

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Економіки і управління

Кафедра обліку, аудиту та оподаткування

## ДИПЛОМНА РОБОТА

Магістр  
(освітній рівень)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Спеціальність 071 Облік і оподаткування

Спеціалізація \_\_\_\_\_

на тему: «Організація та методика обліку та оподаткування прибутку  
торгівельного підприємства на прикладі ТОВ «Корвет», м. Хмельницький»

ДРОО.016036.01.05.00

Виконав: студент 2 курсу, групи ОАм-20-1

\_\_\_\_\_

Р.І. Красуцький

Ініціали, прізвище

Керівник к.е.н., доцент

\_\_\_\_\_

В.Г.Лопатовський

Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:

Зав. кафедри обліку, аудиту та оподаткування

\_\_\_\_\_

Л.В. Скоробогата

Ініціали, прізвище

\_\_\_\_\_ 2021 р.

Хмельницький, 2021

# ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Економіки і управління  
 Кафедра Обліку, аудиту та оподаткування  
 Освітній рівень Магістр  
 Галузь знань 07 Управління та адміністрування  
 Спеціальність 071 Облік і оподаткування  
 Спеціалізація —

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
 Завідувач кафедри обліку, аудиту та  
 оподаткування Л.В. Скоробогата  
 “ ” 2021 року

## ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНИЙ ПРОЕКТ (РОБОТУ)

Красуцький Ростислав Ігорович

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема проекту (роботи) Організація та методика обліку та оподаткування прибутку торгівельного підприємства на прикладі ТОВ "Корвет" м. Хмельницький

Керівник проекту (роботи) Лопатовський Віктор Григорович, к.е.н., доцент  
 (Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджена наказом ректора університету від 25 серпня 2021 р. №102, додаток №11

2. Строк подання студентом проекту (роботи) на кафедру 13 грудня 2021 р.

3. Вихідні дані до проекту (роботи): нормативно-законодавча база, дисертації, автореферати і статті здобувачів наукового ступеню, навчальні посібники та підручники, статті журналі та інші публікації, фінансова звітність та інша звітність, первинні документи, внутрішні розпорядчі документи ТОВ «Корвет».

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)  
Вступ, Розділ 1 Теоретичні основи обліку у управлінні прибутком підприємства, Розділ 2 Організація та методика обліку фінансових результатів ТОВ «Корвет» та напрямки його удосконалення, Розділ 3 Інструменти боротьби з кризою прибутковості підприємств торгівлі в сучасних умовах, Висновки. Список використаних джерел. Додатки

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень)  
1. Титульний слайд; 2. Актуальність теми, мета роботи; 3. Завдання дипломної роботи; 4. Об'єкт та предмет дослідження, практичне значення; 5. Тракткування поняття «фінансові результати» у працях вчених; 6. Варіанти класифікацій фінансових результатів діяльності підприємства; 7. Основні завдання управління прибутком; 8. Схема автоматизованої форми обліку ТОВ «Корвет»; 9. Аналіз фінансових результатів ТОВ «Корвет»; 10. Визначення фінансових результатів діяльності ТОВ «Корвет» на основі Звіту про фінансові результати; 11. Сукупність взаємоузгоджених цілей управління прибутком підприємств; 12. Формування інформаційної системи управління прибутком на ТОВ «Корвет»; 13. Організаційно-

*інформаційна модель внутрішньогосподарського контролю прибутку; 14. Основні вимоги до розробки антикризової програми підприємства; 15. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємства; 16. Інструменти підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства; 17. Алгоритм автоматизованого замовлення постачальнику кратного потреби підприємства; 18. Порядок приймання товару з проведенням контролю вхідних цін; 19. Використання економічної та обліково-аналітичної інформації в різних стадіях кризового стану*

#### 6. Консультанти розділів дипломного проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1			
2			
3			

7. Дата видачі завдання: 01 вересня 2021 року

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів (розділів) дипломного проекту (роботи)	Строки виконання етапів проекту (роботи)	Примітки
Визначення (обрання) теми дипломної роботи, подання заяви на затвердження теми	08.09.2021	Виконано
Складання та уточнення плану дипломної роботи, оформлення та затвердження завдання	14.09.2021	Виконано
Опрацювання літературних джерел, нормативних документів, збирання та обробка фінансово-облікових, статистичних, звітних даних, проведення розрахунків та аналізу.	26.09.2021	Виконано
Написання розділу 1	12.10.2021	Виконано
Написання розділу 2	29.10.2021	Виконано
Написання розділу 3	10.11.2021	Виконано
Підготовка висновків та пропозицій	01.12.2021	Виконано
Проходження нормоконтролю, остаточне оформлення дипломної роботи, підготовка тексту виступу й роздаткового матеріалу (слайдів) до захисту	05.12.2021	Виконано
Подання завершеної дипломної роботи науковому керівникові для оформлення відгуку	14.12.2021	Виконано
Захист дипломної роботи на засіданні комісії кафедри «Обліку, аудиту та оподаткування»	17.12.2021	

Студент

\_\_\_\_\_

Підпис

Красуцький Р.І.  
Ініціали, прізвище

Керівник проекту (роботи)

\_\_\_\_\_

Підпис

Лопатовський В.Г.  
Ініціали, прізвище

## АНОТАЦІЯ

Тема роботи: Організація та методика обліку та оподаткування прибутку торговельного підприємства на прикладі ТОВ «Корвет», м. Хмельницький.

Предметом дослідження є теоретичні основи обліку та аналізу фінансових результатів, нормативно-правове забезпечення цих процесів в Україні, оцінка практичних аспектів обліку фінансових результатів, обчислення прибутку та аналізу прибутковості торговельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет», розробка шляхів підвищення прибутковості торговельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет» в умовах кризової ситуації, в якій опинилися торговельні підприємства внаслідок поширення вірусу Covid-19.

Об'єктом дослідження виступає процес формування фінансових результатів, обчислення та розподіл прибутку, напрями підвищення прибутковості ТОВ «Корвет».

Метою роботи є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів обліку фінансових результатів, обчислення прибутку та підвищення прибутковості торговельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет» в умовах нинішньої скрутної ситуації, в якій опинилися торговельні підприємства внаслідок поширення вірусу Covid-19.

За результатами дослідження сформульовані напрями підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства:

- були виділені типові помилки, що суттєво знижують ефективність діяльності підприємства на прикладі ТОВ «Корвет»;
- запропоновано схему використання економічної та обліково-аналітичної інформації для управління підприємством в період економічної кризи;
- сформовані заходи, що допоможуть підвищити основні показники ефективності підприємства і підвищити рівень прибутку в умовах кризи, спричиненої розповсюдженням Covid-19 на прикладі ТОВ «Корвет».

Ключові слова: фінансові результати, адміністрування ПДВ, податкова накладна, податкова декларація, ставки податку, облік, контроль.

\_\_\_\_\_ Красуцький Р.І.

## ЗМІСТ

Вступ.....	6
1. Теоретичні основи обліку в управлінні прибутком підприємства.....	9
1.1. Сутність і порядок формування фінансових результатів підприємства.....	9
1.2. Значення і завдання обліку і аналізу в управлінні прибутком.....	14
1.3. Організація обліку доходів, витрат і фінансових результатів підприємства .....	21
2. Організація і методика обліку фінансових результатів ТОВ «Корвет» та напрями його удосконалення.....	28
2.1. Характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Корвет» та аналіз основних показників його діяльності.....	28
2.2. Методика аналітичного і синтетичного обліку формування і використання прибутку підприємства.....	38
2.3. Напрями використання обліково-аналітичної інформації в управлінні прибутком підприємства .....	45
3. Інструменти боротьби з кризою прибутковості підприємств торгівлі в сучасних умовах.....	51
3.1. Оцінка кризових явищ сфери торгівлі, пов'язаних з поширенням covid-19.....	51
3.2. Особливості розробки антикризової програми торговельного підприємства.....	53
3.3. Напрями підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства.....	59

					ДРОО.016036.01.05.00			
Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата				
Виконав		Красуцький Р.І.			Організація та методика обліку та оподаткування прибутку торговельного підприємства на прикладі ТОВ "Корвет", м. Хмельницький	Літ.	Арк.	Аркушів
Перевірив		Лопатовський В.Г.					4	82
Реценз.					ХНУ, ОАм-20-1			
Н. Контр.		Ченаш В.С.						
Затверд.		Скоробогата Л.В.						

Висновки.....	75
Список використаних джерел.....	78
Додаток А Статут ТОВ «Корвет».....	81
Додаток Б Наказ про облікову політику.....	
Додаток В Фінансова звітність ТОВ «Корвет» за 2019 рік.....	
Додаток Г Фінансова звітність ТОВ «Корвет» за 2020 рік.....	
Додаток Д Податкова декларація з податку на прибуток підприємств за 2019 рік.....	
Додаток Д Податкова декларація з податку на прибуток підприємств за 2020 рік.....	
Додаток Е Видаткова накладна .....	
Додаток Є Z-звіт.....	

## ВСТУП

Дослідження проблем фінансових результатів та оподаткування прибутку в період економічного спаду та кризи завжди користується підвищеною увагою та популярністю, оскільки саме від суми одержаного підприємством прибутку залежить життєздатність підприємства, рівень заробітної плати працівників та відповідно плинність та кваліфікаційний рівень кадрів, та як наслідок надходження до бюджетів держави різних рівнів.

Податок на прибуток, в свою чергу, є регулятором розподілу між державою та підприємствами всіх форм власності прибутку, як головного джерела інноваційно-інвестиційної діяльності.

Умови сьогодення та економічної ситуації, що склались в Україні та в світі в цілому кидають підприємствам нові виклики з оптимізації діяльності, ефективності роботи в умовах наростаючої конкурентної боротьби, впливу агресивних внутрішніх і зовнішніх чинників. Жодна підприємницька діяльність не має перспектив розвитку без позитивного фінансового результату, у якого відсутня динаміка до зростання. Прибуток завжди був основним показником ефективності підприємств. Саме тому формування та визначення прибутку викликало і продовжує викликати так багато дискусій в економічній науці, про що свідчить велике різноманіття теорій щодо його визначення і джерел формування. Особливо багато уваги цей напрямок досліджень викликає саме в період кризових явищ, так як прибуток є найбільш бажаним джерелом відновлення ресурсів і розвитку підприємства. Тому підтримання прибутковості на достатньому рівні є викликом для керівників всіх рівнів і підрозділів підприємства, особливо з огляду на сьогоденнє перенасичене та надконкурентне середовище, де кожне підприємство веде боротьбу за виживання.

Обрана тема надзвичайно цікава та має великий потенціал практичного використання, саме тому така велика кількість вчених і висвітлювала її у своїх працях. Особливо варто відмітити праці І.О. Бланка, М.Д. Білик, О.І. Гадзевич, В.І. Блонської, В.О. Мец, О.В. Мелень, С.М. Баранцевої, І.Ю. Єпіфанова, О.А. Орлова, Є.М. Винниченка, М.І. Горбатюка, А.П. Ковальова, О.В. Хмелевського.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів обліку фінансових результатів, обчислення прибутку та підвищення прибутковості торгівельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет» в умовах нинішньої скрутної ситуації, в якій опинилися торгівельні підприємства внаслідок поширення вірусу Covid-19.

Реалізація мети цієї роботи зумовила необхідність виявлення і вирішення наступного комплексу завдань:

- розкриття теоретичних основ обліку та аналізу фінансових результатів, нормативно-правового забезпечення цих процесів в Україні;
- оцінка практичних аспектів обліку фінансових результатів, обчислення прибутку та аналізу прибутковості торгівельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет»;
- розробки шляхів підвищення прибутковості торгівельних підприємств на прикладі ТОВ «Корвет» в умовах нинішньої скрутної ситуації, в якій опинилися торгівельні підприємства внаслідок поширення вірусу Covid-19.

Методи дослідження. В процесі виконання роботи застосовувались такі методи: економічний та фінансовий аналізи, статистичний та економіко-статистичний методи аналізу, групування, метод узагальнення результатів дослідження. Для отримання необхідної для дослідження інформації були використані дані статистичної звітності, та внутрішньої управлінської звітності, внутрішніх регламентів бізнес-процесів роботи внутрішніх підрозділів та відділів компанії. Також були проаналізовані власні розробки підприємства, що були направлені на підвищення прибутковості та ефективності використання прибутку.

Об'єктом дослідження виступає процес формування фінансових результатів, обчислення та розподіл прибутку та напрями підвищення прибутковості ТОВ «Корвет».

Практичне значення полягає у розробці рекомендацій з удосконалення організації обліку та методики управління прибутком торгівельного підприємства.

Інформаційна база дослідження представлена у вигляді наукових видань та статей, інтернет-джерел, нормативно-правової бази, даних звітності досліджуваного підприємства та внутрішньо корпоративною інформацією.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Робота містить 16 таблиць та 12 рисунків. Список використаних джерел містить 33 найменувань. Роботу викладено на 77 сторінках друкованого тексту.

В теоретичному розділі (Розділ 1) проводиться аналіз досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, що працювали над проблемами обліку в управлінні прибутком, а також нормативно-правової бази в межах обраної теми. В розділі 2 аналізується діяльність та проблематика роботи ТОВ «Корвет». В розділі 3 формуються та обґрунтовуються шляхи вирішення наявної на підприємстві проблематики, а також надаються пропозиції з підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства, що будуть корисними не тільки цьому підприємству а й іншим підприємствам галузі.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність і порядок формування фінансових результатів підприємства

Фінансовий результат – об’ємне поняття, що охоплює всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. Неможливо уявити здійснення підприємством господарської діяльності без залучення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Для отримання прибутку необхідно максимально ефективно використовувати ресурси, що відповідно, знаходить своє відображення у фінансових результатах підприємства. Саме фінансовий результат є основним показником ефективності використання ресурсів, тобто він виступає вартісним вираженням ризику під час здійснення підприємством господарської діяльності. Далі фінансовий результат є частиною доходу держави і повинен використовуватись для наступного розвитку економіки і забезпечення матеріальної складової усіх членів суспільства.

Різне трактування поняття фінансового результату впливає на величину податків, що сплачує підприємство, саме тому сьогодні дослідження економічної сутності поняття фінансового результату, а також факторів, що на нього впливають посідає провідне місце у працях вчених та викликають неабиякий науковий інтерес (табл. 1.1).

Економічна категорія фінансовий результат підприємства в залежності від того перевищують доходи чи витрати може виступати у формі прибутку або збитку. Підприємство отримує прибуток у випадку перевищення доходів, або збиток коли розмір витрат перевищує розмір доходів.

Результат вивчення нормативно-правової бази України вказує на те, що в законодавстві чітко не визначено сутність поняття «фінансові результати». В НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» означено лише терміни «прибуток» та «збиток».

Таблиця 1.1 – Тракткування поняття «фінансові результати» у працях вчених

Автор	Тракткування
Бутинець Ф. Ф.	«Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації» [3]
Лондар С. Л., Тимошенко О. В.	«Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період» [12]
Мочерний А. Д.	«Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках» [15]
Пушкар М. С.	«Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності» [26]
Ткаченко Н. М.	«Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності» [30]
Чебанова М. С., Василенко С. С.	«Прибуток або збиток, отриманий від діяльності підприємства» [33]
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	«Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді» [7]
Опарін В. М.	«Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток» [21]
Скалюк Р. В.	«Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства» [27]
Худолій Л. М.	«Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством» [32]

Сформовано на основі [3;12;15;26;30;33;7;21;27;32;]

Так, згідно з НП(С)БО 1, «прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати, а збитки – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати» [16].

Податкове законодавство під поняттям «фінансові результати» передбачає «прибуток». Так, у статті 134 Податкового кодексу України зазначено, що прибуток визначають «шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до НП(С)БО, тобто суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, на різниці, які виникають відповідно до Податкового кодексу України»[23].

Окремі види фінансових результатів показано в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, що включають «прибуток нерозподілений», «непокриті збитки», «прибуток, використаний у звітному періоді», «результат операційної діяльності», «результат фінансових операцій», «результат іншої діяльності» [8].

Вивчаючи поняття фінансових результатів, необхідно враховувати вплив на облікове відображення господарських операцій управлінського, податкового та економічного трактування досліджуваного поняття.

Зважаючи на те, що потреби користувачів облікової інформації можуть бути різними, саме бухгалтерський облік фінансових результатів повинен сформувати і надати інформацію для різних груп користувачів. При цьому мають застосовуватись різні підходи до визначення фінансового результату суб'єктів господарювання.

Відповідно до потреб користувачів облікової інформації на підприємствах України фінансові результати можна класифікувати наступним чином (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Варіанти класифікацій фінансових результатів діяльності підприємства

Класифікаційна ознака	Види фінансових результатів
1	2
За періодом формування	Минулий
	Звітний
	Майбутній
За характером використання	Розподілений
	Нерозподілений

Кінець табл. 1.2

1	2
За відповідністю	Плановий
	Недоотриманий
	Надлишковий
За змістом	Економічний
	Бухгалтерський
	Податковий
За групами доходів	Цільові
	Нейтральні
	Додаткові
За джерелами формування	Від реалізації
	Від володіння активами
	Від зміни цін
За способом використання	Позитивний
	Негативний
	Нульовий
За групами доходів	За центрами відповідальності
За видами діяльності	Від операційної діяльності
	Від інвестиційної діяльності
	Від фінансової діяльності
	Від надзвичайної діяльності
За методикою розрахунку прибутку	Валовий
	Чистий
	Маржинальний
	Загальний
	Сукупний
Для цілей управління	Вертикальне групування
	Горизонтальне групування

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку трактують поняття прибутку або збитку наступним чином: «прибуток або збиток - це загальний дохід за вирахуванням витрат за винятком компонентів іншого сукупного прибутку» [13].

