**Вступ**

У бухгалтерському обліку звітність є його завершальним етапом, на якому відбуваються узагальнення накопиченої облікової інформації та подання її у вигляді, зручному для зацікавлених осіб.

Бухгалтерська звітність є одною з найважливіших джерел інформації про умови і результати діяльності організації, доступних різним групам її зовнішніх і внутрішніх користувачів. Однак повною мірою виконувати цю функцію вона може лише в тому випадку, якщо відповідає основним якісним характеристикам: достовірність, повноту, суттєвості, нейтральності тощо

В результаті проведення економічних реформ, пов'язаних зі становленням ринкових відносин, поступово встановлюються нові правила формування бухгалтерської звітності вітчизняних організацій, що призводять її у відповідність до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). Від ступеня їх дотримання залежать достовірність оцінки досягнень організації та її можливостей, ступінь ризику рішень, що приймаються на основі звітних даних.

Фінансова звітність, покликана необхідністю складання та подання бухгалтерської (фінансової) звітності; основні вимоги, встановлені законодавством і нормативними актами по складанню звітності; складу річної і проміжної звітності господарюючих суб'єктів.

Метою даної дипломної роботи є - вивчення складу, видів і призначення фінансової звітності.

Об'єкт дослідження - фінансова звітність ТОВ «САВ-Дістрибьюшн»

Предмет дослідження - склад, види і призначення фінансової звітності.

На підставі поставленої мети завданнями дослідження ставляться:

· Розкриття поняття, складу бухгалтерської звітності та загальних вимог до неї;

· Виявлення вимог до інформації, формованої у бухгалтерській звітності;

· Розгляд змісту бухгалтерського балансу і правил оцінки його статей;

· Розгляд змісту звітів про прибутки і збитки та власний капітал, додатку до бухгалтерського балансу, звіту про цільове використання отриманих коштів та пояснювальної записки до річного звіту;

· Виявлення характеру публічності бухгалтерської звітності;

· Виявлення порядку і строків подання бухгалтерської звітності; · Розгляд поняття про консолідовану бухгалтерської звітності.

**Розділ 1 Теоретичні основи формування та аналізу фінансової звітності**

* 1. **Поняття, склад, призначення та загальні вимоги до фінансової звітності**

Звітність - система показників, що відображає результати господарської діяльності організації за звітний період. Звітність включає таблиці, які складають за даними бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку. Вона є завершальним етапом облікової роботи.

Дані звітності використовуються зовнішніми користувачами з метою оцінки ефективності діяльності організації, а також для економічного аналізу у самій організації. Разом з тим звітність необхідна для оперативного керівництва господарською діяльністю та служить вихідної базою для подальшого планування. Звітність повинна бути достовірною, своєчасною. У ньому повинна забезпечуватися порівнянність звітних показників з даними за минулі періоди[8].

Звітність організацій класифікують за видами, періодичності складання, ступеня узагальнення звітних даних.

За видами звітність поділяється на бухгалтерську, статистичну та оперативну.

Бухгалтерська звітність являє собою єдину систему даних про майнове і фінансове становище організації та про результати її господарської діяльності. Складають її за даними бухгалтерського обліку[7].

Стандарт 1 і Закон визначають такі якісні характеристики фінансової звітності, як (Рис. 1.1):

Якісні зарактеристики

Правові аспекти

**Вимоги до фінансової звітності**

Зрозумілість

Обовязковість подання

Доречність

Державна регламентація

Відповіальність

Достовірність

Рис. 1.1. Характеристики фінансової звітності

- зрозумілість - інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;

- доречність - облікова інформація повинна бути доречною і надавати можливість вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати оцінки, зроблені в минулому;

- достовірність - інформація фінансових звітів не повинна містити помилок та перекручень, які можуть вплинути на рішення користувачів;

- порівнянність - фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати фінансові звіти підприємства за різні періоди, а також фінансові звіти різних підприємств[7].

Раніше користувачами бухгалтерської звітності були переважно державні органи, тому якісні характеристики інформації визначалися їх потребами.

На доречність інформації впливає також істотність інформації.

Визначення суттєвості дається в Стандарті 1. Інформація вважається суттєвою, якщо її відсутність або неправильна оцінка може вплинути на економічні рішення користувачів[9].

Істотність залежить від обсягу статті та помилки, допущеної за певних обставин у зв'язку з пропуском або неправильним відображенням. Наприклад, випадкові і незначні надходження і витрати, як правило, не впливають на думку зовнішнього користувача, тому при обліку їх можна віднести до статті інших доходів і витрат. Суми, які можна вважати істотними, безумовно, залежать від розміру підприємства[8].

При розгляді відповідних Стандартів, де це необхідно, ми опишемо істотність інформації більш детально.

Таким чином, зміна кола користувачів звітності змінило вимоги до якості звітної інформації.

Зупинимося коротко на принципах обліку, які описані у Стандарті 1 і в Законі.

Здійснюючи облік за новими Стандартами, необхідно керуватися певними правилами, щоб правильно визначити, оцінити і зареєструвати в обліку ту чи іншу господарську операцію. Ці правила і є принципами обліку.

Багато з задекларованих принципів існували і раніше, проте вони були трохи інакше сформульовані.

Так, наприклад, ні у кого з бухгалтерів не викликає сумнівів, що підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, відділяється від власника підприємства і від інших підприємств і в обліку розглядається як окремий об'єкт обліку. Майно і зобов'язання підприємства враховуються окремо від майна і зобов'язань власників та інших підприємств. Цей принцип сформульований як принцип автономності[13].

У свою чергу, принцип періодичності передбачає здійснення обліку стосовно до певного інтервалу часу. Цей принцип вимагає регулярного періодичного складання звітності і обумовлений необхідністю своєчасного надання користувачам інформації, зафіксованої в звітності, а також практичною неможливістю і недоцільністю підведення господарських підсумків за весь період діяльності компанії - з моменту її заснування до закриття[11].

За усталеною практикою, в Україні звітним роком є ​​період з 1 січня по 31 грудня. Крім того, поряд з річною обов'язкове надання квартальної звітності. В цьому відношенні для нас нічого не змінилося.

Принцип безперервності діяльності полягає в тому, що фінансову звітність складають виходячи з припущення, що підприємство є чинним і залишиться таким в найближчому майбутньому. Інакше кажучи, підприємство не має ні наміру, ні необхідності ліквідувати або суттєво скоротити масштаби своєї діяльності з яких-небудь причин[12].

Достовірними були звіти, які б повністю відповідали чинному законодавству. З введенням Національних стандартів звітність є достовірною, якщо вона не містить помилок, що виникають при оцінці і відбитті статей в звітності з урахуванням вимог Стандартів.

Для забезпечення порівнянності в звітності наводиться інформація за попередні періоди, крім того, в примітках до фінансової звітності розкривається інформація про облікову політику підприємства та її зміни.

Порівнянність досягається відносною стабільністю облікової політики підприємства (її незмінністю без крайньої на те необхідності), і навіть послідовністю її застосування[14].

У свою чергу, інформація повинна бути доречною, що залежить від своєчасності її надання (вся значима інформація повинна бути своєчасно включена у фінансовий звіт, в іншому випадку вона перестане відображати реальний стан речей).

Статистична звітність складається за даними статистичного, бухгалтерського та оперативного обліку і відображає відомості за окремими показниками господарської діяльності організації, як в натуральному, так і у вартісному вираженні.

Оперативна звітність складається на основі даних оперативного обліку і містить інформацію про основним показниками за короткі проміжки часу - добу, п'ятиденку, тиждень, декаду, половину місяці. Ці дані використовуються для оперативного контролю та управління процесами постачання, виробництва і реалізації продукції[15].

За своїм призначенням бухгалтерська звітність є основним джерелом інформації про фінансовий стан організації, фінансові результати її діяльності та зміни в її фінансовому становищі. Фінансове становище організації визначається знаходяться в її розпорядженні активами, структурою зобов'язань і капіталу організації, а також її здатністю адаптуватися до змін у сфері функціонування. Інформація про фінансові результати дозволяє оцінити потенційні зміни в ресурсах. Дані про зміни у фінансовому становищі організації дають можливість оцінити її інвестиційну, фінансову і поточну (операційну) діяльність у звітному періоді.

Ретельне вивчення бухгалтерської звітності дозволяє розкрити причини досягнутих успіхів або недоліків в роботі, намітити шляхи вдосконалення діяльності організації[19].

Не всі юридичні і фізичні особи мають прямий доступ до бухгалтерських регістрах організації (фірми). Щоб забезпечити їм можливість розуміти, аналізувати звітність, приймати на її основі необхідні їм управлінські рішення, звітність повинна складатися за певними правилами, стандартами.

Зовнішня фінансова звітність загального призначення - основний спосіб періодичного подання інформації. Питання організації обліку і звітності повинні відображатися в установчих документах і в наукового політиці підприємства.

Всі форми бухгалтерській звітності тісно пов'язані між собою і представляють єдине ціле, тобто систему фінансових показників, що характеризують умови та результати роботи організації за звітний період. Система показників має комплексний характер, оскільки показники, що містяться в бухгалтерській звітності, відображають різні аспекти одних і тих же господарських операцій і явищ.

Фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів:

Автономності підприємства, за яким кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників. Тому особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатися у фінансовій звітності підприємства;

Безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність буде тривати;

Періодичності, що припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу з метою складання фінансової звітності;

Історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

Нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду слід зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності в момент їх виникнення, незалежно від часу надходження і сплати грошей;[23]

Повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки операцій та подій, яка може вплинути на рішення, що приймаються на її основі;

Послідовності, який передбачає постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики повинна бути обґрунтована і розкрита у фінансовій звітності;

Обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства;

Превалювання змісту над формою, за яким операції повинні обліковуватись відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми;

Єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці.

* 1. **Фінансова звітність як інформаційна база для проведення економічного аналізу підприємства**

Для аналізу фінансової (бухгалтерської) звітності використовується сукупність загальнонаукових та Спеціальних методів, характерних для всіх видів і напрямків економічного аналізу.

Метод (від гр. Mеthоdоs - дослідження) являє собою спосіб дослідження, який визначає підхід до досліджуваними об'єктами, планомірний шлях наукового пізнання і встановлення істини. Під методом економічного аналізу розуміється системний комплексний підхід до дослідження господарських процесів в їх розвитку та взаємозв'язку. Системний підхід в аналізі полягає в розгляді об'єкта аналізу як системи взаємопов'язаних елементів (складових), вивченні їх впливу на стан об'єкта та результати його діяльності.

Важливою складовою системного підходу є комплексність, що означає розгляд отриманих результатів діяльності об'єкта аналізу як слідства взаємодії всіх її аспектів (сторін) і сукупності факторів, що на них вплив. Характерними особливостями методу економічного аналізу є:

використання системи показників, що всебічно характеризують діяльність організації;

вивчення взаємозв'язку між ними;

виявлення і вивчення причин (факторів) зміни ЦИХ показників з метою визначення резервів підвищення ефективності роботи підприємства[27].

Так як аналіз фінансової (бухгалтерської) звітності є Найважливішим напрямком економічного аналізу, то для нього характерні всі особливості, властиві методу аналізу.

Метод моделювання реалізується в аналізі фінансової звітності за побудову моделей, що дозволяють представить досліджуваний процес або явище як систему взаємопов'язаних факторів, що впливають на цей процес. У фінансовому аналізі використовуються три типи моделей:

1) дескриптивні - моделі описового характеру. Вони є основними для аналізу фінансових звітів. До них відносяться побудова системи звітних балансів, подання звітності в необхідних аналітичних розрізах, аналіз динаміки та структури показників звітності система аналітичних показників, аналітичні записки до звітності;

2) предикативні - моделі прогностическому характеру, використовуються для прогнозування майбутнього фінансового стану організації та результатів її діяльності. Найбільш поширеними серед предикативних моделей є розрахунок порогу рентабельності (критичного обсягу продажів), побудова прогнозних фінансових звітів, моделі динамічного і ситуаційного аналізу;

3) нормативні - моделі, які дозволяють порівнювати фактичні результатів з очікуваним, запланованим, передбаченим бюджетом. Такі моделі використовуються головним чином у внутрішньому фінансовому аналізі, припускають визначення нормативів по кожній статті витрат і виявлення відхилень фактичних значень показників від нормативних[31].

