

**Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Факультет фінансів та обліку
Кафедра обліку і оподаткування**

Лічний Юрій Русланович

**ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТА АУДИТ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ**

**Спеціальність 071 – Облік і оподаткування
Дипломна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр»**

Виконав:
студент гр. ОПДзм - 21
Лічний Ю. Р.

(підпис)

Науковий керівник
доц., к.е.н. Починок Н. В.

(підпис)

Дипломну роботу допущено до
захисту

«__» _____ 2021 р.

Зав.кафедри

доц., к.е.н. Починок Н. В. _____

Прізвище, ініціали

(підпис)

Тернопіль – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Поняття, сутність і значення фінансових результатів підприємства.....	5
1.2. Класифікація прибутку та його функції	13
Висновки до розділу 1.....	20
РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	21
2.1. Організація бухгалтерського обліку фінансових результатів	21
2.2. Оптимізація оподаткування як інструмент планування фінансових результатів.....	27
Висновки до розділу 2.....	37
РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ТА АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
3.1. Напрямки вдосконалення оцінки фінансових результатів діяльності.....	39
3.2. Аналітичні процедури аудиту та аналіз фінансового стану підприємства	41
Висновки до розділу 3.....	61
ВИСНОВКИ.....	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66

ВСТУП

Незважаючи на значний внесок вчених у вирішення проблем теорії, методики та організації бухгалтерського обліку господарської діяльності суб'єктів економіки, багато методичних питань бухгалтерського обліку фінансових результатів у будівельних організаціях вимагають подальшого розвитку.

Зокрема необхідно виробити якісно нові теоретичні, методичні та організаційні підходи до відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку та бухгалтерської (фінансової) звітності будівельних організацій, які б не суперечили міжнародним стандартам фінансової звітності (далі – МСФЗ), з одного боку, та, враховуючи особливості ведення будівельного бізнесу сприяли зменшенню ризиків спотворення звітності з іншого.

Метою роботи є розробка та обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо розвитку методики відображення у бухгалтерському обліку та бухгалтерської (фінансової) звітності інформації про фінансові результати будівельних організацій.

Предметом дослідження є теоретико-методичні проблеми розвитку бухгалтерського обліку фінансових результатів у будівельних організаціях.

Об'єктом дослідження є порядок формування в бухгалтерському обліку та розкриття у бухгалтерській (фінансовій) звітності інформації про доходи, витрати та фінансові результати будівельних організацій, що виступають у ролі підрядників.

Методи дослідження. Теоретичну основу дослідження склали положення про теоретико-методичні розробки провідних українських та зарубіжних учених з теорії та практики бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та нормативно-правових актів, що регулюють бухгалтерський облік.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в уточненні існуючого понятійного апарату в теорії бухгалтерського обліку в частині

розуміння підходу до розрахунку показників фінансових результатів та розроблення методичного інструментарію формування такої інформації в бухгалтерському обліку та бухгалтерської (фінансової) звітності будівельних організацій для мінімізації ризиків вуалювання.

Практичне значення одержаних результатів можна виразити у формуванні прикладних рекомендацій щодо вдосконалення методики проведення обліку, аналізу та аудиту результатів діяльності будівельних підприємств.

Інформація про апробацію результатів роботи та публікації. Результати дослідження апробовано в Збірнику тез кафедри обліку і оподаткування (травень, грудень 2021 р.).

Обсяг та структура роботи. Дипломна (кваліфікаційна) робота на здобуття ступеня освіти «магістр» складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

Повний обсяг роботи становить 71 сторінку комп'ютерного тексту, у тому числі 7 таблиць, 5 рисунків, список літератури з 54 найменувань.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття, сутність і значення фінансових результатів підприємства

В умовах ринкового виду економіки діяльність кожного окремого підприємства націлена на оптимізацію економічного інтересу, що знаходить відбиток у фінансових результатах. Українська система бухгалтерського обліку містить суперечності щодо узгодження формування фінансових результатів (прибутку) відповідно до видів економічної діяльності. Узагальнений фінансовий результат (нерозподілений прибуток чи непокритий збиток) підприємства формується з фінансового результату від операційної: основної, іншої операційної; фінансової та інвестиційної діяльності, які загалом складають звичайну діяльність. Відповідно, особливої актуальності набуває проблема формування фінансових результатів господарюючих суб'єктів та їх облікового відображення.