На сьогодні визначено два основні підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства:

метод порівняння доходів і витрат так званий метод «витрати випуск» передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, який полягає в тому, що для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому «доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів» [24]

Визначення фінансового результату за методом нарахування може відбуватись двома способами «лінійним», тобто порівнянням суми випущеної продукції з понесеними витратами, відображеними загальною сумою з подальшою деталізацією та методом порівняння капіталу або так званим методом зміни чистих активів, що визначається шляхом порівняння величини власного капіталу на початок і кінець періоду, тобто розраховується різниця. Відповідно збільшення власного капіталу є прибутком компанії, зменшення – збитком. В Україні фінансовий результат розраховується саме методом нарахування.

Дані способи висвітлені в чинних нормативних документах НП(С)БО 1 [16], П(С)БО 15 «Дохід»[17], П(С)БО 16 «Витрати»[18], П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [19], Плані рахунків, Інструкції з його застосування [8].

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за конкретний звітний період необхідно порівняти доходи цього звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів у момент їх виникнення (спосіб нарахування), і момент надходження або сплати грошей не має тут ніякого значення. При цьому доходи та витрати відображають у бухгалтерському обліку. На підставі даних, відображених в бухгалтерському обліку, складається Звіт про фінансові результати .

Принцип повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів є одним з основних принципів обліку фінансових результатів. Також важливо зазначити, що бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути працівниками підприємства точно визначені й обчислені.

Досить важливим для визначення та обліку фінансових результатів є раціональний вибір облікової політики, а отже, оптимальний вибір методу амортизації основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів,

методу оцінки вибуття запасів та нарахування резерву сумнівних боргів тощо.

Питання, пов'язані з обліком та відображенням витрат, зумовлюються також тим, за якою обліковою системою працює підприємство директ-костинг чи стандарт-кост, які витрати включають до собівартості, а деякі ні.

Тому можна дійти висновку, що фінансовий результат є складною, об'ємною та водночас ключовою категорією. Фінансовий результат у формі прибутку є головною метою діяльності підприємств на ринку та одним з головних показників, який визначає ефективність його господарської діяльності. Інформація про фінансові результати відображається у фінансових звітах підприємства та є джерелом для визначення рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства. Користувачами такої інформації є як власники підприємств так і потенційні партнери.

## 1.2 Значення і завдання обліку і аналізу в управлінні прибутком

Управління прибутком – це комплекс принципів і методів розробки управлінських рішень спрямованих на формування, розподіл і використання прибутку підприємства.

Управління прибутком не можна розглядати лише як окрему прикладну частину управління підприємством, тому що кожне управлінське рішення, що стосується будь-якої сторони діяльності підприємства прямо або опосередковано має вплив на прибуток, тож система управління прибутком є невід'ємною частиною менеджменту підприємства.

Основні завдання системи управління прибутком здійснюються через наступні завдання:

- розробка комплексної стратегії управління прибутком підприємства, інформаційну основу якої складає система бухгалтерського обліку;
- створення організаційних структур та внутрішніх підрозділів, що забезпечують прийняття, реалізацію та контроль за виконанням управлінських рішень щодо формування і використання прибутку на різних рівнях;

- формування інформаційного підґрунтя для прийняття альтернативних управлінських рішень;
- проведення аналізу формування та розподілу прибутку;
- якісне планування формування та використання прибутку;
- розробка систем мотивації для стимулювання формування прибутку.

Ефективність управління прибутком прямо залежить від якості інформаційного забезпечення. Отже, суть ефективного управління прибутком полягає в прийнятті управлінських рішень щодо формування і розподілу прибутку, на усіх етапах управління ним, на основі інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, адже на величину і наявність прибутку впливає ряд зовнішніх і внутрішніх чинників.

Вирішуючи проблему інформаційного забезпечення управління прибутком, керівництво підприємства має керуватися принципом ефективного використання інформації. На нашу думку, головною проблемою сучасних вітчизняних підприємств є неправильне відношення до інформації, як відповідних знань, що використовуються людьми за відповідними правилами і у відповідності до певних процедур із урахуванням відношення людей до цих знань. Тобто існує дві протилежні точки зору. Управлінці або повністю ігнорують облікову інформацію, покладаючись лише на власну інтуїцію, комерційні звички або завалюють себе і підлеглих купою складних схем, аналізів, не дивлячись на складнощі ведення додаткового обліку та трудомісткість такої праці та не турбуючись про те, корисна така інформація чи ні.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», «бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації» [24]. Отже, якщо підприємство повинно вести бухгалтерський облік, то не використовувати апаратом управління підприємства масиву всієї можливої інформації для управління прибутком і запозичення інформації, що не вистачає, з інших джерел є неправильним.

Отож, значення бухгалтерської інформації в управлінні підприємством, і в управлінні прибутком зокрема надзвичайно важливе. Бухгалтерська інформація забезпечує інформаційне підґрунтя управлінських рішень відносно управління прибутком на етапах планування, формування, аналізу та контролю відповідно.

При цьому бухгалтерський облік має вестися згідно завдань та вимог управління і таким чином, щоб забезпечити апарат управління інформацією про абсолютні та відносні показники, облік має забезпечувати необхідний рівень деталізації статей доходів та витрат (за видами продукції, підрозділами компанії, звітними періодами, місяцями виникнення, тощо), що дозволить зробити інформаційну систему підприємства прозорою, гнучкою та достатньо інформативною. Використання бухгалтерської інформації в управлінні підприємством викладено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Використання бухгалтерської інформації в управлінні підприємством

Ділянка обліку	Значення інформації для планування і контролю в управлінні прибутком
1	2
Облік матеріальних і нематеріальних необоротних активів	Інформація використовується при стратегічному плануванні з метою оцінки необхідності оновлення основних засобів
	Інформація про вільні виробничі потужності і про можливості підприємства взагалі, що використовується при оперативному і стратегічному плануванні
	Інформація для розрахунку показників ефективності використання основних засобів
Облік запасів	Інформація для контролю за оптимальною кількістю запасів
	Інформація про фактичні витрати запасів
	Контроль за перевитратами запасів
	Інформація для розрахунку показників ефективності використання запасів
Облік фінансових активів	Інформація про наявність грошових коштів для оперативного управління
	Інформація про наявність і ліквідність фінансових інвестицій, можливість і швидкість їх перетворення у грошові кошти
	Інформація, що дасть змогу слідкувати за погашенням дебіторської заборгованості і планувати платіжний календар
	Інформація для розрахунку показників оборотності дебіторської заборгованості

Кінець табл. 1.3

1	2
Облік власного капіталу	Розрахунок показників, що характеризують структуру капіталу
Облік зобов'язань	Інформація в розрізі контрагентів з метою складання платіжного календаря і планування необхідності додаткових фінансових ресурсів
	Інформація в розрізі дати погашення з метою недопущення прострочення заборгованості
Облік доходів витрат і фінансових результатів	Інформація про фактичні доходи, витрати і результати діяльності, що дасть змогу здійснювати контроль виконання бюджетів к по структурним підрозділам, так і по підприємству в цілому
	Інформація для розрахунку фінансових коефіцієнтів
Облік розрахунків за податками і податкових зобов'язань	Інформація в розрізі контрагентів з метою складання платіжного календаря і планування необхідності залучення додаткових фінансових ресурсів
	Інформація в розрізі дати погашення з метою недопущення прострочення заборгованості
Складання і подання звітності	Дані для розрахунку фінансових коефіцієнтів, їх аналізу і порівняння з середніми по галузі
	Порівняння фактичних і планових балансів і про фінансові результати

Під терміном «аналіз» зазвичай мають на увазі метод наукового дослідження через поділ на окремі частини, виділення певних властивостей, зв'язків, тощо.

В сучасних умовах діяльність кожного суб'єкта господарювання знаходиться під наглядом великої кількості учасників ринкових відносин, а саме партнерів, інвесторів, акціонерів, банків, кредиторів, контролюючих органів, інших організації і осіб, що зацікавлені в ефективності його функціонування та перед якими вони несуть відповідальність за результати своєї роботи.

Саме тому, щоб не просто забезпечити виживання компанії, а й подбати про збільшення прибутків та масштабування бізнесу в цілому ключові учасники апарату управління підприємств повинні володіти техніками фінансового аналізу та проводити його регулярно. Фінансовий аналіз в цьому випадку вважається інструментом визначення тенденцій розвитку бізнесу та ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках, дослідження поточної ситуації підприємства з метою вчасного реагування та коригування своїх дій.

За допомогою фінансового аналізу підприємства мають змогу:

- віднайти резерви покращення фінансового стану підприємства;
- оцінити раціональність використання фінансових ресурсів;
- своєчасно вжити заходів, щодо покращення показників платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечити розробку та впровадження плану фінансового оздоровлення підприємства.

Для постійного забезпечення збільшення величини прибутку важливо постійно відшукувати шляхи його збільшення - резерви зростання.

Наукова методика з розроблення заходів визначення резервів та їх мобілізації дає можливість виявити резерви на усіх етапах здійснення господарської діяльності від планування до визначення фінансових результатів.

У процесі виявлення резервів зростання прибутку виділяють три етапи:

- аналітичний – виявлення і кількісна оцінка резервів;
- організаційний – розробка комплексу заходів економічного і соціального характеру, інженерно-технічних та інших організаційних, що можуть забезпечити використання резервів;
- функціональний – безпосереднє впровадження розроблених на попередніх етапах заходів та контроль за виконанням.

Можливими резервами збільшення прибутку є:

- збільшення обсягів випуску або реалізації продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво або реалізацію продукції;
- економія та оптимальне використання ресурсів на оплату праці, використання ефективних методів мотивації персоналу та впровадження ефективних форм та методів розрахунку оплати праці;

– запровадження досягнень науково-технічного прогресу, методів автоматизації бізнес-процесів, в результаті яких зростає продуктивність праці та скорочуються видатки на утримання персоналу.

Отже, фінансовий аналіз розглядає багато аспектів бізнесу – від його прибутковості та стабільності до платоспроможності та ліквідності.

До основних цілей фінансового аналізу включають:

- визначення фінансової стабільності та надійності підприємства;
- оцінка доходності бізнесу;
- оцінка основних засобів, запасів тощо;
- оцінка перспектив майбутнього зростання бізнесу;
- оцінка спроможності фірми та її здатності повертати короткострокові та довгострокові позики.

З огляду на це, основні елементи фінансового аналізу підприємства визначені на рисунку 1.1.



Рисунок 1.1 – Елементи фінансового аналізу підприємства

Загалом, система управління прибутком є важливим елементом усієї системи управління підприємством, її організаційне забезпечення тісно взаємопов'язане із усією організаційною структурою управління.

Система управління дає змогу знизити рівень управлінських витрат, забезпечити узгодження дій та заходів системи управління прибутком з іншими системами управління підприємства, підвищити ефективність контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень.

Основними завдання управління прибутком наведено на рисунку 1.2.

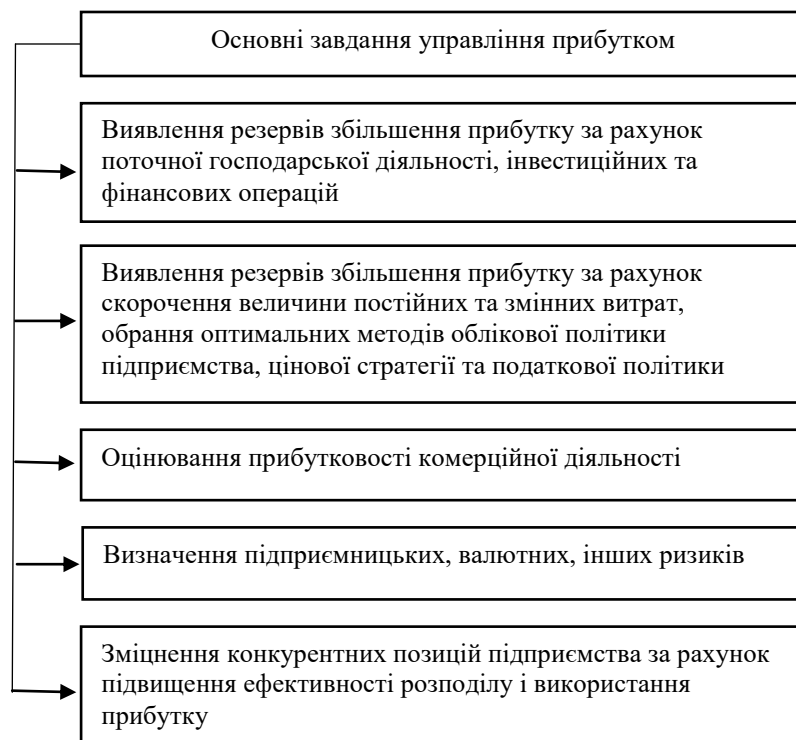


Рисунок 1.2 – Основні завдання управління прибутком

Процес управління формуванням прибутку полягає в якісному аналізі прибутку підприємства в передплановому періоді та плануванні обсягів та оптимального складу формування прибутку у планованому періоді.

Основними елементами аналізу прибутку підприємства в передплановий період є: аналіз загальної величини прибутку та показників рентабельності в динаміці; визначення загальної величини прибутку в розподілі за основними його видами; аналіз використання прибутку на предмет оцінки достатності прибутку звітного періоду у фінансовому забезпеченні розвитку підприємства.

### 1.3 Організація обліку доходів, витрат і фінансових результатів підприємства

Основним завданням побудови обліку на підприємстві є забезпечення максимальної ефективності облікових процедур, з здійсненням його основних функцій: інформаційної, аналітичної та контрольної. Поняття побудови обліку в економічній літературі досить часто заміняють більш узагальненим терміном – «організація», тому для вірного визначення сутності поняття організації обліку, в тому числі й організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів розкриємо зміст поняття організації взагалі.

Слово «організація» має багато різних значень як то : «будова, структура чого-небудь, взаємне розміщення та зв'язок складових елементів, внутрішня упорядкованість та узгодженість, процес створення чи об'єднання чого-небудь, функція управління, група осіб, що становить колектив тощо» [29]. Більш загальне значення організації визначається як система, що відрізняється певними ознаками та має певні властивості, й функціональне – процес встановлення чи зміни системи, управління нею.

Отже, організація бухгалтерського обліку – це сукупність дій для формування комплексної системи бухгалтерського обліку, робота якої спрямована на забезпечення необхідною обліковою інформацією як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.

Згідно Закону про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні організація бухгалтерського обліку на підприємстві передбачає: «постійне застосування підприємством обраної облікової політики»; «вибір форми бухгалтерського обліку»; «затвердження правил документообороту і технології обробки облікової інформації»; «вибір періодичності проведення інвентаризацій»; «розробку системи і форм внутрішньогосподарського (управлінського) обліку» [24]. Принципи визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» як правила, «якими слід керуватися при вимірюванні, оцінці та реєстрації господарських операцій і при відображенні їх результатів у фінансовій звітності і є обов'язковими для всіх підприємств» [16]. Під методом розуміють вибір способу нарахування амортизації, оцінки вибуття запасів, створення резервів сумнівних боргів, тощо.

Доходи, витрати та фінансові результати є об'єктами облікової політики в частині формування саме обліку фінансових результатів, а елементами при цьому виступають сукупність методів та облікових процедур.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності викладені в П(С)БО 15 «Дохід».

Аналогом П(С)БО 15 «Дохід» [17] в міжнародній практиці є МСФЗ 18 «Дохід» [14], в якому також визначено умови визнання доходів, отриманих від різних видів діяльності. Вимоги цих двох нормативних документів є ідентичними. «Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходів може бути достовірно визначена» [17].

При здійсненні оцінки доходів П(С)БО та МСФЗ посилаються на справедливу вартість. Відповідно до П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» «справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату» [20].

Ознаки класифікації доходів, визначені в П(С)БО, МСФЗ та ПКУ, значно відрізняються. МСФЗ виділяє три групи доходів: доходи від реалізації товарів, доходи від реалізації послуг, доходи від фінансової та інвестиційної діяльності.

Правильна та ефективна побудова системи аналітичного обліку дає можливість забезпечити одержання об'єктивної та неупередженої інформації для здійснення контролю, проведення аналізу та складання фінансової звітності (табл. 1.4).

«Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності» [18] визначає П(С)БО 16 «Витрати».

Згідно статті 134.1.1 «платники податку на прибуток, у яких дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний період не перевищує сорока мільйонів гривень, об'єкт оподаткування може визначатися без коригування фінансового результату на усі різниці (крім

від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) періодів» [29].

Таблиця 1.4 – Підходи до класифікації доходів підприємства

Ознака класифікації доходів	Види доходів
За можливістю передбачення	Звичайні
	Надзвичайні
	Операційні
	Інвестиційні
	Фінансові
	Минулих періодів
	Поточні
	Майбутніх періодів
	Монетарні
	Немонетарні
За управлінськими рішеннями	Релевантні
	Нерелевантні
За регулярністю отримання	Разові
	Постійні
За можливістю планування	Планові
	Непланові
За видами продукції	В розрізі видів продукції
За регіонами отримання	В розрізі регіонів та областей

Складено на основі даних [11]

Класифікація витрат в обліку на підприємстві необхідна для калькуляції собівартості продукції та подальшого формування цін на товари.