У практиці аналізу фінансової звітності широкого поширення набули шість Спеціальних методів:

1) горизонтальний (динамічний, часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури підсумкових фінансових показників з виявлення впливу кожної позиції звітності на результат в цілому, оцінка зміни питомої ваги окремих статей у порівнянні з удельними вагами відповідних статей в попередніх періоді;

3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з відповідною позиціями звітності низки попередніх періодів та визначення тренда (основний тенденції змін показника, очищеної від випадкових впливів і індивідуальних особливостей ОКРЕМИХ періодів). За допомогою тренда визначаються Можливі значення показників в майбутніх періодах, тобто будуються прогнози щодо фінансового стану організації в перспективі;

4) коефіцієнтний аналіз (аналіз відносних показників - коефіцієнтів) - розрахунок відносин статей звітності та визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний (просторовий) аналіз - порівняння показників фінансового стану і фінансових результатів діяльності організації з показниками конкурентів, з середньогалузевими і середніми загальноекономічними даними;

6) факторний аналіз - аналіз впливу ОКРЕМИХ факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих і стохастичних методів дослідження[29].

Методи фінансового аналізу - це комплекс науково-методичних інструментів та принципів дослідження фінансового стану підприємства[11].

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

* платоспроможності і ліквідності - характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;
* прибутковості — дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;
* ділової активності — характеризує кругообіг засобів підприємства;
* фінансової стійкості — характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким, кризовим.

Першочергові завдання аналізу фінансового стану:

* виявлення забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами і перевірка їх цільового використання;
* оцінка ступеня виконання планових фінансових заходів, програм, плану фінансових показників;
* визначення платоспроможності підприємства і ліквідності балансу;
* оцінка дотримання фінансової, розрахункової і кредитної дисципліни;
* оцінка ефективності використання капіталу;
* оцінка оборотності капіталу;
* оцінка ділової активності підприємства;
* своєчасне виявлення і усунення недоліків у фінансовій діяльності, пошук резервів і можливостей економного, раціонального використання фінансових ресурсів та розробка конкретних заходів щодо втілення їх у виробничий процес[5].

В економічній теорії та практиці існують різні класифікації методів економічного аналізу взагалі та фінансового аналізу :

1. Неформалізовані та формалізовані методи аналізу.

Неформалізовані методи аналізу грунтуються на описуванні аналітичних процедур на логічному рівні, а не на жорстких аналітичних взаємозв'язках та залежностях. До неформалізованих належать такі методи: експертних оцінок і сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняльні, побудови системи показників, побудови системи аналітичних таблиць.

2. До формалізованих методів фінансового аналізу належать ті, в основу яких покладено жорстко формалізовані аналітичні залежності:методи ланцюгових підстановок, арифметичних різниць, балансовий, виокремлення ізольованого впливу факторів, відсоткових чисел, диференційний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків, дисконтування.

3. Традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

4. Моделі, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками: дескриптивні, предикативні та нормативні.

Дескриптивні моделі є основними і засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності. До них належать: побудова системи звітних балансів; подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах; вертикальний та горизонтальний аналіз звітності; система аналітичних коефіцієнтів; аналітичні записки до звітності.

Предикативні моделі - це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного.

Нормативні моделі - це моделі, які уможливлюють порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними. Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат та у з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів [11].

Аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства

Основною умовою проведення аналізу фінансового стану є вміння «читати» баланс. Це один із способів оцінки фінансових можливостей підприємства та його ресурсів для ведення господарської діяльності.

Бухгалтерський баланс (ББ) - це основна форма аналітичної звітності, що характеризує в грошовій оцінці фінансове становище підприємства станом на звітну дату і складається з двох рівновеликих частин: активу і пасиву, які формують 5 розділів.

Аналіз балансу може проводитися за допомогою оного з наступних способів:

* оцінка безпосередньо по балансу без попереднього зміни складу балансових статей;
* побудова ущільнювального порівняльного аналітичного балансу шляхом агрегування деяких однорідних за складом елементів балансових статей;
* здійснення додаткової коригування балансу на індекс інфляції з наступним агрегування статей в необхідних аналітичних розрізах.

Читання бухгалтерського балансу - це процес кількісної оцінки основних параметрів фінансового функціонування організації, що дозволяє визначити наступні характеристики фінансового стану організації, а також виявити параметри негативного розвитку:

- загальна вартість майна організації, що дорівнює сумі I і II розділів балансу;

- вартість іммобілізованих (тобто необоротних) коштів (активів), що дорівнює підсумку I-го розділу балансу;

- вартість мобільних (оборотних) коштів, що дорівнює підсумку II-го розділу балансу;

- величина власного капіталу організації, що дорівнює підсумку 3-го розділу балансу;

- величина позикового капіталу, що дорівнює сумі підсумків 4 і 5 розділів балансу.

При аналізі бухгалтерського балансу необхідно звернути увагу на наступні показники та їх динаміку:

* на зміну валюти балансу.
* на співвідношення темпів зростання оборотних і позаоборотних капіталу[25].

У структурі необоротних і оборотних активів необхідно звернути увагу на зміну наступних статей:

* незакінчене будівництво. Ця стаття не бере участь у виробничому обороті, і тому збільшення її частки в певних умовах може негативно позначитися на результатах фінансово-господарської діяльності;
* збільшення частки довгострокових фінансових вкладень у необоротних активах свідчить, з одного боку, про інвестиційної спрямованості вкладень організації, а з іншого - про відволікання коштів з основної виробничої діяльності;
* основу оборотних активів складають виробничі запаси. Збільшення частки виробничих запасів може свідчити як про нарощування виробничого потенціалу, так і про нераціональної господарської стратегії за рахунок іммобілізації фінансових ресурсів в недостатньо ліквідні активи. У той же час це може бути продиктовано прагненням за рахунок вкладень в цю статтю захистити кошти від впливу інфляції;
* надзвичайно низький питома вага грошових коштів в оборотних активах (4-7%) говорить про неможливість негайного погашення термінових зобов'язань;
* зростання дебіторської заборгованості і особливо сумнівною до повернення свідчить про іммобілізації грошових коштів з обороту, негативно впливає на платоспроможність організації;
* темп приросту позикових коштів, що випереджає темпи приросту оборотних активів, призводить до зниження поточної ліквідності підприємства. Перевищує зростання позикового капіталу над власним вказує на залежність організації від зовнішніх інвесторів;
* в складі власних коштів відсутній нерозподілений прибуток, Резервний капітал, фонд накопичення. Відсутність джерел, накопичених в результаті фінансово-господарської діяльності, відображає низький рівень самофінансування підприємства;[19]

Основу джерел фінансування майна складають власні кошти (90-97%), які формуються тільки за допомогою збільшення рахунку «Додатковий капітал», який збільшується (за кредитом) за рахунок переоцінки основних коштів. Це свідчить про необхідність враховувати вплив фактора переоцінки при аналізі фінансового стану;

Аналіз балансу починається з оцінки структури і динаміки його розділів на основі аналітичної таблиці, яка містить агреговані, тобто укрупнені статті - підсумки розділів пасиву і активу. Аналітичний баланс дозволяє оцінити структуру майна підприємства і одночасно провести горизонтальний і вертикальний аналіз балансу.

Ліквідність підприємства - здатність перетворювати свої активи в гроші для здійснення всіх необхідних платежів у міру настання їх строку.

Під ліквідністю балансу розуміється ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких в грошові кошти відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів в тому, що ліквідність балансу відображає міру узгодженості обсягів та ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, в той час як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу[34].

При аналізі ліквідності баланса проводиться порівняння активів, згрупованих за рівнем їхньої ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за строками їх погашення.

Активи групуються за ступенем зменшення ліквідності з поділом на такі групи (Табл. 1.2.):

Таблиця 1.2.

Групування активів підприємства

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Групи** | **Умовне позначення** | **Сума рядків балансу** | **Характеристика** |
| Високоліквідні | **А1** | **Р220-Р240** | Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції. |
| Швидколіквідні | **А2** | **Р150-Р210** | Дебіторська заборгованість, яка буде погашена за умови договорів. |
| Повільноліквідні | **А3** | **Р100-р140, Р250** | Запаси та інші оборотні активи. |
| Важколіквідні | **А4** | **Р080** | Активи, що передбачено використовувати більше одного року. |
| Примітка Р 220-рядок 220 |

А1 - найбільш ліквідні активи. На них належать грошові кошти підприємств і короткострокові фінансові вложения;

А2 - швидко реалізовані активи. До них відносяться дебіторську заборгованість з термінами погашення в звітному періоді, інші активи, готова продукція та товари відвантажені;

АЗ - це повільно реалізовані активи. До них відносяться оборотні активи за мінусом готової продукції і товарів відвантажених, ПДВ по придбаних цінностей, дебіторська заборгованість (платежі по якій очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати). Виробничі запаси та незавершене виробництво знаходяться в самому початку виробничого циклу, тому перехід на грошову форму потребують значно більший термін;

А4 - важко реалізовані активи, куди входять основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові вкладення, незавершене будівництво. Це статті першого розділу балансу «Необоротні активи»[27].

Пасиви групуються за ступенем терміновості погашення зобов'язань (Табл. 1.3.):

Таблиця 1.3

Групування пасивів підприємства.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  **Групи**  | **Умовне позначення** | **Сума рядків балансу** | **Характеристика** |
| Найбільш термінові | **П1** | **Р530+…+Р610** | Кредиторська заборгованність та пточні забовязання за розрахунками |
| Короткострокові | **П2** | **Р500+…+Р520+ +Р630** | Короткострокові кредити та інші позикові кошти, що підлягають погашенню протяго 12 місяців, в т. ч. дохои майбутніх періодів та векселі видані. |
| Довгострокові | **П3** | **Р480** | Довгострокові забовязання; доходи майбутніх періодів, у частині понад 12 місяців |
| Постійні (стійкі) | **П4** | **Р380+Р430** | Забовязання перед власниками з формування власного капіалу; Забеспечення наступних витрат і платежів. |

П1 - найбільш термінові зобов'язання. До них відносяться статті «Кредиторська заборгованість" і "Інші короткотермінові зобов'язання»;

П2 - короткострокові пасиви. До них відносяться статті «Короткострокові позикові кошти», «Доходи майбутніх періодів», «Оціночні зобов'язання», «Інші зобов'язання»;

П3 - довгострокові пасиви - довгострокові кредити і позикові кошти;

П4 - постійні пасиви - власний капітал, що знаходиться постійно в розпорядженні підприємства[27].

При визначенні ліквідності балансу групи активу і пасиву зіставляються між собою.

Умови абсолютної ліквідності балансу:

А1> П1; А2> П2; А3> ПЗ; А4 <П4.

Аналіз платоспроможності підприємства проводиться для:

* регулярного прогнозування фінансового становища підприємства;
* своєчасного погашення зобов'язань перед постачальниками, державою, позабюджетними фондами, працівниками, акціонерами;
* підвищення довіри партнера і інвесторів до проведення спільної діяльності[20].

**Розділ 2 Порядок формування та аналіз показників фінансової звітності на прикладі ТОВ «САВ-Дістрибьюшн»**

**2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства**

Я пройшла виробничу практику на ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» у фінансовому відділі.

Безумовний лідер на ринку побутової техніки – ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» - мережа магазинів побутової техніки та електроніки. Група компаній «ФОКСТРОТ» - це розгалужена по всій Україні мережа сучасних магазинів та центрів сервісного обслуговування, де працює більше 10 тисяч чоловік.

Історія створення «Фокстрот» розпочалося у 1992 році, коли три товариші, Геннадій Виходцев, Володимир Шульга і Валерій Маковецький, вирішли зайнятися торгівлею аудіо-, відео- і побутовою технікою. Перший магазин мережі був відкритий 1 вересня 1994 року. Форма власності компанії товариство з обмеженою відповідальністю – підприємство, створене приватними особами, засноване на приватній власності, і що оперує власним капіталом[16].

Перший рік свого існування ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» розміщувалось у кімнаті чотирикімнатної квартири одного із засновників – Володимира Шульги, йому допомагали також друзі, які являлися засновниками підприємства – Валерій Маковецький і Геннадій Виходцев. Перший склад компанії знаходився у металевому гаражі у дворі того ж будинку. З часом бізнес розширився, і до трьох засновників приєдналася група бізнесмена Георгія Дигама.

Образ стильної лисички був ілюстрацією до одного з альбомів «Foxtrot» групи Genesis, популярного в кінці 80-х – початку 90-х. Червоний крпоративний колір – данина лисячій виживаності – це колір активності і успіху. Саме цей колір передає позицію «Фокстроту» як лідера на ринку побутової техніки та електроніки. Вартість самого бренду експерти оцінюють майже в $ 1,3 млрд.

Магазини представлені в 102 обласних і районних центрах України, при цьому їх загальна торгова площа складає близько 200 000 кв.м. Згідно з рейтингом, складеним аудиторською компанією Deloitte&Touche, торгівельна мережа «Фокстрот. Техніка для дому» входить до числа 500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи.

