку, окрім загальної інформативної мети, може виступати інструментом для інших цілей. Зокрема, вона може служити для розподілу інвестованого капіталу та прибутку, що дозволяє чітко визначати внески та приріст від них. Крім того,

показник прибутку використовується для аналізу ефективності управлінського апарату, а інформація про прибуток минулих років використовується для прогнозування роботи підприємства у майбутньому та отримання дивідендів. Управлінський персонал також використовує показник прибутку для обґрунтування прийняття раціональних рішень щодо діяльності підприємства [21, с. 126].

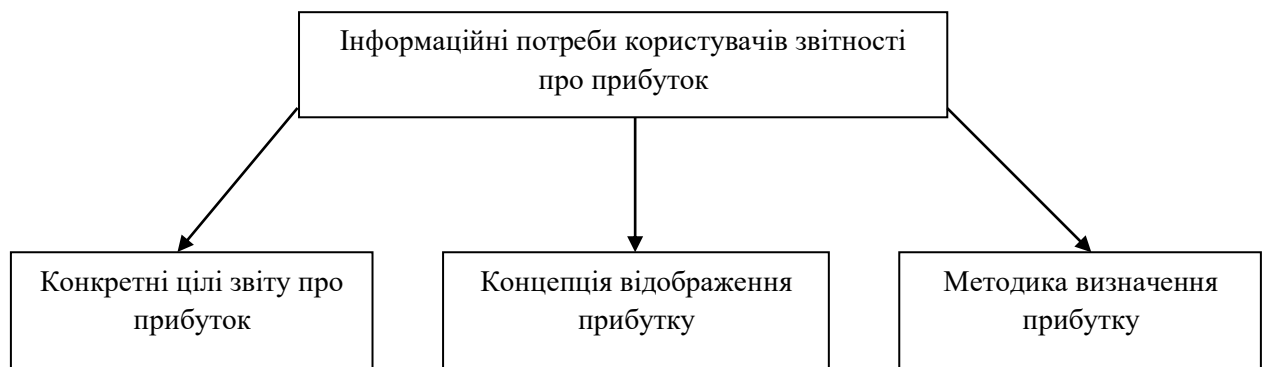


Рис. 1.2 Взаємозв'язок впливу інформаційних потреб користувачів на показник прибутку

На практиці існує розмаїття підходів до визначення та оцінки прибутку. Спосіб формування цього показника залежить від інтересів конкретної особи та призначення інформації для конкретного одержувача.

Вітчизняний економіст Й. Я. Даньків вважав, що "французькі бухгалтери вивели економічний зміст обліку як будь-якого теоретичного вчення з парадоксів про прибуток. Ці парадокси ніхто не формулював, однак на практиці їх не можна було ігнорувати" [22, с. 174]. Таким чином, хоча Е. С. Хендриксен і М.Ф. Ван Бреда визнавали, що показник прибутку впливає на процеси прогнозування та прийняття рішень, вони вказували на те, що ці правила та методики визначення прибутку були придумані бухгалтерами і можуть не повністю відповідати реальності [23, с. 131].

Так, вже у XX столітті міжнародні практики впровадили новий термін - "релевантність інформації", що позначає, що будь-яка інформація має

важливість і повинна бути ефективно використана. Згідно з цим підходом, релевантність передбачає, що інформацію слід якісно використовувати для прийняття дій, з метою досягнення бажаного фінансового результату. Таким чином, Е. С. Хендриксен і М.Ф. Ван Бреда розглядають релевантність показника прибутку з трьох різних позицій: синтаксису, семантики та прагматики.

Згідно синтаксичного підходу, показник прибутку і його складові визначаються згідно з відповідними правилами його формування. Семантичний підхід базується на тому, наскільки цей показник відображає реальність навколишнього середовища та наскільки близький він до фактичної ситуації. Прагматичний підхід враховує, яким чином показник прибутку та його компоненти використовуються користувачами, ігноруючи при цьому способи його визначення та вимірювання.

За синтаксичною концепцією, інформація про показник прибутку стане релевантною для тих користувачів, які розуміють весь алгоритм розрахунку і правила його визначення. Типовим прикладом цієї концепції в практиці бухгалтерського обліку є операційний підхід. Згідно з операційним аспектом, будь-які зміни в статтях активів і пасивів балансу будуть відображені на рахунках бухгалтерського обліку.

За операційного підходу, зміни в оцінці статей активів та пасивів не будуть враховуватися в обліку, якщо вони виникають лише внаслідок змін ринкових цін або показують відхилення від передбачених прогнозів. Хоча такі коригування можуть існувати, вони вважатимуться відхиленням від істинного операційного підходу, оскільки вони передбачені методом щорічних інвентаризацій активів і застосовують метод підтримки капіталу. Таким чином, операційний підхід визнається дійсним лише у випадку здійснення підприємством конкретних економічних дій, таких як продаж, обмін або зміна вартості, що мають місце в певний момент.

Однією з переваг операційного підходу є можливість групування доходів і витрат, тобто складових прибутку, за видами діяльності,

споживачами чи видами продукції. Це забезпечує зручність для управлінців, які використовують цю інформацію, а також сприяє зрозумінню діяльності підприємства в цілому. Основною проблемою при цьому підході є визначення відповідності доходів і витрат у конкретному звітному періоді.

За операційним підходом можна також використовувати концепції чистого прибутку, які базуються на підході підтримки капіталу. Це може бути досягнуто шляхом коригування доходів і витрат після кожної господарської операції в момент її здійснення, а також здійснення коригувань оцінки активів у кінці звітного періоду. Таким чином, можна досягти поєднання обох підходів: операційного та підтримки капіталу, у обліковій оцінці показника прибутку.

Цей підхід має свої переваги, оскільки дозволяє проводити багатоцільову оцінку прибутку. Структурування прибутку за видами діяльності забезпечує більш точну та високоякісну оцінку ефективності адміністративного апарату. Крім того, це дозволяє отримувати більш точні прогнози щодо подальшої діяльності підприємства, оскільки компоненти прибутку будуть класифіковані за видами діяльності.

Семантична концепція визначення прибутку включає в себе розуміння того, що прибуток повинен бути визначений на основі взаємозв'язку між економічними реаліями та економічним змістом. До економічних реалій можна віднести зміну рівня добробуту, максимізацію прибутку в конкретних ринкових умовах, а також зміни в структурі попиту населення та витрат на виробництво.

Концепція добробуту, застосована до підприємства, базується на економічному змісті його прибутку. У цьому контексті добробут підприємства визначається як вартість даного суб'єкта господарювання. Важливо враховувати різницю між двома різними поняттями: "прибуток господарської одиниці" та "сукупний дохід".

Сукупний дохід вказує на зміну структури власного капіталу підприємства за рахунок всіх подій та операцій протягом певного періоду, за винятком тих, що пов'язані із вилученням власників та інвестиціями.

За семантичним підходом, прибуток господарської одиниці включає дохід кредиторів і інвесторів, тобто має найбільше відношення до підприємства. Чистий прибуток визначається як загальна сума грошових коштів, створених суб'єктом господарювання як господарською одиницею, і включає суму вартості власного капіталу та кредиторської заборгованості.

Для об'єктивної оцінки добробуту підприємства необхідно провести оцінку його активів та зобов'язань на початку та в кінці звітного періоду. Такі оцінки можуть включати первісну вартість, вартість реалізації, поточну вартість та приведену дисконтовану вартість.

В рамках концепції добробуту використовується первісна вартість як ціна на початок та в кінець звітного періоду. Деякі економіст-теоретики вказують, що "прибуток господарської одиниці розглядається як розширення загальноприйнятого бухгалтерського тлумачення, не враховуючи коливань цін на ринку, за винятком випадків, коли ці коливання призводять до зменшення вартості запасів до рівня ринкових цін, що відображається в обліку. Визначення кінцевого прибутку ґрунтується на структурних правилах, а не на суті змісту" [24].

Метод порівняння ринкових цін активів та кредиторської заборгованості підприємства має свої переваги, основною з яких є об'єктивність ринкових цін як об'єктивних показників. Проте, деякі аспекти можуть призводити до вищої сукупної оцінки підприємства порівняно з оцінкою його активів та зобов'язань. Це особливо пов'язано з такими складовими, як гудвіл та інші нематеріальні активи, які не завжди адекватно відображаються в оцінці.

Деякі американські дослідники вважають, що порівняння ринкових цін є найкращим методом розрахунку прибутку, але цей підхід може не

забезпечувати достатньої бази для прогнозування майбутніх змін, оскільки не враховує структуру минулих подій.

Використання методу капіталізації грошових потоків дійсно може дати більш об'єктивну оцінку суб'єкта господарювання, оскільки враховується ставка дисконту та очікувані майбутні грошові потоки. Цей метод, порівняно з ринковою оцінкою, може бути більш суб'єктивним, але в той же час він дозволяє враховувати не тільки поточну ринкову ситуацію, а й очікувані зміни у майбутньому. В результаті використання методу капіталізації грошових потоків отримується економічний прибуток, який враховує не лише бухгалтерський чистий прибуток, але й зміни вартості суб'єкта господарювання на ринку. Цей показник може бути близьким до бухгалтерського прибутку, але відображає також фактори, що впливають на ринкову ціну господарюючого суб'єкта, що може бути важливим для інвесторів та зацікавлених користувачів.

Так, можна зробити висновок, що концепція підтримки капіталу визначає різницю між економічним і бухгалтерським прибутком. Оцінка та методи розрахунку вартості підприємства, використовувані при визначенні економічного прибутку, враховують ставку дисконту та очікувані майбутні грошові потоки, відображаючи таким чином ринкову цінність підприємства. З іншого боку, бухгалтерський прибуток визначається за принципами бухгалтерського обліку та оцінки активів та зобов'язань.

Така різниця в методах розрахунку прибутку свідчить про те, що економічний прибуток намагається враховувати ринкову вартість підприємства, тоді як бухгалтерський прибуток дотримується бухгалтерських стандартів та правил. Це важливо для стейкхолдерів та інвесторів, оскільки вони можуть використовувати обидва показники для отримання різносторонньої інформації про фінансовий стан підприємства.

Методологія формування фінансового результату, яка регламентується Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), пройшла суттєві

зміни в рамках сучасного фінансового обліку. Спостерігається наростаюча тенденція переходу від синтаксичного підходу до семантичного:

- в МСФЗ спостерігається поетапне відступлення від традиційної оцінки (заснованої на собівартості виготовленої продукції, робіт, послуг) на користь оцінки, що ґрунтується на справедливій вартості. В цьому контексті вже можна визначити момент, коли первісна оцінка заміщується іншими видами оцінки, що вказує на наближення бухгалтерського прибутку до економічного;

- починаючи з 2005 року, в міжнародній бухгалтерській практиці припинилося обов'язкове виділення окремого показника "результат від операційної діяльності", а також класифікація статей надзвичайної діяльності була відмінена, ускладнюючи можливість проведення структурного аналізу звітності. Це є нововведенням, яке не є характерним для синтаксичного підходу;

- з 2009 року МСФЗ зробило обов'язковим складання звіту про сукупні прибутки. Залучення сукупного показника прибутку свідчить про зближення традиційного бухгалтерського розуміння прибутку із економічним. Це визначає певне зближення як зростання добробуту [25, с. 229].

Прагматична концепція показника прибутку та його складових розглядає вплив конкретної облікової інформації на поведінку різних категорій користувачів, таких як менеджери різних рівнів, кредитори, споживачі та інвестори. Вона враховує важливі аспекти, такі як управлінські рішення, прогнозування подальшої діяльності підприємства та взаємозв'язок прибутку із зміною вартості цінних паперів. Основна ідея полягає в тому, що інформація про прибуток підприємства пропорційно впливає на грошові потоки.

Ця концепція передбачає, що різні групи користувачів, такі як кредитори та інвестори, завжди враховуватимуть фінансові звіти підприємства для прогнозування майбутньої діяльності, оцінки дохідної частини в наступних періодах та оцінки ризиків інвестування.

На практиці, порівнюючи показники прибутку, які визначаються за різними методологіями, немає єдиного значення, яке б однаково задовольняло всі інформаційні потреби будь-якого користувача. Фактичний вміст прибутку залежить від обраної концепції відображення у звітності, що визначає методологію формування фінансового результату. У таблиці 1.2 представлені різні варіанти прибутку відповідно до синтаксичної, семантичної та прагматичної концепцій, рішення, які приймаються, та цільові аудиторії користувачів.

Таблиця 1.2

Взаємозв'язок концепцій, цілей користувачів та показників прибутку

Концепція прибутку	Показник прибутку	Цілі користувачів звітності про прибуток	Характеристика показника прибутку	Рішення, що приймаються на основі показника прибутку
Синтаксична (структурна)	Поточний операційний прибуток, зароблений прибуток	Оцінка ефективності управління	Відображає результат зміни елементів прибутку відповідно до характеру і структури діяльності, які контролюються адміністрацією підприємства	Управлінські рішення на основі проведення аналізу ефективності діяльності
Семантична (економічна)	Сукупний прибуток	Оцінка вартості підприємства	Відображає результат усіх змін, що відбулися за звітний період	Прогнозування, оцінка очікуваних грошових надходжень, управлінські рішення
Прагматична (поведінкова)	Додана вартість, чистий прибуток підприємства, чистий прибуток інвесторів, чистий прибуток акціонерів	Прогнозування майбутніх результатів діяльності підприємства	У звіті про прибутки і збитки виділяються регулярні і нерегулярні статті, а також статті, які є доходом для третіх сторін (заробітна плата, витрати за відсотками, податок на прибуток та ін.)	Інвестиційні рішення на основі поведінки потоків грошових коштів, прогнозування дивідендів, управлінські рішення

У міжнародній практиці розрізняють різні типи прибутку, серед яких виділяють поточний операційний прибуток, зароблений прибуток, чистий прибуток та сукупний прибуток. Поточний операційний прибуток враховує приріст від основної діяльності підприємства та охоплює лише ті управлінські рішення, які були прийняті протягом поточного періоду. Цей показник є ключовим, оскільки використовується для оцінки ефективності діяльності підприємства. Зароблений прибуток включає прибуток за поточний період, але вже з усіх сфер діяльності підприємства.

Чистий прибуток включає в себе результати звітного періоду і результати бухгалтерського коригування даних попередніх звітних періодів. У той час як сукупний прибуток є більш широким поняттям, ніж чистий прибуток, оскільки визначається додаванням чистого прибутку, загальних коригувань минулих звітних періодів і змін капіталу, які не пов'язані з його власниками.

Показник чистого прибутку відображає результати управлінських рішень на підприємстві, тоді як сукупний прибуток враховує вплив подій, які не можуть бути контрольовані менеджерами. При цьому показник сукупного прибутку вважається більш точним, оскільки найбільш повно відображає результати діяльності підприємства, і його легко перевірити. У порівнянні з розподілом доходів і витрат від операційної і не операційної діяльності протягом звітного періоду, розрахунки сукупного прибутку є менш складними і менше вразливими до помилок.

Отже, треба визнати, що створені концепції бухгалтерського обліку (синтетична, семантична та прагматична) вносять значний внесок у сферу бухгалтерського обліку. Проте, ці концепції мають загальний характер і не враховують інтереси державних органів, які є важливими користувачами фінансових результатів підприємства. У них також відсутній окремий підхід до обліку прибутку, який підлягає оподаткуванню, хоча на практиці це є важливою складовою. Визначення прибутку для оподаткування в основному

базується на синтаксичному підході, оскільки це визначається строгими правилами, встановленими державою.

1.3 Характеристика ділової активності підприємства та місце її показників у системі комплексного аналізу

Сучасна економічна ситуація негативно впливає на рівень розвитку фінансового стану підприємств в Україні, проявляючись у зменшенні обсягів виробництва, нестабільності банківської системи та знеціненні національної валюти. В умовах економічних труднощів та дефіциту ресурсів виникає необхідність у детальному аналізі фінансових результатів із різних видів витрат – фінансових, матеріальних та трудових.

Основним інструментом для оцінки активності підприємства на ринку є вивчення його ділової активності. Це дослідження допомагає суб'єкту господарювання об'єктивно оцінити фінансові результати своєї діяльності та здійснити прогноз щодо його майбутнього розвитку. В умовах конкуренції та економічної кризи ділова активність підприємства виступає як механізм, спрямований на зменшення ймовірності виникнення негативних подій із метою забезпечення здорового функціонування підприємства.

В умовах трансформацій, які відбуваються на ринку, належне регулювання підприємницької діяльності та оцінка її ділової активності стають ключовими завданнями. Ці цілі можна досягти лише шляхом ретельного аналізу ефективності використання всіх доступних ресурсів, включаючи фінансові, матеріальні та трудові. До кінця XX століття термін "ділова активність підприємства" не залучав достатньої уваги економічної науки і не розглядався як окремий критерій соціально-економічних відносин [26, с. 121].