Одне з основних місць в управлінні витратами займає їх класифікація (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Підходи до класифікації витрат підприємства

Ознака класифікації витрат	Види витрат
1	2
За способом віднесення до певних об'єктів обліку	Прямі
	Непрямі
	Основні
	Накладні
За економічним змістом	Матеріальні витрати
	Витрати на оплату праці
	Відрахування на соціальні заходи
	Амортизація
	Інші витрати
За стосунком до зміни фактора витрат	Змінні
	Постійні
За порядком обчислення	Фактичні
	Планові
	Нормативні
За стосунком до організації функціональних підрозділів підприємства	За центрами відповідальності
	За місцем виникнення
За стосунком до технологічних стадій переробки	За переділами
	За процесами
	За операціями
	За замовленнями
За цільовим призначенням	Статті калькулювання
За рівнем контролюваності	Контрольовані
	Частково контрольовані
	Неконтрольовані
За зміною витрат, залежно від прийнятого управлінського рішення	Релевантні
	Нерелевантні
За методами обчислення	Маржинальні
	Середні
За повнотою реалізації	Вичерпні
	Невичерпні

Складено на основі даних [12]

Групування витрат має задовольнити потребу формування вартісних параметрів, задовольнити не лише економічні, а й технічні аспекти управління як фінансового так і внутрішньогосподарського обліку.

Поняття прибутку, збитку, доходів, витрат висвітлено в П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Власне визначення фінансового результату полягає в обчисленні прибутку (збитку) за звітний період. Для цього в бухгалтерському обліку порівнюють величину доходів та порівнюють величину доходів та пов'язану з ними величину витрат.

В бухгалтерському обліку прибуток (збиток) формується наростаючим підсумком протягом звітного року від усіх видів діяльності господарюючого суб'єкта. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, як різниця між величиною виручки від реалізації та величиною витрат на виробництво та збут. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається методом алгебраїчного розрахунку суми валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, зменшених на суму адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Отже, фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток) визначається як сума фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку) від операційної діяльності, фінансових доходів, фінансових витрат, інших доходів, інших витрат.

Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток) визначається шляхом вирахування з фінансового результату до оподаткування витрат (доходу) з податку на прибуток.

Фінансовий результат відображається в Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Балансі (Звіт про фінансовий стан), де відображається накопичений фінансовий результат за всі періоди діяльності, як нерозподілений прибуток чи непокритий збиток, Податковій декларації з податку на прибуток, де фінансовий результат є основою для розрахунку податку на прибуток.

Питання, що стосуються організації обліку доходів, витрат і фінансових результатів регламентуються наказом про облікову політику.

В залежності від обраних методів облікової політики будуть змінюватись і показники фінансових результатів.

Наприклад, обрання методу ФІФО при оцінці вибуття запасів означає списання запасів у тій послідовності, в якій вони надходили на підприємство. Таким чином, при вибутті запасів будуть спочатку списуватися запаси, що надійшли раніше, в оцінці за тією вартістю, за якою вони оприбутковані в обліку. При застосуванні методу ФІФО в умовах інфляції, що спостерігається в Україні, вартість запасів у залишку і на рахунках обліку буде наближена до їх реальної вартості. Однак, прибуток буде занижено через те, що у витрати будуть списані запаси, які надійшли раніше за вартістю, яка є нижчою від вартості останньої партії придбаних аналогічних запасів [11].

Підприємство повинно обирати оптимальний для себе метод оцінки активів, зобов'язань, доходів та витрат виходячи із специфіки своєї діяльності та з огляду на стратегію його розвитку. Основним завданням у виборі методу оцінки є достовірність визначення фінансового результату для прийняття зважених управлінських рішень. Позитивний фінансовий результат визначений із врахуванням ситуації на підприємстві, ринку та країні в цілому дає можливість визначити фінансування подальшого росту і розвитку підприємства. Структуру доходів і витрат, що формують прибуток (збиток), показують у Звіті про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Вказана інформація, агрегована на державному рівні, є економічними показниками певної територіальної громади, області чи країни в цілому.

### Висновки до розділу 1

В цьому розділі було висвітлено теоретичні аспекти в управлінні прибутком підприємства. Під час роботи над розділом були розглянуті різні погляди вчених, зокрема на сутність і порядок формування фінансових результатів підприємства, а також організацію і методику обліку фінансових результатів. З огляду на розглянуті гіпотези можна дійти висновку, що вченими не досягнуто згоди в розумінні сутності поняття фінансових результатів, а також їх формування та обліку. Ще однією проблемою, що була виявлена в ході дослідження, стала проблема розриву між технологіями бухгалтерського обліку та економічного аналізу, оскільки сформована за допомогою облікових процедур інформація часто аналізується без чіткого розуміння шляхів її отримання. Внаслідок ситуації, що склалася, методологія

економічного аналізу не дає в повній мірі реалізувати можливості інформації, отриманої з реєстрів обліку.

Тому, виходячи з вищесказаного, постає необхідність продовження дослідження в напрямку розуміння сутності поняття фінансових результатів та практичного застосування дослідженого матеріалу.

Загалом, фінансовий результат є складною, об'ємною та водночас ключовою категорією діяльності господарюючого суб'єкта. Інформація про фінансові результати відображається у фінансових звітах підприємства та є джерелом для визначення рівня його рентабельності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості.

## РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВ «КОРВЕТ» ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

### 2.1 Характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ «Корвет» та аналіз основних показників його діяльності

Сферою діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Корвет» є забезпечення канцтоварами, офісним приладдям, комп'ютерною технікою, офісними меблями підприємства, організацій та населення міста Хмельницького, Хмельницької, Вінницької, Тернопільської, Чернівецької, Волинської та Рівненської областей. На сьогодні ТОВ «Корвет» – це підприємство, яке створило робочі місця для ста вісімдесяти працівників.

ТОВ «Корвет» створене з метою отримання прибутку. Основним видом діяльності є торгівля, здійснюється також виробництво, посередницька діяльність, зовнішньоекономічна діяльність, інша, не заборонена законом діяльність.

Розмір статутного капіталу ТОВ «Корвет» станом на 01.01.2021 становить 3 780 000 грн, а розмір його власного капіталу на цю ж дату становить 21 261 000 грн.

Чисельність штатних працівників станом на 01.01.2021 становить сто сімдесят шість осіб.

У 2020 році ТОВ «Корвет» має у своєму складі 5 власних та 40 дилерських магазинів на теренах 6 областей України.

ТОВ «Корвет» діє в межах законодавства та на підставі Статуту, що регулює усі напрямки його діяльності. Статутом визначені мета, цілі та предмет діяльності товариства, джерела формування майна та статутного капіталу, права та обов'язки учасників товариства, порядок розподілу прибутків та покриття збитків.

З метою підвищення показників прибутковості підприємства ТОВ «Корвет» щорічно розробляє стратегію розвитку підприємства з детальним дослідженням галузі та конкурентів, тенденцій збуту товарів. Така стратегія включає в себе основні напрями розвитку та чіткий план дій в розрізі

періодів реалізації, асортиментної політики, конкурентоспроможності продукції, оптимізації статей витрат, загальних показників роботи ТОВ «Корвет».

Фактори ризику господарської діяльності ТОВ «Корвет» є типовими для галузі:

- 1) ризик зміни умов законодавства щодо обов'язкової сертифікації товарів, ліцензування, патентування, тощо;
- 2) ризик погіршення загальноекономічної ситуації в Україні, зниження купівельної спроможності населення та громадян;
- 3) ризик несприятливих змін податкового та митного законодавства в Україні;
- 4) ризик політичної дестабілізації;
- 5) ризик запровадження обов'язкового регулювання цін або торгових націнок на певні види товарів;
- 6) валютні ризики та ризики зміни кредитно-фінансової політики в Україні, тощо.

Підприємство платоспроможне та вчасно і в повному обсязі виконує свої зобов'язання, як внутрішні так і зовнішні. Постійно розвиваючись та нарощуючи товарооборот, підприємство дбає про підвищення якості обслуговування клієнтів та управління витратами діяльності.

Згідно Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р., Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, інструкціями та іншими нормативними актами, які регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності, виконуючи вимоги, передбачені Статутом на підприємстві було прийнято Наказ про облікову політику (Додаток 1.1).

Згідно цього наказу ТОВ «Корвет» дотримується наступних основних положень:

1. Для відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій дотримуватись Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національних П(С)БО, затверджених Мінфіном України.

2. Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві покласти на бухгалтерську службу підприємства на чолі з головним бухгалтером. Склад бухгалтерії затвердити штатним розписом.

3. Організувати аналітичний облік товарно-матеріальних цінностей за підрозділами таким чином:

- у бухгалтерії – у кількісно-сумарному вимірі;
- у виробничих підрозділах та на складах – у кількісному вимірі.

4. Визначається метод відображення в обліку витрат з використанням рахунків класу 9 «Витрати діяльності».

5. Використовувати на підприємстві автоматизовану форму ведення обліку із застосування бухгалтерської програми «1С: УТП».

6. Подавати фінансову звітність за формами і в терміни, передбачені П(с)БО та постановою Кабінету Міністрів України.

Бухгалтерський облік ведеться на основі «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій» та Інструкції № 291 з його використання [10].

На ТОВ «Корвет» використовується автоматизована форма обліку. Перевагою автоматизації обліку є можливість уникнути механічних та інших помилок при переносі даних, оскільки при такій формі обліку доводиться вручну вносити лише один обліковий регістр, інші створюються або на його підставі, або автоматично. Наступною перевагою автоматизованого обліку є можливість оперативного формування повної та достовірної інформації про діяльність підприємства у формі різноманітних управлінських звітів, реєстрів, тощо. Схему автоматизованої форми обліку наведено на рис. 2.1.

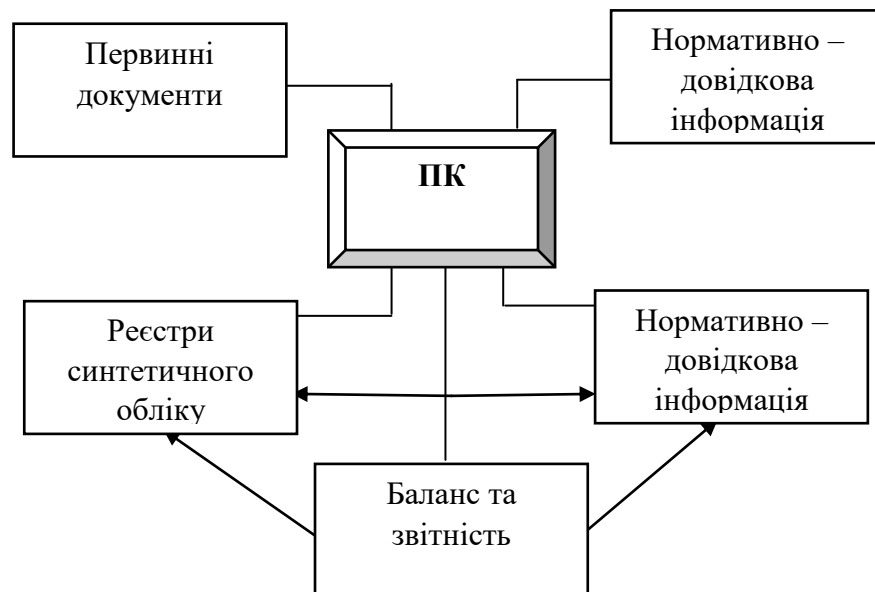


Рисунок 2.1 – Схема автоматизованої форми обліку ТОВ «Корвет»

ТОВ «Корвет» використовує бухгалтерську комп'ютерну програму «1С: УТП 8.3».

«ТОВ «Корвет» є самостійним підприємством, володіє відокремленим майном має самостійний баланс, від свого імені набуває майнові та особисті немайнові права, вступає в зобов'язання, може бути позивачем та відповідачем в суді, господарському суді, має право укладати угоди. Товариство відкриває власний поточний, вкладний (депозитний), валютний та інші рахунки в установах банків України, а у встановленому чинним законодавством порядку- в іноземних банках. Товариство має круглу печатку із своїм найменуванням, та штампи, бланки, товарний знак та інші реквізити.» - Статут ТОВ «Корвет».

Отже, визначення елементів організаційної структури є досить суттєвим для ефективного функціонування системи підприємства, а роль бухгалтера має значний вплив на всіх етапах управління. Саме бухгалтер бере участь у розробці річної стратегії розвитку підприємства в частині обрахунків та узгодження бюджетів витрат, формує інформаційне забезпечення розрахунків економічних показників в динаміці.

Основною складовою аналізу формування фінансових результатів підприємства є оцінка темпів зростання показників фінансових результатів підприємства (табл. 2.1). При стабільній та збалансованій діяльності підприємства темпи зростання чистого доходу (виручки від реалізації) та валового прибутку, чистого прибутку повинні бути вищими за 100%, а темпи зростання собівартості нижчими за 100%. Причому, темпи зростання чистого прибутку повинні зростати, випереджаючи темпи зростання виручки від реалізації, які в свою чергу повинні бути вищими або дорівнювати 100% та відповідно, зростати швидше ніж темпи зростання собівартості продукції.

На підприємстві чистий дохід (виручка від реалізації) в 2020 зменшився на 780400 грн., або на 8% в порівнянні з попереднім роком. В свою чергу валовий прибуток зменшився на 162600 грн., тобто на 7% в порівнянні з попереднім роком, а чистий дохід виріс на 332000 грн., або на 65%.

Адміністративні витрати та витрати на збут зменшились на 1879000 грн.(27%) та 3988000 грн.(18%) відповідно.

Таблиця 2.1 – Показники фінансових результатів підприємства

Показники	2019	2020	Зміна(+,-)
1. Чистий дохід (виручка від реалізації)	99406	91602	-7804
2. Валовий прибуток(збиток)	24980	23354	-1626
3. Інші операційні доходи	4532	1595	-2937
4. Адміністративні витрати	6805	4926	-1879
5. Витрати на збут	21691	17703	-3988
6. Результати від операційної діяльності	617	1022	405
7. Фінансові доходи	-	-	-
8. Фінансові витрати	-	-	-
9. Результат від звичайної діяльності до оподаткування	617	1022	405
10. Податок на прибуток	111	184	73
11. Результат від звичайної діяльності	506	838	332
12. Надзвичайні доходи	-	-	-
13. Надзвичайні витрати	-	-	-
14. Чистий прибуток (збиток)	506	838	332

Таке співвідношення основних показників свідчить про низький рівень ділової активності підприємства, зниження його економічного потенціалу і низьку ефективність використання фінансових ресурсів. Так, розглянувши ці показники, можна дійти висновку, що ТОВ «Корвет» як і будь-яке підприємство, яке займається торгівлею, зазнало значних втрат в результаті поширення Covid-19. Хоч в розглянутих періодах підприємство є прибутковим, але прибутковість ця досягнута в основному досить ефективним управлінням власними витратами.

З метою підвищення ефективності управління прибутковістю підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання прибутку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Склад та структура доходів і прибутків підприємства

Показник	За 2019		За 2020		Відхилення		
	Сума, тис.грн	Струк- тура,%	Сума, тис.грн	Струк- тура, %	Сума, тис.грн	У %	Стру- ктури, %
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	99406	95,639	91602	98,288	-7804	-7,850	2,649
1. Інші операційні доходи	4532	4,361	1595	1,712	-2937	-64,85	-2,649
Доходів разом	103938	100	93197	100	9386		

В ТОВ «Корвет» дохід (виручка) від реалізації продукції є основним джерелом доходу підприємства. В 2019 та 2020 роках ця величина варіювала на рівні 95-98%. Операційні доходи в структурі доходів в 2020 в порівнянні з 2019 зменшились на 2,6%, Загалом можна зробити висновок, що структура доходів компанії за період, що аналізується практично не змінилась.

Проаналізуємо далі структуру витрат ТОВ «Корвет» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Склад та структура витрат підприємства

Показник	2019		2020		Відхилення	
	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	Питома вага, %
Собівартість реалізованої продукції)	74426	71,956	68248	73,894	-6178	55,793
Адміністративні витрати	6805	6,579	4926	5,333	-1879	16,969
Витрати на збут	21691	20,971	17703	19,167	-3988	36,015
Інші операційні витрати	399	0,385	1298	1,405	899	-8,118
Податок на прибуток	111	0,109	184	0,201	74	-0,659
Разом витрат і відрахувань	103432	100	92359	100	-11073	100

Виходячи з даних таблиці, можна зробити висновок, що витрати ТОВ «Корвет» у 2020 році зменшились в порівнянні з 2019 на 11073 тис. грн. Найбільш вагомою частиною витрат підприємства була і залишається собівартість реалізованої продукції. В 2020 році питома вага цієї частки витрат зросла до 73,894%. При цьому зменшились витрати на збут продукції, в 2020 році вони складають 17703 тис.грн. В загальному по підприємству можна бачити позитивну тенденцію зменшення витрат, що свідчить про ефективне управління витратами і грамотне реагування підприємством на зовнішні кризові фактори.

Проведемо оцінку зміни валового прибутку ТОВ «Корвет» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – План/ фактичний аналіз прибутку підприємства

Показник	2019	За планом на фактично реалізовану продукцію	2020
1. Чистий дохід від реалізації продукції	99406	109347	91602
2. Собівартість реалізованої продукції	74426	78730	68248
Валовий прибуток	24980	30617	23354

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилась на 7804 тис. грн.(7,85%), що на 17745 тис. грн. менше запланованого показника. Собівартість реалізованої продукції зменшилась на 6178 тис. грн.(8,3%), що нижче запланованого показника на 10482 тис. грн..