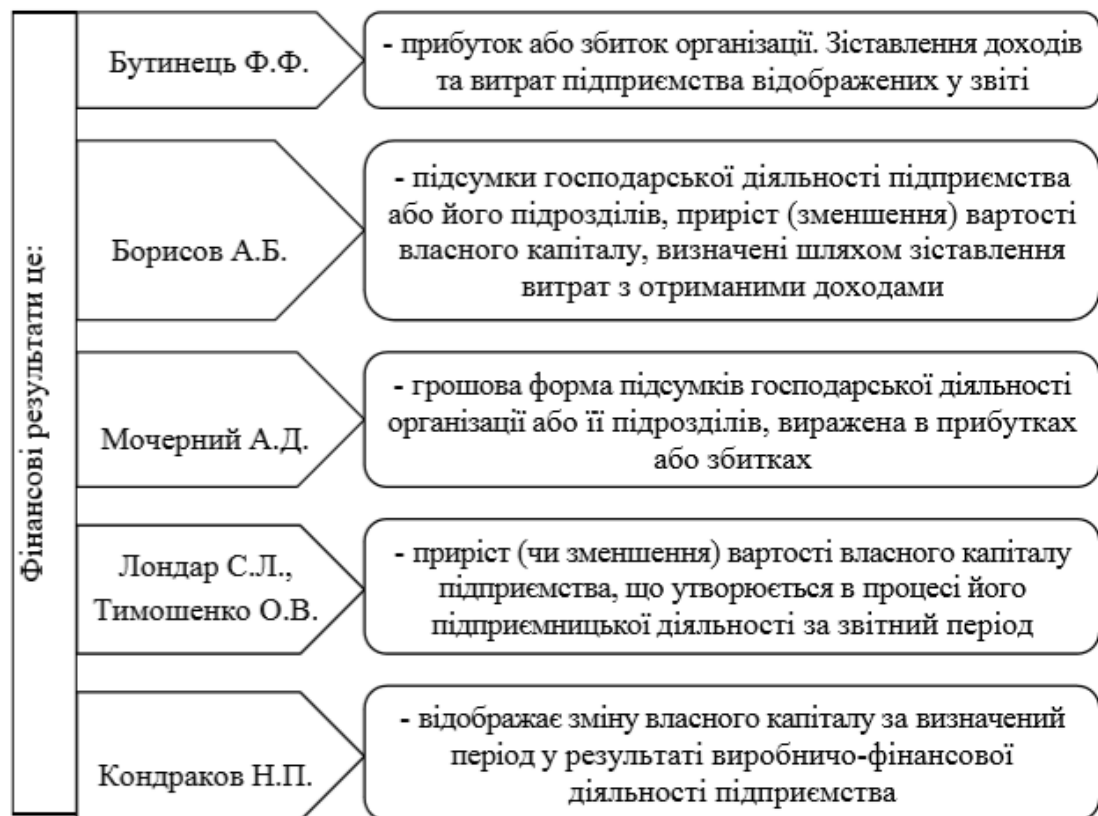
Сучасне правове забезпечення регламентує порядок формування фінансових результатів (нерозподіленого прибутку чи непокритого збитку) діяльності кожного окремого підприємства. До основних нормативно-правових документів, що висвітлюють цю обліково-фінансову складову слід віднести: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Податковий кодекс України (ПКУ), Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), Концептуальні основи складання та подання фінансових звітів тощо.

Як самостійну важливу складову, слід виокремити внутрішні регулюючі документи окремого суб'єкта господарювання (облікову політику, накази, розпорядження тощо).

З метою якісної організації обліку та формування звітності, проведення фінансово-економічного аналізу, забезпечення можливості прийняття своєчасних релевантних управлінських рішень для підвищення ефективності

діяльності кожного підприємства, слід чітко розуміти сутність (зміст) поняття «фінансовий результат» та основних елементів, що його формують. Проведений нами аналіз визначення сутності терміну «Фінансові результати», порядку відображення його в бухгалтерському обліку, обліковій звітності дає підстави вважати цю тематику актуальною для наступних досліджень.

Визначення сутності терміну «фінансові результати» науковцями представлено на рисунку 1.1.



**Рис.1.1. Визначення терміну «фінансові результати»
в науковій літературі**

Провідні економісти в галузі економічного аналізу та фінансового менеджменту велике місце приділяють у своїх дослідженнях вивченню фінансових результатів економічної діяльності суб'єкта господарювання, проте підходять до визначення економічного змісту даного поняття у різних аспектах та з різним ступенем деталізації. О. В. Єфімова, під фінансовим результатом діяльності суб'єкта господарювання розуміючи прибуток, водночас зазначає, що «справді кінцевий результат той, правом

розпоряджатися яким володіють власники», і у світовій практиці мається на увазі «приріст чистих активів».

Г. В. Савицька зазначає, що «фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання характеризуються сумою одержаного прибутку та рівнем рентабельності»: «прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують суб'єкти господарювання після реалізації продукції» [35].