В сучасних економічних умовах діяльності організацій внутрішній контроль як управлінська функція має здійснюватися на всіх рівнях управління. Система внутрішнього контролю повинна орієнтуватися на досягнення наступних параметрів:

- стійке положення організації на ринку;

- визнання організації учасниками ринку і суспільством;

- своєчасну адаптацію виробничої та управлінської систем організації до динамічного зовнішнього середовища[25].

На будь-якому етапі процесу управління можуть виникнути відхилення реального стану об'єкта управління від планованого. Отримати своєчасні відомості про якість та зміст таких відхилень дозволяє система внутрішнього контролю на підприємстві.

У процесі внутрішнього контролю суб'єкти організації здійснюють такі дії:

1). Визначають фактичний стан організації (об'єкта контролю).

2). Порівнюють фактичні дані з планованими.

3). Оцінюють виявляються відхилення і ступінь їх впливу на діяльність організації.

4). Виявляють причини встановлених відхилень.

Метою внутрішнього контролю в системі управління організацією є інформаційне забезпечення даної системи для забезпечення можливості прийняття ефективних рішень.

Особливістю внутрішнього контролю є його подвійна роль в ході управління організацією. Унаслідок тісної інтеграції контролю та інших елементів процесу управління на практиці неможливо визначити коло діяльності для співробітника так, щоб він ставився лише до якогось одного елементу управління, що не взаємодіючи з контролем. Будь-яка управлінська функція обов'язково інтегрована з контрольною. Це обумовлює присутність елементів контролю на кожній стадії управління, що забезпечує оптимальне протікання будь-який з стадій процесу управління[17].

Так, на етапі планування в організації здійснюються такі контрольні заходи:

- оцінюється раціональність потенційних варіантів планових рішень;

- встановлюється відповідність планових рішень цільовим орієнтирам, а також загальної стратегії.

Для забезпечення раціональності та адекватності загальної стратегії діяльності організації зовнішніх умов, а також для забезпечення можливості успішної реалізації управлінських рішень також необхідний контроль. Якщо на стадії планування не включений елемент контролю, то помилки планування в кращому випадку виявляться на етапах організації та регулювання.

На стадіях організації та регулювання реалізації управлінських рішень потрібно контроль правильності реалізації прийнятих рішень з метою досягнення необхідних результатів. Слід також контролювати раціональність регулювання прийнятих рішень.

На стадії бухгалтерського обліку в організації повинен бути забезпечений внутрішній контроль:

- наявності та руху майна;

- раціонального використання виробничих ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативами і кошторисами;

- стану виданих та отриманих зобов'язань;

- доцільності та законності господарських операцій підприємства, і т.д.

Дані бухгалтерського обліку складають інформаційну базу для контролю. C іншого боку, необхідно проводити контроль якості самого бухгалтерського обліку.

Таким чином, внутрішній контроль в організації являє собою:

1). Невід'ємний елемент кожного етапу процесу управління;

2). «Відокремлену» стадію, що забезпечує інформаційну прозорість процесу управління.

Функція внутрішнього контролю тісно пов'язана з іншими функціями управління. Одночасно необхідно відзначити, що виділяють також інформаційну інтеграцію всередині функції внутрішнього контролю. Так, при інтеграції контролю та інших функцій на одному рівні управління має місце горизонтальна інтеграція, а за інформаційної інтеграції функцій контролю на різних рівнях управління (на рівні робочого місця, бригади, цеху) існує вертикальна інтеграція.

Виділяють наступні форми внутрішнього контролю в організації:

- внутрішній аудит;

- структурно-функціональна форма ВК.

Організація внутрішнього контролю у формі внутрішнього аудиту характерна для великих і деяких середніх організацій, яким переважно притаманні такі особливості:

- ускладнена оргструктура (дивизиональная, матрична або конгломератна структура організації);

- численність філій, дочірніх товариств;

- різноманітність видів діяльності і можливість їх кооперування;

- прагнення власників володіти досить об'єктивною і незалежною оцінкою дій менеджерів всіх рівнів управління[32].

Крім завдань, що носять чисто контрольний характер, внутрішні аудитори можуть вирішувати такі завдання як: економічна діагностика, вироблення фінансової стратегії, маркетингові дослідження, управлінське консультування.

Інститутами внутрішнього аудиту є також ревізійні комісії (ревізори), чия діяльність регулюється чинним законодавством. Така форма внутрішнього контролю в основному набула поширення в акціонерних товариствах, товариствах з обмеженою відповідальністю та виробничі кооперативи.

У багатьох організаціях відсутні відділи внутрішнього аудиту та ревізійні комісії (ревізори). В даному випадку для здійснення внутрішнього контролю таким організація доцільно використовувати структурно-функціональну форму внутрішнього контролю організації. Наприклад, здійснення ВК, обов'язково включається в посадові обов'язки будь-якого керівника, має також входити до функцій будь-якого відповідального особи. Така форма, відповідає первинній щаблі розвитку ВК і застосовується організаціями поряд з більш розвиненими формами, а також незалежно від них[39].

Попередній контроль в області людських ресурсів досягається в організаціях за рахунок ретельного аналізу тих ділових і професійних знань і навичок, які необхідні для виконання тих чи інших посадових обов'язків і відбору найбільш підготовлених і кваліфікованих людей. Для того щоб переконатися, що прийняті працівники опиняться в стані виконати доручені їм обов'язки, необхідно встановити мінімально допустимий рівень освіти або стаж роботи в даній області і перевірити документи і, представлені найманим. Істотно підвищити ймовірність залучення та закріплення в складі організації компетентних працівників можна також шляхом встановлення справедливих розмірів виплат і компенсацій, проведення психологічних тестів, а також за допомогою численних співбесід з працівником під час перед його наймом. У багатьох організаціях попередній контроль людських ресурсів триває і після їх найму в ході курсу навчання. Навчання дозволяє встановити, що ж додатково потрібно додати і керівному складу, і рядовим виконавцям до вже наявних у них знань і навичок, перш ніж приступати до фактичного виконання своїх обов'язків. Курс попереднього навчання підвищує ймовірність того, що найняті працівники будуть працювати еффектівно.Важнейшім засобом попереднього контролю фінансових ресурсів є бюджет, який дозволяє також здійснити функцію планування. Бюджет є механізмом попереднього контролю в тому сенсі, що він дає впевненість: коли організації будуть потрібні готівкові кошти, ці гроші в неї будуть. Бюджети встановлюють також граничні значення витрат і не дозволяють тим самим якомусь відділу чи організації в цілому вичерпати свої наявні засоби до кінця.

Поточний контроль здійснюється безпосередньо в ході проведення робіт. Найчастіше об'єктом контролю є діяльність підлеглих. Його мета - виключити відхилення від намічених планів і інструкцій.

Поточний контроль не проводиться буквально одночасно з виконанням самої роботи. Швидше він базується на вимірюванні фактичних результатів, отриманих після проведення роботи, спрямованої на досягнення бажаних цілей. Для того щоб здійснювати поточний контроль, таким чином, апарату управління необхідна зворотний зв'язок[24].

Зворотній зв'язок, в тому сенсі, в якому цей термін буде використовуватися тут, це дані про отримані результати. Найпростішим прикладом зворотного зв'язку є повідомлення начальника підлеглим про те, що їхня робота незадовільна, якщо він бачить, що вони роблять помилки. Системи зворотного зв'язку дозволяють керівництву виявити безліч непередбачених проблем і скоректувати свою лінію поведінки так, щоб уникнути відхилення організації від найефективнішого шляху до поставлених перед нею завдань.

Заключний контроль здійснюється після того, як робота виконана. Він, по-перше, дає керівнику інформацію для планування у випадку, якщо аналогічні роботи пропонується проводити в майбутньому; по-друге, за рахунок оцінки якості виконаної роботи сприяє вдосконаленню мотивації ефективності діяльності персоналу[27].

У другій групі - за ступенем охоплення спостережуваних явищ і процесів контроль ділиться на:

· Загальний;

· Вибірковий.

Загальний контроль передбачає суцільне вивчення виробничо-господарської діяльності, соціально-економічного процесу.

Вибірковий контроль отримав найбільш широкий розвиток в перевірці дотримання технологічних процесів, перш за все у виготовленні великих партій деталей, масовому виробництві. При його організації активно використовуються методи статистичного контролю якості. Суть даного методу полягає в тому, що перевірці піддаються особливим чином відібрані з партії зразки продукції, а висновки робляться по всій партії[16].

У третій групі, що виділяється по встановленню раціональних термінів проведення, розрізняють наступні види контролю:

· Систематичний;

· Періодичний;

· Разовий.

Систематичний контроль організовується щодо найбільш важливих, відповідальних об'єктів виробничо-господарської діяльності підприємства. Він проводиться в заздалегідь встановленому режимі. При цьому строки перевірок прямо залежать від ступеня важливості процесу.

У звичайному, повсякденному виробничо-господарської діяльності використовуються переважно періодичні форми контролю: перевірка ходу випуску продукції, наявність матеріалів на складі, вихід робітників на роботу. До цієї ж групи належить статистична звітність[15].

Особливе місце в управлінні належить разовому контролю. Він, як правило, проводиться спеціалізованими функціональними органами і спрямований на всебічну перевірку будь-якого окремого аспекту або всієї виробничо-господарської діяльності.

Четвертої, заключній групою є група контролю, що відрізняється за формою здійснення. У ній виділяють наступні види контролю:

· Фінансовий контроль;

· Адміністративний контроль;

· Технічний контроль.

Фінансовий контроль проводиться шляхом отримання від кожного господарського підрозділу фінансової звітності по найважливіших економічних показниках. При цьому в центрі уваги знаходяться такі показники, як рівень прибутку, витрати виробництва та їх ставлення до чистих продажів, ефективність капіталовкладень, забезпеченість власними коштами, фінансовий стан та ін.[19].

Адміністративний контроль здійснюється за відповідністю господарських результатів показниками, запланованим у поточному бюджеті: проводиться порівняння обсягу фактичних і планованих продажів; аналізуються зміна частки фірми на ринку - як в цілому, так і по окремих продуктах і сегментам ринку, стан портфеля замовлень. У той же час адміністративний контроль спрямований на вирішення стратегічних завдань і досягнення намічених цілей шляхом найбільш ефективного використання наявних ресурсів і тісно пов'язаний з перспективним плануванням.

Технічний контроль використовується для перевірки виробничих параметрів. Він необхідний для своєчасного усунення технічних неполадок, перевірки стану устаткування[23].

Важливо пам'ятати, що невід'ємним елементом контролю є люди. Тому при розробці процедури контролю менеджер повинен брати до уваги поведінку людей. Звичайно, то обставина, що контроль надає сильний і безпосередній вплив на поведінку, не повинна спричиняти ніякого здивування. Менеджери часто навмисно роблять процес контролю нарочито видимим, щоб надати вплив на поведінку співробітників і примусити їх направити свої зусилля на досягнення цілей організації. Але контроль може також, і викликати ненавмисні зриви в поведінці людей. Ці негативні явища часто є побічними результатами наочності дії системи контролю.

Співробітники організації зазвичай знають, що для оцінки результативності їх діяльності керівництво застосують різні методи контролю. Вони знають, що їх помилки і досягнення в тих областях, де керівництво встановило стандарти і найбільш послідовно виконує процедуру контролю, послужать з усією очевидністю підставою для розподілу винагород і покарань. Тому, якщо сказати, що підлеглі зазвичай роблять те, що начальство хоче побачити від них під час перевірки, буде найчастіше правдою. Сам факт вимірювання результатів впливає на поведінку людей, роботу яких обстежують. Коли начальство вимірює результати роботи підлеглих, воно тим самим включає ланцюжок пізнавальних і мотиваційних ефектів. Підлеглі прагнуть інтерпретувати ці вимірювання як процеси, які визначають найважливіші аспекти їх роботи. Вони реагують на це, намагаючись зафіксувати вимірювання на рівні, який підлягає винагороді. У деяких дослідженнях підтверджується тенденція співробітників всіляко підкреслювати роботу в тих областях, де проводяться вимірювання, і нехтувати тієї, де таких вимірів не проводиться. Такий тип поведінки називається поведінкою, орієнтованим на контроль. Необхідно ретельно спроектувати систему контролю з урахуванням подібних ефектів, інакше вона буде направляти співробітників на те, щоб добре виглядати при проведенні контрольних вимірів, а зовсім не на те, щоб досягти цілей організації[21].