Це пояснюється перш за все кризовими явищами в економіці, пов'язаними з поширенням вірусу Covid-19, та, відповідно, збільшенням собівартості продукції та зменшенням цін реалізації через платоспроможності покупців.

Вище перераховані фактори призвели до того, що в 2020 році валовий прибуток порівняно з 2019 роком зменшився на 1626 тис. грн. (6,5%) і не досяг запланованого показника на 7263 тис. грн. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз рентабельності та фондомісткості продукції

Показники	2019	2020	Відхилення(+/-)
1. Валовий прибуток	24980	23354	-1626
2. Середньорічна вартість основних фондів	1650	895,5	-754,5
3. Середньорічні залишки матеріальних оборотних коштів	30701,5	33880,5	3179
4. Виручка від реалізації продукції	99406	91602	-7804
5. Прибуток на одну грн реалізованої продукції	0,25	0,25	-0,0
6. Фондомісткість продукції	0,017	0,010	-0,007
7. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів	0,309	0,370	0,061

Оскільки показник прибутку на одну гривню реалізованої продукції в роках, що аналізуються був практично на одному рівні, зменшення валового прибутку в 2020 році порівняно з 2019 на 1626 тис.грн. спостерігається виключно через зменшення обсягу виручки від реалізованої продукції на 7804 тис. грн. Показник середньорічної вартості основних фондів зменшився на 754,5 тис.грн., що пояснюється старінням, і відповідно амортизацією основних засобів підприємства. Середньорічні залишки матеріальних оборотних коштів зросли на 3179 тис. грн., що характеризується позитивно. Фондомісткість продукції зменшилась на 0,007 грн. На жаль, це не можна вважати позитивною динамікою, оскільки підприємство через кризові явища просто не оновлювало склад своїх основних засобів. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів, який показує частку оборотних коштів у кожній грошовій одиниці реалізованої продукції зріс на 0,061, що також характеризується негативно.

Проведемо аналіз показників фінансового потенціалу ТОВ «Корвет» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Показники оцінки фінансового потенціалу

Назва показника	Розрахунок	2019	2020
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	0,51	0,55
2. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1,94	2,16
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	(Оборотні активи – Виробничі запаси)/ Поточні зобов'язання	1,93	2,15
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Кошти + поточні фінансові інвестиції/Поточні зобов'язання	0,11	0,03
5. Рентабельність усіх активів	Чистий прибуток/ середньо-річна вартість активів	0,014	0,021
6. Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток/ Власний капітал	0,02	0,04
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції	Чистий дохід / Валюта балансу	2,49	2,38
8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел	Поточні + довгострокові зобов'язання / Валюта балансу	0,48	0,44
9. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	Власний капітал/ Залучений капітал	0,00	0,00

Для оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства за таблицею необхідно скористатись даними таблиці 2.7.

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) на підприємстві дорівнював 0,51 у 2019 та 0,55 у 2020 році, що є характерним для підприємства з високим рівнем фінансово потенціалу.

Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) дорівнював 1,94 у 2019 та 2,16 у 2020 році, що відповідає високому рівню фінансового потенціалу.

Коефіцієнт термінової ліквідності у 2019 році становив 1,93, а в 2020 вже дорівнює 2,15, що характерно для підприємств з високим рівнем фінансового потенціалу.

Таблиця 2.7 – Рекомендовані дані рейтингової оцінки фінансового потенціалу

Назва показника	Рівень ФПП		
	Високий	Середній	Низький
1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5	0,3-0,5	< 0,3
2. Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	> 2,0	1,0 – 2,0	< 1,0
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	> 0,8	0,4-0,8	< 0,4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,1- 0,2	< 0,1
5. Рентабельність усіх активів	> 0,1	0,05-0,1	< 0,05
6. Рентабельність власного капіталу	> 0,15	0,1-0,15	< 0,1
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції	> 1,6	1,0-1,6	< 1,0
8. Частка заборгованості в загальній сумі джерел	< 0,5	0,7-0,5	> 0,7
9. Коефіцієнт забезпечення боргів (заборгованості)	> 0,26	0,1-0,26	< 0,1

За даними [31]

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2019 році дорівнював 0,11 а в 2020 – 0,03, що характерно для підприємства з середнім у 2019 та низьким у 2020 році рівнем фінансового потенціалу відповідно. Це пояснюється тим, що в 2020 році у підприємства залишаються великі запаси товарної продукції, а от грошових коштів на кінець періоду зменшується на 1602 тис.грн.

Рентабельність усіх активів у 2019 році дорівнювала 0,014, а у 2020 – 0,021, що характерно для низького рівня фінансового потенціалу.

Рентабельність власного капіталу становила у 2019 році 0,02, у 2020 – 0,04 що також відповідає низькому рівню фінансового потенціалу.

Ефективність використання активів для виробництва продукції становила 2,49 у 2019 та 2,38 у 2020 році, що характерно для підприємств з високим рівнем фінансового потенціалу.

Частка заборгованості в загальній сумі джерел становила 0,48 у 2019 та 0,44 у 2020 році, що також характерно для підприємства з високим рівнем фінансового потенціалу.

Неможливо порахувати коефіцієнт забезпечення боргів позаяк на підприємстві відсутній залучений капітал.

Виходячи з проведеного нами аналізу діяльності ТОВ «Корвет», можна дійти наступних висновків: ТОВ «Корвет» є типовим об'єктом для дослідження діяльності торговельного підприємства, адже на даному підприємстві здійснюється як оптова (B2B) так і роздрібна (B2C) торгівля. Це дає змогу розглядати результати діяльності підприємства в розрізі цих двох напрямків. Виконавши розрахунки основних показників ефективності діяльності підприємства та показників фінансового потенціалу за 2019-2020 роки, можна побачити наслідки кризових явищ, пов'язаних з поширенням Covid – 19.

## 2.2 Методика аналітичного і синтетичного обліку формування і використання прибутку підприємства

Як зазначалось вище, фінансовий результат діяльності підприємства характеризується показником прибутку або збитку. ТОВ «Корвет» основну частину свого обсягу прибутку одержує від основного виду діяльності – торгівлі. Фінансових та інших операцій в періодах, що аналізувались було зовсім небагато.

Від розміру отриманого прибутку на підприємстві напряму залежать платоспроможність, спроможність забезпечувати зобов'язань перед бюджетом, формування власного капіталу. Прибуток є визначальним показником при формуванні рівня нарахування дивідендів учасникам, встановленні рівня заробітної плати працівникам.

«Головним завданням бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату, формування обліково-аналітичних даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій, здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків» [1].

Згідно зі ст.1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-14 від 16.07.1999 р. «підприємство самостійно визначає облікову політику» [24].

Формуванням облікової політики в ТОВ «Корвет» займається головний бухгалтер. Затверджується Наказ про облікову політику керівником підприємства. Формою організації бухгалтерського обліку на ТОВ «Корвет» є бухгалтерія, яка діє як самостійний структурний підрозділ і є основним органом обліку всієї його фінансово-господарської діяльності. Ведення бухгалтерського обліку в товаристві відбувається згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших чинних нормативних документів.

Записи щодо господарських операцій підприємства в бухгалтерському обліку проводять на підставі оформлених згідно чинного законодавства первинних документів, забезпечуючи їх зберігання згідно затверджених термінів зберігання відповідних документів в архіві підприємства.

Для ефективного обліку фінансових результатів на підприємстві розроблено (адаптовано) робочий план рахунків. Розробка робочого плану рахунків мала на меті створення системи обліку для максимально ефективного забезпечення потрібною фінансово-економічною та аналітичною інформацією управлінський апарат та структурні підрозділи підприємства, забезпечення прозорості управлінського, фінансового обліку та фінансової звітності, гарантування збереження комерційної таємниці.

Доходи ТОВ «Корвет» формуються за рахунок таких джерел:

- продаж (реалізація) товарів;
- продаж (реалізація) інших активів;
- позареалізаційні операції.

А саме звичайна, операційна та збутова діяльність є визначальними у діяльності ТОВ «Корвет».

Облік доходів здійснюється на рахунках 7 класу. Вони всі пасивні (окрім 704), тимчасові і зазвичай не мають ні початкового, ні кінцевого сальдо. Протягом звітного періоду доходи накопичуються по кредиту рахунків 70-75, а в кінці звітного періоду списуються в кредит рахунку 79 «Фінансові результати».

Видаткова накладна, що складається в системі 1С УТП 8.3 менеджерами з продажу підприємства, в момент відпуску з торговельних

точок товарів покупцям, що розраховуються за товар через поточний рахунок компанії, є тим первинним документом, що підтверджує визнання на ТОВ «Корвет» доходів від реалізації. В роздрібній торгівлі таким документом є чек з РРО, що в кінці закриття робочого дня через створення Z-звіту каси завантажиться в документ «Закриття касової зміни роздрібною магазину» програми 1С УТП 8.3. Згідно статті 185 ПКУ такий тип доходів ТОВ «Корвет» є об'єктом оподаткування податком на додану вартість, отже по цих господарських операціях підприємство виписує податкову накладну або зведена податкову накладну. В системі 1С вона створюється на підставі документу «Видаткова накладна» або документу «Закриття касової зміни роздрібною магазину».

У випадку продажу на підприємстві інших активів, виробничих запасів також виписується видаткова накладна з подальшим відображенням цієї операції в податковій накладній. Всі дані з вище перерахованих документів автоматично заносяться до журналів і відомостей.

Згідно даних з первинних документів доходи групуються за відповідними ознаками аналітичного обліку, і тільки після цього вони потрапляють до синтетичних регістрів по відповідних рахунках доходів. З цих регістрів дані автоматично потрапляють до загальної оборотно-сальдової відомості, що дає можливість автоматично формувати головну книгу, і як наслідок, фінансову звітність підприємства.

Витрати – без перебільшення одна з найважливіших ділянок обліку. За допомогою даних бухгалтерського та управлінського обліку витрат засновники та керівництво підприємства має можливість проконтролювати та проаналізувати кожен статтю витрат, використати дані обліку для планування витрат на майбутнє, аналізу дотримання планованих показників в поточному періоді, та аналіз величини витрат в динаміці.

Згідно Наказу про облікову політику, на підприємстві ТОВ «Корвет» в обліку витрати відображаються з використанням рахунків лише 9 класу.

На рахунках класу 9 в дебеті рахунків знаходить відображення нарахування суми витрат (без ПДВ, та інших непрямих податків), за кредитом, відповідно, списання суми цих витрат в кінці звітної періоду на фінансові результати рахунок 79.

Основним видом витрат ТОВ «Корвет» при здійсненні господарської діяльності підприємства є витрати від основної діяльності, а саме витрати на

придбання товарів та виготовлення готової продукції. Ці витрати складають собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

За дебетом рахунку 90 відображається фактична собівартість реалізованої готової продукції, товарів, робіт, послуг без торгових націнок. Первинним документом при цьому є накладні, бухгалтерські довідки, акти виконаних робіт, ВМД, тощо. За кредитом рахунку відбувається списання собівартості на рахунок 79 «Фінансові результати».

Інформація про адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати відображається нарахуванням на рахунках 92, 93, 94 відповідно.

Таблиця 2.8 – Бухгалтерські проведення ТОВ «Корвет» за рахунками класу 9 за 2020 рік

Зміст операції	Дт	Кт	Сума
Собівартість реалізованих товарів (робіт, послуг)			
Списано собівартість реалізованих товарів	902	28	147 976 810,95
Списано собівартість на фінансовий результат	791	90	124 995 140,38
Адміністративні витрати			
Нараховано знос основних засобів, нематеріальних активів, ІНМА	92	131-133	558743,63
Відображено витрати на службові відрядження управлінського персоналу	92	372	9401,4
Списано суми витрат на оплату постуг сторонніх організацій	92	68	1202416,39
Списано витрати на фінансовий результат	791	92	9836934,34
Витрати на збут			
Створено резерв на покриття витрат з можливого майбутнього гарантійного обслуговування	93	471	2088631,46
Нараховано заробітну плату та ЄСВ продавцям та іншим працівникам торгівлі	93	661	16932441,98
	93	651	3888260,59
Списано витрати на фінансовий результат	791	93	32921538,57
Інші витрати операційної діяльності			
Списано витрати на фінансовий результат	791	94	1375544,5

При автоматизованому обліку замість журналів-ордерів перевіряються відповідні відомості оборотів за рахунками витрат. Згідно оборотно-сальдової відомості за 2020 рік, обороти становлять:

- по рахунку 90 – 68273323,53 грн (Додаток 5.1). Даний рахунок накопичує інформацію про собівартість (без загальногосподарських, тобто адміністративних витрат) реалізованої продукції (робіт, послуг);

- по рахунку 92 – 4926208,33 грн. Адміністративні витрати ТОВ «Корвет» включають винагороду за консультаційні, інформаційні, аудиторські й інші послуги, витрати на оплату послуг зв'язку, витрати на оплату праці, канцтовари, плата за розрахунково-касове обслуговування й інші послуги банків, передплати, тощо.

- по рахунку 93 – 17702329,95 грн. Зокрема, витрати на збут ТОВ «Корвет» включають витрати на рекламу, ремонт ОЗ, транспортні та транспортно-експедиційні послуги, пакування матеріалів, тощо.

Фінальною операцією відображення в обліку всіх доходів та витрат є списання їх на фінансові результати. Для бухгалтерського обліку фінансових результатів використовують рахунки обліку 79 «Фінансові результати», де відображається інформація про фінансовий результат підприємства за звітний період та рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», де відображається величина нерозподілених прибутків або непокритих збитків поточного та минулих періодів.

В кредиті рахунку 79 відображається списання доходів, в дебеті – витрат від усіх видів діяльності.

Сума чистого отриманого прибутку відображається на рахунку 79 «Фінансові результати» за кредитом. Нараховані податки й обов'язкові платежі з операцій реалізації враховуються на рахунку 70 «Доходи від реалізації» до моменту перенесення його сальдо на рахунок 79 «Фінансові результати», а власне податок на прибуток нараховується на рахунку 98 «Податок на прибуток», і вже після цього також відображається за дебетом рахунку 79 «Фінансові результати».

Податок на прибуток – це обов'язковий платіж до бюджету, який сплачується підприємствами платниками податку на прибуток згідно статті 133 ПКУ, з прибутку від господарської діяльності підприємства. «Обчислення податку на прибуток здійснюється у відсотках до фактично

отриманого підприємством прибутку за розрахунками податкової декларації і встановленою державою ставкою податку, що на сьогодні складає 18%. Для обліку належної за даними бухгалтерського обліку суми податку на прибуток від звичайної діяльності та надзвичайних подій ведуть рахунок 98 «Податок на прибуток». За дебетом цього рахунка відображається нарахована сума податку на прибуток, а за кредитом - включення її до фінансових результатів на рахунку 79 «Фінансові результати»[23]. Визначення бази оподаткування податком на прибуток на ТОВ «Корвет» відбувається за правилами бухгалтерського обліку з врахуванням податкових різниць, що відображається в Додатку РІ Податкової декларації з податку на прибуток. В бухгалтерській системі 1С: УТП 8.3 операції по нарахуванню податку на прибуток провадяться в ручному режимі, через журнал бухгалтерських операцій.

Сальдо за рахунком 79 «Фінансові результати» на кінець звітнього року відносять в кредит рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Сальдо рахунку 44 відображають в Балансі (Звіті про фінансових стан).

В кредиті рахунка відображається отримання прибутку, а за дебетом - збитки або розподіл прибутку. Облік на рахунку ведеться в розрізі субрахунків 441 «Прибуток нерозподілений», 442 «Непокриті збитки», 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» наростаючим підсумком.

На ТОВ «Корвет» облікова програма 1С УТП 8.3 за допомогою документу «Закриття фінансових результатів» списує на фінансові результати доходи і витрати звітнього періоду. Фінансовий результат за допомогою цього документу розраховується автоматично. Автоматизація цього процесу значно полегшує роботу бухгалтерії. Підтвердженням правильності списання всіх доходів і витрат періоду є відсутність в оборотно-сальдовій відомості сальдо на початок та кінець періоду по рахунках доходів і витрат.

«Порядок формування фінансових результатів на підприємстві і відображення їх в звітності» регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [16]. Фінансові результати господарської діяльності підприємства за звітний період відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Визначення фінансових результатів діяльності ТОВ «Корвет» на основі Звіту про фінансові результати форми № 2 показано в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Визначення фінансових результатів діяльності ТОВ «Корвет» на основі Звіту про фінансові результати за 2020 рік

Показник	Методика розрахунку	Сума, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	= Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (обороты за кредитом 70 рахунку) – Непрямі податки і інші вирахування з доходу (обороты за дебетом рахунку 70 і кредитом субрахунків 641, 642, 643)	99406
Інші операційні доходи	= обороты за дебетом рахунку 71 і кредитом субрахунку 791	4532
Інші фінансові доходи	= обороты за дебетом рахунку 72, 73, 74, 75 і кредитом субрахунків 792, 793, 794	0
Разом чисті доходи	= Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) + Інші операційні доходи + Інші доходи	143812
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	= обороты за дебетом рахунку 791 і кредитом субрахунків 901, 902, 903	74426
Адміністративні витрати	= обороты за дебетом рахунку 791 і кредитом субрахунків 92	6805
Витрати на збут	= обороты за дебетом рахунку 791 і кредитом субрахунків 93	21691
Інші операційні витрати	= обороты за дебетом рахунку 791 і кредитом субрахунків 94	399
Інші витрати	= обороты за дебетом субрахунків 792, 793, 794 і кредитом рахунків 95,96,97	0
Разом витрати	= Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) + Адміністративні витрати + Інші операційні витрати + Витрати на збут + Інші витрати	103321
Фінансовий результат до оподаткування	= Разом чисті доходи - Разом витрати	617
Податок на прибуток	= фінансовий результат до оподаткування * ставка податку на прибуток	111
Чистий прибуток (збиток)	= Фінансовий результат до оподаткування – Податок на прибуток	506

Після отримання прибутку підприємство може його використовувати так, як передбачено чинним законодавством та Статутом товариства: нараховувати дивіденди, тобто частково розподіляти між засновниками, частина прибутку може, за рішенням засновників, бути спрямована на поповнення статутного капіталу, резервного капіталу тощо. Дана операція відображається за дебетом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» і за кредитом, рахунків 67 «Розрахунки з учасниками», 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал», 43 «Резервний капітал» відповідно.