В Україні наприкінці 90-х років, коли активно розвивалася підприємницька діяльність, і виникли поняття ділового ризику та ділового краху, ухилення від яких стало вимагати від підприємців чітких дій,

з'явилося поняття "ділова активність підприємства". Це термін був імпортований до вітчизняної економічної теорії з міжнародної практики і пов'язаний із масштабним реформуванням економіки та переходом до ринкової економіки.

У високорозвинених країнах, таких як США, ділову активність підприємств визначають на двох рівнях: мікро- та макрорівнях. Мікроекономічний підхід представляє собою ефективний процес управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання. Цей підхід спрямований на забезпечення розвитку підприємства, ефективне використання різних видів ресурсів та збільшення трудової зайнятості. Основна мета мікроекономічного підходу полягає в тому, щоб підприємство стало конкурентоспроможним та сформувало інноваційний та інвестиційний потенціал. На макрорівні ділова активність визначається як комплексна характеристика, що віддзеркалює усі зусилля підприємства в різноманітних напрямках його діяльності. Ці напрямки спрямовані на досягнення запланованих цілей та динамічне зростання у розвитку.

Сучасні науковці не мають єдиного підходу до визначення терміну "ділова активність підприємства". Наприклад, Г.Ю. Ткачук розглядає це поняття як економічну категорію, що виражається через зміну інтенсивності участі підприємства в економічній діяльності [27, с. 88].

Інший науковець, М.І. Петренко, визначає ділову активність підприємства за допомогою якісних та кількісних критеріїв [28]. До якісних критеріїв відносяться широта ринків збуту, включаючи експорт, репутація підприємства, ступінь планування основних показників господарської діяльності, забезпечення росту цих показників, рівень ефективності використання ресурсів та стійкість економічного росту.

Л.О. Коваленко та Л.М. Ремньов вважають, що ділова активність підприємства є комплексною характеристикою, яка враховує різні аспекти його діяльності, такі як ринкова позиція, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність та конкурентоспроможність [29, с. 180].

Т.П. Куриленко визначає процес ділової активності підприємства як спрямований на розвиток підприємства, збільшення трудової зайнятості та ефективне використання різних видів ресурсів [30]. Метою цього процесу є досягнення ринкової конкурентоспроможності та формування інноваційно-інвестиційного потенціалу для суб'єктів ринкових відносин та національної економіки загалом.

І.С. Вчешня вказує, що ділова активність підприємства є економічною категорією, яка охарактеризовує його економічну діяльність з точки зору внутрішніх змін і виявляється через зміну інтенсивності цієї діяльності з плином часу [31, с. 83].

О.М. Анісімова визначає ділову активність як зусилля, які підприємство робить для виходу на ринок з продукцією, працею та капіталом. У контексті фінансово-господарського аналізу цей термін використовується для опису поточної виробничої і комерційної діяльності [32].

Л.М. Мешкова вказує, що термін "ділова активність" [33, с. 106] може бути використаний для оцінки різних явищ, подій та станів підприємства з різних позицій:

1. Як властивість бізнесменів та підприємців.
2. Для опису економічного стану в країні та фаз економічного циклу.
3. Як циклічний процес під час реалізації маркетингової діяльності.
4. Як характеристика ринку збуту, включаючи розмір замовлень та стан розрахунків.
5. Для оцінки корпорацій, зокрема відкриття філій та відділень.
6. У фінансовому аналізі підприємства на основі сукупності фінансових коефіцієнтів.

Так, можна зробити висновок, що ділова активність підприємства є комплексною системною характеристикою, яка враховує різноманітні якісні та кількісні аспекти його діяльності. Ця характеристика відображає ступінь

виконання планів, зусиль, спрямованих на підвищення прибутковості та ефективність використання ресурсів.

Ділова активність формується під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що підкреслює комплексність цього показника. Зовнішні фактори можуть включати економічні умови, кон'юнктуру ринку, законодавчі та регуляторні зміни, тоді як внутрішні фактори охоплюють управлінські рішення, стратегії, технології та інші аспекти внутрішнього функціонування підприємства.

В загальному ділова активність підприємства відображає результат діяльності фінансово-економічний стану, що формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (рис 3.1).

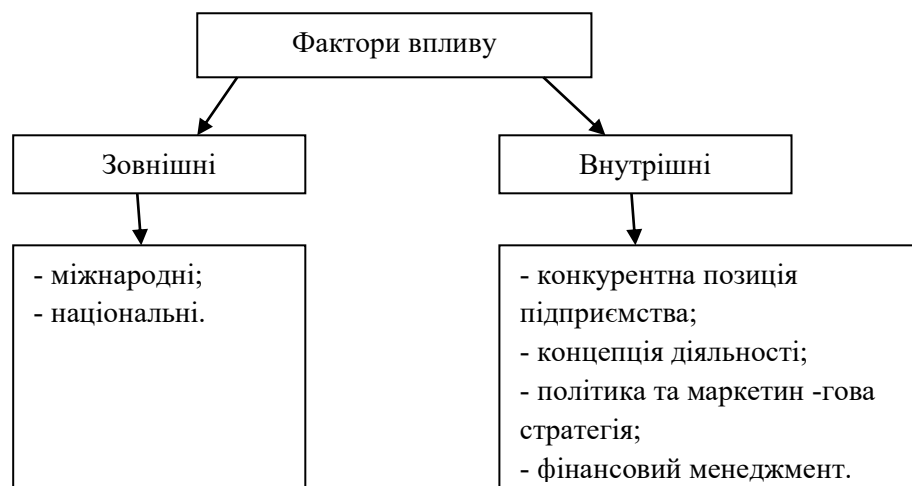


Рис. 3.1 Чинники впливу на ділову активність підприємства

Так, правильно визначено, що ділова активність підприємства важливо характеризує рівень розвиненості його відносин, прозорість діяльності та відкритість бізнес-процесів. Аналіз ділової активності дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство взаємодіє зі своєю оточуючою суспільною та економічною середовищем.

Етапи аналізу ділової активності підприємства важливі для визначення його конкурентоспроможності, реагування на зміни у внутрішніх і зовнішніх умовах. Це включає в себе оцінку взаємодії з клієнтами, партнерами,

управління ризиками, використання інновацій, та інші аспекти, що впливають на ефективність підприємства (рис. 3.2).

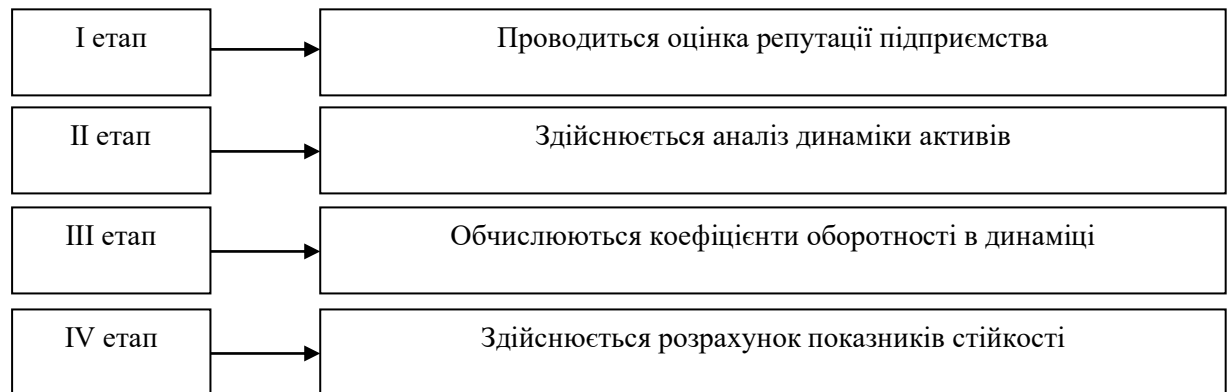


Рис. 3.2 Етапи проведення аналізу ділової активності суб'єкта господарювання

Отже, у процесі першого етапу аналізу ділової активності підприємства важливо провести оцінку його репутації, маркетингових заходів, стану ринку збуту тощо. На наступному етапі слід детально розглянути динаміку активів, зокрема оборотних, включаючи власні, а також обсяги запасів та джерела фінансування. Важливо аналізувати фінансові показники на різних рівнях, такі як валовий прибуток, операційний прибуток та чистий прибуток. На третьому етапі слід провести розрахунок та оцінку коефіцієнтів оборотності в часі. На заключному етапі важливо розрахувати показники стійкості підприємства.

Використання результатів аналізу ділової активності може призвести до покращення рентабельності підприємства, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та отримання конкурентних переваг на ринку, де діє дане підприємство. Однак для кожного підприємства необхідний індивідуальний підхід до сегментації та інтеграції методик оцінювання діяльності. Таким чином, важливо поєднати якісні та кількісні показники при аналізі, враховуючи унікальні особливості кожного

підприємства [34]. Формули для розрахунку показників ділової активності наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Формули обчислення показників ділової активності підприємства

Показники	Формули
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму активів}}$
Фондовіддача	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму основних засобів}}$
Фондомісткість	$\frac{\text{середньорічна сума основних засобів}}{\text{чисту виручку від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму дебіторської заборгованості}}$
Період погашення дебіторської заборгованості	$\frac{360}{\text{коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму запасів}}$
Період обороту запасів	$\frac{360}{\text{коефіцієнт оборотності виробничих запасів}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму кредиторської заборгованості}}$
Період погашення кредиторської заборгованості	$\frac{360}{\text{коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{середньорічну суму власного капіталу}}$
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	$\frac{\text{чиста виручка від реалізації продукції} - \text{виплачені дивіденди}}{\text{середньорічну суму власного капіталу}}$
Продуктивність праці	$\frac{\text{обсяг виробленої або реалізованої продукції одним працівником}}{\text{середньооблікову кількість працівників}}$

Аналіз ділової активності включає в себе показники, які можна розділити на якісні та кількісні. До якісних показників відносяться:

– розмаїття ринків збуту продукції;

- конкурентоспроможність продукції та підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках;

- діловий імідж підприємства;

- існування постійних постачальників і покупців.

До кількісних показників відносяться:

- абсолютні показники, такі як суми реалізованої продукції, активів та прибутку;

- відносні показники, які характеризують ефективність використання різних видів ресурсів.

Отже, за допомогою наведених у таблиці показників можна провести оцінку ділової активності, що полягає в аналізі різних можливостей суб'єкта господарювання мобілізувати фінансові потоки з різних джерел. Ефективне використання цих потоків є ключовим для забезпечення зростання прибутку та власного капіталу підприємства.

Висновок до розділу 1

Після аналізу теоретичних аспектів обліку фінансових результатів підприємства можна сформулювати такі висновки:

Під час аналізу ключових аспектів формування та визначення фінансових результатів діяльності можна прийти до висновку, що фінансові результати представляють собою поняття, яке може бути розглянуте з різних точок зору. Визначено, що фінансові результати є якісним показником діяльності суб'єкта господарювання і обчислюються як різниця між доходами та витратами, що впливає на збільшення або зменшення власного капіталу.

Створення трьох концепцій у бухгалтерському обліку – синтетичної, семантичної та прагматичної, є важливим внеском у систему обліку. Проте варто відзначити, що ці концепції мають загальний характер і не враховують державні органи як ключових користувачів фінансових результатів підприємства. В цих підходах недостатньо уваги приділяється показнику прибутку, який підлягає оподаткуванню, хоча на практиці йому приділяється велика увага. Навіть при тому, що визначення прибутку для оподаткування відбувається за чітко визначеними правилами, науково можна стверджувати, що цей вид прибутку базується на синтаксичному підході.

Оцінка ділової активності підприємства дозволяє провести аналіз ефективності прийнятих рішень, що в свою чергу дозволяє оцінити ефективність управління. Застосування отриманих результатів оцінки ділової активності на практиці сприятиме поліпшенню фінансово-господарської діяльності та сприятиме отриманню конкурентних переваг на ринковому сегменті, де діє дане підприємство.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПТВП “ТАМІ”

2.1 Особливості організації обліку фінансових результатів підприємства

В сучасному бізнес-середовищі організація обліку фінансових результатів підприємства стає ключовою складовою стратегічного управління та прийняття управлінських рішень. Ця область відіграє вирішальну роль у визначенні ефективності діяльності підприємства, його фінансової стійкості та конкурентоспроможності на ринку. Організація обліку фінансових результатів передбачає систематичний збір, обробку та аналіз фінансової інформації з метою встановлення прибутку або збитку, а також оцінки фінансової продуктивності підприємства. При цьому, врахування особливостей галузі, в якій діє підприємство, та внутрішніх факторів впливу стає важливою передумовою для правильного організації обліку.

Кожне підприємство має свої унікальні характеристики та специфіку діяльності, які відображаються в організації обліку фінансових результатів. Наприклад, у виробничих підприємствах основний акцент може бути зроблений на облік виробничих витрат, собівартості продукції та оптимізації виробничих процесів. У той час як у компаніях, які надають послуги значний вагомість може приділятися обліку витрат на надання послуг та розрахунку прибутковості за видами послуг. Тому важливо враховувати ці особливості при розробці системи обліку фінансових результатів для забезпечення адекватності та надійності фінансової звітності підприємства [35, с. 361].

Організація бухгалтерського обліку полягає в створенні ефективної системи обліку та підвищенні рівня її організованості. Це поняття охоплює діяльність різних рівнів управлінців підприємства, спрямовану на створення та вдосконалення механізмів бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформаційних потреб всіх користувачів.

Процес організації бухгалтерського обліку включає три основні етапи:

1. Методичний етап. Методичний етап організації бухгалтерського обліку є важливою складовою для забезпечення точності та надійності облікових даних. Цей етап включає розробку та впровадження методичних основ, які регулюють порядок ведення обліку, процедури оцінки та класифікації економічних операцій, а також формування звітності. На цьому етапі обираються та застосовуються облікові методи і принципи, такі як безперервність, послідовність, обачність і повне висвітлення, що будуть використовуватися в процесі обліку. Також важливо обрати конкретні методи обліку для оцінки та відображення активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат, наприклад, методи амортизації або оцінки запасів.

На цьому етапі формується облікова політика підприємства, яка є внутрішнім документом, що містить детальні положення щодо обраних методів та принципів обліку, які будуть застосовуватися на підприємстві. Цей документ має бути затверджений керівництвом і регулярно оновлюватися відповідно до змін у законодавстві та умовах діяльності підприємства. Також важливо здійснити класифікацію та оцінку економічних операцій, що включає розробку чіткої системи класифікації економічних операцій відповідно до їх сутності та призначення, а також встановлення методик оцінки економічних операцій та майна.

Документування облікових операцій є ще одним важливим аспектом методичного етапу. Це включає визначення форм та змісту первинних документів, які використовуються для реєстрації облікових операцій, а також розробку форм облікових регістрів, в яких здійснюється систематизація та узагальнення даних з первинних документів. Ведення аналітичного обліку також важливе, і це включає створення аналітичних рахунків для детального обліку та аналізу інформації по окремих видах доходів, витрат, активів і зобов'язань [36, с. 184].

Завершальний етап методичного процесу включає формування звітності. Розробляються методики складання фінансової звітності, яка відповідає вимогам національних стандартів бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності. Також визначаються форми і зміст управлінської звітності, яка надає керівництву інформацію для прийняття управлінських рішень. Таким чином, методичний етап організації бухгалтерського обліку є фундаментом для забезпечення систематичного, надійного та прозорого облікового процесу, що сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами підприємства і прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

2. Організаційний етап. Організаційний етап у процесі організації бухгалтерського обліку є фундаментальним для забезпечення ефективного функціонування всієї системи обліку на підприємстві. Він охоплює розробку структури бухгалтерської служби, визначення її місця в організаційній структурі підприємства, а також розподіл обов'язків серед працівників бухгалтерії. На цьому етапі формується загальна стратегія бухгалтерського обліку, яка відповідає потребам управління та законодавчим вимогам.

Першочергово, на організаційному етапі здійснюється планування структури бухгалтерської служби, що включає визначення чисельності працівників, їхніх посад та обов'язків. Це передбачає створення відповідних відділів, таких як відділ фінансового обліку, відділ управлінського обліку, відділ внутрішнього аудиту тощо. Кожний відділ має свої специфічні завдання та функції, що сприяє спеціалізації та підвищенню ефективності роботи бухгалтерської служби в цілому.

Одним із ключових аспектів організаційного етапу є розробка посадових інструкцій для працівників бухгалтерії. Ці інструкції містять детальний опис обов'язків, прав та відповідальності кожного працівника, що сприяє чіткому розподілу роботи та уникненню дублювання функцій. Посадові інструкції також забезпечують прозорість та відповідальність у

виконанні облікових операцій, що є важливим для забезпечення надійності бухгалтерських даних.

На цьому етапі також визначаються методи і засоби комунікації між різними підрозділами бухгалтерії та іншими структурними підрозділами підприємства. Важливо забезпечити оперативний обмін інформацією та ефективну взаємодію між працівниками, що дозволяє своєчасно та точно відображати всі господарські операції в бухгалтерському обліку. Для цього можуть використовуватися сучасні інформаційні технології та системи автоматизації облікових процесів, які значно підвищують ефективність і точність роботи бухгалтерії [37, с. 98].