Можна виділити три основні функції управлінського контролю:

1. Інформаційна, що забезпечує нормальне функціонування підприємства завдяки достовірності і точності бухгалтерських даних;

2. Профілактична, що сприяє усуненню та запобіганню розкрадань, зловживань і т.п .;

1. Мобілізуюча, тобто виховна, стимулююча персонал раціонально використовувати майно компанії і більш відповідально ставитися до своїх обов'язків.

У процесі управління контроль виконує найважливіші соціальні функції підвищення стійкості та ефективності самого управління, стабілізації ситуації. Контроль виступає центральним моментом в процесі прийняття і реалізації рішень - він завершує один з циклів реалізації управлінських рішень і відкриває новий, утворюючи основу «спіралі» суспільного розвитку.

Ефективність контролю залежить від:

· Отриманих теоретичних підходів до контролю як функції управління, тобто призначення, ролі, цілей функцій контролю в системі управління;

· Отриманих методик організації функції контролю;

· Системності і комплексності здійснення функцій контролю;

· Інструментальної основи функції контролю, ступеня її точності і допустимої похибки;

· Повноти аналізу, причин відхилень[21].

Всі ефективні системи контролю мають загальні характеристики. Їх значимість варіюється в залежності від конкретної ситуації, проте ми можемо з упевненістю сказати, що якщо контроль відповідає деяким вимогам, то його ефективність значно підвищується.

Отже, перейдемо, до аналізу ТОВ «САВ-Дістрибьюшн», обсяг продажів мережі за 2018 календарний рік склав більше 10 мільярдів гривень. У супермаркетах ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» представлений асортиментний ряд з 25 країн світу. За 20 років роботи компанія налагодила відносини з більш ніж 160 партнерами, які представляють 852 торгові марки. Власні торговельні марки «Фокстроту» - Delfa, Bravis, «Фокстрот» - останнім часом інтригує роздвоєністю бренду: «Фокстрот. Техніка для дому» і група компаній «Фокстрот».

З 2007 року мережа розвиває власну програму лояльності. Вже більше 5 млн. лояльних покупців стали учасниками «Програми комфорту». Спеціальний портал для лояльних покупців ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» почав роботу в 2010 році. У 2011 році «Фокстрот. Техніка для дому» відкрив 13 нових магазинів і почав рестайлінг мережі, 32 гіпермаркети «FoxMart» були ребрендовані в супермаркети «Фокстрот».

Торгові зали оснащують електронними каталогами, які дозволяють за допомогою тач-скрін переглянути товарний асортимент, порівняти і вибрати техніку, ознайомитися з технічними характеристиками і цінами, оформити замовлення, залишити відгук про роботу магазину. Розроблено систему автоматичної пропозиції аксесуарів в залежності від обраного товару. Лояльні покупці можуть зайти на персональну сторінку і переглянути кількість балів на Карті комфорту.

Основною метою діяльності підприємства є:

* Отримання прибутку;
* Досягнення високого рівня обслуговування споживачів.

**2.2 Порядок формування показників фінансової звітності**

Фінансово-господарська діяльність відіграє важливу роль у підвищенні економічної ефективності діяльності підприємства, в його управлінні, в зміцненні його фінансового стану. Фінансово – господарську діяльність досліджуваного підприємства можна прослідковувати за даними додатків.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Проміжна (місячна та квартальна) звітність складається наростаючим підсумком з початку звітного періоду.

Майно підприємства становлять виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Розглянемо структуру і склад майна ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за останні 3 роки (табл.2.1).

Таблиця 2.1.

Склад і структура майна ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017-2019 рр.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стаття | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018-2017 рр | 2019 р. | Відхилення 2019-2018 рр |
| 1. Необоротні активи
 | 216 | 139 | 77 | 2222 | 2083 |
| 1.1 Нематеріальні активи | 24 | 20 | 4 | 8 | 12 |
| 1.2 Основні засоби | 192 | 93 | 99 | 44 | 49 |
| 1. Оборотні активи
 | 59 918 | 37 713 | 21 205 | 30 276 | 7 437 |
| 1. Витрати майбутнього періоду
 | 19 | 2 | 17 | 5 | 3 |
| Баланс | 59 153 | 37 854 | 21 299 | 32 498 | 5 356 |

З наведеними даними в таблиці 2.1 спостерігається, що майно підприємства складається з:

1) необоротних активів, які за останні три роки на підприємстві збільшились, помітні зміни спостерігаються у 2019 р. сума активів становить 2 222 тис. грн., що у 2017 р. сума була у розмірі 216 тис. грн., а у 2018 р. 139 тис. грн.;

2) оборотні активи підприємства протягом 2017 – 2019 рр. зменшились. У 2017 р. їх загальна сума становила 58 918 тис. грн., що зменшились у 2018 р. на 21 205 тис. грн., і сума їх становила – 37 713 тис. грн. У 2019 р. сума активів була у розмірі 30 276 тис. грн.;

3) витрати майбутнього періоду також зменшились за останні роки, у 2017р. сума – 19 тис. грн., 2018 р. – 2 тис. грн., у 2019 р. спостерігається невелике збільшення від попереднього періоду 5 тис. грн.;

4) загальна сума балансу у 2017 р. становила 59 153 тис. грн., у 2018 р. – 37 854 тис. грн., що на 21 299 тис. грн. менше за минулий рік, а у 2019 р. 32 498 тис. грн., що на 5 356 тис. грн. менше за минулий період.

Джерелами формування майна ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» є пасиви балансу це капітал — власність відповідної фізичної або юридичної особи на активи — майно і об'єкти (ресурси), які є на підприємстві, які контролюються підприємством в результаті попередніх (минулих) подій, та використання яких, як очікується, призведе до збільшення капіталу (табл.2.1).

За наведеною таблицею 2.2 спостерігається, що власний капітал підприємства за останні два роки збільшився, на відміно від 2017 р., де сума власного капіталу становила 15 981 тис. грн., що на 6 641 тис. грн. менше за 2018р. У 2018 р. сума власного капіталу була у розмірі 22 622 тис. грн., але у 2019 р. власний капітал підприємства збільшився на 4 466 тис. грн. Статутний капітал ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» протягом 2017 – 2019 рр. не змінювався, його сума у розмірі 19 тис. грн.(див. табл.2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз формування джерел майна ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» (тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Стаття | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018-2017 рр | 2019 р. | Відхилення 2019-2018 рр |
| 1.Власний капітал | 15 981 | 22 622 | 6 641 | 27 088 | 4 466 |
| 1.1Статутний капітал | 19 | 19 | - | 19 | - |
| 4.Поточні зобов’язання | 75 134 | 60 476 | -14 658 | 59 586 | -890 |
| 4.1Кредеторська заборгованість  за товари, роботи, послуги | 63 129 | 56 090 | -7 039 | 55 621 | -469 |
| 4.2 Поточні зобов’язанняз  збюджетом | - | - | - | - | - |
| 4.3 Поточні зобов’язання з   позабюджетнихплатежів | 24 | - | - | - | - |
| 4.4. Поточні зобов’язаннязістрахування | 44 | 31 | -13 | - | - |
| Баланс | 59 153 | 37 854 | -21 299 | 32 498 | -5 356 |

За таблицею 2.2. спостерігається, що підприємство має заборгованість це кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що: 2017 р. сума була 63 129 тис. грн., у 2018 р. – 59 090 тис. грн., що на 7 039 тис. грн..менше за попереднійрік; у 2019 р. – 55 621 тис. грн., що на 469 тис. грн. менше за 2012 р.

У процесі діяльності підприємства формуються доходи, витрати і фінансові результати. Витрати -зменшення економічних вигод у вигляд і вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період [11]. Доходи -збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період [11].

Розглянемо таблицю 2.3 в якій відображено доходи, витрати і фінансові результати ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за останні три роки.

Таблиця 2.3

Доходи, витрати і фінансовірезультати ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017 – 2019рр.(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018 – 2017рр. | 2019 р. | Відхилення 2019 – 2018рр. |
| 1. Чистий дохід від  реалізації | 168 942 | 41 797 | -127 145 | 21 167 | -20 630 |
| 2. Собівартість реалізованоїпродукції | 162 412 | 41 493 | -120 919 | 21606 | -19 887 |
| 3. Валовий прибуток | 6 530 | 304 | -6 226 | -502 | -198 |
| 4. Інші операційні доходи | 1 119 | 797 | -322 | 1420 | 623 |
| 5. Адміністративні витрати | 642 | 473 | -169 | 222 | -251 |
| 6. Витрати на збут | 15 204 | 6 933 | -8 271 | 3 204 | -3 729 |
| 7. Фінансовірезультативідопераційноїдіяльності | -9 283 | - | -6 339 | - | -4 326 |
| 8.Фінансові результати  від звичайної діяльності до  оподаткування(прибуток) | -10 372 | - | -6 529 | - | -4 326 |

Чистий дохід від реалізації продукції за три роки зменшився, у 2017 р. сума доходу становила – 168 942 тис. грн., у 2018 р. – 41 797тис. грн.,що на 127 145 тис. грн.. менше за попереднійперіод. Аналогічнаситуація у 2019 р. спостерігаєтьсярізкий спад чистого доходу (21 167 тис. грн.), порівняно з (20 630 тис. грн.) 2018 року.

Валовий прибуток протягом трьох років змінився, у 2017 р. Спостерігається найбільший розмір 6 530 тис. грн., у 2018 р. Надходження від валового прибутку зменшились за попередній рік на 6 226 тис. грн. У 2019 р. Валовий прибуток збільшився навідміну від попереднього року на 198 тис. грн.., і сума становила 502 тис. грн.

Також великі зміни відбулись у витратах підприємства на збут у 2017 р. сума витрат – 15 204 тис. грн., у 2018 р. - 6 933 тис. грн.., що на 8 271 тис. грн. менше за 2017 р. У 2019 р. - 3 204 тис. грн. ,що зменшились майже 3,5 рази за минулі роки. Такі зміни пов’язані з оплатою праці продавців (відзбуту), пакування, транспортування.

Витрати операційної діяльності та Фінансові результати відзвичайної діяльності до оподаткування (прибуток) займають найбільшу частку у загальній сумі витрат.

В процесі проведення наступного аналізу необхідно охарактеризувати структуру доходів і витрат діяльності, що беруть участь в формуванні фінансових результатів.

Розглянемо структуру доходів досліджуваного підприємства за даними таблиці 2.4, складеної на основі інформації Звіту про фінансові результати.

Доходи підприємства формуються в процесі основної, операційної, інвестиційної, фінансової діяльності та надзвичайних подій (див. табл.2.4).

Таблиця 2.4

Структура і динаміка доходів діяльності ТОВ «САВ-Дістрибьшн» 2017 – 2019рр.(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення2018 – 2017рр. | 2019 р. | Відхилення 2019 – 2018рр. |
| Дохід (виручка) відреалізаціїпродукції | 208 272 | 51 850 | -156 422 | 21 167 | -30 683 |
| Іншіопераційні доходи | 431 | 797 | 366 | 1 420 | 623 |
| Інші доходи відопераційноїдіяльності | 8 | 687 | 679 | - | -687 |
| Разом | 208 711 | 53 334 | -155 377 | 22 587 | 32 747 |

За даними таблиці 2.4 спостерігається що сума доходів протягом 3 років зменшувалася: у 2017 р. Загальний дохід підприємства був у розмірі 208 711 тис. грн., 2018 р. сума доходу зменшилась від попереднього року на 155 377 тис. грн., і становила 53 334 тис. грн. У 2019 р. – 32 747 тис . грн. Найбільші надходження до підприємства є дохід від реалізації продукції.

Тепер аналогічно проаналізуємо структуру і динаміку витрат діяльності підприємства (див. табл. 2.5). В основному формування витрат підприємства припадає на сукупність господарських операцій, що реалізуються в межах його основної діяльності.

Таблиця 2.5

Структуру і динаміку витрат діяльності ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» 2017 – 2019рр.(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2017 – 2018рр. | 2019 р. | Відхилення 2019 – 2018рр. |
| ПДВ | 34 610 | 8 567 | -26 043 | - | -8 567 |
| Собівартістьреалізованоїпродукції | 162 412 | 41 493 | -120 919 | 21 606 | -19 887 |
| Адміністративнівитрати | 641 | 473 | -168 | 222 | -251 |
| Витрати на збут | 15 204 | 6 933 | -8 271 | 3 204 | -37 29 |
| Іншіопераційнівитрати | 402 | 34 | -368 | 1 881 | 1 847 |
| Іншівитрати | 1 773 | 198 | -1 575 | - | -198 |
| Податок на прибутоквідзвичайноїдіяльності | 425 | 107 | -318 | 140 | 33 |
| Разом | 215 467 | 57 805 | -157 662 | 27 053 | -30 752 |

За даними таблиці 2.5, з поміж витрат найбільшу частину займає собівартість реалізованої продукції: у 2017 р. був у розмірі 162 412 тис. грн., у 2018 р. спостерігається спад витрат за попередній рік на 120 919 тис. грн., і сума за цейперіод становила 41 493 тис. грн., у 2019 р. 21 606 тис. грн., що на (19 887 тис. грн.) менше за попередній рік.