Обліком фінансових результатів, їх розподілом і списанням завершується бухгалтерський облік усіх господарських операцій звітного періоду. Прибуток є головним фінансовим показником господарської діяльності підприємства. Величина прибутку є мірилом ефективності та платоспроможності. Величину обсягу, структуру формування та використання прибутку визначають завдяки прийомам та методам бухгалтерського обліку.

### 2.3 Напрями використання обліково-аналітичної інформації в управлінні прибутком підприємства

Побудова ефективної системи управління прибутком неможлива без ефективної взаємодії та обміну інформацією між внутрішніми підрозділами та відділами підприємства. Адже саме вони забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень з розподілу і використання прибутку. Беручи до уваги те, що система управління прибутком є складовою системи управління підприємством – інформаційне забезпечення повинне бути адаптованим до структури управління.

Модель управління прибутком формується шляхом функціональної та організаційної взаємодії внутрішніх підрозділів а також сукупності математичних та фінансово-аналітичних методів. Виходячи з особливостей та характеристик моделі управління прибутком формуються цілі управління прибутком (рис. 2.2).



Рисунок 2.2 – Сукупність взаємоузгоджених цілей управління прибутком підприємств. За даними [2]

Поставлені цілі досягаються підприємством лише при наявності ефективної системи управління прибутком. Основними об'єктами такої системи є:

- управління формуванням прибутку
- управління розподілом і використанням прибутку.

Якість інформаційного забезпечення, що формується за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел інформації, прямо впливає на ефективність системи управління прибутком.

Інформаційне забезпечення є однією з ключових складових функціонування моделі управління прибутком. Основними елементами такого забезпечення є: канали отримання інформації та методи і процедури обробки і групування інформації.

Інформаційне забезпечення формується в декілька етапів:

1. Отримання, обробка та узагальнення, аналіз первинної інформації.
2. Відображення такої інформації за центрами відповідальності в регістрах управлінського обліку.
3. Агрегування та консолідація інформації для прийняття управлінських рішень.

Інформаційна база для системи управління прибутком формується за рахунок показників фінансових результатів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Формування системи інформаційних показників управління фінансовими результатами залежить від багатьох чинників. Найголовнішими з яких є: галузеві особливості діяльності підприємства, організаційно-правові форми, обсягу і рівня диверсифікації господарської діяльності.

Інформаційна система управління прибутком забезпечує інформацією широке коло користувачів, від адміністративно-управлінського персоналу – до зовнішніх користувачів (кредиторів, партнерів, потенційних інвесторів).

На ТОВ «Корвет» для формування інформаційної системи управління прибутком використовуються, як внутрішні так і зовнішні джерела інформації. Схема формування такої інформаційної системи показана на Рис

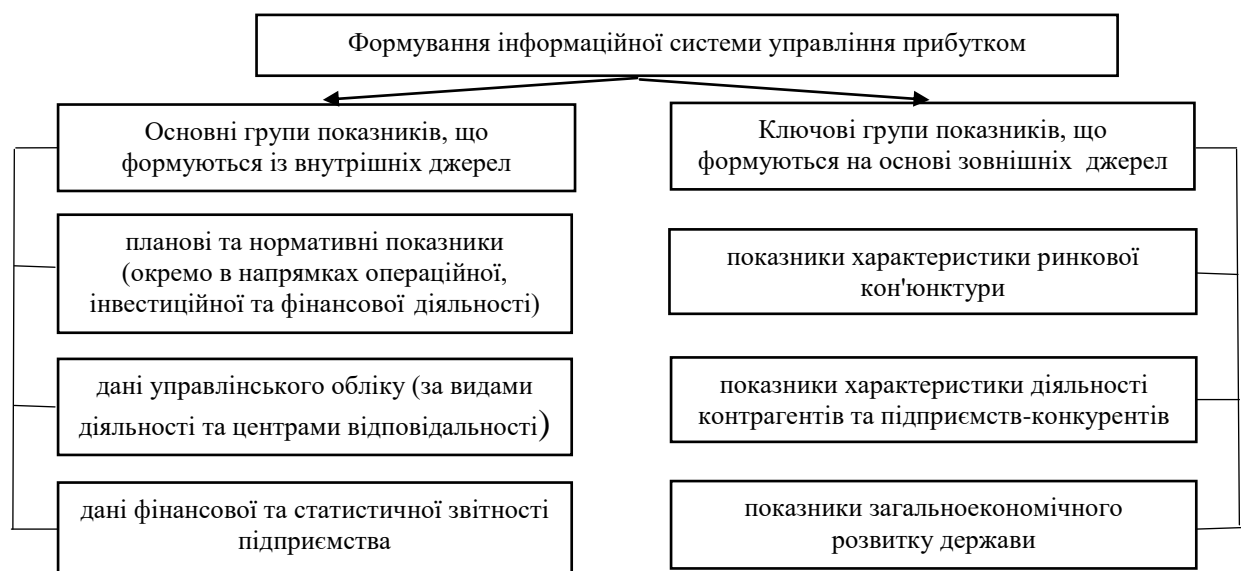


Рисунок 2.3 – Формування інформаційної системи управління прибутком на ТОВ «Корвет»

На прикладі ТОВ «Корвет» можна дійти висновку, що база даних не може формуватися виключно на показниках фінансового обліку. Це зумовлюється тим, що більшість показників визначаються раз на квартал, крім низької періодичності до недоліків такого методу також можна віднести відображення даних по підприємству в цілому, що сильно звужує можливості для використання такої інформації. Тому, для побудови ефективної системи

управління прибутком на підприємстві використовуються і показники управлінського обліку, вони значно доповнюють обсяг інформаційного забезпечення. Основними перевагами використання в системі управління прибутком даних управлінського обліку є:

- відображення інформації як в натуральних так і у вартісних показниках;
- можливість затвердження графіку отримання ключових показників з огляду на потреби підприємства (щодня, щотижня, щомісяця та ін.);
- наявність необхідної інформації для прийняття оперативних управлінських рішень.

Основною відмінністю між даними фінансового та управлінського обліку є те, що дані останнього не оприлюднюються і є комерційною таємницею.

Особливо ефективним інструментом організації процесу управління прибутком є побудова системи внутрішньогосподарського контролю (рис. 2.4).

Так, на ТОВ «Корвет» функціонування служби внутрішнього контролю є одним із основних факторів високої фінансової і управлінської дисципліни на підприємстві, вчасного попередження порушень внутрішніх стандартів роботи і недоліків управління.

Здійснення внутрішньогосподарського контролю є цілим комплексом заходів, починаючи від збору та узагальнення інформації – закінчуючи формуванням висновків та рекомендацій, оперативним виявленням порушень, невідповідностей та усунення їх наслідків.

Здійснення контролю доходів, витрат та прибутку, характеризується проведенням перевірки, що включає в себе оцінку та моніторинг системи обліку, управлінської та фінансової інформації, дотримання нормативних актів.

Затвержені законодавчі та внутрішньо-розпорядчі документи (наказ про облікову політику, договори з контрагентами та ін.) також перевіряються. Під час такої перевірки шляхом використання як загальнонаукових, так і спеціально методичних прийомів аналізується законність, достовірність відображення та економічна ефективність

господарських операцій, що пов'язані з формуванням та використанням прибутку підприємства.

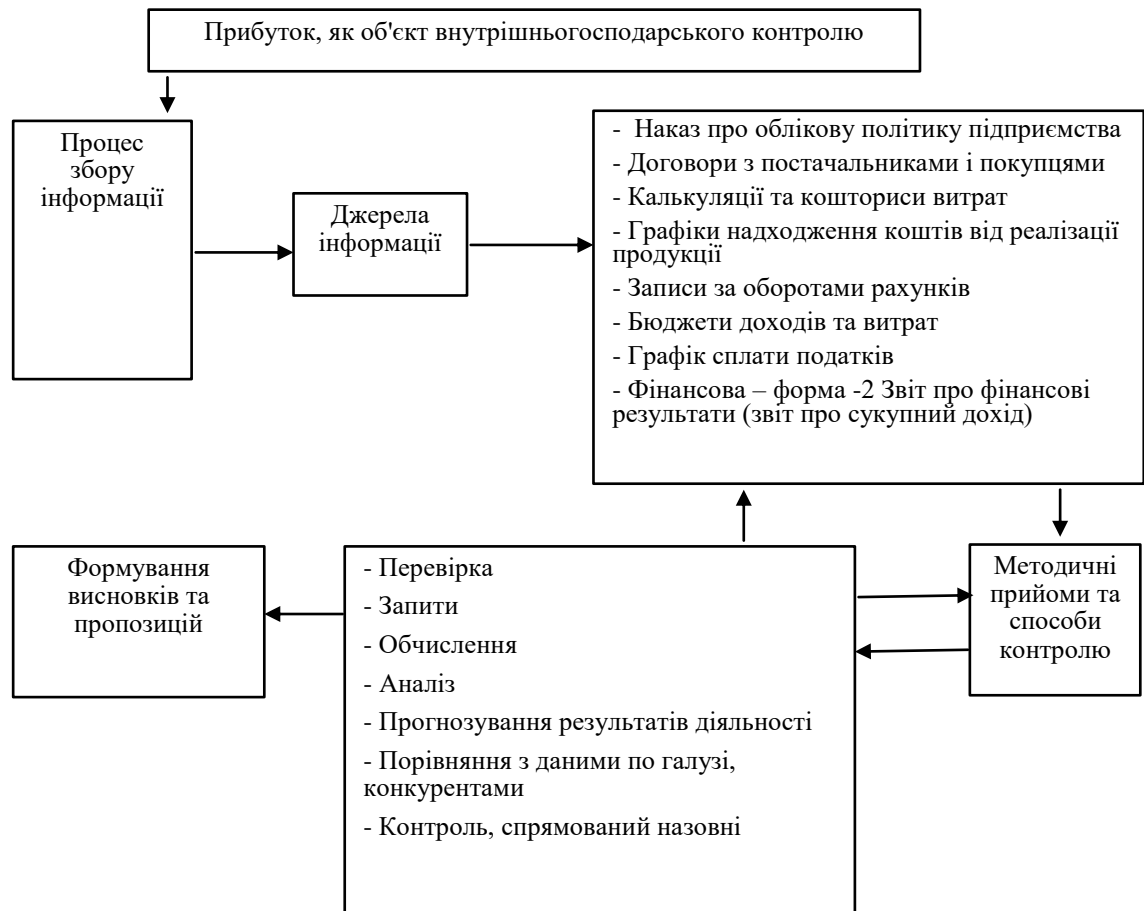


Рисунок 2.4 – Організаційно-інформаційна модель внутрішньогосподарського контролю прибутку. За даними[2]

Проведення внутрішньогосподарського контролю може відбуватися силами ревізійних комісій, спеціальних підрозділів з контролю або окремих ревізорів, що перебувають в штаті підприємства. В ТОВ «Корвет» здійснення внутрішньогосподарського контролю покладене на спеціально створений відділ.

Основними завданнями внутрішньогосподарського контролю є:

- перевірка наявності та ефективності використання майна;
- законності та економічної доцільності здійснення господарських операцій;
- збереження матеріальних цінностей та грошових коштів;

- виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності;
- запобігання зловживанням, втратам та крадіжкам.

Система внутрішньогосподарського контролю вважається ефективною лише за забезпечення високого рівня контролю при мінімізації витрат. Ключовими показниками ефективності внутрішньогосподарського контролю є:

- кількість та цінність інформації отриманої в результаті контролю;
- витрати коштів для здійснення контролю з метою отримання максимуму інформації;
- організаційні витрати для здійснення внутрішньогосподарського контролю.

Від управління показниками фінансової системи, якості та вчасності прийняття управлінських рішень залежить ефективність та результативність підприємства.

## Висновки до розділу 2

Виходячи з проведеного нами аналізу діяльності ТОВ «Корвет», можна дійти наступних висновків: важливим в оцінці діяльності підприємства є якісне та всебічне висвітлення даних інформаційної бази бухгалтерського обліку. Це дає змогу проводити вчасний та достовірний аналіз діяльності підприємства, визначати шляхи та резерви підвищення ефективності його діяльності.

На прикладі ТОВ «Корвет» розглянуто організаційно-інформаційну модель управління прибутком. Характерними особливостями такої моделі є: об'єкт управління – результативний показник; вибір підрозділів, що управляють прибутком, їх обов'язків та повноважень; інформаційна база даних про результати діяльності. Виходячи з цього – ефективне управління прибутком досягається за рахунок відповідального ставлення до процесу формування та управління інформаційної бази прибутку, що є важливим для прийняття ефективних управлінських рішень і управління підприємством загалом.

### РОЗДІЛ 3. ІНСТРУМЕНТИ БОРОТЬБИ З КРИЗОЮ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

#### 3.1 Оцінка кризових явищ сфери торгівлі, пов'язаних з поширенням covid-19

Неординарність кризи, що була спричинена поширенням коронавірусу SARS-CoV-2, полягає в тому, що її проявом стала зміна характеру розвитку як на макро, так і на мікрорівнях на тлі кардинальних змін способу життя суспільства. Зміни торкнулися всіх сфер життєдіяльності. Людство навчилось іншій манері спілкування, десь відкинувши навіть тисячолітні традиції деяких народів світу, змінило режими роботи багатьох галузей, які відчутні і досі як на макро- так і на мікрорівні, навіть процес навчання зазнав суттєвих змін. А вимушене запровадження карантинних обмежень в більшості країн світу і в Україні, які різняться своїми масштабами та термінами в силу поширення хвороби, зумовило безпрецедентну трансформацію поведінки економічних суб'єктів на рівні як споживання, так і виробництва, коли домінуючими принципами мотивації стала обережність на фоні перманентної невизначеності. Відтак, як сама пандемія, так і безпрецедентні карантинні кроки спричинили уповільнення економічного розвитку у країнах світу, у т.ч. ЄС та Україні.

Максимально негативний ефект від жорстких протиепідемічних заходів був відчутний в період локдауну в квітні-травні 2020 року. Україна доволі стійко витримала карантинні обмеження та втримала падіння ВВП на рівні 4,0%, що в свою чергу менше ніж в таких європейських сусідів як Угорщина і Словаччина. Причинами цього в основному є трансформаційний характер нашої економіки, велика частка тіньового бізнесу та доходів, слабкий розвиток галузі туризму, вагома частка в економіці сільського господарства (що і гарантувало відносну продовольчу безпеку) та велика частка крупного виробництва, яке не зупинялось навіть у найкризовіші моменти.

Сфера торгівлі поступово адаптувалась до нових умов роботи.

Сфера торгівлі продовольчими товарами була визначена державою як стратегічною. Відбулось вибухове зростання інтернет-магазинів продуктових

рітейлерів. Свої інтернет-магазини запустили АТБ, «Сільпо», «Фора», без яких вже зараз багато українців не уявляють свого існування, так як дані ресурси крім суттєвого підняття рівня безпеки самого процесу здійснення покупки дали і суттєве підвищення рівня комфорту покупців, тому багато покупців навіть після зняття жорстких карантинних обмежень залишились постійними користувачами таких ресурсів. З'явилися послуги «click and collect», «click and drive». За перший місяць карантину обсяги операцій у POS терміналах ПриватБанку виріс на 10%, при цьому значно скоротилося число операцій з готівкою. Частка безготівкових операцій у першому півріччі 2020 року склала 86,1% .

Істотний вплив карантинних обмежень відчули на собі торговельно-розважальні центри. В Українській раді торгових центрів (УРТЦ) підрахували, що лише торгово-розважальні центри України за два місяці карантину втратили близько 7 млрд гривень орендних надходжень, а їхні орендарі – більше 50 млрд гривень товарообігу.

За даними консалтингової компанії UTG, в карантинний період працювали лише 10 % офлайн-рітейлерів. Без обмежень працював господарський магазин «Епіцентр», якому, незважаючи на заборону, вдалося зберегти свої двері відчиненими для відвідувачів.

Щоправда, Антимонопольний комітет України заявив, що проводить розслідування, чи не порушили мережі будівельних гіпермаркетів «Епіцентр» та «Нова лінія» умови чесної конкуренції, працюючи під час карантину [7].

Проте навіть після закінчення жорсткого карантину навесні 2020 року кризові явища для торгівлі продовжувались. Так в «другу хвилю коронавірусу» в листопаді 2020 року було запроваджено так званий «карантин вихідного дня» під обмеження якого потрапила також значна частина підприємств торгівлі, крім тих, що займалися продажем пального, медикаментів, продуктів харчування, ветеринарних препаратів та кормів для тварин.