Організаційний етап також включає розробку і впровадження внутрішніх стандартів та процедур, які регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Це можуть бути внутрішні положення щодо документообігу, обліку доходів та витрат, оцінки активів та зобов'язань, складання звітності тощо. Такі стандарти забезпечують єдність і послідовність облікових процедур, що сприяє підвищенню якості бухгалтерської інформації.

Важливим аспектом організаційного етапу є забезпечення навчання та підвищення кваліфікації працівників бухгалтерії. Це включає проведення внутрішніх тренінгів, семінарів, участь у зовнішніх навчальних програмах, що дозволяє працівникам постійно оновлювати свої знання та навички, відповідно до змін у законодавстві та сучасних практик бухгалтерського обліку.

Отже, організаційний етап у процесі організації бухгалтерського обліку на підприємстві є критичним для створення ефективної та надійної системи обліку. Він охоплює планування структури бухгалтерської служби, розподіл обов'язків, встановлення методів комунікації, впровадження внутрішніх стандартів та забезпечення постійного навчання працівників. Усі ці заходи сприяють забезпеченню точного, своєчасного та прозорого відображення

господарських операцій у бухгалтерському обліку, що є основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

3. Технічний етап. Технічний етап організації бухгалтерського обліку є ключовим для забезпечення ефективності, точності та надійності облікового процесу на підприємстві. Він передбачає впровадження і використання сучасних технологій, програмного забезпечення та обладнання, які автоматизують облікові операції та сприяють підвищенню продуктивності роботи бухгалтерії.

Перш за все, на технічному етапі відбувається вибір і впровадження спеціалізованого програмного забезпечення для ведення бухгалтерського обліку. Такі програми дозволяють автоматизувати рутинні облікові операції, зменшити кількість ручних помилок і забезпечити зручний доступ до облікових даних. Найпоширеніші програми включають бухгалтерські модулі ERP-систем, які інтегрують облік з іншими бізнес-процесами, або окремі бухгалтерські програми, що відповідають специфічним потребам підприємства.

Наступним важливим аспектом технічного етапу є забезпечення відповідного апаратного забезпечення. Це включає комп'ютери, сервери, мережеве обладнання та інші пристрої, які підтримують роботу програмного забезпечення. Важливо, щоб обладнання відповідало технічним вимогам програмного забезпечення і забезпечувало швидку та безперебійну роботу бухгалтерської системи.

Забезпечення захисту даних є ще одним критично важливим завданням на технічному етапі. Це передбачає впровадження заходів щодо кібербезпеки, таких як антивірусне програмне забезпечення, фаєрволи, системи виявлення вторгнень та шифрування даних. Крім того, необхідно організувати регулярне резервне копіювання облікових даних для захисту від втрат інформації через технічні збої або кібератаки.

Також на технічному етапі розробляються і впроваджуються процедури документообігу та зберігання облікових документів. Це включає

використання електронного документообігу, який спрощує і прискорює обробку документів, зменшує потребу в паперових носіях і покращує доступ до інформації. Важливо також забезпечити відповідні умови для зберігання паперових документів, які мають юридичну силу, та їхньої архівації.

Навчання працівників є невід'ємною частиною технічного етапу. Бухгалтери повинні бути навчені роботі з новими програмними засобами та обладнанням, а також бути обізнаними з новими процедурами та протоколами. Це може включати проведення внутрішніх тренінгів, запрошення фахівців для проведення навчання або участь працівників у спеціалізованих курсах [38, с. 221].

Забезпечення технічної підтримки є ще одним важливим завданням цього етапу. Це включає організацію служби підтримки користувачів, яка надає допомогу у вирішенні технічних проблем, проводить регулярне обслуговування обладнання та оновлення програмного забезпечення. Надійна технічна підтримка сприяє безперервній роботі бухгалтерської системи і швидкому вирішенню будь-яких технічних проблем.

Таким чином, технічний етап організації бухгалтерського обліку є фундаментальним для створення ефективної та надійної системи обліку. Він охоплює впровадження спеціалізованого програмного забезпечення, забезпечення відповідного апаратного забезпечення, захист даних, організацію документообігу, навчання працівників та забезпечення технічної підтримки. Всі ці заходи сприяють автоматизації облікових процесів, підвищенню точності облікових даних та ефективності роботи бухгалтерії.

Організація обліку фінансових результатів завжди є актуальною темою для обговорення серед науковців та практиків, що працюють в сферах управління підприємствами. Для прийняття ефективних управлінських рішень керівництво потребує вірної, точної, достовірної та оперативної інформації про фінансові результати діяльності. Фінансовий результат є ключовим показником, оскільки він привертає увагу всіх користувачів

облікової інформації та дає конкретну характеристику результативності діяльності підприємства.

Дослідження особливостей організації та методики обліку фінансових результатів здійснювалося на прикладі діяльності приватного торгово-виробничого підприємства “ТАМІ”. ПТВП “ТАМІ” займається лісівництвом, лісозаготівлею та іншою діяльністю в лісовому господарстві. Підприємство застосовує два різних методи обліку витрат у своїй виробничій діяльності. Перший метод, який використовується для основного виробництва, є простим і полягає в розрахунку собівартості одиниці продукції шляхом ділення загальних витрат за субрахунком 231 на загальну кількість калькуляційних одиниць. Для додаткових цехів застосовується інший метод, де всі витрати акумулюються в розрізі окремих замовлень.

Підприємство дотримується графіків поставок і забезпечує високу якість продукції, що призводить до розширення асортименту продукції, більшість якої експортується. Підприємство використовує журнально-ордерну форму обліку за допомогою бухгалтерської програми ІС-ПРО. Господарські операції реєструються в журналах під час отримання первинних документів або на кінець місяця відповідно до характеру і змісту операцій. Завдяки автоматизації обліку підвищуються інформаційні можливості підприємства і продуктивність праці.

ПТВП “ТАМІ” складає звіт про управління, який містить інформацію про поточні справи, прогнози та плани на майбутнє. Цей звіт включає фінансову та нефінансову інформацію, що вказує на поточний стан підприємства та ризики його діяльності. Крім того, для забезпечення високої якості робіт і послуг у відповідності до вимог, впроваджується політика якості.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві означає систематично впорядковані процеси створення бухгалтерської системи, яка включає складання облікових регістрів, первинних носіїв облікової інформації, встановлення облікової політики та організацію облікового

процесу підприємства. Ключовою метою цієї організації є надання користувачам потрібних та актуальних даних щодо доходів, витрат та фінансових результатів.

Завдання організації обліку доходів, витрат та фінансових результатів у ПТВП “ТАМІ” включає:

- безпомилкове визначення та оцінювання доходів, витрат та фінансових результатів;
- розподіл і списання їх на відповідні рахунки та їх своєчасне відображення у облікових регістрах;
- нагляд за безпомилковою характеристикою фінансового результату;
- надання точних даних про доходи і витрати, обчислення результатів та споживання чистого прибутку (непокритих збитків) для управлінських потреб і сплати податків.

Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться з моменту його реєстрації і триває до сьогоднішнього дня. Цей процес керується головним бухгалтером, якому підпорядковані різні групи, включаючи заступника, матеріальну групу, групу оплати праці та облік грошових коштів.

Центральною складовою облікової політики підприємства є організація його обліку, що ґрунтується на сукупності заходів зі створення структури бухгалтерської служби та визначення її місця у системі управління підприємством.

Вплив облікової політики на фінансові результати настільки суттєвий, що вимагає формалізації відповідного розпорядчого документа. Внутрішнім нормативним актом підприємства, що регламентує методику організації бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансових результатів, є Наказ про облікову політику. Цей наказ приймається розпорядженням керівника підприємства та включає розділ, який описує основні принципи організації обліку доходів і результатів діяльності.

Облікова політика цього підприємства застосовується для забезпечення того, щоб фінансова звітність повністю відповідала всім вимогам

законодавства України, таким як “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, а також стандартів бухгалтерського обліку.

Згідно з обліковою політикою ПТВП “ТАМІ”, доходи поділяються на наступні групи:

- дохід від реалізації продукції;
- інші доходи.

Дохід визначається як зростання активу або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу підприємства, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно встановлена, за винятком зростання суми капіталу через внески учасників даного підприємства. Дохід відображається в обліку на основі справедливої вартості активів, одержаних або підлягають одержанню.

Для представлення витрат у фінансовій звітності, ПТВП “ТАМІ” використовує наступну класифікацію “за призначенням”:

- собівартість реалізації;
- інші витрати.

Під час зменшення величини активів або збільшення зобов'язань в бухгалтерському обліку фіксується відображення витрати. Під витратами за звітний період розуміється зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення суми власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно визначені, за винятком ситуацій, коли сума капіталу зменшується через його вилучення або розподіл між учасниками даного підприємства. Витрати вважаються витратами певного періоду часу одночасно з визнанням доходів, заради яких вони понесені.

Важливою особливістю документування операцій, пов'язаних з доходами, витратами та фінансовими результатами, є відсутність затверджених типових форм документів для них. Для формування фінансових результатів ПТВП “ТАМІ” використовують відповідні первинні документи, які зображені на рис. 2.1.

Для ефективного виконання своєї діяльності підприємство повинно правильно організовувати облік, включаючи облік фінансових результатів. Важливим є отримання своєчасних та точних даних про фінансові результати, правильне розмежування їх за видами діяльності, що вимагає змін в організації та методиці обліку.



Рис. 2.1 Первинні документи щодо обліку доходів та витрат для формування фінансових результатів ПТВП "ТАМІ"

Отже, для ефективної організації бухгалтерського обліку фінансових результатів на ПТВП "ТАМІ" важливо встановити раціональний та ефективний обліковий процес. Організація обліку доходів і витрат потребує вдосконалення, зокрема, шляхом впровадження єдиних класифікаційних ознак та їх більшої конкретизації.

2.2 Методичні аспекти здійснення облікових операцій із визначенням фінансових результатів

Методичні аспекти здійснення облікових операцій із визначенням фінансових результатів є фундаментальною складовою процесу бухгалтерського обліку. Вони включають сукупність правил, процедур і методик, які підприємства використовують для точного і своєчасного відображення фінансових показників. Важливість цих аспектів полягає у забезпеченні достовірності облікових даних, що є основою для прийняття управлінських рішень, складання фінансової звітності та подання звітів до податкових органів. Від правильного застосування методичних підходів залежить ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства, що впливає на його конкурентоспроможність та стабільність у ринкових умовах.

Здійснення облікових операцій із визначенням фінансових результатів вимагає ретельного планування та чіткої організації всіх облікових процесів. Це включає вибір оптимальних методів обліку доходів та витрат, використання сучасних інформаційних систем для автоматизації облікових операцій, а також регулярний моніторинг і аналіз фінансових показників. Методичні підходи до обліку фінансових результатів також повинні відповідати законодавчим вимогам і стандартам бухгалтерського обліку, що забезпечує прозорість і підзвітність фінансової діяльності підприємства. Таким чином, ефективне застосування методичних аспектів облікових операцій є запорукою фінансової стійкості та успішного розвитку підприємства [39, с. 142].

Синтетичний і аналітичний облік доходів, витрат та фінансових результатів діяльності підприємства є фундаментальним аспектом його діяльності. Основними завданнями цього обліку є встановлення достовірного визначення та оцінювання доходів і результатів діяльності, правильне та повне документальне оформлення, своєчасне відображення в регістрах, контроль за достовірним визначенням фінансового результату для

оподаткування, надання абсолютної і безпомилкової інформації про доходи та витрати функціонування, а також наявність і споживання чистого прибутку (непокритих збитків) для потреб управління.

На ПТВП “ТАМІ” відображення доходів з усіх видів діяльності здійснюється через оформлення первинних документів та складання бухгалтерських проводок. Доходи, що генеруються різними напрямками діяльності підприємства, реєструються на рахунках класу 7 “Доходи і результати”. Ці рахунки є пасивними: за кредитом фіксується надходження доходів протягом звітного періоду, а за дебетом – їх списання на фінансовий результат.

Доходи від реалізації є одним із ключових показників фінансової діяльності будь-якого підприємства. Цей вид доходу відображає суму, отриману в результаті продажу товарів, послуг або інших активів. Вони відіграють вирішальну роль у формуванні загального доходу підприємства та визначають його фінансову стійкість і успішність на ринку. Доходи від реалізації можуть бути отримані як в готівковій, так і в безготівковій формі від покупців, клієнтів або споживачів.

Особливу увагу приділяють аналізу доходів від реалізації при формуванні фінансових звітів та прийнятті стратегічних управлінських рішень. Для багатьох підприємств доходи від реалізації становлять основний джерело прибутку і впливають на їхню фінансову стійкість. Тому важливо правильно визначати, класифікувати та аналізувати ці доходи з урахуванням специфіки галузі та конкретних умов функціонування підприємства.

ПТВП “ТАМІ” організовує та веде облік доходів, витрат та фінансових результатів. На підприємстві доходи обліковуються відповідно до рахунків 7 класу плану рахунків. Зокрема:

- рахунок 70 “Доходи від реалізації” включає суми доходів, отриманих від продажу готової продукції, суми наданих знижок покупцям та інші вирахування;

- субрахунок 701 використовується для узагальнення інформації щодо доходів від продажу готової продукції;
- субрахунок 702 зафіксує дані щодо доходів від продажу товарів;
- субрахунок 703 служить для узагальнення інформації про доходи від надання робіт та послуг, а також результати змін резервів незароблених премій. У кредиті субрахунків 701-703 фіксується сума визнаних доходів, а в дебеті – безпосереднє списання на рахунок 79.

На субрахунку 704 в дебеті відображається сума наданих після дати реалізації знижок покупцям, вартість поверненої покупцем продукції та товарів, а також інші суми, які потрібно вирахувати з доходу. В кредиті цього субрахунку фігурує списання дебетових оборотів на рахунок 79.

Відображення кореспонденцій рахунків з обліку доходів від реалізації у ПТВП “ТАМІ” наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Типові кореспонденції рахунків з обліку доходів від реалізації у
ПТВП “ТАМІ”**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Визнано дохід від реалізації продукції покупцям	361	701
2	Відображена сума податкового зобов'язання	701	641
3	Списано дохід від реалізації на фінансові результати	701	79
4	Відображено сума знижок	79	704

Інші доходи являють собою фінансові надходження, які не включаються до основного потоку прибутку або доходу особи чи організації. Це може охоплювати різноманітні джерела, такі як подарунки, виграші в лотерею, страхові виплати або навіть прибутки від інвестицій. Вони можуть бути тимчасовими, нестабільними або непередбачуваними, але все ж є складовою частиною фінансового стану особи чи організації [40, с. 61].

Деякі інші доходи можуть бути зараховані до загального доходу в різних контекстах, таких як податкові декларації або фінансові звіти. Проте, їхнє значення і вплив на фінансову ситуацію може значно відрізнятись від основного потоку доходу. Враховуючи їх можливість, важливо адекватно вести облік та управляти цими ресурсами для забезпечення стабільності та ефективного фінансового планування.

Рахунок 74 “Інші доходи” призначений для реєстрації прибутку, що виникає в процесі звичайної діяльності підприємства, проте не пов'язаний з операційною або фінансовою сферою його діяльності. При кредитуванні рахунку 74 “Інші доходи” відображається зростання (отримання) прибутку, а при дебетуванні – сума непрямих податків (таких як податок на додану вартість, акцизний збір та інші обов'язкові платежі), а також списання, здійснене при закритті на рахунок 79 “Фінансові результати”. Відображення кореспонденцій рахунків з обліку інших доходів у ПТВП “ТАМІ” наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Типові кореспонденції рахунків з обліку інших доходів у
ПТВП “ТАМІ”**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Визнано дохід в сумі витрат здійснених за рахунок коштів цільового фінансування	69	74
2	Отримано кошти від інших доходів	301 311	74
3	Визнання цільового фінансування у складі доходу	48	74
4	Списано інші доходи на фінансові результати	79	74

На ПТВП “ТАМІ” облік витрат з усіх видів діяльності здійснюється шляхом оформлення первинних документів та складання бухгалтерських проводок. Витрати, що виникають внаслідок операційної та іншої діяльності підприємства, обліковуються та узагальнюються на рахунках класу 9

“Витрати діяльності”. Рахунки цього класу є активними та транзитними. Вони відображають витрати з різних видів діяльності за дебетом і їх списання на фінансовий результат за кредитом. Сальдо за рахунками даного класу відсутнє, оскільки в кінці звітної періоду вони закриваються на фінансовий результат.

Виробничні витрати – це ті витрати, які понесені підприємством у процесі виробництва товарів або послуг. Це широкий спектр витрат, які включають у себе витрати на сировину, матеріали, оплату праці робочої сили, енергію, амортизацію обладнання, витрати на утримання виробничих приміщень та обладнання, а також будь-які інші витрати, пов'язані з процесом виробництва. Виробничні витрати визначають кінцеву собівартість продукції, яка в свою чергу впливає на прибуток підприємства. Ефективне управління виробничими витратами дозволяє підприємству оптимізувати виробничий процес, знижувати витрати та підвищувати конкурентоспроможність на ринку [41, с. 67].