Дані таблиці 2.5 показують, що серед відрахувань мав місце тільки податок на додану вартість, але у 2019 р. Не має відрахування на ПДВ. Загалом витрати за 2017 – 2019рр. Зменшувалися протягом років. У 2019 р. сума витрат була у розмір 27 053 тис. грн., де за даною таблицею спостерігається, що у 2017 р. Найбільші витрати були у розмірі 215 467 тис. грн.

За наведеними таблиця ми 2.4 і 2.5, можна зробити висновок, що витрати підприємства перевищують його доходів.

Отже, фінансово – господарська діяльність підприємства залежить від витрат та доходів, а також фінансового результату підприємства. В данному ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» спостерігається за 2017 – 2019рр. перевищеня витрат над доходами, тобто збиток підприємства.

**2.3 Аналіз показників фінансової звітності**

Аналіз фінансової діяльності підприємства здійснюється за балансом (форма №1,) за звітом фінансового результат (форма №2), звіт про власний капітал (форма №4). Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду.

Розглянемо структуру прибутку ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017-2019 рр.(див.табл.2.6).

Таблиця 2.6

АналізструктуриприбуткуТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017-2019рр.(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2017 р. | 2018 р. | Відхилення 2018 – 2017рр. | 2019 р. | Відхилення2019 -2018рр. |
| Чистийдохід (виручка) відреалізаціїпродукції (товарів, послуг, робіт) | 168 942 | 41 797 | -127 145 | 21 167 | -20 630 |
| Собівартістьреалізованоїпродукції (товарів, послуг, робіт) | 162 412 | 41 493 | -120 919 | 21 606 | -19 887 |
| Валовийприбуток (збиток) відторгівельноїдіяльності | 6 530 | 304 | -6 226 | 439 | 135 |
| Фінансовий результат відопераційноїдіяльності | 9 283 | 6 339 | -2 944 | 4 326 | -2 013 |
| Фінансовірезультативідзвичайноїдіяльності до оподаткування: | 10 372 | 6 529 | -3 843 | 4 326 | -2 203 |
| Податок на прибутоквідзвичайноїдіяльності | 425 | 107 | -318 | 140 | 33 |
| Чистийприбуток (збиток) | 10 797 | 6 636 | -4 161 | 4 466 | -2 170 |

За наведеними даними в табл.2.6, спостерігається: 1) чистий дохід від реалізації товарів, робіт або ж послуг ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» у 2017-2019рр. значно зменшився, а саме у 2,6 рази; 2) валовий прибуток зменшився на 1,8 рази, що зумовлено зростанням собівартості, валовий прибуток у 2017 році зазнав збитку; 3) собівартість продукції: у 2017 р. становила 162 412 тис. грн., у 2018 р. сума собівартості підприємства була у розмірі 41 493 тис. грн.., що на 120 919 тис. грн., менше за минулий рік; у 2019 р. Спостерігається значне зменшення собівартості продукції у розмірі 21 606 тис. грн.., що на 19 887 тис. грн. менше за 2018 р.; 4) фінансовий результат від операційної діяльності знизився за останні два роки 2018 – 2019рр. підприємство зазнало збитку, на відміну від 2017 р.; 5) чистий прибуток підприємства за останні три роки значно зменшився у 2017 р. – 10 797 тис. грн., а у 2018 р. 6636 тис. грн.., що на 4161 тис. грн. зменшився за минулий рік; у 2019 р. Помітні значні зміни за попередній рік сума зменшилася на 2170 тис. грн. За даною таблицею 3.1 данні дані за фінансовим результатом ТОВ «САВ-Дістрибьюшн», що підприємство зазнало за останніх 2 роки значних збитків.

Розглянемо формування чистого прибутку підприємства ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки формування чистого прибутку ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017-2019рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | Чистийприбуток, тис. грн. | Абсолютнийприріст, тис. грн. | Темп росту,% | Темп приросту,% |
| 2017 | 10 797 | х | х | х |
| 2018 | 636 | -4 161 | 61,4 | -38,6 |
| 2019 | 466 | -6 331 | 41,3 | -58,7 |

За допомогою абсолютного приросту визначимо на скількиодиницьзмінивсярівень чистого прибутку (див.табл.3.2) ,порівняно з рівнем базисного періоду і розраховується за форму :

 ∆б=Уі-У0 (3.1)

,де ∆б – абсолютнийприріст за базисом, %;

Уі – показник, якийаналізується;

У0 – покази базисного періоду.

2017 р. – базиснийперіод;

2018 р. – 6 636 тис. грн. – 10 797 тис. грн. = - 4 161 тис. грн.;

2019 р. – 4 466 тис. грн. – 10 797 тис. грн. = - 6 331 тис. грн.

 За вище наведеними розрахунками до таблиці 3.2 спостерігається, що 2018 р. за 2017 р. сума чистого прибутку зменшилася на 4 161 тис. грн., а 2019 р. за 2017 р. зменшився на 6 331 тис. грн. За останні роки чистий прибуток зменшився.

Визначимо темп зростання чистого прибутку (див. табл. 3.2) вінпоказує у скількиразівзмінивсяпоказник чистого прибуткувідносно базового періоду, розраховується за формулою:

 Т = (Уі / У0) \* 100% (3.2)

,де Т – темп зростанняпоказників, %;

Уі – показник, якийаналізується;

У0 – покази базисного період.

2017р. – базиснийперіод;

2018 р. – (6 636 тис. грн. / 10 797 тис. грн.) \* 100% = 61,4 %;

2019 р. – (4 466 тис. грн. /10 797 тис. грн.) \* 100% = 41,3 %.

 За розрахунками формули 3.2 до таблиці 3.2, спостерігається, що темп зростання чистого прибутку у 2018 р. становив 61,4 %, а у 2019 р. – 41,3 %.

Наступне, що зробимо визначимо темп приросту, який показує на скільки % змінився поточний рівень показника чистого прибутку (див. табл. 3.2), порівняно базовим періодом, розраховується за формулою[3; c.45]:

Тп = Т – 100% (3.3)

,деТп – темп приросту показника, %;

Т – темп зростання показників, %.

2018 р. – 61,4 % - 100% = -38,6;

2019 р. – 41,3% - 100% = -58,7 % .

Розрахунки за формулою 3.3 до таблиці 3.2 показують темп приросту чистого прибутку, який за останні 2 роки зменшився, у 2018 р. на 38,6% відміну від 2017 р., а у 2019 р. зменшився за 2017 р. на 58,7 %, тобто ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за останні роки зазнало великих збитків.

Здійснимо аналіз ліквідності ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017 – 2019рр.(див. табл.2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності підприємства ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» за 2017 – 2019рр.(тис. грн.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | Алгоритм розрахунку | 2017р. | 2018р. | Відхи-лення 2018 –2017рр. | 2019р. | Відхи-лення2019 – 2018рр. |
| Коефіцієнт: загальналіквідність | ф.1.II розділ 260р./ IVрозділ. 620 | 0,7841 | 0,6236 | 0,1605 | 0,2664 | 0,3572 |
| Поточноїліквід. | ф.1(ряд.260-100-140)/ ф.1ряд.620 | 0,5 | 0,4 | 0,1 | 0,3 | 0,1 |
| Абсолютноїліквід. | ф.1ряд.230/ ф.1ряд.620 | 0,002 | 0,007 | 0,005 | 0,008 | 0,001 |

За допомогою коефіцієнта загальної ліквідності (Коефіцієнт покриття) можна охарактеризувати здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов’язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів розраховується (див. табл. 2.3.3). Нормативним вважається значення цього коефіцієнта більше 2. за формулою:

Кзл = ОА/ПЗ (3.4)

,деКзл – коефіцієнт загальної ліквідності;

ОА- оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов’язання.

2017р. – 55 203 тис. грн. / 62 361 тис. грн. = 0, 7841 < 2;

2018 р. –22 603 тис. грн. / 60 476 тис. грн. = 0,6236 < 2;

2019 р. - 15 875 тис. грн. / 59 586 тис. грн. = 0,2664< 2.

 При значенні коефіцієнта менше 2, платоспроможність підприємства незначна, а значить існує фінансовий ризик, як для самого підприємства, так і для його партнерів (див. табл. 2.8).

Коефіцієнт поточної ліквідності показує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов’язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами (див. табл.3.3). Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,6, розраховується за формулою:

Кпл = (ОК – З) / ПЗ (3.5)

,деКпл - коефіцієнтпоточноїліквідності;

ОК – оборотніактиви;

З – запаси;

ПЗ – поточнізобов’язання.

2017 р. – (58 918 тис. грн. – 14 285 тис. грн.) / 75 134 тис. грн. = 0,5 < 0,6;

2018 р. – (37 713 тис. грн. – 9 946 тис. грн.) / 60 476 ти. грн. = 0,4 < 0,6;

2019 р. – (30 276 тис. грн. – 18 254 тис. грн.) / 59 586 тис. грн. = 0,3 < 0,6.

За розрахунками формули 3.5 до таблиці 2.8 спостерігається, що підприємство не в змозі погасити свої поточні зобов’язання, тому як: у 2017 р. Коефіцієнт поточної ліквідності 0,5 < 0,6; 2018 р. – 0,4 < 0,6; 2019 р. Найменший рівень за попередні роки 0,3 < 0,6.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов’язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2…0,3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою:

К.а.= ГА/ПЗ (3.6)

,деК.а. – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

ГА – грошові активи;

ПЗ – поточні зобов’язання.

2017р . – 1 666 тис. грн. / 75 134 тис. грн. = 0,02 < 0,3;

2018 р. – 444 тис. грн. / 60 476 тис. грн. = 0,007 < 0,3;

2019 р. – 453 тис. грн. / 59 586 тис. грн. = 0,008 < 0,3.

 За розрахунками коефіцієнта абсолютної ліквідності за формулою 3.6 до таблиці 3.3 спостерігається, що ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» неможе погасити найближчим часом короткострокові зобов’язання, так, як теоретичне значення коефіцієнта не перевищує 0,3.

**Розділ 3 Рекомендації щодо зміцнення фінансового стану ТОВ «САВ-Дістрибьюшн»**

**3.1 Показники оцінки фінансового стану підприємства**

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою групи показників:

* показники ліквідності;
* показники платоспроможності;
* показники прибутковості;
* показники ефективності використання активів.

Показники ліквідності характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язаннязарахунок поточних активів.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)*--* це відношення поточних активів до поточних зобов'язань;

Цей результат співвідноситься з одиницею і показує, скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. При Кл.заг< 2 вважається, що платоспроможність підприємства невисока і існує певний фінансовий ризик. При Кл.заг > 3 може виникнути сумнів щодо ефективності використання поточних активів.

Співвідношення 2:1 вважається нормальним, але для деяких сфер бізнесу воно може коливатись від 1.2 до 2.5.

Платоспроможність підприємства -- це здатність виконувати свої короткі та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів.

Цей показник вимірює рівень фінансового ризику,тобто ймовірність банкрутства підприємства.

Для оцінки фінансового стану підприємства за його балансом вивчають наступні показники.

1. Коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності визначають за балансом як відношення суми грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень (сума рядків 220–240, тут і далі інформація за статтями балансу) до короткострокових (поточних) зобов’язань (рядок 620 – усього за розділом ІV пасиву). Він характеризує, наскільки короткострокові (поточні) зобов’язання можуть бути негайно погашені швидколіквідним майном. Нормативне значення цього показника 0,2–0,25. Цей показник має важливе значення для постачальників і банків, які кредитують підприємство.

2. Проміжний коефіцієнт покриття (ліквідності) визначають за балансом як частку від ділення суми грошових коштів і дебіторської заборгованості (суми рядків 150–250) до короткострокових зобов’язань (рядок 620 – усього за розділом ІV пасиву).

Він показує наскільки короткострокові зобов’язання можуть бути погашені за рахунок грошових коштів, а також дебіторською заборгованістю. Нормативне значення цього показника 0,5–0,7, а за визначенням окремих економістів – не менше 0,7–0,8.