Держава активно боролася, та намагалася допомогти підприємцям. Так була передбачена допомога по частковому безробіттю роботодавцям із числа суб'єктів малого та середнього підприємництва за період карантину, було прийнято низку законодавчих актів, що передбачували податкові пільги для бізнесу [8].

Незважаючи на всі складнощі із розвитком ситуації на ринку праці під час локдаунів в Україні та світі, рівень безробіття в Україні упродовж року знаходився у прогнозованих межах. Так, за даними Державної служби зайнятості статус безробітного у 2020 році отримали 1 674,2 тис. осіб, рівень безробіття населення віком 15-70 років за 2020 рік становив 9,5% до робочої сили відповідного віку з урахуванням зменшення кількості зайнятого населення віком 15- 70 років на 4,0% порівняно з 2019 роком.

Але з погіршенням епідеміологічної ситуації восени 2021 року було необхідним внести обмеження для протидії поширенню SARS-CoV-2. За прикладом низки європейських країн ,в зв'язку з прискоренням темпів вакцинації, ці обмеження стосуються в основному невакцинованої частини населення. Так підприємства торгівлі мали забезпечити допуск на робочі місця тільки вакцинованих працівників, а з введенням обмежень характерних для червоної епідеміологічної зони, підприємства, що не були в списку визначених, як стратегічні (ті, що займаються продажем пального, медикаментів, продуктів харчування, ветеринарних препаратів та кормів для тварин) були змушені зачинити свої двері для невакцинованих покупців. Хоча в силу пришвидшення темпів вакцинації населення є надія, що вже найближчим часом дані обмеження стануть для таких підприємств менш відчутними.

Розглянувши наслідки кризових явищ, спричинених поширенням коронавірусу можна дійти висновків, що незважаючи на всі намагання державної влади пом'якшити наслідки заходів протиепідемічної безпеки для підприємців, це, на жаль, вдалось лише частково.

### 3.2 Особливості розробки антикризової програми торговельного підприємства

Поняття антикризового управління виникло досить недавно, але все частіше використовується в економічній практиці. Кризу варто розглядати як переломний момент розвитку економічної системи, що дає можливість відбутися новим економічним змінам. Криза призводить до радикальних змін

в життєдіяльності підприємства, відбувається порушення стійкості і, як наслідок – радикальне оновлення.

Суть антикризової програми полягає в постійній готовності до дестабілізації фінансового стану підприємства, що реалізована шляхом безперервного і суцільного моніторингу, з метою виявлення ранніх ознак кризових явищ та вжиття заходів з мінімізації та нейтралізації кризових чинників та факторів, локалізації наслідків кризи.

Антикризове управління повинне характеризуватись високим рівнем гнучкості, швидкістю адаптації до умов внутрішнього і зовнішнього середовища, покладатися виключно на власні фінансові ресурси та можливості підприємства.

Важливо також порівнювати ефект від антикризових заходів підприємства з витратами на їх реалізацію.

Оцінка антикризового менеджменту проводиться в розрізі його ефективності, тому впровадження такого управління повинне сприяти збільшенню фінансового потенціалу, можливістю позитивних зрушень, виявленню необхідних ресурсів та умов для їх використання.

Важливим для ефективності антикризового управління є системний підхід. Системний підхід дає можливість розглядати антикризове управління як сукупність заходів, від моменту виявлення «паростків» кризового явища всередині системи і до моменту впровадження методів його усунення і подолання.

Так як антикризове управління є своєрідним «інструментом боротьби за життя» для підприємства, то такі заходи не можуть відбуватися хаотично. Саме тому на підприємстві має бути розроблена антикризова програма.

Антикризова програма – це внутрішній документ, в якому в розрізі структурних підрозділів і відділів в порядку їх виконання описуються заходи, які мають бути вжиті на підприємстві з метою подолання кризи.

Антикризова програма повинна розроблятися в загальному по підприємству, проте за необхідності можна розробити такі програми і для окремих підрозділів і служб підприємства з урахуванням особливостей їх роботи.

Після розробки, антикризову програму потрібно затвердити з власниками підприємства, так як окремі рішення такої програми можуть суперечити їх думці, щодо стратегії розвитку підприємства.

Антикризова програма має задовольняти ряд таких вимог:

- комплексно вирішувати питання відновлення працездатності та фінансової стабілізації підприємства;
- відповідати баченню власників та керівників підприємства, сприяти втіленню стратегічних інтересів підприємства;
- містити цільові кількісні та фінансові показники з можливістю їх подальшого контролю;
- мати в своєму складі рішення з усунення та мінімізації існуючих проблем та загроз для функціонування підприємства;
- містити прогноз якісних і кількісних показників, що будуть наслідками представлених рішень та заходів а також терміни їх виконання.

Основні вимоги до розробки антикризової програми та порядок їх виконання подано на рис. 3.1.

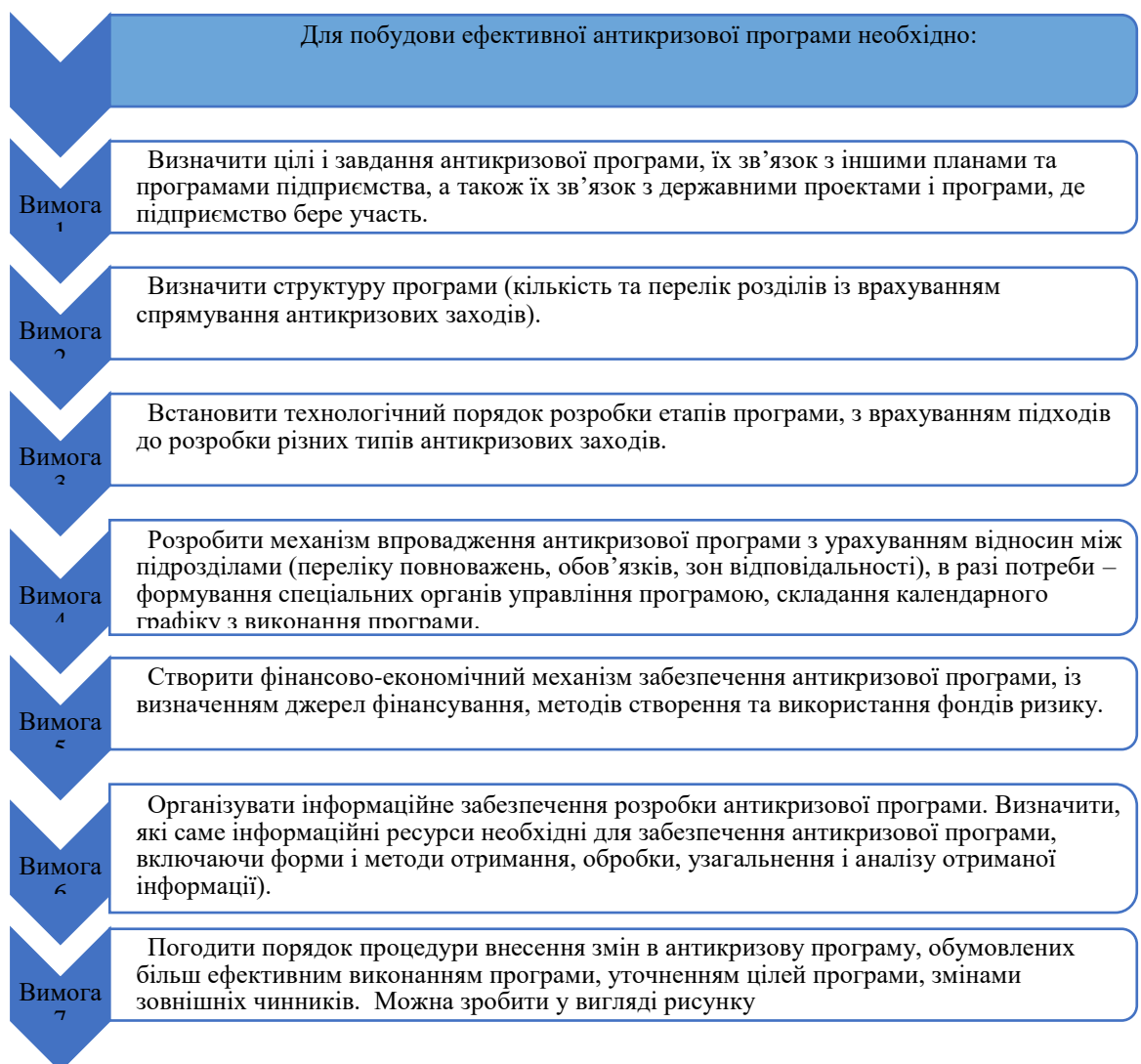


Рисунок 3.1 – Основні вимоги до розробки антикризової програми

Розроблена на основі таких вимог програма може стати базою для побудови планових документів вузького функціонального призначення, таких як, наприклад, бізнес-план фінансового оздоровлення компанії.

Для полегшення процесів створення та впровадження антикризової програми, спричинених недоліками організаційної структури на ТОВ «Корвет» було створено антикризовий комітет, що включає в себе керівників ключових підрозділів та служб підприємства. Це дозволило:

- без втрат часу та залучення додаткового персоналу поєднати бізнес-процеси на підприємстві з процесами антикризового управління;
  - накопичувати, узагальнювати та аналізувати необхідну інформацію про діяльність підприємства в розрізі діяльності кожного підрозділу та з урахуванням специфіки його роботи
  - побудувати стратегію розвитку підприємства в розрізі діяльності кожного відділу та підрозділу, розрахувати планові показники та слідкувати за їх виконанням, при виявленні невідповідності – вносити корективи з метою підвищення ефективності роботи
  - виключити формальні ланки управління, забезпечити ефективне та повноцінне функціонування органів управління.
- Обов'язками антикризового комітету на ТОВ «Корвет» є:
- вибір показників та побудова систем оцінки роботи усіх напрямків системи корпоративного управління підприємством;
  - проведення позапланових перевірок для запобігання виникнення кризових явищ, виявлення помилок та зловживань з метою підвищення ефективності роботи підприємства
  - розробка інновацій та пошук способів їх впровадження, реорганізації процесів на підприємстві з метою підвищення швидкості, ефективності та здешевлення таких процесів.
  - розробка звітів на основі проведених перевірок та оцінки діяльності підприємства, перспектив розвитку.
  - підготовка пропозицій власникам на основі поданих звітів з метою подальшого уникнення кризових явищ та підвищення прибутковості підприємства.

Організаційно-економічний механізм антикризового управління представлений на рисунку 3.2.

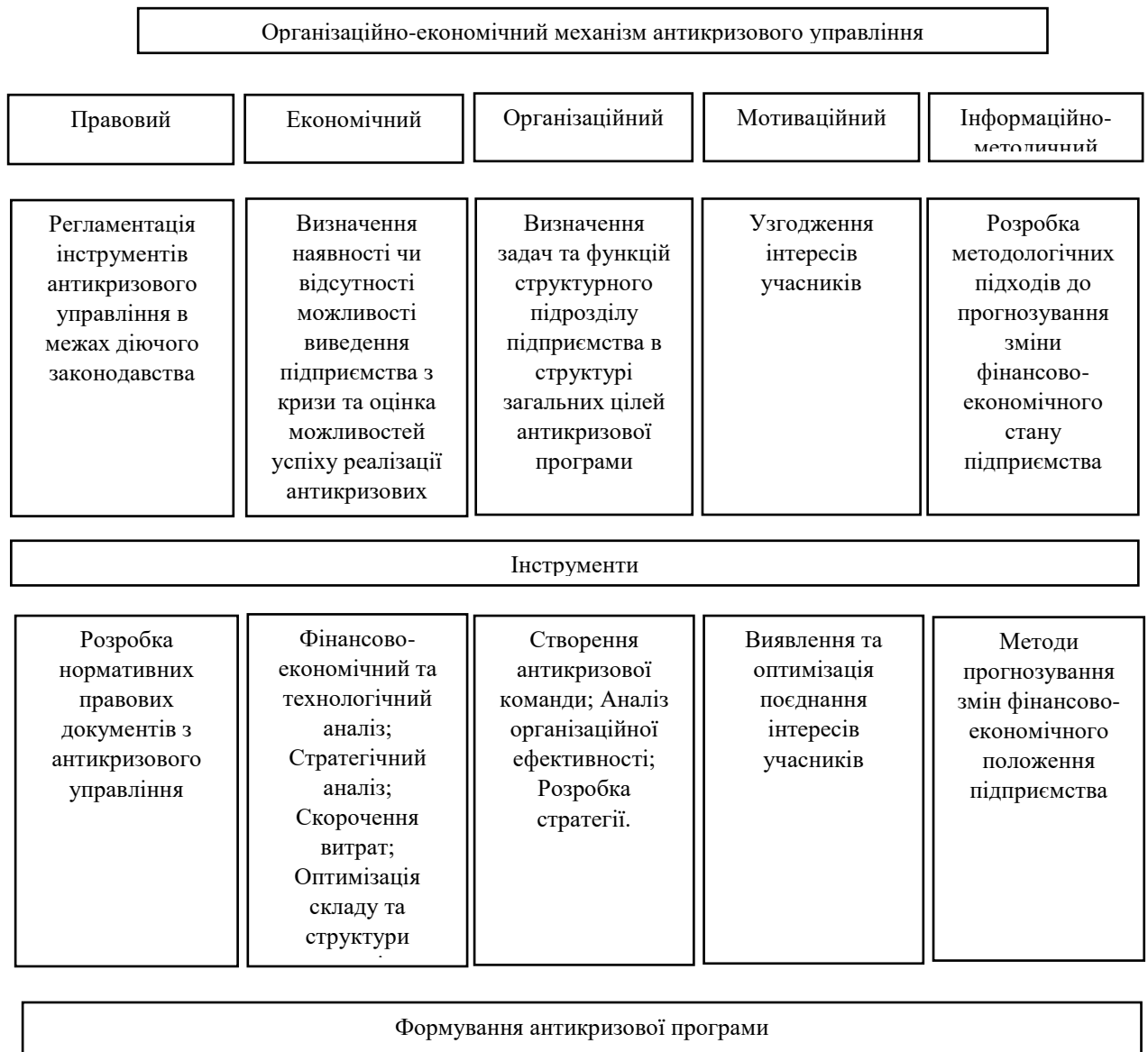


Рисунок 3.2 – Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємства (за даними [18])

Відповідно до масштабу кризового явища на підприємстві уточнюються цілі фінансового антикризового управління. Вони обов'язково враховують прогноз розвитку ключових показників, що впливають на фінансовий стан підприємства. З огляду на ці умови антикризове управління підприємством може бути направлене на виконання завдань, що локалізують кризове явище: підвищення платоспроможності підприємства, відновлення його фінансової стійкості, коригування фінансової стратегії для забезпечення

економічного зростання підприємства та досягнення його фінансової рівноваги в довгостроковій перспективі.

В умовах кризового явища фінансова стабілізація підприємства досягається в такому порядку:

1. Підвищення платоспроможності.
2. Поновлення фінансової стійкості.
3. Підтримання та забезпечення фінансової рівноваги в довготривалому періоді.

Ключовим завданням в системі заходів фінансової стабілізації під час будь-якого кризового явища є відновлення здатності підприємства здійснювати платежі по невідкладних фінансових зобов'язаннях.

Кожному з етапів фінансової стабілізації характерні його внутрішні механізми – оперативний, тактичний і стратегічний.

Оперативний механізм є першою відповіддю підприємства на несприятливі економічні явища. Він направлений на мінімізацію шкоди від таких явищ.

Тактичний механізм являє собою комплекс заходів направлених на подолання несприятливої фінансової ситуації на підприємстві та відновлення його фінансової рівноваги.

Стратегічний механізм є переліком заходів направлених на прискорення фінансового розвитку та економічне зростання підприємства.

Прискорена ліквідність оборотних активів а, відповідно, і зростання позитивного грошового потоку на ТОВ «Корвет» була досягнута шляхом:

- поступового зниження розміру запасів товарно-матеріальних цінностей;
- зниження цін на групи високоліквідних товарів до рівня ціни попиту;
- скорочення періоду відтермінування товарного (комерційного) кредиту.

Пришвидшення скорочення короткострокових фінансових зобов'язань (зниження обсягу негативного грошового потоку) на ТОВ «Корвет» було досягнуте шляхом збільшенням періоду товарних кредитів за домовленістю з постачальниками.

На досліджуваному підприємстві підвищення обсягу створення фінансових ресурсів було досягнуто шляхом:

- оптимізацією цінової політики, що, відповідно, забезпечило отримання додаткового операційного доходу;
- скороченням суми постійних витрат (було досягнуто шляхом скорочення адміністративно-управлінського персоналу)
- мінімізацією сум орендних платежів внаслідок домовленостей з орендодавцями
- скороченням змінних витрат (було досягнуто шляхом скорочення персоналу допоміжних і основних підрозділів та підвищення продуктивності праці в результаті автоматизації деяких рутинних бізнес-процесів та впровадження нових технологій).
- оптимізацією податкової політики та використанням «карантинних» податкових пільг
- своєчасною реалізацією майна, що мало високий знос та не використовувалось.

Проаналізувавши етапи та особливості розробки антикризової, програми підприємства можна дійти висновку, що вона цілком відповідає основним вимогам, особливістю даної програми є те, що її впровадженням та реалізацією займається топ-менеджмент підприємства.