Для визначення собівартості виготовленої продукції у ПТВП “ТАМІ” попередньо всі витрати накопичуються на рахунку 23 “Виробництво”. Рахунок 23 призначений для узагальнення інформації про витрати на виробництво. Витрати на випуск продукції відображаються на відповідних субрахунках за видами виробництв, за видами продукції в розрізі калькуляційних статей витрат та за місцями їх виникнення.

У дебеті рахунку 23 відображаються прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати підприємства в кореспонденції з рахунками виробничих запасів, розрахунків по оплаті праці з персоналом та іншими прямими витратами. Непрямі витрати групуються на рахунку загальновиробничих витрат, які в кінці звітної періоду розподіляються та списуються на рахунок 23. З кредиту рахунку 23 відбувається списання фактичної собівартості виробленої продукції на дебет рахунку готової продукції або собівартості реалізації. Залишок по дебету рахунку 23 на кінець звітної періоду вказує на

величину незавершеного виробництва підприємства. Бухгалтерські проведення по обліку виробничих витрат представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

**Типові кореспонденції рахунків з обліку виробничих витрат у
ПТВП “ТАМІ”**

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Списано матеріали на виробництво	23	20
2	Списано МШП на виробництво	23	22
3	Списано ЗВВ на виробництво	23	91
4	Відображено зарплату виробничого персоналу	23	661
5	Відображено ЄСВ	23	651
6	Нараховано амортизацію виробничого устаткування	23	131
7	Отримано з виробництва готова продукція	26	23
8	Відображено собівартість готової продукції	901	26
9	Списано собівартість на фінансові результати	79	901

Собівартість реалізованої продукції є важливим показником для будь-якого підприємства, оскільки вона визначає витрати, здійснені на виробництво товарів чи послуг, які були випущені на ринок. Цей показник складається з різних складових, таких як виробничні витрати, витрати на заробітну плату, амортизацію обладнання та інші витрати, пов'язані з виробництвом. Визначення собівартості є необхідним для коректного управління витратами, а також для формування ціноутворення на ринку.

Для розрахунку собівартості реалізованої продукції потрібно враховувати всі витрати, які були понесені підприємством у процесі виробництва. Це включає витрати на сировину, матеріали, оплату праці, витрати на енергію та інфраструктуру, а також інші витрати, пов'язані з виробництвом. Розрахунок собівартості допомагає підприємству приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації виробничих процесів, контролю витрат та формування конкурентоспроможної ціноутворення на

ринку. Рахунок 90 “Собівартість реалізації” використовується для реєстрації виробничої собівартості реалізованої продукції без включення адміністративних витрат підприємства:

- субрахунок 901 служить для обліку собівартості продукції, яка була продана протягом звітного періоду;
- субрахунок 902 відображає собівартість товарів, що були продані протягом звітного періоду;
- субрахунок 903 призначений для реєстрації собівартості послуг та робіт, наданих протягом звітного періоду.

В кінці кожного звітного періоду сальдо рахунка 90 зараховується на дебет рахунка 79. Бухгалтерські проводки з обліку собівартості представлені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Типові кореспонденції рахунків з обліку собівартості від реалізації продукції у ПТВП “ТАМІ”

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Реалізовано продукцію замовнику	361	701
2	Відображено ПЗ з ПДВ	701	641
3	Списано собівартість від реалізації продукції	901	26
4	Отримано кошти від замовника	311	361
5	Списано доходи від реалізації продукції	701	79
6	Списано собівартість від реалізації продукції	79	901

Інші витрати – це витрати, які не включаються до основного потоку витрат чи витрат особи чи організації. Це можуть бути витрати на непередбачувані події, такі як медичні екстрені ситуації, ремонт чи заміна обладнання, а також різні інші витрати, які не вписуються в звичайні категорії. Вони можуть бути непередбачуваними та змінюватися в залежності від обставин, але все ж є частиною загального фінансового обліку.

Деякі інші витрати можуть виникати в результаті несподіваних обставин або потреб, тому важливо мати резервні фінансові засоби для їх покриття. Оскільки ці витрати можуть бути менш передбачуваними, ніж інші види витрат, вони потребують уважного фінансового планування та управління, щоб забезпечити стабільність фінансового стану особи чи організації.

Витрати, які виникають внаслідок звичайного функціонування підприємства, але не пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, відносяться на рахунок 97 “Інші витрати”, за винятком фінансових витрат. Ці витрати включають такі показники:

- балансову вартість та витрати (собівартість) проданих фінансових інвестицій;
- залишкову вартість та витрати (собівартість) проданих необоротних активів;
- балансову вартість та інші витрати проданих майнових комплексів;
- збитки від курсових різниць;
- суми списання необоротних активів та фінансових інвестицій;
- витрати на амортизацію необоротних активів.

Суми цих витрат відображаються в дебеті рахунку 97, а їх списання відбувається на рахунок 79 в кредиті, як показано в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Типові кореспонденції рахунків з обліку інших витрат у

ПТВП “ТАМІ”

№	Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки	
		Дебет	Кредит
1	Здійснено уцінку сировини і матеріалів, МШП, готової продукції, товарів тощо	97	20, 22, 26, 28
2	Сформовано резерв сумнівних боргів	97	38
3	Списано нестачу коштів в результаті інвентаризації	97	30, 31
4	Списано інші витрати на фінансові результати	79	97

Інформація, яка надається за допомогою синтетичного та аналітичного обліку доходів та витрат підприємства, відображає утворення чистого доходу від реалізованих товарів, робіт, послуг та елементів собівартості реалізованої продукції. Ця інформація є базою для заповнення Звіту про фінансові результати. ПТВП “ТАМІ” веде облік фінансових результатів на рахунку 79, розбиваючи його на наступні субрахунки:

- 791 “Результат операційної діяльності”;
- 793 “Результат іншої діяльності”.

У дебеті рахунку 79 відображається закриття рахунків обліку витрат, суми податку на прибуток, а в кредиті – закриття рахунків обліку доходів. При закритті цього рахунку його сальдо списується на рахунок 44 “Нерозподілені доходи (непокриті збитки)”.

Рахунок 44 в обліку містить інформацію про нерозподілені прибутки або непокриті збитки підприємства за поточні та минулі роки, а також про використаний у поточному році прибуток. Дебет даного рахунку відображає суми збитків та використання прибутку підприємства, а кредит – збільшення суми прибутку від усіх видів його діяльності. Субрахунок 441 вказує на наявність та рух нерозподіленого прибутку. Субрахунок 442 показує непокриті збитки підприємства, які компенсуються за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного, пайового або додаткового капіталу. А субрахунок 443 відображає розподіл отриманого прибутку, наприклад, в резервний капітал або на інші потреби підприємства.

Фінансові результати підприємства відображають якісні та кількісні аспекти його функціонування і визначають вплив різних факторів на формування та розподіл прибутку. Прибуток та збиток підприємства розглядаються як комплексні показники, оскільки на них впливають різноманітні чинники, такі як цінова політика, собівартість, обсяг виробництва, попит і пропозиція на ринку, позиція на ринку та конкурентоспроможність і т.д.

Отже, фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання визначається як різниця між отриманими доходами та понесеними витратами. Це допомагає керівництву підприємства задовольнити його інформаційні потреби, вибрати належні методи обліку, аналізу, контролю, планування та прийняття відповідних управлінських рішень.

2.3 Удосконалення процесів обліку фінансових результатів в умовах кризових явищ

В сучасних умовах економічної нестабільності та кризових явищ, удосконалення процесів обліку фінансових результатів стає надзвичайно важливим для забезпечення стійкості та ефективності будь-якої організації. Кризові ситуації вимагають від компаній не лише оперативного реагування на зміни, але й впровадження більш точних та адаптивних систем обліку. Від цього залежить здатність організацій швидко адаптуватися до нових умов, мінімізувати втрати та оптимізувати використання наявних ресурсів.

Удосконалення процесів обліку дозволяє більш точно відслідковувати фінансові результати, виявляти слабкі місця в управлінні фінансами та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Це особливо актуально в умовах кризових явищ, коли зростає ризик фінансових втрат, зменшення доходів та непередбачених витрат. Впровадження сучасних технологій і методик обліку сприяє підвищенню прозорості та надійності фінансової звітності, що, в свою чергу, підвищує довіру з боку інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін [42].

Удосконалення процесів обліку включає впровадження сучасних технологій, автоматизацію облікових процедур та підвищення прозорості фінансової звітності. В таких умовах точний облік стає основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що допомагає організаціям залишатися конкурентоспроможними та фінансово стабільними. Крім того, вдосконалені облікові процеси сприяють підвищенню довіри з боку

інвесторів і кредиторів, що є важливим для залучення додаткових ресурсів у складні часи. Основні напрямки удосконалення обліку фінансових результатів у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 2.2.



Рис. 2.2 Напрямки удосконалення обліку фінансових результатів у ПТВП “ТАМІ”

Ефективне керівництво суб'єкта господарювання визначається правильною організацією його облікової політики, яка відображає раціональну структуру бухгалтерського обліку, фінансовий стан та майбутні перспективи у ринковому середовищі. Вибір облікової політики підприємства залежить від:

- форми власності та організаційно-правової форми суб'єкта господарювання;
- виду діяльності та галузевої приналежності;
- обсягів діяльності;
- кількості працюючих;
- стратегії фінансово-господарського розвитку;

– системи оподаткування, інформаційного забезпечення, матеріального заохочення та результативності роботи підприємства.

Правильно сформована облікова політика відіграє важливу роль у ефективному управлінні господарською діяльністю підприємства. Під час її формування потрібно враховувати не лише принципи бухгалтерського обліку, а й загальнонаукові організаційно-управлінські, що визначають взаємозв'язки між внутрішніми господарськими процесами та зовнішнім середовищем.

Згідно з законодавством, підприємствам надається свобода у виборі форми організації та проведення бухгалтерського обліку та управлінського процесу, а також у регулярному проведенні інвентаризації. У той же час, міжнародні стандарти обліку включають різні аспекти, такі як політика консолідації, обмін іноземних валют, загальна політика оцінки, події після звітної дати, орендні угоди, облік довгострокових контрактів та привілеї.

Чинне законодавство з бухгалтерського обліку надає підприємствам широкі можливості щодо вибору різних варіантів організації облікового процесу. Однак відсутність офіційних пояснень, консультацій і методичних рекомендацій може спричинити недорозуміння серед керівництва та працівників щодо переваг і недоліків обраної облікової політики. Це може ускладнити прийняття стратегічних управлінських рішень [43, с. 37].

Існує кілька чинників, які впливають на зміст наказу про облікову політику. До зовнішніх факторів впливу можна віднести:

- гнучкість законодавства з бухгалтерського обліку та його відповідність іншим галузям права, що спрямовує підприємство на досягнення стратегічних цілей;
- перспективи розвитку галузі, що стимулює пошук нових методів управління;
- бажання зміцнення позицій суб'єкта господарювання на ринку, що вимагає вивчення світового досвіду управління.

Основні напрями впливу внутрішніх факторів включають:

- фактори, пов'язані з формулюванням стратегічних цілей та завдань підприємства;
- фактори, що виникають через організацію технологічних процесів, функціонування облікового апарату та потоків облікової інформації;
- фактори, обумовлені методологією обліку та іншими внутрішніми аспектами.

Серед основних недоліків у формуванні облікової політики підприємства можна виділити такі аспекти: недостатня деталізація та формалізм у складанні наказу про облікову політику, що може виражатися у дублюванні деяких пунктів нормативних документів та необґрунтованості їх складових; відсутність робочого плану рахунків; ігнорування змін у нормативній документації та їх невідображення у наказі; неструктурованість наказу, що призводить до часткового висвітлення питань щодо формування окремих об'єктів обліку; відсутність графіка документообігу, переліку облікових реєстрів тощо; а також відсутність розробки облікової політики щодо управлінського обліку [44, с. 89].

Для деталізації інформації щодо об'єктів обліку та забезпечення безперебійного контролю ми пропонуємо наступні аналітичні рахунки, які можна відкрити до субрахунку 702 (дохід від реалізації товарів) на ПТВП "ТАМІ".

Формування облікової політики вимагає урахування особливостей функціонування підприємства для досягнення таких цілей:

- забезпечення стабілізації та покращення фінансового стану суб'єкта господарювання;
- ефективне зниження обігових витрат на основі економічно обґрунтованих принципів;
- зростання доходів підприємства зі збереженням його конкурентних позицій;
- оптимальне використання наявних ресурсів;

– стимулювання праці та підвищення рівня життя робочого колективу.

Організація облікової політики повинна передбачати майнову відокремленість суб'єкта господарювання, безперервне функціонування та систематичне застосування обраної політики, а також чітке визначення елементів господарського життя. Загальні напрямки удосконалення облікової політики підприємства в рамках аналізу та контролю можна побачити на рисунку 2.3.



Рис. 2.3. Напрямки удосконалення облікової політики

ПТВП “ТАМІ”

Автоматизація облікових процесів є одним з ключових напрямів удосконалення обліку фінансових результатів, особливо в умовах кризових явищ. Використання сучасних інформаційних систем та програмного забезпечення дозволяє значно знизити кількість помилок, пов'язаних з

ручним введенням даних, а також прискорити обробку фінансової інформації. Це забезпечує своєчасний доступ до точних даних, що є критично важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у мінливих економічних умовах. Крім того, автоматизація сприяє стандартизації облікових процедур, що підвищує загальну ефективність роботи бухгалтерії та забезпечує відповідність законодавчим вимогам і внутрішнім регламентам.

Впровадження автоматизованих облікових систем також дозволяє краще контролювати та аналізувати фінансові результати. Завдяки інтегрованим аналітичним інструментам, підприємства можуть проводити більш глибокий аналіз фінансових показників, виявляти тенденції та прогнозувати майбутні результати. Це дає змогу оперативно реагувати на зміни в ринку та приймати проактивні рішення для мінімізації негативних наслідків кризових явищ. У підсумку, автоматизація облікових процесів підвищує прозорість та надійність фінансової звітності, зміцнюючи довіру з боку інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

Впровадження системи внутрішнього контролю є важливим напрямом удосконалення обліку фінансових результатів, особливо в умовах кризових явищ. Ефективна система внутрішнього контролю дозволяє виявляти та запобігати шахрайству, помилкам та недолікам в облікових процесах. Це забезпечує більшу точність та надійність фінансової інформації, що є критично важливим для прийняття управлінських рішень. Внутрішній контроль включає перевірку правильності документів, аудит фінансових операцій та оцінку ризиків, що дозволяє своєчасно виявляти проблеми та вживати необхідних заходів для їх усунення.

Система внутрішнього контролю також сприяє підвищенню ефективності та прозорості управління фінансами. Вона забезпечує структурований підхід до обліку, де кожен етап контролюється та перевіряється, що мінімізує ризики невідповідності законодавчим вимогам і стандартам фінансової звітності. Крім того, впровадження внутрішнього

контролю сприяє підвищенню довіри з боку зовнішніх і внутрішніх користувачів фінансової інформації, таких як інвестори, кредитори та менеджмент компанії. Це створює основу для стабільного розвитку підприємства, навіть в умовах економічної нестабільності, забезпечуючи надійність та точність фінансових результатів.

Підвищення рівня аналітичної роботи є важливим напрямом удосконалення обліку фінансових результатів, особливо в умовах кризових явищ. Глибокий і детальний аналіз фінансових даних дозволяє організаціям краще розуміти поточний фінансовий стан, виявляти основні тенденції та фактори, що впливають на прибутковість і витрати. Використання сучасних аналітичних інструментів, таких як програмне забезпечення для бізнес-аналітики, методи прогнозування та сценарного аналізу, допомагає створювати точні прогнози та оцінювати потенційні ризики. Це дає можливість приймати більш обґрунтовані управлінські рішення, що сприяє зменшенню негативних впливів кризових явищ і забезпечує стабільність бізнесу.

Розвиток аналітичної роботи також включає підвищення кваліфікації персоналу, відповідального за аналіз фінансових даних. Навчання та професійний розвиток працівників дозволяє їм ефективніше використовувати аналітичні інструменти та методики, що підвищує загальну якість аналізу. Крім того, залучення до аналітичної роботи експертів з різних галузей може забезпечити більш комплексний підхід до оцінки фінансових результатів. Це сприяє глибшому розумінню економічних процесів, що відбуваються в компанії, та дозволяє вчасно реагувати на зміни ринкових умов. Таким чином, підвищення рівня аналітичної роботи є ключовим елементом у забезпеченні ефективного управління фінансами та підвищення конкурентоспроможності організації в умовах економічної нестабільності.