3. Загальний коефіцієнт покриття (поточний коефіцієнт ліквідності) визначають за балансом як відношення вартості оборотних активів (рядок 260–усього за розділом ІІ активу) до короткострокових зобов’язань (рядок 620 – усього за розділом ІV пасиву). Він характеризує наскільки обсяг поточних зобов’язань за кредитами і розрахунками підприємства може погашатись за рахунок всіх мобілізованих оборотних активів. Нормативне значення цього показника 1,0–2,0, а за визначенням окремих економістів – не менше 2,0–2,5. Найнижча межа забезпечує покриття оборотними активами короткострокових зобов’язань підприємства. Значне перевищення оборотних активів розміру короткострокових зобов’язань також не бажане і свідчить про неефективне використання підприємством свого майна[26].

4. Коефіцієнт власності (автономії) визначають відношенням власного капіталу (власного майна) (рядок 380) до загальної суми майна підприємства (рядок 280). Цей показник свідчить про питому вагу коштів власного капіталу у активах і має важливе значення для інвесторів та кредиторів. Нормативне значення цього показника більше 0,7, а за визначенням окремих економістів – не менше 0,5.

5. Коефіцієнт залучених коштів (залученого капіталу) визначається відношенням залучених коштів (рядок 430 + рядок 480 + рядок 620) до загальної вартості майна (рядок 280). Він характеризує структуру майна підприємства в частині залученого майна і може бути визначений вирахуванням із одиниці коефіцієнта власності. Нормативне значення цього показника не більше 0,3.

6. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів визначають діленням залучених коштів (рядок 430 + рядок 480 + рядок 620) на власні (рядок 380). Він показує, скільки залучених коштів припадає на 1 грн. власних. Нормативне значення цього показника менше 0,7, а за визначенням окремих спеціалістів – не більше 1,0.

7. Коефіцієнт мобільності (маневреності) власних коштів визначають як частку від ділення власних оборотних активів (розрахункова величина, рядок 260 – рядок 620) до загальної величини власних коштів (власного капіталу) (рядок 380). Нормативне значення цього показника 0,2–0,5. Верхня межа показника характеризує великі можливості підприємства для фінансової маневреності.

8. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними активами визначають як відношення власних оборотних активів (рядок 260 – рядок 620) до загальної суми оборотних активів (рядок 260).

Нормативне значення цього показника не менше 0,1. При меншому значенні цього показника структура балансу визнається незадовільною, а підприємство неплатоспроможним[35].

Оцінку рентабельності господарської діяльності підприємства доцільно здійснювати за наступними показниками:

- рентабельність (прибутковість) використання активів визначають як частку від ділення балансового прибутку на суму середньорічної вартості активів;

- рентабельність (прибутковість) власного капіталу (власних коштів) визначають як частку від ділення прибутку на суму середньорічної вартості власного капіталу;

- рентабельність (прибутковість) статутного капіталу (капіталу власників) визначають як частку від ділення балансового прибутку на середньорічній розмір статутного капіталу. Цей показник характеризує ефективність (прибутковість) витрат засновників (учасників) при формуванні майна на підприємстві за статутним капіталом;

- рентабельність (прибутковість) операційної діяльності визначають як частку від ділення прибутку від операційної діяльності на повну собівартість проданих оборотних активів (продукції, товарів, робіт, послуг, запасів) підприємства;

- рентабельність (прибутковість) проданої (реалізованої) продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства визначають як частку від ділення прибутку на:

а) повну собівартість продукції (товарів, робіт, послуг);

б) суму чистої виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг);

- рентабельність (прибутковість) окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства визначають як частку від ділення прибутку, одержаного від продажу цієї продукції (товарів, робіт, послуг), на:

а) повну собівартість проданої продукції (товарів, робіт, послуг);

б) суму чистої виручки від продажу продукції (товарів, робіт, послуг);

- рентабельність (прибутковість) фінансових операцій (інвестицій) підприємства визначають як частку від ділення прибутку, одержаного від фінансових операцій, на суму фінансових витрат;

- рентабельність звичайної діяльності визначають як відношення прибутку, одержаного від звичайної діяльності, на суму витрат при здійсненні господарських операцій звичайної діяльності;

- рентабельність господарської діяльності визначають як частку від ділення балансового прибутку на суму всіх витрат, які пов’язані з формуванням балансового прибутку[33].

Основними факторами підвищення рентабельності можуть бути ріст виручки за рахунок цін і обсягів реалізації, оптимізація вартості активів, зниження собівартості тощо.

Показники прибутковості активів власників підприємства:

- прибутковість внесків до статутного капіталу (придбаних акцій) визначають як частку від ділення виплат власникам на суму статутного капіталу;

- прибутковість власного капіталу (майна, що є власністю засновників) визначають як частку від ділення виплат власникам на суму власного капіталу.

Балансова вартість внесків до статутного капіталу, в розрахунку на 1 гривню, визначається як частка від ділення власного капіталу на суму статутного капіталу. Зростання цього показника в динаміці – позитивна тенденція.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується за умови його ефективної господарської діяльності. Тому оцінка фінансового стану повинна здійснюватись не через один, нехай найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників, що детально й всебічно характеризують надійність підприємства як партнера у господарському відношенні з постачальниками, покупцями, найманими працівниками, власниками, державою та іншими особами[31].

Оцінку економічної привабливості підприємства для партнерів, що завжди мають можливість вибору між багатьма суб’єктами господарювання, спроможними задовольнити один і той же економічний інтерес, ми пропонуємо здійснювати за наступною схемою розрахунків Оцінити фінансовий стан підприємства за кожним показником можна таким чином:

Достатньо позитивно – фактичний рівень показника перевищує норматив, а звітний показник (в порівнянні з минулим періодом) має тенденцію до подальшого покращення.

Достатньо негативно – фактичний рівень показника перевищує норматив, а звітний показник (в порівнянні з минулим періодом) має тенденцію до подальшого погіршення.

Недостатньо позитивно – фактичний рівень показника нижчий за норматив, а звітний показник (в порівнянні з минулим періодом) має тенденцію до подальшого покращення.

Недостатньо негативно – фактичний рівень показника нижчий за норматив, а звітний показник (в порівнянні з минулим періодом) має тенденцію до подальшого погіршення.

Оцінка підприємства за фінансовою звітністю, наведеною в додатку “Є” може бути здійснена за наступними показниками

Таким чином, у ході оцінки фінансового стану підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі[21].

Їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей оцінки та визначається її завданням в кожному конкретному випадку. Показниками доброго фінансового стану підприємства можуть бути стійка платоспроможність, позитивні тенденції у виробництві та продажу продукції (робіт, послуг, товарів), ефективне використання ресурсів, наявність власних оборотних активів, прибуткове господарювання тощо.

**3.2 Дохід і прибуток на підприємстві**

Питання сутності та складу доходу й прибутку знайшли своє відображення в працях багатьох відомих учених-економістів, а також стали предметом теоретичної концептуалізації, що здійснювалася цілими економічними школами. Серед вітчизняних дослідників цій проблематиці приділяють увагу Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінська, А.М. Соколовська, Ф.О. Ярошенко та ін.

Через множину підходів до висвітлення й аналізу сутності та складу доходів і прибутків підприємств, методів їх обрахунку, розкриття змісту об’єкта оподаткування постає потреба в систематизованому викладенні точок зору представників економічної й фінансової науки, запропонованих у різні часи.

Основоположник англійської класичної школи політичної економії А. Сміт розглядав три основних джерела доходів: “Будь-яка людина, яка отримує свій дохід із джерела, що належить особисто їй, повинна отримувати його або від своєї праці, або від свого капіталу, або від своєї землі”1 . Відповідно він виділяв три форми доходу — заробітну плату, дохід від капіталу та земельну ренту. При цьому розрізнялися два основних види доходу від капіталу: прибуток і процент. Перший, на думку А. Сміта, одержують особи, котрі самі використовують капітал у власній справі, а другий — ті, що позичають капітал іншим. Класик справедливо зауважував, що процент є похідним доходом, оскільки виплачується з прибутку, отриманого від застосування позиченої суми або з іншого джерела (в разі неодержання прибутку). При цьому прибуток подавався як результат розпаду вартості, доданої до використаних у процесі виробництва матеріалів, на дві частини: заробітну плату та зиск підприємця, котрий авансував капітал.

Представник французької школи політичної економії Ж.Б. Сей повністю ототожнював частину прибутку, отриману в результаті функціонування особипідприємця, із заробітною платою управлінця3 . Її формування навіть розглядалось як результат функціонування ринку праці (співвідношення попиту на професійну діяльність підприємця та відповідної пропозиції). Паралельно виділялася інша складова прибутку — плата за ризик. Процент при цьому розглядався як дохід на капітал. Згідно з цією теорією, підприємець міг виступати набувачем і такого доходу, якщо він одночасно був власником капіталу.

Дж.С. Міль розглядав такі самі основні види доходів, як і А. Сміт, стверджуючи, що прибуток на капітал є тією часткою капіталіста, яку отримують за авансування витрат виробництва. “Після того як капіталіст відшкодує свої витрати, зазвичай залишається певний надлишок, що становить його прибуток, чистий прибуток на вкладений у справу капітал — ту величину, котру він може дозволити собі витрачати на задоволення своїх потреб чи забаганок або за рахунок якої він може збільшити своє багатство шляхом подальшої економії”. Однак цей автор вважав, що прибуток складається з трьох частин — процента на капітал, страхової премії за ризик застосування капіталу та оплати праці підприємця, що керував підприємством. У цьому простежується поєднання поглядів А. Сміта й Ж. Сея. У свою чергу, походження прибутку Дж. Міль убачав у процесі праці найманих працівників. Він наголошував, що праця створює більше, ніж вартість утримання працюючого, отже, саме цей надлишок і є джерелом прибутку[46].

А. Маршалл надав широке трактування доходу — як будь-якої отриманої вигоди5 . Ó зв’язку з цим у сфері підприємництва він розрізняв валовий і чистий доходи. Чистий дохід є різницею між валовим доходом та витратами, пов’язаними з виробництвом. За концепцією А. Маршалла, він повинен перевищувати процент, оскільки в іншому випадку не існуватиме стимулів для ведення власної справи. Таке перевищення назване автором підприємницьким, або управлінським, доходом, прибутком6 . При цьому А. Маршалл розрізняв валовий і чистий доходи від управління. Перший він вважав результатом застосування підприємницьких здібностей і функціонування організації, а другий — наслідком застосування лише підприємницьких здібностей[43] .

У Енциклопедичному словнику Брокгауза та Єфрона зазначено: “Під доходом розуміється або певна сума надходжень в руки якої-небудь особи, або заново створена сума нових реальних цінностей. Дохід першого роду є поняттям приватногосподарським, другого — народногосподарським. Тоді як дохід народний завжди виражає певне збільшення суми народного багатства, являючи собою нові реальні цінності, дохід приватний нерідко є простим переміщенням раніше існуючих цінностей із одних рук у інші”8 . Там само прибуток трактується як один із видів доходу від капіталу, відмінний від процента. З точки зору цитованого автора, існують дві великі категорії доходу: від праці та від капітального майна. Доходи від капітального майна поділяються на поземельні та доходи від інших капіталів. Останні включають підприємницький прибуток і процент. Із підприємницьких позицій, прибуток є залишком після вирахування витрат виробництва з вартості реалізованої продукції. Однак за своїм походженням цей залишок треба відносити до процесу виробництва; він формується в результаті певного співвідношення необхідного (для відтворення обмінної цінності робочої сили) та добавленого робочого часу. Слід зазначити, що така сама позиція стосовно окресленої проблеми проглядалася й у працях К. Маркса (зокрема, в “Капіталі”). К. Маркс трактував прибуток як результат перетворення доданої вартості, що створювалася протягом добавленої частини робочого часу. За його теорією підприємницький прибуток і процент мали однакову природу та розглядалися як дві форми одного цілісного поняття. Втім, функціонування цих форм було досить специфічним[42].

Загалом із наведеного випливає, що в результаті еволюції наукових поглядів відбулося розмежування підприємницького прибутку та процента на теоретичному рівні.

Як видно, всі розглянуті концепції доходу й прибутку так чи інакше формувалися в рамках макроекономічного аналізу. Між тим характеристика гносеологічних основ оподаткування прибутку має обов’язково передбачати відстеження еволюції поглядів на утворення потенційних об’єктів оподаткування з мікроекономічної точки зору, оскільки процес справляння будь-якого податку має своїм наслідком відчуження державою частини чогось належного конкретному господарюючому суб’єкту на правах приватної власності[48].

У вітчизняній економічній літературі дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору).

Основними чинниками, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, є обсяг виробництва продукції, її асортимент, якість, ритмічність роботи підприємства.

Доходи підприємства класифікуються за видами діяльності, що здійснюються цим підприємством. Такий підхід дає можливість враховувати особливості кожного виду діяльності, відслідковувати зміни за видами діяльності та забезпечувати інформацією для подальшого аналізу та прийняття управлінських рішень[47].