### 3.3 Напрями підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства

В ході аналізу діяльності підприємства чітко виділяється ряд типових помилок, що суттєво знижують ефективність діяльності підприємства. Тому на основі проведених досліджень були сформовані заходи, що допоможуть підвищити основні показники ефективності підприємства і, як наслідок підвищити рівень прибутку навіть в умовах нинішньої кризи, спричиненої розповсюдженням Covid-19. Інструменти підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства поділяються на три основні напрямки: фінансові; управлінські та маркетингові (рис 3.3).



Рисунок 3.3 – Інструменти підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства

Типовою помилкою, що була виявлена в ході аналізу діяльності є відкриття фірмових магазинів без повного обліку конверсії покупців. Причиною таких помилок є відсутність науково-обґрунтованої системи аналізу попиту у місцях потенційного відкриття фірмового магазину.

Незначний вклад торгівлі в просування нових товарів до споживачів. Так відділ продажу обмежується виконанням простих завдань з вивчення попиту.

Тому відділ збуту повинен забезпечити отримання такої інформації про групи споживачів:

- базові потреби в товарах і способи їх задоволення в певному регіоні;
- склад сегментів споживачів товарів;
- оцінку місця товарів підприємства з товарами аналогами підприємств потенційних конкурентів;
- оцінку асортименту покупцями;
- оцінку споживачами нових товарів, цін, ефективності реклами ;
- тенденції змін в складі кола потенційних покупців та способів задоволення їх потреб, в тому числі товарами підприємства.

Така інформація буде корисною для прийняття управлінських рішень з планування асортиментного портфеля (особливо для сезонних товарів), дасть можливість проаналізувати доцільність закупівлі нових товарів, поповнення асортименту товарами дослідних партій (наприклад товарами власного імпорту, аналогів яких, на ринку не представлено), про алгоритм обслуговування споживачів в процесі продажу товарів та післяпродажний сервіс, модель ціноутворення, види форми та строки реклами товарів, припинення закупівель товарів та виведення їх з асортименту. А головне

дасть можливість розробити стратегію подальшого напрямку асортиментної та рекламної політики підприємства.

Так, зараз на магазини практично не покладається таке завдання, як вивчення можливих об'ємів продажу нового товару. Підприємство обмежується виявленням наявності попиту на такі товари. Така модель аналізу попиту призводить до неякісного та неповного висвітлення потрібної для прийняття управлінських рішень інформації, внаслідок чого часто підприємство може залишатись з надлишками сезонних товарів, або навпаки не в повному обсязі задовольняти потребу покупців на ці товари.

Велику роль в підвищенні ефективності торгівлі має інформаційно-рекламна робота. Відомо також, найкращі результати дає використання саме динамічної реклами. Розглядаючи праці зарубіжних спеціалістів можна побачити, що статична реклама дозволяє збільшити об'єм товарообороту на 18%, в той час, коли динамічна аж на 40%.

Як метод просування продукції також можна використовувати і різноманітного роду рекламні інтеграції в соціальних мережах. Деякі великі оператори ринку продажу побутової техніки в Україні вже давно і успішно використовують даний напрямок. Серед найвідоміших і найпопулярніших варто відмітити мережу магазинів «Comfy». Часто після перегляду подібних рекламних інтеграцій потенційний клієнт приходить в фірмовий магазин вже з чітко сформованою потребою. Варто відзначити, що часто реклама та інформація виступають частиною високої культури обслуговування відвідувачів магазину.

Своєрідним і досить ефективним рекламним засобом є фірмова упаковка товарів, важливо, щоб фірмова упаковка була достатньо різноманітною, аби кожен з потенційних покупців міг вибрати на власний розсуд і гаманець. З огляду на підвищення інтересу до екологічної відповідальності серед населення варто додати упаковку орієнтовану і на такий сегмент покупців. На жаль, дуже часто фірмові магазини цей засіб використовують рідко, і в результаті втрачається до 10 % товарообороту.

Гарним рішенням також є трансляція музичних програм у фірмових магазинах. Такі трансляції можна чергувати з передачею рекламно-інформаційних оголошень. Вміле використання музичного фону дає можливість підвищити тривалість праці торгового персоналу і сприяє більшій активності покупців.

Для підвищення ефективності роботи торгівельної мережі потрібно розробити нормативні документи, які вміщували б в собі та стандартизували вимоги до розміщення та планування приміщень, організацію в приміщеннях торгово-технологічних процесів.

Асортимент товарів повинен відповідати купівельним очікуванням та спроможностям цільового ринку. Саме асортимент є ключовим фактором в конкурентній боротьбі між аналогічними підприємствами. Підприємству необхідно прийняти рішення про широту та глибину товарного асортименту.

Не менш важливою ознакою асортименту є якість товарів, адже споживач орієнтується не тільки на різноманіття вибору, а й на якість товарів.

Одним з найважливіших елементів будь-якого торгівельного підприємства є атмосфера в магазинах. У підприємства свої методи планування торгових площ, які можуть як полегшити так і ускладнити просування покупців. Так, цікавим прикладом планування торгових площ є мережа магазинів Ікеа, планування яких, є по суті лабіринтом і змушує покупця пройти через кожний відділ. Також в силу останніх подій важливим для кожного покупця є і рівень його безпеки в магазинах. Зараз саме той момент, коли саме від атмосфери і персоналу залежить кількість потенційних покупців, адже кожен покупець хоче в першу чергу відчувати себе захищеним. Тому багато операторів акцентують на цьому особливу увагу. Магазин мережі має втілювати в собі атмосферу, що подобається покупцям і позитивно впливає на їх враження про магазин, стимулює їх до здійснення покупок.

Найголовнішим фактором конкуренції на ринку торгівлі є ціни. Здатність підприємства правильно підібрати постачальників та ефективно робити ретельно продумані закупівлі – одна з найважливіших складових його успішної і ефективної діяльності. Також є ще цілий ряд причин, що вимагають ретельного підходу до формування цін. Так, на деякі товари свідомо можна робити мінімальну націнку для їх перетворення в «заманювачів», або як їх ще називають «збиткових лідерів». Стратегія використання таких товарів полягає в тому, що в пошуках цих товарів покупці звернуть увагу і на інші товари, з більш високою націнкою. Також важливо вміти грамотно керувати уцінкою товарів, що мають уповільнений період реалізації.

З метою підвищення інтересу з боку потенційних покупців необхідно використовувати і звичайні засоби стимулювання – рекламу, різноманітні техніки особистих продажів, засобів стимулювання попиту. Так найбільш розповсюдженими методами реклами в сучасній торгівлі є реклама по телебаченню, радіо, газетах та журналах, соціальних мережах, таргетна реклама на основі інтернет запитів. Інколи масову рекламу можна доповнити разовими персональними пропозиціями для учасників програми лояльності для різних сегментів покупців сформованими на основі інформації про їх попередні покупки. Найскладнішим з точки зору підготовки є метод особистого продажу, адже він вимагає великих витрат на підготовку кваліфікованих кадрів (навчання прийомів встановлення контакту з покупцем, задоволення базових потреб покупців, пропозиції супутніх товарів, техніки та порядок вирішення конфліктних ситуацій). Стимулювання попиту може виражатися в проведенні демонстрацій та презентацій нових товарів, різноманітних майстер класів, використанні накопичувальних систем, розігруванні призів та іншому.

В силу непереборних обставин багато як оптових, так і роздрібних підприємств почали працювати в відносно новому і не надто розвинутому в Україні напрямку, а саме інтернет-торгівля. Так, дійсно розробка власного сайту та його інтеграція з обліковими системами підприємства – досить не дешево задоволення, але це точно дає свої плоди. Так багато оптових (B2B) підприємства з початком пандемії стикнулось з неможливістю та часто неефективністю продажів шляхом «гарячих дзвінків». І цьому також є просте та зрозуміле пояснення. На початку пандемії багато підприємств, особливо установ, що не мали прямого контакту перейшли на дистанційну форму роботи, тому особи, відповідальні за закупівлі могли жодним чином не відповідати на телефонні дзвінки. Проте було знайдено рішення виходу і з такої ситуації. І це рішення – та сама інтернет-торгівля. А точніше створення кабінетів на сайтах торговельних підприємств. Де клієнт в будь-який, зручний для нього час міг сформулювати замовлення, якщо це постійний покупець, чи покупець що здійснює централізовану закупівлю – завантажити в свій кабінет заповнений шаблон замовлення, при виникненні труднощів – одразу отримати консультацію від менеджера, узгодити з ним всі деталі замовлення, вибрати зручну дату і час доставки і далі просто очікувати на отримання свого замовлення. Через реєстрацію цього кабінету підприємство одразу

отримувало і зручний шлях для контакту з клієнтом, як то відправка клієнту спеціальних товарних пропозицій та можливість оцінити власну роботу шляхом опитування.

Цікавим та досить новим методом стимулювання продажів є розробка та впровадження власного додатку для смартфона. Це аналог того ж кабінету покупця на сайті але з значно розширеним функціоналом. Так через додаток в підприємства є можливість ознайомити клієнта з бонусною програмою лояльності, за її наявності, тримати клієнта в курсі всіх акцій та знижок та найважливіше – давати йому персональні пропозиції і таким чином підвищувати частку постійних покупців як окремого сегменту.

Важливим напрямком оптимізації роботи торговельного підприємства є оптимізація закупівель. Це дуже довгий та складний з точки зору реалізації, але надзвичайно необхідний захід. Починається цей процес з реалізації потоварного оформлення кожного магазину. Тобто на підприємстві прописується так звана планограма кожного магазину, де встановлюється товар, який має бути розміщений в магазині, місце (полиця і місце на полиці, де такий товар має бути розміщений) та кількість такого товару. Це дає можливість чітко підрахувати скільки і якого товару підприємство має отримати та на яких магазинах цей товар має потрапити на полиці. Це дає можливість оптимізувати витрати на закупівлю товару. Тобто підприємство створює таку систему закупівель, за якої не допускається замовлення товарів без наявної на те потреби, а відповідно і зайвих витрат на закупівлю таких товарів. Це досягається шляхом автоматизації системи закупівель в автоматизованій інформаційній системі. Такій автоматизації передують кропіткий процес переговорів нового методу роботи з постачальниками, узгодження всіх нюансів роботи та підписання договорів (додаткових угод) з урахуванням специфіки роботи. Такий процес відбувається наступним чином (рис. 3.4).

Ще одним особливо важливим моментом є точне знання пакувальних норм товарів та внесення таких даних в інформаційну систему, так при відсутності в системі таких даних неможливо точно сформулювати замовлення, адже постачальник відвантажуватиме товар згідно пакувальних норм і відповідно кількість товару в замовленні постачальнику не буде співпадати з кількістю товару у видатковій накладній постачальника.

Система обліку автоматично шляхом порівняння наявного залишку товару на кожній торговій точці з плановою необхідною кількістю такого товару визначає потребу кожного окремо взятого магазину;

В системі обліку підсумовується загальна потреба товару по кожній номенклатурі і на основі таких даних формується замовлення постачальнику.

Система обліку передає сформоване замовлення постачальнику на електронну комунікаційну систему компанії, звідки дане замовлення електронним листом відправляється постачальнику.

Рисунок 3.4 – Алгоритм автоматизованого замовлення постачальнику кратного потреби підприємства

Також важливим інструментом є контроль вхідних цін на товари. В силу коливань курсу іноземних валют постачальники можуть неконтрольовано піднімати ціни, що може суттєво розтягувати витрати на закупівлі товару. Тому дуже важливо прописувати в договорах з постачальниками і ці пункти. Важливо підписати пономенклатурну специфікацію, де потрібно закріпити максимальну ціну, яку постачальник може прописати на кожен конкретний товар в накладній. Якщо ж постачальник в силу коливання курсу валют чи дефіциту такого товару не може відвантажити товар за погодженою ціною – він має повідомити покупця (підприємство) про таку зміну ціни за період часу, який узгоджено в договорі про поставку товару. Ілюстративно порядок приймання товару з проведенням контролю вхідних цін можна зобразити наступним чином (рис 3.5).

Також важливим етапом в підвищенні ефективності діяльності підприємства є оптимізації витрат шляхом планування з подальшим контролем їх за статтями, напрямками та центрами відповідальності. Це дає можливість ефективно використовувати кошти підприємства.



Рисунок 3.5 – Порядок приймання товару з проведенням контролю вхідних цін

Так особливо прискіпливого планування вимагають наступні напрямки:

1. Витрати на комунальні послуги (для уникнення зловживань в холодні періоди є можливість встановити датчики температури для контролю температури, особливо на торгових площах, що може створити додатковий дискомфорт для покупців. Чудовим варіантом є встановлення автоматичних терморегуляторів, але на жаль це не завжди є можливим для приміщень з централізованим опаленням, де вплив на температурний режим, а відповідно і на витрати на опалення не завжди є можливим).

2. Витрати на логістику (Витрати на пальне – можна оптимізувати за рахунок корпоративних карток, вони дають можливість як отримати максимально вигідні ціни на пальне, так і зафіксувати ціни на етапі оплати пального, це дасть можливість не переплачувати за пальне. Є ще одна, прихована вигода від використання такого методу, а саме – наявність контролю за частотою заправок через корпоративний кабінет, що дасть можливість прискінути можливі зловживання зі сторони працівників відділу логістики.

Також корисним варіантом є ведення журналу технічного обслуговування у випадку, коли транспортний засіб не обслуговується на сервісному центрі офіційного дилера. Це дає можливість зафіксувати регламентовані технічні заходи з ремонту та обслуговування конкретного транспортного засобу, а відповідно і здійснювати планування таких заходів і витрат на їх проведення.

В розробці та впровадженні заходів антикризової програми та напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства важлива роль належить саме бухгалтеру, оскільки у системі інформаційного забезпечення антикризового управління облік посідає одне з головних місць. Самою сутністю та функціями бухгалтерського обліку передбачено те, що він оперативно забезпечує користувачів інформації – керівників підприємства та структурних підрозділів необхідною достовірною, повною, вірогідною інформацією про стан взаєморозрахунків підприємства з покупцями та постачальниками, розрахунки з працівниками, учасниками та бюджетом, залишки та рух грошових коштів, господарські операції, іншою економічною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень. Фінансова звітність надається, також, і зовнішнім користувачам як то засновникам, акціонерам, інвесторам, кредиторам, банкам, контролюючим органам.

Більшістю науковців на сьогоднішній день бухгалтерському обліку в системі антикризового управління відведена роль джерела інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Проте в сучасних умовах для виходу з кризового стану підприємство дедалі більше потребує оперативних і часто неординарних рішень, бухгалтеру все частіше приходится вирішувати нестандартні питання. Саме бухгалтеру доводиться розбиратись з усіма правилами карантинних законів, постановами Кабміну та інформаційними листами ДПС. Найважливішою вимогою до обліку в сучасних умовах є оперативність, оскільки ситуація змінюється дуже стрімко, практично з кожним засіданням Комісії з питань техногенно-екологічної безпеки і надзвичайних ситуацій. Саме бухгалтер контролює строки виконання зобов'язань, визначає ступінь стійкості та коливання курсу валют, переоцінку основних засобів і фінансових вкладень, приймає участь у грамотній мінімізації витрат, плануванні податкових платежів, взаємовідносини з банками, тощо.

Тобто, в умовах саме сучасної кризи є не зовсім коректним розглядати бухгалтерський облік тільки як інструмент з постачання відповідним користувачам обліково-аналітичної інформації. Важливо використовувати всю складну систему обліку, правильно використовуючи увесь набір функцій та елементів.

Криза, спричинена карантинними обмеженнями по різному зачепила підприємства, відповідно вони знаходяться на різних стадіях кризового стану, і відповідно для управління таким підприємством потрібна різна економічна та обліково-аналітична інформація.

Так, при оцінці ризиків та ймовірного настання кризового стану для аналізу використовують фінансову звітність, інші первинні документи та реєстри, щоб виявити динаміку змін залишків ресурсів, дотримання планових кошторисів, тощо.

При розробці антикризових заходів при ймовірному кризовому стані зазвичай вдаються до скорочення звітного періоду при складанні внутрішньої звітності, аж до обмеження її декадою, робочим днем. Це дає можливість більш мобільно реагувати на можливі негативні фактори, або запобігати їм.

На початкових стадіях виникнення кризових явищ дуже детально вивчається інформація про рух грошових коштів від різних видів діяльності, відповідно використовуються первинні документи руху грошових коштів, ведеться ретельний контроль за витратами як коштів, так і ресурсів.

На етапі розробки заходів стабілізації з використанням як внутрішніх резервів, так і залучених ресурсів вивчають інформацію дебіторську та кредиторську заборгованість, систематизовану по термінах імовірного погашення (платіжні календарі, графіки), додаткові внески капіталу, витрати на оздоровлення фінансового стану підприємства.

В разі настання передбанкрутного стану та стану банкрутства, визнаного згідно чинного законодавства використовують інформацію для виявлення причин, що спричинили кризу неплатоспроможності, інформацію для виявлення резервів для санації, інформацію, що дасть змогу оцінити якість поточного управління підприємством. Схему використання інформації в розрізі різних етапів кризового явища подано на рисунку 3.6.



Рисунок 3.6 – Використання економічної та обліково-аналітичної інформації в різних стадіях кризового стану

Криза, спричинена поширенням коронавірусу COVID-19 та запровадженням через нього карантину має свої особливості ще й тому, що поряд з класичним набором інструментів боротьби з кризовими явищами з'являються нові.