Удосконалення процесів обліку фінансових результатів в умовах кризових явищ є важливим для забезпечення стабільності та ефективного функціонування організацій. Впровадження сучасних технологій

автоматизації, систем внутрішнього контролю та підвищення рівня аналітичної роботи дозволяє компаніям швидко адаптуватися до змінних економічних умов, мінімізувати ризики та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Ці заходи забезпечують точність і надійність фінансової інформації, що є основою для стійкого розвитку та підвищення довіри з боку інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

Загалом, удосконалення облікових процесів в умовах кризи сприяє підвищенню прозорості та ефективності управління фінансами. Це дозволяє не лише забезпечити виживання компанії в складні часи, але й закласти фундамент для її подальшого зростання та розвитку. Здатність швидко та адекватно реагувати на виклики економічної нестабільності є ключовим фактором успіху в сучасному бізнес-середовищі, що підкреслює важливість постійного вдосконалення облікових систем і процесів.

Висновок до розділу 2

Після аналізу організаційно-методичних аспектів обліку фінансових результатів у ПТВП “ТАМІ” та можливих напрямків їх вдосконалення можна сформулювати такі висновки:

Головним нормативним документом, який регулює порядок організації бухгалтерського обліку доходів, витрат та фінансових результатів у цьому підприємстві, є “Наказ про облікову політику”. Він включає відповідні розділи, що стосуються основних принципів організації такого обліку, але потребує вдосконалення у частині організації обліку доходів і витрат, введення єдиної класифікаційної системи та конкретизації критеріїв.

Систематичне та аналітичне облікування доходів і витрат на підприємстві розкриває основні принципи формування фінансового результату від продажу товарів, виконання робіт, надання послуг та складових собівартості реалізованої продукції, і є важливим джерелом облікової інформації для складання Звіту про фінансові результати.

Ухвалення облікової політики підприємства є ключовим аспектом організації бухгалтерського обліку та ефективним інструментом управління. Це може включати як державне регулювання, так і власну ініціативу підприємства у вирішенні питань обліку. Дотримання підприємством обраної облікової політики має прямий вплив на його фінансові результати.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПТВП “ТАМІ” І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

3.1 Оцінка абсолютних та відносних показників фінансових результатів підприємства

Оцінка фінансових результатів підприємства є ключовим елементом фінансового аналізу, який дозволяє визначити ефективність його діяльності, стабільність та перспективи розвитку. Абсолютні та відносні показники фінансових результатів допомагають глибше розуміти фінансовий стан підприємства, визначати його здатність генерувати прибуток і забезпечувати стабільний грошовий потік. Вони також дозволяють оцінити загальний фінансовий стан підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Абсолютні показники, такі як валовий прибуток, чистий прибуток, операційний дохід, показують фінансові результати в конкретних грошових сумах та дозволяють оцінити динаміку прибутковості підприємства за певний період [45, с. 78]. Вони відображають абсолютні величини доходів, витрат, прибутків та інших фінансових показників, що дозволяє робити висновки про доцільність прийнятих фінансових рішень та стратегії управління.

Відносні показники, такі як рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, дають можливість оцінити ефективність використання ресурсів підприємства. Вони демонструють співвідношення між різними фінансовими результатами та обсягами діяльності, що дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи та капітал для генерування прибутку [46, с. 104]. Поєднання аналізу абсолютних і відносних показників дає комплексне уявлення про фінансовий стан підприємства, дозволяючи здійснювати більш обґрунтоване управлінське та стратегічне планування.

Аналіз доходів та витрат підприємства є важливим елементом фінансового управління, оскільки він дозволяє виявити фактори, що впливають на фінансову результативність підприємства. Твердження, що значення цього аналізу полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення доходів та скорочення витрат, є цілком обґрунтованим, адже саме ці два показники визначають фінансовий результат підприємства — його прибуток [47, с. 401].

По-перше, аналіз доходів допомагає ідентифікувати джерела доходів, оцінити їхню стабільність та потенціал для зростання. Це дає змогу підприємству визначити найбільш прибуткові напрями діяльності, а також виявити можливості для розширення ринку, підвищення обсягу продажів або підняття цін на продукцію чи послуги. По-друге, аналіз витрат дозволяє підприємству виявити неефективні витрати, які можна скоротити без втрати якості продукції або послуг. Це допомагає оптимізувати використання ресурсів, зменшити витрати на виробництво, логістику чи інші операційні процеси, тим самим підвищуючи загальну рентабельність підприємства. Отже, аналіз доходів та витрат є ключовим інструментом для розробки заходів, спрямованих на підвищення прибутковості підприємства та забезпечення його фінансової стійкості.

Тому проведемо аналіз динаміки доходів у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр. (табл. 3.1). Основним джерелом аналізу служить фінансова звітність підприємства (Додаток А).

Таблиця 3.1

Аналіз динаміки доходів у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр.

Роки	Доходи підприємства, тис. грн	Темпи росту	
		базисні	ланцюгові
2021	334,1	100,00	100,00
2022	356	106,55	106,55
2023	403,9	120,89	113,46

Як бачимо з проведених розрахунків, у таблиці відображено динаміку доходів підприємства за три роки. У 2021 році доходи підприємства склали 334,1 тис. грн. Цей рік взятий за базовий, тому як базисні, так і ланцюгові темпи росту дорівнюють 100%.

У 2022 році спостерігається збільшення доходів до 356 тис. грн. Базисний темп росту, який показує приріст доходів порівняно з 2021 роком, становив 106,55%. Ланцюговий темп росту, який відображає зміни між 2021 та 2022 роками, також становив 106,55%, що свідчить про стабільне зростання.

У 2023 році доходи підприємства зросли до 403,9 тис. грн. Це призвело до збільшення базисного темпу росту до 120,89%, що вказує на значний приріст доходів у порівнянні з базовим роком. Ланцюговий темп росту між 2022 та 2023 роками становив 113,46%, що відображає прискорення зростання доходів за останній рік.

Наочно зміни у динаміці доходів у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 3.1.

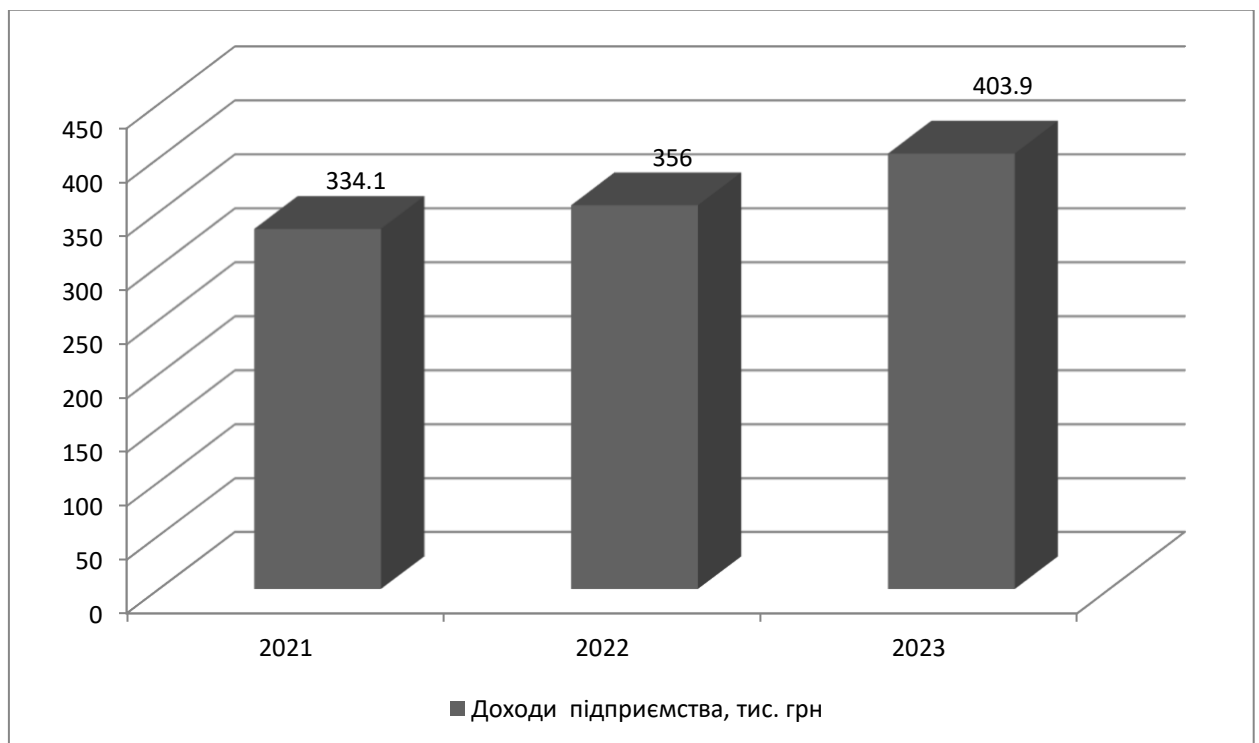


Рис. 3.1 Динаміка доходів у ПТВП “ТАМІ”

Наступним етапом є проведення аналізу динаміки витрат у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Аналіз динаміки витрат у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр.

Роки	Витрати підприємства, тис. грн	Темпи росту	
		базисні	ланцюгові
2021	314,5	100,00	100,00
2022	339	107,79	107,79
2023	393,8	125,21	116,17

Аналізована таблиця ілюструє зміни витрат підприємства протягом трьох років, починаючи з 2021 року. У цьому році витрати становили 314,5 тис. грн, і цей показник став базовим для обчислення темпів росту. Як базисні, так і ланцюгові темпи росту дорівнювали 100%, що свідчить про початковий рівень витрат.

У 2022 році витрати підприємства зросли до 339 тис. грн. Це збільшення призвело до базисного темпу росту 107,79%, що показує приріст витрат порівняно з 2021 роком. Ланцюговий темп росту, який відображає зміни витрат між 2021 та 2022 роками, також становив 107,79%, що свідчить про пропорційне збільшення витрат за цей період.

У 2023 році витрати підприємства продовжили зростати, досягнувши 393,8 тис. грн. Базисний темп росту склав 125,21%, що вказує на значний приріст витрат порівняно з базовим 2021 роком. Ланцюговий темп росту між 2022 та 2023 роками досяг 116,17%, що відображає прискорення темпів зростання витрат за останній рік.

Таким чином, аналіз динаміки витрат у 2023 році підкреслює необхідність перегляду стратегічних підходів до управління фінансовими ресурсами підприємства. Це дозволить не лише стабілізувати витрати, але й забезпечити стійке зростання підприємства у майбутньому.

Наочно зміни у динаміці витрат у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 3.2.

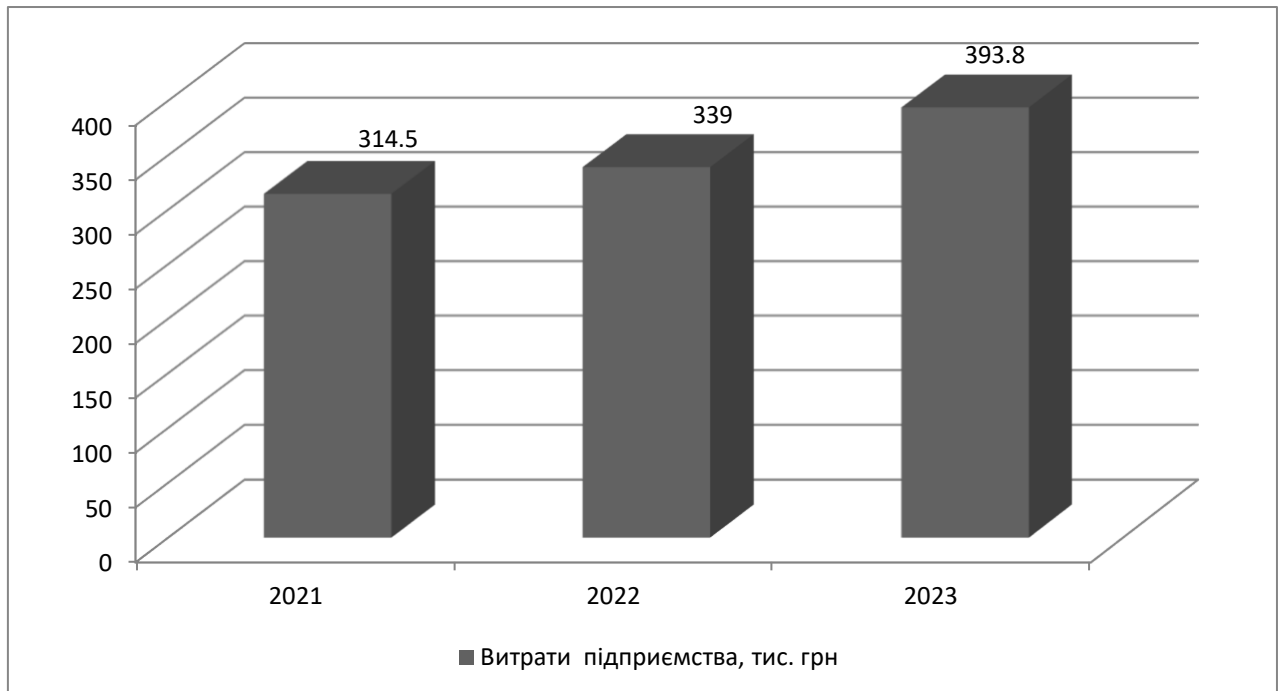


Рис. 3.2 Динаміка витрат у ПТВП “ТАМІ”

Наступним етапом є проведення аналізу динаміки прибутку у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр. (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Аналіз динаміки прибутку у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр.

Роки	Прибуток підприємства, тис. грн	Темпи росту	
		базисні	ланцюгові
2021	19,6	100,00	100,00
2022	17	86,73	86,73
2023	10,1	51,53	59,41

Вище відображено зміну фінансових результатів підприємства, зокрема прибутку, протягом трьох років. У 2021 році прибуток склав 19,6 тис. грн, що є базовим значенням для розрахунку темпів росту. Як базисні, так і

ланцюгові темпи росту в цьому році становили 100%, оскільки це був початковий рік для порівняння.

У 2022 році прибуток зменшився до 17 тис. грн. Це призвело до зниження базисного темпу росту до 86,73%, що свідчить про зменшення прибутку порівняно з 2021 роком. Ланцюговий темп росту, який відображає зміну між 2021 та 2022 роками, також склав 86,73%, що підтверджує негативну динаміку фінансових результатів.

У 2023 році прибуток підприємства скоротився ще більше, досягнувши лише 10,1 тис. грн. Базисний темп росту впав до 51,53%, що вказує на суттєве зниження прибутку в порівнянні з базовим 2021 роком. Ланцюговий темп росту між 2022 та 2023 роками склав 59,41%, що відображає подальше падіння фінансових результатів у звітному періоді.

Наочно зміни у динаміці прибутку у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 3.3.



Рис. 3.3 Динаміка прибутку у ПТВП “ТАМІ”

Фінансовий стан підприємства характеризується його здатністю забезпечувати стабільне функціонування та розвиток у довгостроковій перспективі, виконувати зобов'язання перед кредиторами, інвесторами,

працівниками та державою. Він оцінюється за допомогою аналізу фінансових показників, таких як ліквідність, платоспроможність, рентабельність, оборотність активів і капіталу. Сильний фінансовий стан свідчить про ефективне управління ресурсами, високий рівень прибутковості та здатність до своєчасного виконання фінансових зобов'язань, тоді як слабкий фінансовий стан може сигналізувати про необхідність реорганізації або зміни фінансової стратегії для зменшення ризиків і покращення результатів діяльності підприємства.

Оцінка показників фінансового стану у ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 рр. наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Аналіз показників фінансового стану у ПТВП “ТАМІ” за 2021-2023 рр.

Показник	2022 р.	2023 р.	Граничне значення	Відхилення, +/-
К. автономності	0,987	0,968	0,5 і більше	-0,019
К. фін. залежності	0,013	0,032	0,5	0,019
К. фін. стійкості	0,987	0,968	0,7 і більше	-0,019
К. фін. ризику	0,013	0,033	до 1	0,020
К. маневрування ВК	0,469	0,967	1 і більше	0,498
К. постійн. активів	0,531	0,583	1	0,052

Аналіз коефіцієнта автономності показує, що підприємство має високий рівень фінансової незалежності, оскільки значення цього показника в 2022 році становило 0,987, а в 2023 році — 0,968. Хоча спостерігається незначне зниження коефіцієнта на 0,019, він все ще значно перевищує граничне значення 0,5, що свідчить про те, що підприємство в основному фінансується за рахунок власного капіталу. Це позитивний сигнал для інвесторів і кредиторів, оскільки він зменшує ризик фінансової залежності від зовнішніх джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності, навпаки, показує зростання у 2023 році до 0,032 порівняно з 0,013 у 2022 році. Це свідчить про те, що підприємство стало трохи більш залежним від залучених коштів, хоча

значення коефіцієнта залишається дуже низьким і добре вписується в межі граничного значення 0,5. Попри це, навіть невелике зростання може бути сигналом для підприємства про необхідність більш ретельно контролювати рівень зовнішніх зобов'язань, щоб уникнути надмірної залежності від кредиторів у майбутньому.

Коефіцієнт фінансової стійкості, який у 2022 році дорівнював 0,987, а в 2023 році знизився до 0,968, демонструє невелике погіршення ситуації. Проте обидва значення значно перевищують граничний рівень 0,7, що свідчить про те, що підприємство має достатній запас міцності для покриття своїх зобов'язань за рахунок власних ресурсів. Незважаючи на невелике зниження, фінансова стійкість підприємства залишається на високому рівні.