Доходи від фінансових операцій включають:

- дохід від участі в капіталі;

- інші фінансові доходи.

Доходи від іншої звичайної діяльності включають:

- дохід від реалізації фінансових інвестицій;

- дохід від реалізації основних засобів;

- дохід від реалізації нематеріальних активів;

- дохід від безкоштовно отриманих активів.

Дохід від реалізації включає:

- реалізація товарів;

- реалізація готової продукції;

- реалізація послуг.

Дохід від інших операцій включає:

- реалізація інших оборотних активів;

- операційний лізинг;

- операційна курсова різниця;

- відшкодування раніше списаних активів.

За кожним видом діяльності дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що приводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Водночас не визнаються доходи від інших сторін:

- суми ПДВ, акцизів та інших податків, що підлягають перерахуванню до бюджету та позабюджетних фондів;

- суми надходжень за договором комісії;

- суми попередньої оплати продукції, товарів, робіт, послуг;

- суми задатку під заставу або на погашення позики;

- сума авансу в рахунок оплати продукції;

- інші надходження, що належать іншим особам.

Отже, якщо активи збільшуються, або зобов'язання зменшуються, але це не призводить до зростання власного капіталу, дохід не визнається.

На рівні господарчого суб'єкта виникає ціла система прибутків: валовий (балансовий прибуток), прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства, прибуток по позареалізаційних операціях, чистий прибуток.

Крім того, розрізняють прибуток, оподатковуваний податком, і прибуток, не оподатковуваний податком.

Прибуток -- це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Розрізняють такі основні види прибутку:

1. Валовий (балансовий) прибуток -- розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно;

- податок з власників транспортних засобів;

- плата за землю;

- утримання дошкільних закладів тощо.

2. Операційний прибуток - це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат[14].

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- *дохід від оренди майна;*

*-*дохід від операційних курсових різниць;

- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);

- відшкодування раніше списаних активів.

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства);

- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, на рекламу, доставку продукції споживачам);

- інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції).

3. Прибуток від звичайної діяльності - це операційний прибуток скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- доход від інвестицій в інші підприємства;

- дивіденди;

- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;

- дохід від неопераційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;

- втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;

- інші витрати і витрати не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є прибутком до оподаткування (оподатковуваним прибутком).

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму оподаткованого надзвичайного прибутку, який може мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійні лиха, пожежі або такі події, які не повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді).

4. Чистий прибуток -- це прибуток, що надходить у розпорядження

підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямах:

1. Фонд нагромадження (реінвестований прибуток) - створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби;

2. Фонд споживання - виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Прибуток будь - якого підприємства формується за рахунок таких джерел:

А) Прибуток від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг); по іншому цей прибуток називають прибутком від операційної діяльності, тобто такої, яка відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності.

Прибуток від реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю продукції[17].

Б) Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо;

Прибуток від продажу майна визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

В) Прибуток від позареалізаційних операцій -- це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти по реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Основні функції прибутку:

1. прибуток, як основа інноваційних рішень;

2. мірило успіху діяльності підприємства;

3. джерело самофінансування і розвитку;

4. винагорода власникам підприємства.

Під валовим прибутком розуміється різниця між надходженнями від продажу організацією продукції, товарів, робіт або послуг і витратами на їх виробництво або покупку. Головне призначення показника валового прибутку - визначення раціональності витрачання трудових, матеріальних та інших ресурсів юридичної особи.

Як правило, звітним періодом для визначення величини валового прибутку є місяць, квартал, півріччя та рік. Але для внутрішнього економічного аналізу та ведення управлінського обліку в залежності від цілей компанії валовий прибуток можна розраховувати за більш короткий період - тиждень, 10 днів, декаду.

Відмінність валового прибутку від інших показників фінансових результатів**.** Показник валового прибутку істотно відрізняється від валового доходу, чистого, маржинальної і балансового прибутку.

Відмінність від валового доходу**.** Валова виручка (дохід) являє собою всі кошти, які підприємство отримало від своєї діяльності. Цей показник включає в себе податкові та інші аналогічні платежі, включені в ціну проданих активів. Величина валової виручки залежить не тільки від ціни і кількості продажів, але і асортименту продукції, продуктивності праці, попиту та інших показників.

Валовий і чистий прибуток. Між цими показниками існує головна відмінність. При визначенні валового прибутку на відміну від чистої не враховують величину податків, зборів та інших аналогічних платежів. Спочатку розраховують валовий прибуток. Після цього відніманням величини податків і зборів, нарахованих підприємством, визначається розмір чистого прибутку.

Відмінність від маржинальної прибутку**.** Поняття маржинального прибутку тісно пов'язане з поняттям змінних витрат, які прямо пропорційні випуску продукції. Це матеріали, зарплата робітників, зайнятих виробництвом і продажем. Маржинальний прибуток розраховується як різниця між доходами і змінними витратами організації.

Головна відмінність її від валової полягає в тому, що за допомогою цього показника можна визначити оптимальний випуск продукції в обсязі та асортименті, найбільш рентабельний варіант розвитку виробництва. Валова ж прибуток характеризує успішність компанії в цілому.

Балансова та валовий прибуток: одне й те саме?

Як визначити валовий прибуток. Валовий прибуток можна розраховувати по-різному. Найпростіше визначити її як різницю між виручкою від реалізації і витратами на продажу. Можна розрахувати валовий прибуток, спираючись на величину товарообігу. При цьому виконується три дії:

* товарообіг множать на розрахункову надбавку валового прибутку;
* отриману величину ділять на 100;
* від результату обчислень віднімають собівартість продажів.

Розрахункова надбавка визначається наступним чином:

* торгову надбавку у відсотках ділять на 100;
* до отриманого результату додають величину торгової надбавки у відсотках за звітний період.

**3.3 Аналіз прибутків та збитків підприємства**

За національними стандартами в Україні передбачено формування фінансових результатів (визначення прибутку або збитку) за двома системами залежно від побудови фінансового обліку.

Перша система побудована за англосаксонським принципом і передбачає зіставлення доходів із витратами, класифікованими за їх функціями (як складових собівартості товарної продукції), та вартістю розподілу адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

За другою системою фінансовий результат визначають як різницю між доходами підприємства та витратами, які акумулюються у Звіті про фінансові результати згідно з їх характером (за елементами), а не перерозподіляють серед різноманітних функцій підприємства.

В зв’язку з цим однією з головних проблем сучасного бухгалтерського обліку, як в практичному, так і в науковому аспектах, стає трактування та визначення фінансового результату діяльності підприємства, зокрема таких понять, як прибуток та збиток[17].

Велика кількість визначень і підходів до дефініції суті фінансових результатів вимагає чіткого законодавчого формулювання та обґрунтування сутності вищезазначених категорій.

Законодавство України, яке регулює господарську діяльність суб’єктів підприємництва і порядок організації бухгалтерського обліку і звітності, з одного боку, і систему оподаткування прибутку — з другого, під «прибутком» визначає два різних економічних явища.

Так, згідно з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скорегована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства та вартості зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів. Головна його особливість полягає в тому, що він безпосередньо не залежить від собівартості продукції, а становить різницю між виручкою від реалізації і витратами на виробництво цієї продукції. Прибуток як об’єкт оподаткування визначається за даними спеціального податкового обліку, який не збігається з бухгалтерським обліком прибутку.

Прибуток - це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності[26].

Зміст категорій “прибуток” та “збиток” також розкритий у П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” ,згідно якого прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати; збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають прибуток як залишкову суму після вирахування витрат (що включає коригування збереження капіталу в разі необхідності) з доходу, а також як будь-яку величину, що перевищує суму, необхідну для збереження капіталу на початок періоду.

Під збитком у М(С)БО  розуміють зменшення економічних вигод, що за своєю суттю не відрізняється від інших витрат.

Найбільш прийнятною, вважаємо таку думку, що фінансовий результат – це вираження в грошовій формі результату господарської діяльності підприємства, як порівняння суми витрат з отриманими доходами[34].

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку. Методика його розрахунку спрямована на те, щоб власники могли отримувати правдиву інформацію про прибуток, на частку якого вони мають право, а достовірність цієї інформації могли б підтвердити аудитори без ретельного вивчення всієї діяльності підприємства.

Прибуток з бухгалтерської точки зору – це позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період, характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними витратами, порядок визнання яких законодавчо врегульований, науково обґрунтований або самостійно встановлений суб’єктом економічної діяльності.

Збиток є зворотною стороною прибутку. Як зазначено в Великому Тлумачному словнику, збиток можна охарактеризувати як негативну різницю доходу і витрат, втрати в результаті певного роду діяльності[32].

С.В. Мочерний визначав збитки, як кошти, які безповоротно витрачені суб’єктами господарювання. До них належать, насамперед, збитки в процесі виробництва, виконання робіт, надання послуг, реалізації продукції та інших матеріальних цінностей, наднормативні витрати в операціях з тарою, транспортування товарів, матеріалів, використання холодильного устаткування, витрати, пов’язані з утриманням виробничих потужностей, термін здачі в експлуатацію яких давно минув, а також об’єкти культурно-побутового призначення та інших складових частин соціальної інфраструктури; збитки від стихійного лиха і штрафні санкції за порушення правил екологічної безпеки, витрати на експлуатацію житлово-комунального господарства, збитки від списання коштів, які пов’язані з різними нестачами.

Є.Д. Чацкіс вважає, що збитки – це фінансовий результат діяльності підприємств і організацій, який є при перевищенні витрат над доходами.

На нашу думку, збитки – це перевищення витрат, понесених підприємством у процесі господарської діяльності над отриманими доходами, які відображаються в пасиві балансу підприємства і зменшують його власний капітал.

Прибуток та збиток, як економічні та бухгалтерські категорії є найважливішим показником фінансового стану суб’єктів підприємницької діяльності. У загальному вигляді прибуток – це різниця між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення та є визначальним критерієм ефективності діяльності[37].

Кінцевою метою господарської діяльності будь – якого підприємства є фінансовий результат (прибуток або збиток). Прибутком є перевищення суми доходів від господарської діяльності над сумою витрат, понесених підприємством на створення цих доходів, а збиток – це перевищення сум витрат, понесених підприємством над доходами. Не дивлячись на законодавче вирішення цього питання та значні науково – практичні напрацювання, полеміка щодо фінансових результатів є актуальною.

**Склад інших доходів і витрат.** Обсяг прибутку значною мірою залежить від фінансових результатів діяльності, не пов'язаних із реалізацією продукції. Це насамперед доходи від інвестиційної і фінансової діяльності, а також інші операційні доходи і витрати.

До інвестиційних доходів належать проценти за облігаціями, депозитами, державними цінними паперами, доходи від участі в інших організаціях, доходи від реалізації основних засобів та інших активів та ін.

До фінансових витрат включають виплату процентів за облігаціями, акціями, за надання організації в користування грошових засобів (кредитів, позик).

**Інші операційні доходи і витрати**- це прибутки (збитки) від операційної оренди і реалізації оборотних активів, дохід від списання кредиторської заборгованості; прибутки (збитки) минулих років, виявлені у звітному році; курсові різниці операцій в іноземній валюті; отримана і виплачена пеня, штрафи і неустойки; збитки від списання безнадійної дебіторської заборгованості з простроченими термінами для позову; збитки від уцінки і нестачі матеріальних цінностей тощо.

У процесі аналізу вивчають склад, динаміку, виконання плану і фактори зміни суми збитків і прибутку в кожному конкретному випадку.

**Основними видами цінних паперів**є акції, облігації внутрішніх державних і місцевих позичок, облігації суб'єктів господарювання (акціонерних товариств, комерційних банків), депозитні сертифікати, казначейські, банківські і комерційні векселі та ін.

**Величина прибутку (збитку) від реалізації основних засобів та інших матеріальних активів**залежить від кількості проданого майна, його балансової вартості і ціни реалізації. При цьому потрібно враховувати не лише прямий фінансовий результат, а й від прискорення оборотності капіталу.

**Збитки від виплати штрафів**виникають у зв'язку з порушенням окремими службами договорів з іншими підприємствами, організаціями й установами. Під час аналізу встановлюють причини невиконання зобов'язань, вживають заходів для запобігання порушенням.

**Сума отриманих штрафів**може змінитися не лише внаслідок порушення договірних зобов'язань з боку постачальників і підрядчиків, а й через ослаблення претензійної роботи підприємств з ними. Тому в аналізі цього показника слід перевірити, чи в усіх випадках порушення договірних зобов'язань з боку постачальників до них було застосовано відповідні санкції.