Верховна Рада України прийняла низку документів для боротьби з наслідками, спричиненими коронавірусом COVID-19 – зокрема, Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17.03.2020 № 530-IX та Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17.03.2020 № 533-IX. Цими законами було передбачено ряд пільг, які актуальні і для ТОВ «Корвет»:

1. Внесли ряд змін щодо податкових перевірок бізнесу та штрафів за податкові правопорушення, а саме : Запровадили мораторій на документальні та окремі види фактичних перевірок дотримання податкового законодавства 2020 року

2. . Не підпадають під мораторій документальні позапланові перевірки законності декларування заявленого до відшкодування з бюджету ПДВ та/або від'ємного значення ПДВ, яке становить більше ніж 100 тис. грн, Звільнили від податкових штрафів, окрім порушення: правил обліку, виробництва та обігу пального або спирту етилового на акцизних складах, які застосовують на загальних підставах, порядку відчуження майна, яке перебуває у податковій заставі, правил нарахування, декларування, сплати ПДВ, акцизного податку, ренти.

3. За період з 1 березня до 30 квітня 2020 року звільнили від нарахування та сплати:

- податку на нерухоме майно для об'єктів нежитлової нерухомості, які перебувають у власності фізичних або юридичних осіб;
- плати за землю;
- за земельні ділянки, які юридичні та фізичні особи використовують у господарській діяльності на праві власності;
- орендовані земельні ділянки державної та комунальної власності.

4. Узаконили можливість працювати з дому з обов'язковим укладанням письмового трудового договору із надомниками. Для категорій осіб, які не мають можливості працювати в карантин дозволили брати відпустку без збереження зарплати за згодою сторін (ч. 3 ст. 84 Кодексу законів про працю України, КЗпП; ч. 2 ст. 26 Закону про відпустки) на весь період карантину. При цьому у працівника залишиться можливість отримати за потреби ще 15 календарних днів відпустки без збереження зарплати.

5. Закон № 540 звільняє платників податку на прибуток від потреби коригувати фінрезультат на безоплатну допомогу лікарням, МОЗ і неприбутковим організаціям. Суму грошової благодійної допомоги, а також вартість товарів/послуг або інших пожертв включають до витрат (п. 6 П(С)БО 16 «Витрати»). При цьому, якщо передають грошові кошти, оборотні активи чи послуги – дебетують субрахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» (п. 26 П(С)БО 16), якщо - необоротні активи дебетують субрахунок 977 «Інші витрати діяльності» (абз. 4 п. 29 П(С)БО 16). Єдиною

умовою є те, що така безоплатна допомога має на меті запобігання поширенню на території України коронавірусу. Надавати її можна протягом дії карантину.

6. Передбачили допомогу із часткового безробіття через карантин. У Законі про зайнятість населення з'явилася окрема стаття 47-1 про надання допомоги з часткового безробіття. Допомогу із часткового безробіття застрахованим особам у разі втрати частини заробітної плати внаслідок вимушеного скорочення через проведення заходів щодо запобігання виникненню та поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) надавали територіальні центри зайнятості.

7. Карантин визнали форс-мажором. До переліку форс-мажорних обставин додали карантин, встановлений Кабміном. Засвідчує форс-мажор та видає сертифікат про такі обставини Торгово-промислова палата України та уповноважені нею регіональні торгово-промислові палати. Слід зазначити, що карантин визнаватимуть форс-мажором лише у випадках, коли він об'єктивно унеможлиблює виконати зобов'язання, передбачені договором (контрактом, угодою тощо) чи законом. Карантин може вплинути на спроможність підприємства виконати свої договірні зобов'язання. За це на нього неминуче чекають штрафи. Тому підприємства зацікавлені докласти максимальних зусиль, аби уникнути таких ситуацій. Насамперед потрібно домовлятися з контрагентом про перенесення строків виконання зобов'язань за договором. Автоматично відстрочиться і настання відповідальності, або згідно Закону №530 домовлятися про внесення змін до договору про перелік форс-мажорних обставин. Якщо перемовини успішні, про це укладають додаткову угоду.

8. Законом № 540 передбачена можливість звільнення орендаря від сплати орендної плати, за умови дотримання вимог частини шостої статті 762 ЦК, яка передбачає, що наймач звільняється від плати за весь час, протягом якого він не міг користуватися майном через обставини, за які він не відповідає. Також до прикінцевих та перехідних положень Цивільного кодексу України (ЦК) внесли пункт 14 такого змісту: «з моменту встановлення карантину, введеного постановою Кабінету Міністрів «Про запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2» від 11 березня 2020 року № 211, і до його завершення в установленому законом порядку наймач

може бути звільнений від плати за користування майном відповідно до частини 6 статті 762 ЦК». Цю норму широко використовували на практиці. Деякі орендодавці залишили для орендарів на період карантину лише платежі за охорону майна і комунальні, а орендну плату і платежі за маркетинг за цей час не брали, інші встановлювали значні фіксовані знижки на конкретні періоди, тощо. Юридичними підставами не нараховувати орендну плату чи надавати знижки є укладання додаткових угод до чинних договорів оренди, офіційна переписка з зафіксованими фактами неможливості повноцінно вести господарську діяльність та використовувати орендоване приміщення.

Те, що підприємство призупинило свою роботу через карантин, не означає, що в нього не виникатиме ніяких витрат. Адже навіть у період так званого простою підприємствам доводиться витрачатися, скажімо, на:

- заробітну плату і ЄСВ;
- амортизацію основних засобів і нематеріальних активів;
- оплату комунальних та експлуатаційних послуг;
- при потребі ремонт, обслуговування основних засобів;
- інші загальновиробничі, адміністративні та управлінські витрати.

Облік витрат на оплату праці в період простою залежить від того, частково чи повністю підприємство призупинило діяльність та в якому підрозділі працює працівник. Оскільки підприємства торгівлі знаходили можливість та шляхи хоча б частково працювати, облік витрат на оплату праці працівників на період простою практично не змінюється. Єдиним виключенням є працівники, які не мають змоги працювати в період карантину, витрати на їх зарплату відображаються за дебетом субрахунку 949.

Якщо під час вимушеного простою в період карантину підприємство мусить платити за оренду, опалення, електроенергію, водопостачання та інші експлуатаційні послуги, у бухгалтерському обліку такі витрати також відносять до інших операційних витрат, тобто на субрахунок 949.

Спалах COVID-19, запроваджений карантин, обмеження роботи більшості підприємств – усе це впливає на спроможність контрагентів виконувати свої договірні зобов'язання. Тому бухгалтерській службі підприємства торгівлі важливо переглянути резерв сумнівних боргів. Цілком

очікувано, що в умовах карантину сумнівної дебіторської заборгованості побільшає. Адже навіть якщо контрагент завжди вчасно оплачував рахунки, наразі все може змінитися, й тоді поточні борги перетворяться на сумнівні.

Згідно п. 7 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» резерв сумнівних боргів створюють під грошову дебіторську заборгованість, яка є сумівною, тобто такою, щодо якої існує невпевненість у її погашенні.

Якщо виникає потреба перерахувати резерв сумнівних боргів у бік збільшення, у бухгалтерському обліку потрібно зробити проведення: Д-т 944 «Сумнівні та безнадійні борги» – К-т 38 «Резерв сумнівних боргів».

А якщо на кінець звітнього періоду резерв сумнівних боргів доводиться коригувати у бік зменшення, запис буде такий: Д-т 38 – К-т 719 «Інші доходи від операційної діяльності».

Коли резерв сумнівних боргів переглядають платники податку на прибуток, які застосовують податкові різниці з розділу III Податкового кодексу України (ПК), знадобляться додаткові коригування:

- збільшення фінансового результату до оподаткування на суму резерв сумнівних боргів, сформованого у звітному періоді (пп. 139.2.1 ПКУ). Ця сума потрапить до рядка 2.1.2 додатка РІ до Декларації з прибутку;

- зменшення фінансового результату до оподаткування на суму коригування (зменшення) резерву сумнівних боргів, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування (пп. 139.2.2 ПКУ). Сума коригування потрапить до рядка 2.2.2 додатка РІ до Декларації з прибутку.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність займає важливу роль в розробці напрямів підвищення ефективності діяльності торговельного підприємства. Проте у системі антикризового управління дані бухгалтерського обліку мають доповнюватись даними управлінського обліку, формування вихідної інформації якого напряму залежить від потреб керівництва та керівників структурних підрозділів підприємства. Терміни подання облікової інформації, її зміст, періодичність залежить від стадії кризової ситуації, в якій знаходиться підприємство.

### Висновки до розділу 3

В цьому розділі висвітлюються основні виклики та перепони, з якими стикнулися підприємства торгівлі в процесі своєї діяльності та можливі

шляхи їх вирішення. ТОВ «Корвет» також не став виключенням, тому для продовження ефективної діяльності підприємство було змушене вдатися до розробки та впровадження антикризової програми. Ця програма є досить ефективною та вже приносить перші результати, але місце для покращення є завжди. Тому нами було сформовано перелік різнопланових заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства торгівлі з урахуванням специфіки діяльності ТОВ «Корвет», що дасть можливість максимізувати ефект від антикризової програми та максимально швидко перейти до економічного зростання підприємства, забезпечивши його ефективне функціонування.

## ВИСНОВКИ

Прибуток є грошовим вимірником ефективності роботи будь-якого комерційного підприємства і є власне головною метою здійснення підприємницької діяльності. Саме відсутність прибутку в кризовий період спонукає багатьох підприємців припинити свою діяльність і шукати себе в інших напрямках, тому в такий час дослідження шляхів підвищення прибутковості та їх практичне впровадження привертає особливу увагу не тільки вчених-економістів а , власне, і самих підприємців. Вітчизняними та закордонними вченими написано вдосталь наукових праць з висвітлення даної проблеми та шляхів її вирішення, однак основна проблема в тому, що не існує універсального рішення, як з оптимізації обліку фінансових результатів та прибутку, так і з підвищення прибутковості. Нові економічні кризи показують нові слабкі місця в діяльності суб'єктів господарювання та політиці підвищення їхньої прибутковості, а тому дослідження і написання наукових праць та практичних рекомендацій з даної теми завжди будуть актуальними.

В роботі висвітлено тему обліку фінансових результатів та прибутку, підвищення прибутковості підприємствами торгівлі на прикладі ТОВ «Корвет», адже саме підприємства, що займалися торгівлею непродовольчими товарами стали «заручниками» карантинних обмежень, спричиненими поширенням захворювання Covid 19 та змушені були нести збитки. Тому на прикладі таких підприємств особливо чітко видно помилки та прорахунки в обліку фінансових результатів і саме такі підприємства найбільше потребують розробки шляхів підвищення прибутковості.

Під час проведення аналізу рівня, динаміки та структури виявлено, що на ТОВ «Корвет» прибуток від операційної діяльності мав незначне падіння в 2020 в порівнянні з аналогічним показником 2019 року. Це значною мірою викликано тим, що не всі сфери діяльності підприємства потрапили в 2020 році під дію карантинних обмежень. А саме підприємство вчасно вжило всіх заходів для втримання частини продажів (оптових) на рівні попередніх років шляхом впровадження нових методів обслуговування таких покупців та активнішої роботи в напрямку оптової торгівлі, так як втримати хоч якусь

частину роздрібних продажів було неможливо. За рахунок цього відбулися незначні зміни в структурі доходів та витрат. Проте найбільшу долю в структурі доходів від операційної діяльності займає дохід від реалізації продукції, а в структурі витрат – собівартість реалізованої продукції. Основними джерелом отримання прибутку ТОВ «Корвет» в аналізованому періоді були доходи від реалізації продукції. Ключовим моментом адаптації підприємства до нових умов роботи стало усвідомлення «кризи прибутковості». Це змусило керівництво підприємства почати розробку антикризової програми. Результати впровадження якої можна спостерігати вже в другій половині 2020 року. Це зумовлено специфікою побудови та особливостями впровадження антикризової програми. Так, для більш ефективного впровадження та реалізації такої програми основними її виконавцями стали керівники структурних підрозділів. Також важливим моментом є постійне функціонування на базі підприємства внутрішньогосподарського контролю, реалізованого за рахунок створення спеціального відділу. Це дає можливість контролювати виконання завдань антикризової програми в розрізі роботи кожного підрозділу та вчасно реагувати на відхилення та порушення стандартів роботи.

В 2020 році чітко проглядається позитивна динаміка зменшення та зміни структури витрат, що свідчить про те, що підприємство швидко адаптувалось до нових умов роботи та продовжило працювати на отримання максимально можливого за даної ситуації показника прибутку.

Головним завданням бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату, формування обліково-аналітичних даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій з розрахунком належних до сплати до бюджету податків. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати наводяться у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» та Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати».

Для бухгалтерського обліку фінансових результатів використовують рахунки обліку 79 «Фінансові результати» та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Порядок формування фінансових результатів на підприємстві і відображення їх в звітності регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Велику роль в системі антикризового управління займає саме бухгалтерський облік, як джерело оперативної, достовірної, неупередженої інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. В таких умовах бухгалтер має стати не просто фахівцем, а й антикризовим менеджером, котрий тримає руку на пульсі усіх законодавчих змін, оскільки саме бухгалтер має розбиратись з усіма правилами та вимогами карантинних законів, а також вчасно та вміло використовувати пільги запропоновані законодавцями на кризовий період, як інструмент оптимізації витрат на оподаткування. Дані бухгалтерського обліку обов'язково мають доповнюватись даними управлінського обліку. Аналітична деталізація, структура та періодичність подання даних управлінського обліку залежить від потреб керівництва та стадії кризової ситуації, в якій знаходиться підприємство.

Якісно опрацювавши всі аспекти господарської діяльності ТОВ «Корвет» в роботі було запропоновано інструменти з підвищення прибутковості підприємства, як облікові та фінансові, так і маркетингові і технічні. Найголовнішими з яких були: впровадження та здійснення систематичного контролю за сплатою покупцями за отримані товари; контроль за надходженням і сплатою за неякісну, надлишкову чи непотрібну підприємству продукцію шляхом дотримання умов договорів; контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості; контроль вхідних цін в роботі з постачальниками для уникнення створення загрози фінансовій стійкості.

Впровадження цих пропозицій дасть можливість не просто підвищити прибутковість підприємства а й значно підвищити його фінансову стійкість, потенціал та дасть можливість для подальшого розвитку та розширення торговельної мережі.

## Список використаних джерел

1. Артюх О.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2012. – 242 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью – 3-те вид., перероб. І доповнене/ И.А. Бланк. – К.: «Ника- Центр, 2007. – 768 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.
4. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України Кабінетне дослідження/ Громадська організація «Центр прикладних досліджень» Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні / Липень 2020 - Режим доступу: <https://www.kas.de/documents/270026/8703904/Вплив+COVID-19+та+карантинних+обмежень+на+економіку+України.+Кабінетне+дослідження+ЦПД.+Липень+2020.pdf/b7398098-a602-524d-7f88-6189058f69d3?version=1.0&t=1597301028775>
5. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Випуск "Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку"(квітень 2021 року) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економіки України - Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>
6. Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Випуск " Україна: вплив COVID-19 на економіку і суспільство (бачення постпандемічного розвитку у 2020-2024 рр. очима експертів та молоді)" (Серпень 2020) [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства економіки України - Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>
7. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2010. – 1072 с.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [Електронний ресурс] : (893/4186) : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №291 від 30.11.1999] // Офіційний сайт

Верховної Ради України. – Режим доступу:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>

9. Колос Б. О. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави Л. : Ініціатива, 2004. - 979 с.: рис., табл.

10. Кучеренко Т.Є. Теоретичне обґрунтування фінансових результатів в контексті моделі балансу / Т.Є. Кучеренко // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009, - №13. С.230-237

11. Кучеренко Т.Є., Облікова політика фінансової звітності в національних стандартах / Т. Кучеренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2009. – № 9. – С. 16–25

12. Левицких О. О. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 12. – Ч. 3. – С. 634–639.

13. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансової звітності [Електронний ресурс] : [виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року]// Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: [Міжнародний стандарт бухгалтерського о... | від 01.01.2012 \(rada.gov.ua\)](#)

14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід [Електронний ресурс] : [виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2012 року]// Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text)

15. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. – К.: Знання, 2000. – 601 с.

16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів

України № 290 від 29.11.1999] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>

19. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України №353 від 28.12.2000] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text>

20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств». [Електронний ресурс] : [затверджено наказом Міністерства фінансів України № 163 від 07.07.1999] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99#Text>

21. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

22. Погребняк А.Ю. Сутність складових елементів механізму антикризового управління на промисловому підприємстві / А.Ю. Погребняк // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2015. – № 12. – С. 384-383.

23. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

24. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон ( № 996-14) : [прийнято Верховною Радою України 19.07.1999] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

25. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) [Електронний ресурс] : закон (№ № 530-IX) : [Прийнято Верховною радою України 19.07.1999] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: [Про внесення змін до деяких з... | від 17.03.2020 № 530-IX \(rada.gov.ua\)](#)

26. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
27. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – Вип. 18(1). – Економічні науки. – С. 135–141.
28. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.
29. Словник іншомовних слів / [за ред. О.С. Мельничука ]. – К.: Головна ред-я укр. рад. енциклопедії, 1985. – 966 с.
30. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
31. Фомин П.А. Особенности оценки потенциала промышленных предприятий / Фомин П.А., Старовойтов М.К. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact\\_potential.shtml](http://www.cfin.ru/management/manufact/manufact_potential.shtml)
32. Худолій Л. М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.
33. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 671 с.