І. А. Бланк, аналізуючи фінансові механізми управління формуванням операційного прибутку, характеризує балансовий (сукупний) прибуток як «один із найважливіших результатів фінансової діяльності суб'єкта господарювання» [38].

Це сума таких видів прибутку суб'єкта господарювання: прибутку від реалізації продукції (або операційного прибутку), прибутку від реалізації майна та прибутку від позареалізаційних операцій при головній ролі операційного прибутку, частка якого в даний час становить приблизно «90–95 % загальної суми прибутку».

В. В. Бочаров розглядає порядок формування фінансових результатів суб'єкта господарювання (прибутки), систематизуючи статті, що входять до звіту про прибутки та збитки та показуючи формування прибутку від валового до нерозподіленого (чистого) прибутку (непокритого збитку) звітнього періоду.

На сучасному етапі розвитку економічної та облікової науки, виокремлюють два основних підходи до розрахунку фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання:

— метод порівняння доходів і витрат (так званий, метод «витрати-випуск») — передбачає вирахування прибутку (збитку) згідно з принципом нарахування доходів і витрат, тобто визначається різниця між доходами і витратами, що були понесені для їх отримання у певному звітному періоді;

— метод зміни чистих активів — проводиться вирахування приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між балансовою вартістю власного капіталу на кінець та початок звітнього періоду (якщо власний капітал

на кінець звітнього періоду зростає, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

Такі підходи знайшли відображення в основних українських нормативних документах, що визначають порядок формування та обліку фінансових результатів (прибутку чи збитку) діяльності підприємств: НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 15 «Дохід», НП(С)БО 16 «Витрати», НП(С)БО 17 «Податок на прибуток».

Провівши узагальнення наукових праць вчених-економістів на предмет трактування цього терміну, пропонуємо наступне визначення: фінансові результати (прибуток чи збиток) – це виражений в грошовій формі показник результативності фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта шляхом порівняння визначених доходів та понесених на їх отримання витрат.

Вивчення правової бази показало, що в українському законодавстві термін «фінансові результати» детально не розглядається, а деякими нормативно-правовими актами визначено сутність понять «доходи», «витрати», «прибуток», «збиток» (табл. 1.1).

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки за видами діяльності, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за попередній та звітний період (рис. 1.2). Інформація даної форми фінансової звітності повинна чітко відповідати таким основним критеріям: бути дохідлива і зрозуміла її основним користувачам за умови, що у них наявні достатні знання та користувачі зацікавлені у її сприйнятті.

Таблиця 1.1

**Визначення сутності понять «доходи», «витрати», «прибуток»,
«збиток» нормативно-правовими актами**

Нормативний документ	Трактування терміну
Закон України № 2161-VI «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	«Витрати - зменшення економічних <u>вигод</u> у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)»
	«Доходи - збільшення економічних <u>вигод</u> у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)»
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
	Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) - звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід
	Сукупний дохід - зміни у власному капіталі підприємства протягом звітного періоду внаслідок господарських транзакцій та інших подій (за винятком змін власного капіталу за рахунок операцій з власниками)
	Інший сукупний дохід - доходи і витрати, які не будуть включені до фінансових результатів підприємства
	Прибуток - сума, на яку отримані доходи перевищують пов'язані з ними витрати
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід»	«Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом того періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу»