**Збитки від списання незатребуваної дебіторської заборгованості**виникають звичайно на тих підприємствах, де низький рівень обліку і контролю за станом розрахунків, а також через банкрутство клієнтів.

**Прибутки (збитки) минулих років,**виявлені в поточному році, також свідчить про недоліки бухгалтерського обліку.

Для правильного оцінювання результатів діяльності підприємства необхідно вирізняти прибутки та збитки від надзвичайних подій, не пов'язаних з його звичайною діяльністю, - це збитки від стихійних лих, техногенних катастроф, відшкодування збитків від надзвичайних подій, доходи від списання кредиторської заборгованості, отримана безплатна доброчинна допомога, безоплатне цільове фінансування з бюджету та інші доходи і витрати, що можуть як зменшити, так і збільшити фінансовий результат і прибутковість бізнесу і ввести в оману інвесторів та кредиторів підприємства.

На завершення аналізу розробляють конкретні заходи, спрямовані на скорочення збитків і втрат від позареалізаційних операцій і запобігання їм, на збільшення прибутку від довгострокових і короткострокових фінансових вкладень.

**3.4 Покращення фінансового стану підприємства**

ТОВ «САВ-Дистрибьюшн» займається електронною технікою. Основною метою є отримання прибутку від свого товару і просування товару на ринок.

Майно підприємства складається активу,а саме: необоротних активів, оборотних активів і витрат майбутніх періодів. За 2017 – 2019 рр. необоротні активи підприємства значно перевищують оборотні активи підприємства. Джерелами формування майна є пасиви балансу, а саме: власний капітал підприємства та поточні зобов’язання.

Капітал підприємства формується за рахунок власного та позикового капіталу, найбільша частина формування саме завдяки власному капіталу Власний капітал підприємства збільшився результат помітний у 2018 р. сума його становила 22 622 тис. грн. та 2019 р. – 27 088 тис. грн.

Найбільша частина доходів ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» є сами від реалізації продукці. Підприємство більшу частину свої коштів спрямовує на собівартість реалізованої продукції та на збут товару. За 2017 – 2019 рр. стан підприємства критичний, тому що сума витрати перевищують суму доходів, але це ще не все, прибуток підприємства за останні роки знизився, наприклад чистий дохід у 2017 р. становив 168 942 тис. грн.., а у 2019 р. – 21 167 тис. грн.

ТОВ «САВ-Дістрибьюшн» сплачує такі податки: загально державний податок на прибуток і непрямий податок на додану вартість. Також підприємство здійснює відрахування на соціальні заходи, але за 3 роки сума відрахувань зменшилась.

Підприємство є не ліквідним, тобто не платоспроможним, тому є значні фінансові ризики, найближчим часом невзмозі погасити свою заборгованість за поточні зобов’язання та короткострокові зобов’язання[25].

Щоб збільшити капітал організації і отримати додатковий дохід може інвестувати свої кошти в банк під відсотки.

Щоб найбільш вигідно зробити банківський вклад потрібно враховувати кілька параметрів:

 надійність (важливо вибрати найбільш відомий банк з хорошою репутацією, це такі банки, які гарантують повернення коштів з відсотками);

 величина відсотка;

 керованість грошовими коштами - має можливість поповнення і не тільки.

1. Перш за все підприємство повинно реалізувати всю продукцію, що є на складах. Реалізацією і просуванням продукції на ринок на підприємстві займається відділ маркетингу.

Саме цей відділ повинен забезпечити просування товару не тільки на вітчизняний ринок, а й по можливості за кордон[29].

Даний відділ повинен розробити комплекс маркетингових досліджень і програм, які би допомогли нашому підприємству захопити частку на ринку. Тобто зацікавити споживачів нашою продукцією.

2. Зниження собівартості продукції дозволить підприємству бути конкурентно спроможним на ринку збуту.

Це можливе за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання як матеріальних так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних затрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

3. Збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства призведе до збільшення коефіцієнта абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду[17].

4. Виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів дозволить стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства. Для зростання прибутку ТОВ “Поліграфіст” повинне:

- нарощувати обсяги виробництва, тобто збільшувати реалізацію своєї поліграфічної продукції;

- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, мотивувати їх;

- орієнтуватися на ринок та захопити якомога більшу його частку протягом 2 років;

- розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість;

- зменшувати витрати на виробництво продукції, що відповідно знизить собівартість продукції;

- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи і фінансові ресурси;

- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями;

- зі знанням справи вести цінову політику;

- вміти найдоцільніше розміщувати одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту[18].

Шляхами зростання рентабельності є:

- величина прибутку. Чим більший прибуток, тим вищий рівень рентабельності;

- величина вартості основних фондів і нормованих оборотних коштів. Чим більша сума авансових коштів на виробництво продукції, тим нижчий рівень рентабельності;

- величина собівартості продукції впливає обернено пропорційно на рівень рентабельності: менша собівартість дає вищу рентабельність конкретного виду продукції[19].

Система управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM, CRMсістема, скорочення від англ. CustomerRelationshipManagement) - прикладне програмне забезпечення для підприємств, була розроблена, щоб автоматизувати стратегії взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема для поліпшення продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів путѐм збереження інформації про клієнтів і історію взаємин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів.

CRM - модель взаємодії, заснована на постулаті, що центр всієї філософії бізнесу є клієнт, а основними напрямками діяльності підприємства є заходи щодо забезпечення ефективного маркетингу, продажів і обслуговування клієнтів. Підтримка цих бізнес-цілей включає збір, зберігання і аналіз інформації про клієнтів, постачальників, партнѐрах і внутрішніх бізнес - процессахпредпріятія. Функції для підтримки цих бізнес-цілей включають продажу, маркетинг, підтримку клієнтів.

Впровадження CRM-системи, як і будь-який інший корпоративної системи в цілому, являє собою інвестиційний проект. Рішення про його доцільності необхідно приймати, керуючись оцінкою економічного ефекту.

Різні джерела (META Group, GartnerGroup, ISM і ін.) Виділяють наступні основні категорії ефектів від впровадження CRM.

Збільшення доходів

Прямий вплив на доходи

Непрямий вплив на доходи

Отримання нових, більш лояльних та прибуткових клєнтів

Крос-продажі продуктів та послуг

Покращення позицій бренду

Підвищення лояльності найбільш прибудкових клієнтів

Збільшення доходів

Прямий вплив на доходи

Прямий вплив на доходи

Підвищення продуктивності

Підвищення ефективності інвестицій

Прискорення виходу на ринок нових продуктів та послуг

Синергетичні еффекти в підтримці контактів з клієнтами

Рис. 3.1 Основні категорії ефектів від впровадження CRM

 оцінити витрати, пов'язані з впровадженням і визначити їх співвідношення з очікуваним економічним ефектом від автоматизації даного проекту (скороченням витрат, підвищенням продуктивності і, як наслідок, зростанням доходів підприємства);

 визначити джерела і розмір прогнозованого економічного ефекту;

 визначити рентабельність інвестицій в дану систему (РІ).

Економічний ефект від впровадження системи відносин з клієнтами оцінювати формально не можна, так як не існує процесу відносини з клієнтами в якому не існувала б якась система (формальна або інтуїтивна), інша справа коли мова йде про автоматизацію системи відносин з клієнтами. У цьому випадку економічна ефективність цього процесу може бути оцінена аналогічно оцінці ефективності будь-якого процесу автоматизації. У такому формулюванні питання можна спробувати оцінити CRM-систему[16].

Кожне підприємство унікальне і має свою місію, стратегічні завдання, критичні фактори успіху (CSF - CriticalSuccessFactors) і, нарешті, ключові показники продуктивності (KPI - KeyPerformanceIndicators), неможливо скласти єдиний для всіх і остаточний список джерел економічного ефекту.

CRM-програма приносить істотний економічний ефект, є привабливою з точки зору інвестицій для підприємства і при правильному виборі і реалізації впровадження є невід'ємною частиною загальної системи управління всією комерційною діяльністю і призводить до підвищення лояльності клієнта і, в наслідок, ефективному управлінню взаємовідносинами з клієнтами.

Саме тому, для оцінки комплексного впливу маркетингових комунікацій необхідно оцінити взаємозв'язок між комунікаціями і продажами.

Програма CRM дозволить отримати значний ефект продажів в результаті дії маркетингових комунікацій[24].

Пропоноване впровадження CRM системи надає большоевліяніе на комерційну діяльність організації, яке проявляється:

1. В економії витрат часу співробітників відділу продажів при обслуговуванні одного клієнта;

2. У підвищенні лояльності клієнта, через цілеспрямованого і

осмисленого впливу з урахуванням наявної в CRM-системі потрібної клієнтові інформації;

3. У уменьшеніірасходов на маркетингові ісследованія. Запропонована система дозволяє компанії підтримувати повноцінний безперервний діалог з клієнтом, розуміти клієнта і враховувати історію його запитів в будь-якій точці контакту з тим, щоб клієнт відчував, що до нього ставляться з максимально можливим увагою. І, як наслідок, задовольняючи клієнта краще, ніж це робить конкурент, компанія отримує кращі фінансові результати.

В залежності від змісту запропонованих заходів, спрямованих на поліпшення фінансово-господарського стану підприємства, можливі різні кінцеві результати від їх впровадження:

- зростання продуктивності праці, обсягів виробництва і прибутку внаслідок повнішого завантаження виробничих потужностей;

- збільшення обсягів реалізації і прибутку внаслідок прискоренні обертання оборотних коштів, кращого їх використання;

- збільшення випуску традиційної продукції і прибутку внаслідок розширення виробничих потужностей, додаткових капітальних вкладень, залучення позикових коштів;

- збільшення прибутку від впровадження заходів, спрямованих н. зниження собівартості продукції;

- збільшення прибутку внаслідок зростання випуску вже освоєно конкурентоспроможної продукції;

- збільшення прибутку шляхом освоєння виробництва нових конкурентоспроможних виробів;

- покращення результатів діяльності внаслідок поліпшення струк тури власних і позичених коштів, підвищення ліквідності, більш раціонального використання коштів і т. ін[24].

**Висновки**

У даній роботі був проведений аналіз фінансового стану та дана загальна оцінка діяльності підприємства, також були виявлені проблеми підприємства і розроблено заходи щодо поліпшення фінансової діяльності підприємства і збільшення прибутку.

У першому розділі випускної кваліфікаційної роботи були розкриті теоретичні та методичні основи фінансової стану підприємства.

У другому розділі даної роботи, був проведений комплексний аналіз досліджуваного підприємства - ТОВ "САВ-Дістрибьюшн", яка складалася із загальної характеристики даного підприємства, аналізу та оцінки фінансового стану, оцінку вартості чистих активів, аналіз ліквідності, а також аналіз рентабельності, розрахунок показників ділової активності (оборотності) організації.

У третьому розділі були розроблені і економічно обґрунтовані заходи, націлені на підвищення фінансового стану підприємства і збільшення прибутку.

В рамках даної роботи було сформульовано ряд пропозицій щодо підвищення фінансового стану організації, а саме:

1. Підвищення рентабельності активів організації:

- для початку, потрібно організувати кілька робочих змін на підприємстві, це значно дозволить скоротити періоди простою обладнання;

- одним із значущих є технічний рівень персоналу - його потрібно підвищувати, і це також вплине на скорочення простоїв, але вже за рахунок грамотного використання техніки і, як наслідок, значного зменшення випадків поломки;

- законсервіруване обладнання, морально застарілі виробничі потужності, слід реалізувати, виробничі лінії, у яких високий рівень фізичного зносу доведеться списати, в результаті фондовіддача основних засобів стане більш ефективним;

- також обов'язково потрібно виділити кошти для введення в експлуатацію обладнань з більш високим технологічним рівнем, варто провести і модернізацію вже наявних технічних ресурсів;

- якщо врахувати, що від обсягу проданої продукції заздрості такий показник, як фондовіддача основних засобів, то є сенс того, що при мотивації персоналу, за допомогою введення залежності рівня заробітної плати від кількості виробленого товару;

В результаті впровадження CRM-системи, за рахунок скорочення витрат часу на обслуговування клієнтів, в результаті автоматизації, при одному і тому ж кількості співробітників з'являється можливість збільшити обсяг продажів.

Запропонована система дозволяє компанії підтримувати повноцінний безперервний діалог з клієнтом, розуміти клієнта і враховувати історію його запитів в будь-якій точці контакту з тим, щоб клієнт відчував, що до нього ставляться з максимально можливим увагою. І в результаті, задовольняючи клієнта краще, ніж це робить конкурент, компанія отримує кращі фінансові результати.

**Список використаної літератури**