Коефіцієнт фінансового ризику показує, наскільки підприємство вразливе до фінансових труднощів. У 2022 році він становив 0,013, а у 2023 році збільшився до 0,033, що свідчить про незначне зростання ризику. Однак, оскільки граничне значення цього коефіцієнта визначено на рівні до 1, фактичні показники залишаються дуже низькими, що говорить про мінімальний фінансовий ризик для підприємства. Це свідчить про стабільну фінансову ситуацію, але варто звернути увагу на тенденцію до зростання ризику.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу демонструє суттєве покращення: з 0,469 у 2022 році він зріс до 0,967 у 2023 році. Це значне зростання на 0,498 вказує на покращення здатності підприємства управляти своїми ресурсами та адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі. Хоча коефіцієнт ще не досяг граничного значення 1, динаміка є дуже позитивною і свідчить про підвищення фінансової гнучкості підприємства.

Коефіцієнт постійних активів, який зріс з 0,531 у 2022 році до 0,583 у 2023 році, показує збільшення частки постійних активів у загальних активах підприємства. Це зростання на 0,052 вказує на те, що підприємство більше інвестує в довгострокові активи. Однак значення коефіцієнта залишається нижчим за граничне значення 1, що може свідчити про те, що для

фінансування постійних активів підприємство залучає також зовнішні кошти. Це може бути як позитивним, так і негативним сигналом залежно від стратегії розвитку підприємства.

Наочно зміни у динаміці фінансових показників у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 3.4.

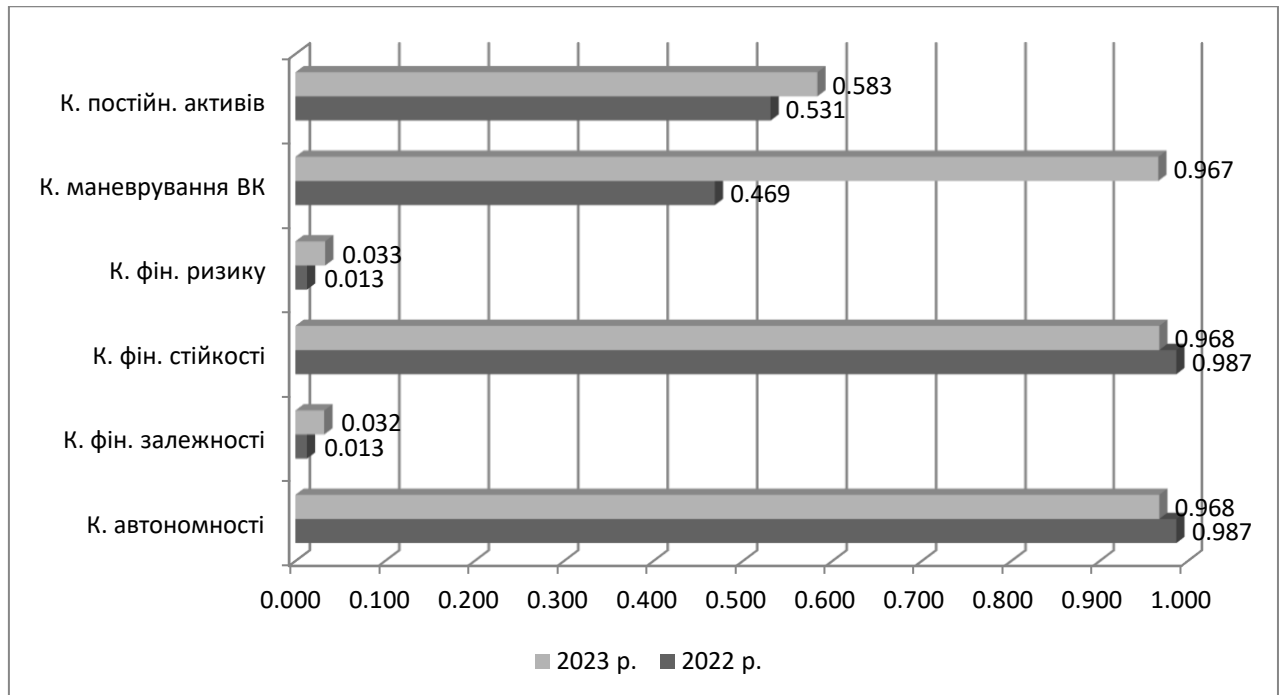


Рис. 3.4 Динаміка показників фінансового стану у ПТВП “ТАМІ”

Оцінка абсолютних та відносних показників фінансових результатів підприємства є важливим інструментом для аналізу його фінансового стану та ефективності діяльності. Абсолютні показники, такі як прибуток та доходи, дозволяють виміряти фінансові результати в конкретних грошових величинах, що допомагає оцінити прибутковість та здатність підприємства до генерації доходів. Ці показники вказують на загальні тенденції в фінансовій діяльності підприємства та слугують базою для подальших порівнянь і аналізу.

Відносні показники надають більш глибоке розуміння ефективності використання ресурсів підприємства, відображаючи співвідношення між витратами, доходами та прибутками. Вони дозволяють оцінити, наскільки раціонально та ефективно підприємство використовує свої активи та капітал,

і є основою для визначення рівня рентабельності різних аспектів його діяльності. Це дає змогу виявити сильні та слабкі сторони фінансового менеджменту та прийняти обґрунтовані управлінські рішення.

Поєднання аналізу абсолютних і відносних показників дозволяє комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та забезпечує більш точну картину його діяльності. Такий підхід допомагає виявити резерви для підвищення ефективності, розробити стратегії для покращення фінансових результатів і забезпечити стійке зростання підприємства в довгостроковій перспективі.

3.2 Аналіз ймовірності банкрутства

Аналіз ймовірності банкрутства є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості підприємства та виявлення можливих загроз його існуванню. Цей аналіз дозволяє визначити ризики, пов'язані з неплатоспроможністю та невиконанням фінансових зобов'язань, що є критично важливим як для внутрішнього управління підприємством, так і для зовнішніх зацікавлених сторін, таких як інвестори, кредитори та партнери. В умовах нестабільного економічного середовища ймовірність банкрутства може суттєво зростати, тому своєчасний і точний аналіз цих ризиків допомагає запобігти кризовим ситуаціям [48, с. 349].

Процес аналізу ймовірності банкрутства включає вивчення фінансових показників, таких як ліквідність, платоспроможність, рентабельність і оборотність капіталу, а також використання спеціальних моделей і методик, наприклад, моделей Альтмана або Спрінгейта. Ці методи дозволяють оцінити фінансове здоров'я підприємства та його здатність залишатися життєздатним у довгостроковій перспективі. Зокрема, аналіз фінансових звітів і балансів підприємства допомагає виявити тенденції та фактори, що можуть призвести до банкрутства, такі як зростання заборгованості, зменшення доходів або дефіцит обігових коштів.

Результати аналізу ймовірності банкрутства мають велике значення для прийняття управлінських рішень. Вони дозволяють керівництву своєчасно вжити заходів для стабілізації фінансового стану, зменшення ризиків і підвищення ефективності управління ресурсами [49, с. 439]. Таким чином, аналіз ймовірності банкрутства є невід'ємною частиною стратегічного планування, що допомагає підприємствам зберегти фінансову стійкість і уникнути негативних наслідків в умовах економічної нестабільності.

Метою дослідження цього питання є оцінка ймовірності банкрутства вітчизняного підприємства, зокрема ПТВП “ТАМІ”, з використанням зарубіжних та українських методик, а також аналіз їх основних переваг, недоліків та можливості застосування в українській практиці. Для досягнення цієї мети необхідно виконати такі завдання:

- дослідити існуючі моделі прогнозування банкрутства, розроблені зарубіжними та вітчизняними науковцями, та оцінити їхню придатність для використання в Україні;
- визначити переваги та недоліки зарубіжних методик і окреслити основні рекомендації щодо їх використання та мінімізації недоліків у практиці українських підприємств;
- визначити перспективи впровадження зарубіжних моделей прогнозування банкрутства в Україні.

Зарубіжна практика вже накопичила значний досвід в оцінці фінансового стану підприємств та їх схильності до банкрутства, що здійснюється шляхом призначення фінансових коефіцієнтів для кожного первинного фінансового показника. В Україні досить популярною є методика діагностики банкрутства за моделлю О. О. Терещенка, яка базується на використанні методології дискримінантного аналізу з урахуванням фінансових показників вибіркової сукупності українських підприємств.

Ці методи дозволяють виявляти тенденції у динаміці фінансового стану підприємства, зокрема на прикладі ПТВП “ТАМІ” за період 2022-2023 років

(табл. 3.5). Модель розраховується на основі даних фінансової звітності, що дозволяє здійснити точний аналіз і прогнозування фінансової стабільності підприємства.

Модель О. О. Терещенка обчислюється за формулою:

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6, \text{ де (3.1)}$$

x_1 – сума прибутку (збитку) та амортизації, поділена на зобов'язання;

x_2 – валюта балансу, поділена на зобов'язання;

x_3 – прибуток (збиток), поділений на валюту балансу;

x_4 – прибуток (збиток), поділений на виручку від реалізації продукції;

x_5 – запаси, поділені на виручку від реалізації продукції;

x_6 – виручка від реалізації продукції, поділена на валюту балансу.

Отримані значення показника Z в цій моделі можна інтерпретувати наступним чином:

Якщо $Z > 2$ – підприємство є фінансово стійким, і банкрутство йому не загрожує.

Якщо $1 < Z < 2$ – фінансова рівновага підприємства порушена, але банкрутство можна уникнути за умови переходу на антикризове управління.

Якщо $0 < Z < 1$ – існує загроза банкрутства, якщо підприємство не вживе певних заходів.

Якщо $Z < 0$ – підприємство знаходиться на межі банкрутства.

Таблиця 3.5

Оцінка банкрутства за моделлю О. О. Терещенка

ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 рр.

Показники	Роки	
	2022	2023
$x_1 = (\text{ряд. 2350 (2355) + ряд. 2515}) / (\text{ряд. 1595 + ряд. 1695})$	39,507	14,376
$x_2 = \text{ряд. 1300} / (\text{ряд. 1595 + ряд. 1695})$	78,014	31,061
$x_3 = \text{ряд. 2350 (2355)} / \text{ряд. 1300}$	0,031	0,020
$x_4 = \text{ряд. 2350 (2355)} / \text{ряд. 2000}$	0,040	0,021
$x_5 = \text{ряд. 1100} / \text{ряд. 2000}$	0,350	0,137
$x_6 = \text{ряд. 2000} / \text{ряд. 1300}$	0,771	0,946
Z	66,190	24,486

Оцінка ймовірності банкрутства ПТВП “ТАМІ” за моделлю О.О. Терещенка показала наступні результати:

1. Значення за 2022 р. $Z = 66,190$, що значно перевищує критичний рівень 2. Це свідчить про високу фінансову стійкість підприємства і відсутність загрози банкрутства.

2. Значення за 2023 р. $Z = 24,486$, яке також перевищує 2. Це означає, що підприємство залишається фінансово стійким, і ризик банкрутства залишається низьким.

Таким чином, за результатами аналізу, ПТВП “ТАМІ” не стикається з небезпекою банкрутства в обох досліджених роках. Однак зменшення показника Z у 2023 році може вказувати на зменшення фінансової стабільності, що варто врахувати для подальшого моніторингу і управління фінансами.

Основні переваги дискримінантної моделі О.О. Терещенка можна виділити наступним чином: модель зручна у використанні, розроблена на основі вітчизняних статистичних даних, враховує сучасну міжнародну практику, а також вирішує проблеми критичних значень показників для підприємств різних галузей завдяки застосуванню різних модифікацій базової моделі. Крім того, вона враховує галузеві особливості підприємств.

Однак, методика має і недоліки: вона не забезпечує детальної класифікації стійкості фінансового стану (виділяються лише задовільний та незадовільний фінансовий стан), має широкий інтервал невизначеності, що вимагає додаткового аналізу для визначення стійкості фінансового стану, а також недостатньо теоретично обґрунтовані критичні точки (чи інтервали) для окремих фінансових показників, що може призводити до неточностей у визначенні нормативних значень.

У 1968 році Е. Альтман розробив п’ятифакторну модель, яка базується на окремих показниках фінансового стану підприємства. Ця модель виражається наступною формулою:

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E, \text{ де} \quad (3.2)$$

- А – робочий капітал / загальна вартість активів;
- В – чистий прибуток / загальна вартість активів;
- С – чистий дохід / загальна вартість активів;
- D – ринкова капіталізація компанії / сума зобов'язань;
- Е – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Значення показника Z можна інтерпретувати таким чином:

- до 1,8 – висока ймовірність банкрутства;
- 1,81 – 2,70 – значна ймовірність банкрутства;
- 2,71 – 2,99 – можлива ймовірність банкрутства;
- 3,00 і більше – дуже низька ймовірність банкрутства.

Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Е. Альтмана для ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 роки наведена в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

**Оцінка банкрутства за моделлю Е. Альтмана
ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 рр.**

Показники	Роки	
	2022	2023
A = ряд. 1195 / ряд. 1300	0,476	0,443
B = ряд. 2350 / ряд. 1300	0,031	0,020
C = ряд. 2000 / ряд. 1300	0,771	0,946
D = ряд. 1495 / (ряд. 1595 + ряд. 1695)	77,014	30,061
E = ряд. 2000 / ряд. 1300	0,771	0,946
Z	50,139	22,662

Оцінка банкрутства за моделлю Е. Альтмана для ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 роки показує значне зниження значення показника Z з 50,139 у 2022 році до 22,662 у 2023 році. Це зниження вказує на погіршення фінансового стану підприємства, хоча рівень показника Z все ще залишається достатньо високим, що свідчить про низьку ймовірність банкрутства.

Основний фактор, що вплинув на зменшення Z, – це значне зниження показника D (ринкова капіталізація компанії щодо зобов'язань) з 77,014 до

30,061. Інші показники, такі як А, В, С, і Е, залишаються на відносно стабільному рівні, що вказує на збереження основних фінансових параметрів, але їх вплив на загальну оцінку зменшується через падіння D.

Таким чином, хоча підприємство залишається у відносно безпечній зоні з точки зору ймовірності банкрутства, динаміка показників свідчить про необхідність ретельного моніторингу, особливо враховуючи значне падіння ринкової капіталізації відносно зобов'язань.

Незважаючи на широке застосування та численні переваги моделі Альтмана, науковці також відзначають її недоліки. Основним з них є те, що ця модель була розроблена на основі даних 1950-х років і вважається застарілою. Через значні зміни в рівні економічного розвитку рекомендується періодичне тестування моделі на нових вибірках даних для підвищення точності результатів, які використовуються для ухвалення управлінських рішень.

Модель М. Спрінгейта була створена для розрахунку інтегрального показника, який дозволяє оцінювати ймовірність банкрутства підприємства. Ця модель була розроблена в 1978 році в університеті Саймона Фрейзера за допомогою покрокового дискримінантного аналізу, заснованого на методі, запропонованому Е. Альтманом у 1968 році. Під час створення моделі з 19 початкових фінансових коефіцієнтів залишили лише чотири, які вважалися найбільш значущими. Модель Спрінгейта демонструє високу точність, яка перевищує 90%. Її кінцева форма виглядає наступним чином:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \text{ де} \quad (3.3)$$

А – робочий капітал / загальна вартість активів;

В – прибуток до оподаткування / загальна вартість активів;

С – прибуток до оподаткування / короткострокова заборгованість;

D – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Прогнозування банкрутства ПТВП “ТАМІ” можна точно здійснити за допомогою моделі Спрінгейта (табл. 3.7). Якщо значення Z для підприємства менше 0,862, то існує висока ймовірність банкрутства; якщо ж Z більше 2,451, то загроза банкрутства мінімальна, і підприємство фінансово стабільне.

Таблиця 3.7

**Оцінка банкрутства за моделлю М. Спрінгейта
ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 рр.**

Показники	Роки	
	2022	2023
A= ряд. 1195 / ряд. 1300	0,476	0,443
B = ряд. 2290 / ряд. 1300	0,031	0,020
C = ряд. 2290 / ряд. 1695	2,394	0,612
D = ряд. 2000 / ряд. 1300	0,771	0,946
Z	2,473	1,299

Аналіз показників банкрутства ПТВП “ТАМІ” за 2022-2023 роки за моделлю М. Спрінгейта свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. У 2022 році значення Z становило 2,473, що перевищувало граничне значення 2,451, вказуючи на низьку ймовірність банкрутства та фінансову надійність підприємства. Однак у 2023 році значення Z значно знизилося до 1,299, що вже наближається до критичної межі 0,862. Це свідчить про зростання ризику банкрутства.

Погіршення фінансових показників відбулося через зниження коефіцієнта C , який відображає співвідношення прибутку до оподаткування і короткострокової заборгованості, з 2,394 у 2022 році до 0,612 у 2023 році. Це вказує на зменшення прибутковості підприємства або збільшення його короткострокових зобов'язань, що послаблює його фінансову стабільність.

Отже, підприємство потребує ретельного моніторингу та вжиття заходів для покращення фінансового стану, оскільки ризик банкрутства значно зріс у порівнянні з попереднім роком.

Аналіз ймовірності банкрутства підприємства є важливим інструментом для оцінки його фінансової стабільності та ризику втрати

платоспроможності. Використання різних моделей прогнозування, таких як моделі Альтмана та Спрінгейта, дозволяє визначити потенційні загрози для бізнесу та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Такі моделі допомагають виявити ранні ознаки фінансових проблем і дозволяють вжити заходів для їх запобігання.

Результати аналізу показують, що значення індексу Z є ключовим показником ризику банкрутства. Високі значення індексу вказують на низьку ймовірність банкрутства і свідчать про фінансову стабільність підприємства. Натомість зниження Z нижче критичних значень сигналізує про зростання ризику і необхідність термінових заходів для покращення фінансового стану. Такі висновки підкреслюють важливість постійного моніторингу фінансових показників підприємства.

Отже, регулярний аналіз ймовірності банкрутства є необхідним для підтримки стабільної фінансової позиції підприємства. Він дозволяє вчасно виявляти слабкі місця у фінансовій діяльності та уникати можливих загроз для існування бізнесу. Використання сучасних моделей прогнозування допомагає керівництву приймати більш ефективні рішення та забезпечувати стійкий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

3.3 Оцінка ділової активності підприємства та шляхи її зміцнення

Оцінка ділової активності підприємства є ключовим аспектом управління, що дозволяє визначити ефективність його операційної діяльності та конкурентоспроможність на ринку. Ділова активність охоплює широкий спектр показників, таких як рентабельність, оборотність активів, продуктивність праці та фінансова стабільність. Аналіз цих показників надає можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства, що є важливим для прийняття стратегічних рішень [50, с. 178].

Зміцнення ділової активності підприємства вимагає комплексного підходу, який включає оптимізацію виробничих процесів, покращення

управління ресурсами та впровадження інноваційних технологій. Крім того, важливу роль відіграє аналіз зовнішнього середовища, включаючи зміни в ринковій кон'юнктурі та економічні умови. Лише за умови своєчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі підприємство може зберегти та посилити свою конкурентоспроможність.

У сучасних умовах, коли ринки стають дедалі більш динамічними та непередбачуваними, підприємствам необхідно постійно працювати над зміцненням своєї ділової активності [51, с. 132]. Це включає не лише внутрішні зміни, але й здатність швидко реагувати на зовнішні виклики. Визначення шляхів зміцнення ділової активності стає критичним завданням для забезпечення довгострокового успіху та сталого розвитку підприємства.

Кожне підприємство формує мікроекономічну соціально-економічну систему, що складається з певного набору ресурсів за обов'язкової участі трудового фактору. Ця система постійно піддається впливу різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників. Діяльність підприємства також викликає зацікавленість у різних груп осіб, таких як інвестори, власники, контрагенти, податкові органи, менеджери тощо. Кожен з них звертатиме увагу на результати роботи підприємства, представлені у вигляді показників, які дозволяють відстежувати стан механізму управління [52, с. 88].

Усі аспекти діяльності суб'єкта господарювання виражаються через показники його фінансового стану, серед яких важливе значення мають показники ділової активності, оскільки вони відображають процеси економічного розвитку та зміни в динаміці.

Спираючись на представлені методичні підходи, здійснимо оцінку ділової активності ПТВП "ТАМІ". Для цього аналізу буде сформовано таблицю 3.8, що міститиме вихідні дані, необхідні для розрахунку ключових показників, які дозволять оцінити ефективність діяльності підприємства та виявити можливі напрями для подальшого розвитку.

Таблиця 3.8

Початкові дані для оцінки ділової активності підприємства

Показники	2022 р.	2023 р.	Відхилення +/-	
			тис. грн.	%
Дохід від реалізації послуг	427,2	484,7	57,5	113,5
Чистий прибуток	17	10,1	-6,9	59,4
Середньорічна вартість активів	553,9	512,5	-41,4	92,5
Середньорічної вартість оборотних активів	263,5	227,1	-36,4	86,2
Середньорічна вартість запасів	149,7	66,6	-83,1	44,5
Середньорічна вартість дебіторської заборгованості	95,8	157,3	61,5	164,2
Середньорічна вартість власного капіталу	546,8	496	-50,8	90,7

Аналізуючи представлені дані щодо фінансових показників підприємства за 2022 та 2023 роки, можна виділити наступні ключові моменти:

1. Дохід від реалізації послуг збільшився на 57,5 тис. грн (або на 13,5%) у 2023 році порівняно з 2022 роком, що свідчить про зростання обсягів наданих послуг чи покращення цінової політики підприємства.

2. Чистий прибуток зменшився на 6,9 тис. грн (або на 40,6%), що може бути наслідком зростання витрат, зниження ефективності діяльності або інших внутрішніх чи зовнішніх факторів, які вплинули на рентабельність.

3. Середньорічна вартість активів зменшилась на 41,4 тис. грн (або на 7,5%), що може вказувати на скорочення обсягів інвестування в активи або їх знецінення.

4. Середньорічна вартість оборотних активів зменшилась на 36,4 тис. грн (або на 13,8%), що може свідчити про оптимізацію запасів або зменшення рівня поточних активів.

5. Середньорічна вартість запасів значно зменшилась на 83,1 тис. грн (або на 55,5%), що може вказувати на зменшення обсягів товарних запасів або ефективніше управління ними.

6. Середньорічна вартість дебіторської заборгованості зросла на 61,5 тис. грн (або на 64,2%), що може свідчити про збільшення обсягів продажів на умовах кредиту або погіршення платіжної дисципліни клієнтів.

7. Середньорічна вартість власного капіталу зменшилась на 50,8 тис. грн (або на 9,3%), що може бути наслідком зменшення накопиченого прибутку або інших внутрішніх чинників.

Підприємство показало зростання доходів від реалізації послуг, однак суттєве зниження чистого прибутку свідчить про можливі проблеми з управлінням витратами або рентабельністю. Зменшення середньорічної вартості активів та власного капіталу може вказувати на скорочення ресурсної бази, тоді як значне зростання дебіторської заборгованості потребує додаткової уваги до ефективності управління кредитною політикою та збором платежів.

Наступний етап аналізу ділової активності підприємства полягає в обчисленні та оцінці відповідних показників, наведених у таблиці 3.9. Ці показники допоможуть глибше зрозуміти ефективність функціонування підприємства, виявити його сильні сторони та визначити потенційні напрями для поліпшення діяльності. Крім того, розрахунок цих показників дозволить порівняти динаміку розвитку підприємства за різні періоди, оцінити його конкурентоспроможність на ринку, а також виявити можливі ризики та загрози, що можуть впливати на майбутні фінансові результати.

Таблиця 3.9

Оцінка ділової активності ПТВП “ТАМІ”

Показники	2022 р.	2023 р.	Відхилення +/-	
			грн	%
Коефіцієнт оборотності активів	0,8	0,9	0,2	122,6
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,6	2,1	0,5	131,6
Коефіцієнт оборотності запасів	2,9	7,3	4,4	255,0
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,8	1,0	0,2	125,1
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,5	3,1	-1,4	69,1
Період оборотності активів	466,8	380,6	-86,1	81,5
Період оборотності оборотних активів	5580,0	8094,7	2514,7	145,1
Період оборотності запасів	97,3	46,8	-50,5	48,1
Період оборотності дебіторської заборгованості	130,9	249,4	118,5	190,5

Аналіз ділової активності ПТВП “ТАМІ” за 2022 та 2023 роки показує кілька ключових аспектів. Коефіцієнт оборотності активів зріс з 0,8 до 0,9, що свідчить про покращення ефективності використання активів для генерування доходів. Це свідчить про позитивні зміни у загальному управлінні активами підприємства.

Зростання коефіцієнта оборотності оборотних активів з 1,6 до 2,1 вказує на те, що підприємство стало ефективніше використовувати свої оборотні активи для генерування доходів, що може бути результатом оптимізації управління запасами або покращення умов продажу. Однак, зменшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості з 4,5 до 3,1 свідчить про уповільнення обертання дебіторської заборгованості. Це може вказувати на погіршення платіжної дисципліни клієнтів або збільшення термінів надання кредиту, що підвищує ризики неплатежів.

Скорочення періоду оборотності активів з 466,8 до 380,6 днів свідчить про прискорення обігу активів, що є позитивним сигналом про ефективність

роботи підприємства. Натомість, значне збільшення періоду оборотності оборотних активів з 5580,0 до 8094,7 днів вказує на уповільнення обігу оборотних активів, що може бути ознакою проблем із ліквідністю.

Поліпшення періоду оборотності запасів з 97,3 до 46,8 днів показує, що підприємство швидше реалізує свої запаси, що позитивно впливає на загальну ефективність і ліквідність. Проте, зростання періоду оборотності дебіторської заборгованості з 130,9 до 249,4 днів вказує на збільшення часу, необхідного для повернення дебіторської заборгованості, що потребує посилення контролю за платіжною дисципліною клієнтів.

В цілому, аналіз показників демонструє покращення ефективності в управлінні активами та запасами, але також вказує на необхідність вдосконалення кредитної політики та управління дебіторською заборгованістю.

Наочно зміни у динаміці показників ділової активності у ПТВП “ТАМІ” наведено на рис. 3.5.

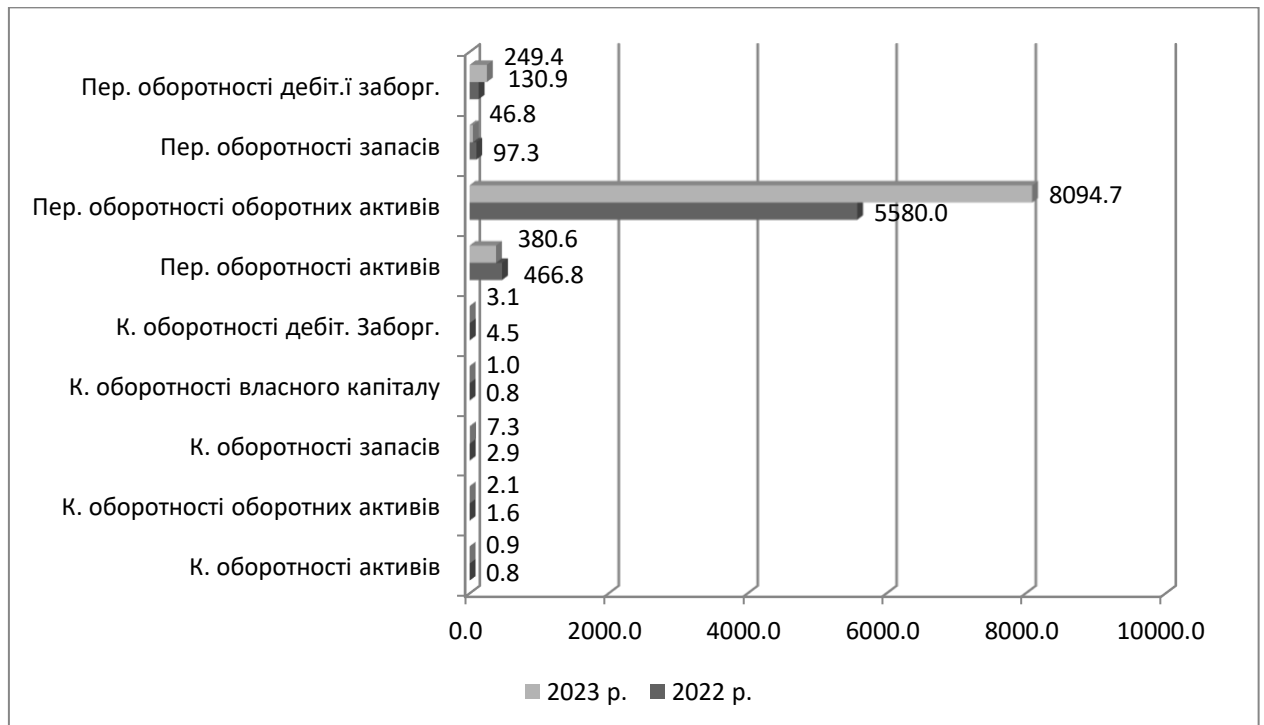


Рис. 3.5 Динаміка показників ділової активності у ПТВП “ТАМІ”

Для зміцнення ділової активності підприємства ПТВП “ТАМІ”, можна застосувати низку стратегій та заходів. Оптимізація витрат є одним з ключових елементів зміцнення фінансової стійкості підприємства. Зниження операційних витрат дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною без шкоди для якості продукції чи послуг. Для цього підприємства ПТВП “ТАМІ” можуть переглядати контракти з постачальниками, впроваджувати більш ефективні методи управління запасами та контролювати витрати на енергію. Раціональне використання ресурсів також включає зниження адміністративних витрат через впровадження сучасних технологій та оптимізацію штату, коли це можливо.

Крім того, підприємства можуть переглядати свої виробничі процеси, шукаючи можливості для аутсорсингу або укладення партнерських угод з іншими компаніями для спільного зменшення витрат на виробництво та логістику. Прозоре планування бюджету та контроль за витратами також дозволяють швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури і коригувати стратегію у випадку непередбачених обставин. Ефективне управління витратами не тільки підвищує рентабельність підприємства, але й забезпечує гнучкість у конкурентному середовищі [53, с. 701].

Фінансове планування є фундаментом успішної діяльності будь-якого підприємства, оскільки воно дає змогу чітко розуміти фінансовий стан компанії та її перспективи. Підприємства ПТВП “ТАМІ” мають регулярно оновлювати свої фінансові плани, враховуючи як поточні витрати, так і можливі джерела доходів. Це включає прогнозування грошових потоків, що дозволяє передбачити можливі фінансові проблеми та вжити заходів для їх уникнення. Планування також допомагає ефективно розподіляти ресурси та зосереджувати їх на найбільш пріоритетних напрямках.

Ще один важливий аспект фінансового планування – це пошук і залучення додаткових інвестицій, якщо це необхідно для розширення чи модернізації підприємства. У такому випадку підприємства повинні ретельно аналізувати ринки кредитів та інвестицій для вибору найкращих умов.

Контроль за виконанням фінансових планів і регулярний аналіз фінансових показників дозволяє уникати надмірних ризиків і підвищує стійкість компанії до економічних коливань.

Диверсифікація діяльності є важливим інструментом для зменшення ризиків та підвищення стійкості бізнесу до ринкових коливань. Для ПТВП “ТАМІ” це може означати не лише розширення асортименту продукції чи послуг, але й освоєння нових ринкових ніш або географічних регіонів. Різноманітність напрямків діяльності дозволяє підприємству бути менш залежним від коливань попиту в одній конкретній сфері, що є ключовим для забезпечення стабільного прибутку.

Диверсифікація також сприяє розвитку інновацій. Впровадження нових технологій або розробка продуктів, що відповідають сучасним ринковим вимогам, дозволяють підприємству краще відповідати запитам клієнтів та залишатися конкурентоспроможним. Це не лише підвищує загальну привабливість підприємства на ринку, але й забезпечує довгострокову стратегію росту.

Розширення ринків збуту є одним із найефективніших способів підвищення прибутковості підприємства. Для ПТВП “ТАМІ” це може означати вихід на нові регіональні або міжнародні ринки, що дозволяє залучити нових клієнтів і знизити залежність від існуючих покупців. Для успішного розширення необхідно ретельно досліджувати ринки та визначати, які саме продукти або послуги будуть користуватися найбільшим попитом у нових умовах.

Крім того, розширення ринків збуту передбачає адаптацію маркетингових стратегій для кожного конкретного регіону чи сегмента споживачів. Це включає локалізацію продуктів або послуг, відповідно до місцевих потреб і культурних особливостей. Окрім цього, важливо підтримувати ефективні канали комунікації з потенційними клієнтами через сучасні цифрові платформи, такі як соціальні мережі та спеціалізовані інтернет-майданчики.

Автоматизація бізнес-процесів дозволяє підприємству значно підвищити ефективність і знизити витрати, особливо у таких сферах, як виробництво, облік і управління запасами. Підприємства ПТВП “ТАМІ” можуть впроваджувати програмне забезпечення для автоматизації рутинних операцій, таких як обробка замовлень, виставлення рахунків чи управління постачанням. Це не лише скорочує час на виконання операцій, але й знижує ризик помилок, пов'язаних з людським фактором.

Крім того, автоматизація дає змогу швидше реагувати на зміни ринкової ситуації та адаптувати операційні процеси. Наприклад, автоматизовані системи управління запасами дозволяють уникнути ситуацій дефіциту або перевиробництва продукції. Важливо також, що автоматизація відкриває можливості для аналізу великих обсягів даних, що дозволяє краще прогнозувати попит і приймати більш обґрунтовані бізнес-рішення.

Оцінка ділової активності підприємства є важливим етапом в управлінні бізнесом, оскільки вона дозволяє визначити рівень ефективності діяльності та потенціал для подальшого розвитку. Вона включає аналіз ключових показників, таких як прибутковість, ліквідність, оборотність активів і стабільність фінансових потоків. Крім того, оцінка враховує зовнішні фактори, включаючи ринкові умови та конкурентоспроможність. Правильне розуміння стану ділової активності дозволяє керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо інвестицій, розвитку нових напрямків і управління ресурсами.

Шляхи зміцнення ділової активності включають кілька стратегічних підходів, серед яких оптимізація витрат, диверсифікація продукції, фінансове планування, розширення ринків збуту та автоматизація бізнес-процесів. Кожен із цих напрямків спрямований на покращення ефективності операційної діяльності, зменшення ризиків і підвищення конкурентоспроможності на ринку. Наприклад, оптимізація витрат дозволяє знизити виробничі витрати без втрати якості, тоді як автоматизація бізнес-

процесів скорочує час на виконання рутинних операцій і знижує ймовірність помилок.

Зміцнення ділової активності вимагає постійного аналізу та адаптації до змін ринкових умов і потреб клієнтів. Для підприємств важливо не тільки працювати над внутрішніми процесами, але й шукати нові можливості на ринку, інвестувати у розвиток персоналу та технологій. Комплексний підхід до управління діловою активністю дозволить підприємству забезпечити стійке зростання та ефективно реагувати на виклики сучасної економіки.

Висновок до розділу 3

Після проведення економічного аналізу фінансових результатів у ПТВП “ТАМІ” і визначення шляхів підвищення його ділової активності можна сформулювати такі висновки:

Оцінка абсолютних та відносних показників фінансових результатів підприємства є важливим інструментом для аналізу його фінансового стану та ефективності діяльності. У 2023 році прибуток підприємства скоротився ще більше, досягнувши лише 10,1 тис. грн. Базисний темп росту впав до 51,53%, що вказує на суттєве зниження прибутку в порівнянні з базовим 2021 роком. Ланцюговий темп росту між 2022 та 2023 роками склав 59,41%, що відображає подальше падіння фінансових результатів у звітному періоді.

Результати аналізу ймовірності банкрутства мають велике значення для прийняття управлінських рішень. Вони дозволяють керівництву своєчасно вжити заходів для стабілізації фінансового стану, зменшення ризиків і підвищення ефективності управління ресурсами. Підприємство залишається у відносно безпечній зоні з точки зору ймовірності банкрутства, динаміка показників свідчить про необхідність ретельного моніторингу, особливо враховуючи значне падіння ринкової капіталізації відносно зобов'язань.

Зміцнення ділової активності підприємства вимагає комплексного підходу, який включає оптимізацію виробничих процесів, покращення управління ресурсами та впровадження інноваційних технологій. Крім того, важливу роль відіграє аналіз зовнішнього середовища, включаючи зміни в ринковій кон'юктурі та економічні умови. Аналіз ділової активності ПТВП “ТАМІ” за 2022 та 2023 роки показує кілька ключових аспектів. Коефіцієнт оборотності активів зріс з 0,8 до 0,9, що свідчить про покращення ефективності використання активів для генерування доходів. Це свідчить про позитивні зміни у загальному управлінні активами підприємства.

ВИСНОВОК

На основі проведеного дослідження обліку і аналізу фінансових результатів та шляхи підвищення ділової активності ПТВП “ТАМІ” можна зробити висновки.

Створення ефективної системи управління фінансовими результатами на підприємстві розпочинається з узгодження підходів до визначення терміна “фінансові результати” та їх класифікації, а також встановлення оптимального рівня отриманого прибутку для забезпечення стабільної роботи підприємства. Так, фінансовий результат суб’єкта господарювання визначається як співставлення доходів і витрат. Цей показник якісно та кількісно відображає результативність господарської діяльності підприємства, а його приріст чи зменшення визначає зміни в власному капіталі, відображаючи збільшення чи зменшення вартості підприємства.

Розробка трьох концепцій у бухгалтерському обліку – синтетичної, семантичної та прагматичної – є значним внеском у систему обліку. Однак слід зазначити, що ці концепції мають загальний характер і не враховують роль державних органів як основних користувачів фінансових результатів підприємства. В них недостатньо уваги приділяється прибутку, що підлягає оподаткуванню, хоча на практиці це питання є досить важливим. Хоча визначення прибутку для оподаткування регулюється чіткими правилами, можна стверджувати, що цей вид прибутку ґрунтується на синтаксичному підході.

Оцінка ділової активності підприємства дозволяє здійснити аналіз ефективності прийнятих рішень, що, в свою чергу, сприяє оцінці управлінської діяльності. Використання отриманих результатів оцінки ділової активності на практиці може покращити фінансово-господарську діяльність та забезпечити отримання конкурентних переваг на ринку, де функціонує підприємство.

Основним нормативним документом, що регулює організацію бухгалтерського обліку доходів, витрат і фінансових результатів на підприємстві, є “Наказ про облікову політику”. Цей документ містить розділи, які стосуються основних принципів обліку, але потребує вдосконалення в частині обліку доходів і витрат, запровадження єдиної класифікаційної системи та уточнення критеріїв.

Систематичний та аналітичний облік доходів і витрат дозволяє розкрити основні принципи формування фінансового результату від продажу товарів, виконання робіт і надання послуг, а також складові собівартості реалізованої продукції. Це є важливим джерелом облікової інформації для підготовки Звіту про фінансові результати. ПТВП “ТАМІ” для обліку фінансових результатів застосовує всі субрахунки рахунку 79 “Фінансові результати”. У дебеті рахунку 79 фіксуються закриття рахунків витрат і суми податку на прибуток, а в кредиті – закриття рахунків доходів. При закритті цього рахунку його залишок списується на рахунок 44 “Нерозподілені доходи (непокриті збитки)”. Отриманий прибуток підприємство використовує для формування цільових фондів.

Удосконалення процесів обліку фінансових результатів в умовах кризових явищ є важливим для забезпечення стабільності та ефективного функціонування організацій. Впровадження сучасних технологій автоматизації, систем внутрішнього контролю та підвищення рівня аналітичної роботи дозволяє підприємству швидко адаптуватися до змінних економічних умов, мінімізувати ризики та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Затвердження облікової політики підприємства є важливим елементом організації бухгалтерського обліку та ефективним інструментом управління. Це може включати як державне регулювання, так і власні ініціативи підприємства щодо питань обліку. Дотримання обраної облікової політики безпосередньо впливає на фінансові результати підприємства.

Аналіз фінансових результатів є важливим аспектом управління доходами та витратами підприємства, оскільки дозволяє виявити недоліки та прорахунки, а також мобілізувати внутрішні резерви. Це, у свою чергу, сприяє збільшенню доходів і прибутків, зменшенню витрат, підвищенню рентабельності та поліпшенню фінансової діяльності. Оцінка абсолютних і відносних показників фінансових результатів підприємства є важливим інструментом для аналізу його фінансового стану та ефективності діяльності. У 2023 році прибуток підприємства зменшився до 10,1 тис. грн, а базисний темп росту впав до 51,53%, що вказує на значне зниження прибутку в порівнянні з 2021 роком. Ланцюговий темп росту між 2022 та 2023 роками становив 59,41%, що також підтверджує подальше падіння фінансових результатів у звітному періоді.

Результати аналізу ймовірності банкрутства є критично важливими для управлінських рішень, адже вони дозволяють керівництву вчасно вжити заходів для стабілізації фінансового стану, зменшення ризиків та підвищення ефективності управління ресурсами. Підприємство поки що залишається в безпечній зоні з точки зору ймовірності банкрутства, хоча динаміка показників свідчить про необхідність ретельного моніторингу, особливо з урахуванням падіння ринкової капіталізації відносно зобов'язань.

Зміцнення ділової активності вимагає комплексного підходу, що включає оптимізацію виробничих процесів, покращення управління ресурсами та впровадження інноваційних технологій. Також важливим є аналіз зовнішнього середовища, зокрема змін у ринковій кон'юктурі та економічних умовах. Аналіз ділової активності ПТВП "ТАМІ" за 2022 та 2023 роки виявив кілька ключових аспектів: коефіцієнт оборотності активів зріс з 0,8 до 0,9, що свідчить про покращення ефективності використання активів для генерації доходів та позитивні зміни в управлінні активами підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Голов С. Ф., Костюченко В.Н. Бухгалтерський облік заміжнародними стандартами / С. К.: Екаутінг, 2013. 384 с.
2. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 257 с.
3. Овсійчук О.В. Проблеми організації обліку фінансових результатів діяльності підприємства. *Управління розвитком*. 2013. № 15. С. 142-144.
4. Макода С. Л. Економічний зміст та протиріччя в обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства: Економічні науки*. Харків: ХНТУСГ, 2015. Вип. 161. 326 с.
5. Мазур В. П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomichniy-zmist-ponyattya-finansovih-rezultativ-silskogospodarskoi-diyalnos-ti.html> (дата звернення: 13.12.2023 р.).
6. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2013. 604 с.
7. Загородній А.Г. Фінансово економічний словник К: Знання, 2007. 1072 с.
8. Лондар С.Л., Тимошенко О.В. Фінанси: навч. посібник для ВНЗ. Вінниця: Нова Книга, 2009. 384 с.
9. Мочерний С.В., Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко. А.А. Основи економічної теорії. К: ТОВ «Знання», 2000. 607 с.
10. Чебанова М.С., Василенко С.С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник. Київ: Академія, 2002. 671 с.
11. Опарін В.М. Фінанси загальна теорія. КНЕУ, 2000. 357 с.
12. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.

13. Скасюк Р.В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств). URL: http://www.nbu.gov.ua/portal1/natura1/npkntu_e.(дата звернення: 13.12.2023 р.).

14. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник.5-те вид. допов. і перероб.К: Алерта, 2011. 976 с.

15. Худолій Л.М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник. К: Вид-во Європ унту, 2003.167 с.

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 18.03.2013 р. із змінами і доповненнями URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>(дата звернення: 13.12.2023 р.).

17. Проданчук М. А. Формування показників фінансових результатів. *Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту. Серія : Фінанси і кредит*. 2016. № 2(11). С. 40–42.

18. Будько О. В. Особливості нарахування та сплати податку на додану вартість в бухгалтерському обліку згідно Податкового кодексу України.*Ефективна економіка*. URL:<http://www.economy.nauka.com.ua/?or=1&z=811&r=1>.(дата звернення: 13.12.2023 р.).

19. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.14 – “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)”. URL:<http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06csldap.zip> (дата звернення: 15.12.2023 р.).

20.Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2013. 628 с.

21. Параскевич Л. В. Проблеми обліку фінансового результату промислового підприємства. *Сталий розвиток економіки: облік, аналіз і аудит*. 2015. № 1. С. 123–127.
22. Даньків Й.Я. Облікова інформація в системі управління інвестиційною діяльністю. *Науковий вісник УжНУ. Серія «Економіка». Вид-во Ужгородського університету*. 2014, № 2(43). С. 173-178.
23. Гамзаєва Е. М. Фінансовий результат як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку й економічного аналізу. *Управління розвитком*. 2014. № 15. С. 131-133.
24. Фроленко М. Фінансовий план: які показники виконуються в обов'язковому порядку. URL: <http://www.business-inform.kiev.ua/oprilyudneni-statti/6-finansovij-plan-yaki-pokazniki-vikonuyutsya-v-obov-yazkovomu-poryadku> (дата звернення: 13.12.2023 р.).
25. Пирець Н. М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами. *Економічний простір*. – 2014. № 62. С. 228–234.
26. Шара Є.Ю. Прибуток як економічна та обліково-аналітична категорія. *Зб. наук. праць УФЕІ “Науковий вісник”*. 2015. № 1. С. 120–125.
27. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 13. Ч. 4. С. 88-90.
28. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства. URL: jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/476/463 (дата звернення: 13.12.2023 р.).
29. Коваленко Л.О. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: навч. пос. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2008. 483 с.
30. Куриленко Т.П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu/Ekon/2009_6/6.pdf. (дата звернення: 13.12.2023 р.).

31. Вчерашня І.С., Турило А.М. Визначення критерію розмежування категорій «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 1. С. 82 – 85.

32. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 2. С. 19-24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2013_2_6 (дата звернення: 13.12.2023 р.).

33. Мешкова Н.Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2013. № 1. С. 105-108.

34. Д'яченко І. І. Методичне забезпечення аналізу ділової активності підприємства. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_10_54 (дата звернення: 15.12.2023 р.).

35. Гарасим П. М., Журавель Г. П., Хомин П. Я. Фінансовий, управлінський і податковий облік у господарських товариствах: навч. посіб. Тернопіль, 2003. 522 с.

36. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: підручник. Київ: А.С.К., 2005. 784 с.

37. Яковлєв Ю. П. Економіка торгівлі: навч. посіб. Херсон: “Олді-плюс”, 2009. 356 с.

38. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Економіка і фінанси підприємства : підручник. Львів : Магнолія 2006, 2014. 406 с.

39. Петрук О. М., Барановська Т. В. Облікова політика підприємства в системі регулювання бухгалтерським обліком. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. 2005. № 3. С.133-153.

40. Ловінська Л. Г. Концепція фінансових результатів в системі бухгалтерського обліку підприємства. *Фінанси України*. 2003. № 11. С. 58-65.

41. Арич М. І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства. *Економіка та держава*. 2013. № 7. С. 66-69.
42. Богацька Н. М., Носарівська Н. М., Підлубна С. А. Формування фінансових результатів як складова процесу управління підприємством. URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120545.doc.htm (дата звернення: 17.03.2024 р.).
43. Бойчук Т. Формування облікової політики підприємства: мета, побудова та сфера застосування. *Економічний аналіз*. 2010. № 6. С. 36-38.
44. Непочатенко О. О. Фінанси підприємств: підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 504 с.
45. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
46. Мошенський С. З., Олійник О. В. Економічний аналіз : підручник. Житомир : ПП «Рута», 2007. 704 с.
47. Черничко Т. В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України. *Економіка та суспільство: електронний науковий фаховий журнал*. Мукачєво, 2016. №5. С. 400-404
48. Погребняк А. Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2014. №. 7. С. 344-352.
49. Мороз С. І. Порівняльний аналіз існуючих моделей прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. *Економічні науки*. 2012. №. 9 (2). С. 437-442.
50. Касич А. О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 176-179.
51. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.]. К. :Знання, 2004. 302 с.
52. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с.

53. Дорош Н. І. Прогнозний аналіз фінансових результатів та визначення межі банкрутства підприємства. *Молодий вчений*. № 2 (2). С. 700-703.

ДОДАТКИ

згідно положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2
«Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ПТВП "ТАМІ" Дата (рік, місяць, число) _____

Територія _____ за ЄДРПОУ 19389526

Організаційно-правова форма господарювання приватна за КОАТУУ _____

Орган державного управління _____ за КОПФГ _____

Вид економічної діяльності _____ за КОДУ _____

Середня кількість працівників _____ за КВЕД _____

Одиниця виміру: тис. грн. _____

Адреса Івано-Франківська обл. Розквітківський р-н, с. Верхній Група

1. Баланс
на 01.01 2023 р.

Форма № 1-м
Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершено будівництво	020	95.1	95.1
Основні засоби			
залишкова вартість	030	195.3	190.3
первісна вартість	031	281.0	281.0
знос	032	(85.7)	(90.7)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035		
первісна вартість	036		
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції	040		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	290.4	289.4
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	149.7	66.6
Поточні біологічні активи	110		
Готова продукція	130		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160		
первісна вартість	161		
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	170	7.3	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	88.5	157.3
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	18.0	8.2
у тому числі в касі	231		
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260	263.5	227.1
III. Витрати майбутніх періодів	270		
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275		
Баланс	280	553.9	512.5

Продовження дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	300	133.5	133.5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	413.3	362.5
Усього за розділом I	380	546.8	496.0
II. Цільове фінансування	430		
III. Довгострокові зобов'язання	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	1.0	1.0
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з бюджетом	550	6.1	15.5
з страхування	570		
з оплати праці*	580		
Інші поточні зобов'язання	610		
Усього за розділом IV	620	7.1	16.5
Баланс	640	553.9	512.5

13 форма 1801/007-4

Продовження звітності з оподаткування

(1801)

2. Звіт про фінансові результати
за 2023 р.Форма № 2-фс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	484.7	427.2
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	020	(80.8)	(71.2)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010 - 020)	030	403.9	356
Інші доходи	040		
Разом чисті доходи (030 + 040)	070	403.9	356
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	080	(381.3)	(328.0)
Інші витрати	100	(12.5)	(11.0)
у тому числі	101	(12.5)	(11.0)
	102		
Разом витрати (080 + 100)	120	393.8	339
Фінансовий результат до оподаткування (070 - 120)	130	10.1	
Податок на прибуток	140		
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	145		
Чистий прибуток (збиток) (130 - 140 - 145)	150	10.1	17.0

Керівник



М.І. Тріш

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис, прізвище)