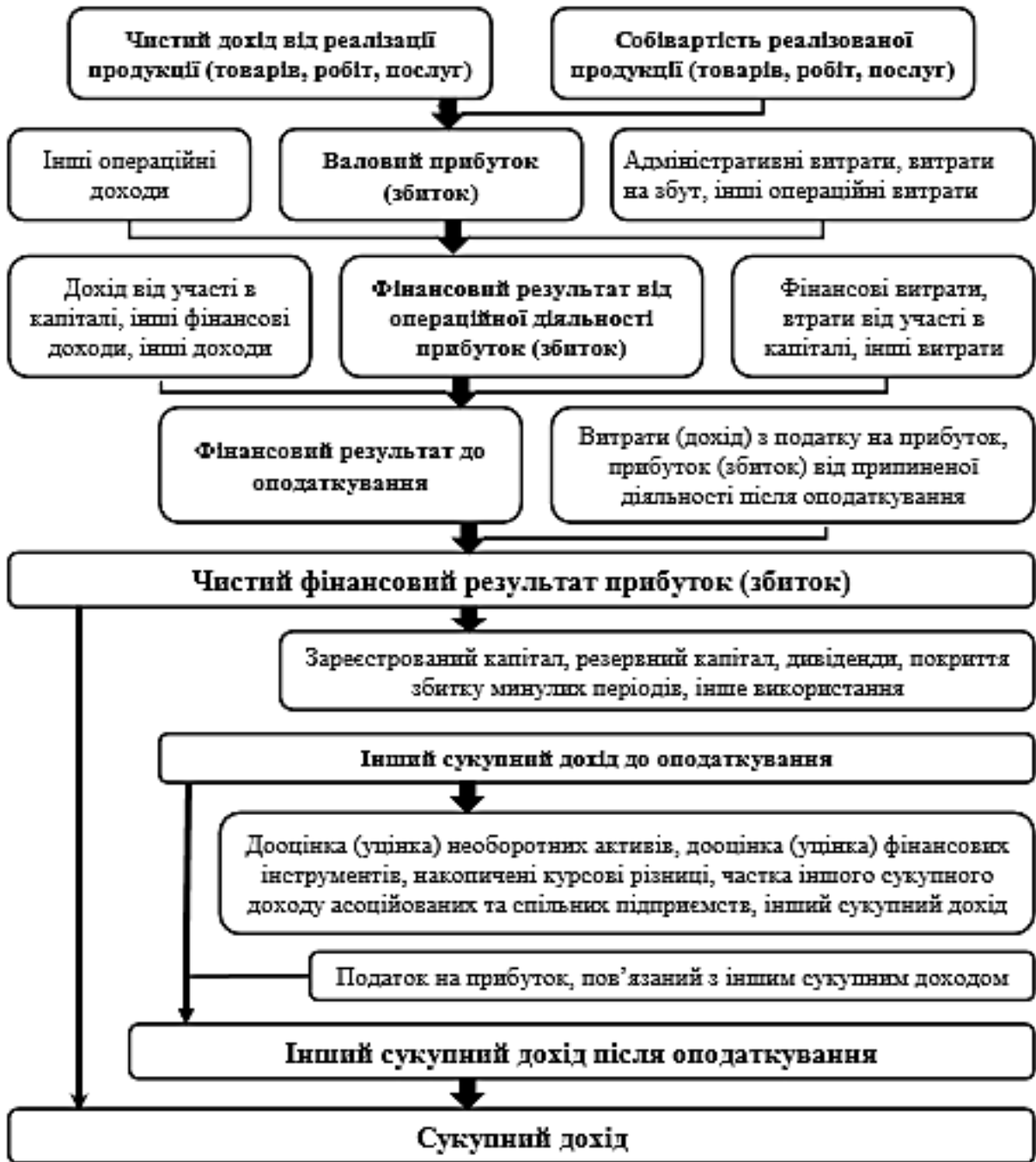


Рис.1.2. Формування фінансового результату підприємства

Фінансова звітність повинна містити тільки доречну та релевантну інформацію, яка впливає на прийняття управлінських рішень користувачами, а також дає можливість вчасно оцінити минулі, сучасні та майбутні господарські події, підтвердити оцінку, зроблену у минулому. Така зведена інформація повинна бути достовірною (правдивою). Зведена інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною (правдивою), якщо така

інформація не містить помилок та перекручень, маніпуляцій, які здатні вплинути на остаточне рішення користувачів звітності. Фінансова звітність призначена надавати можливість усім користувачам порівнювати: форми фінансових звітів підприємства за різні періоди, форми фінансових звітів різних підприємств.

Тепер спробуємо узагальнити всі ці поняття і дати загальне визначення фінансовому результату. «Фінансовий результат – узагальнюючий показник аналізу та оцінки ефективності (неефективності) діяльності суб'єкта господарювання на певних стадіях (етапах) його формування» [35, с. 100].

Фінансовий результат діяльності компанії служить свого роду показником значущості даної компанії в економіці. У ринкових умовах господарювання будь-яка компанія зацікавлена в отриманні позитивного результату від провадження своєї діяльності, оскільки завдяки величині цього показника вона здатна розширювати свою потужність, матеріально зацікавлювати персонал, який працює на даній компанії, виплачувати дивіденди акціонерам тощо. З погляду бухгалтерського обліку кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання виражається у показнику прибутку або збитку, що формується на рахунку «Прибутки та збитки» та відображається у бухгалтерській звітності.

Загальний фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання, бухгалтерський прибуток або збиток є сумою результату (прибутку або збитку) від реалізації продукції, товарів (робіт, послуг), результату (прибутку або збитку) від фінансової діяльності (відсотків, отриманих та сплачених), операційної діяльності (доходів та витрат), доходів та витрат від інших позареалізаційних операцій.

«Для будь-якого суб'єкта господарювання отримання фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) результатів його діяльності або отримання результатів від реалізації виробленого на підприємстві продукту у формі продукції, робіт чи послуг. Тоді кінцевим фінансовим результатом для суб'єкта господарювання буде сальдо результату

від реалізації та витрат, понесених ним для його отримання. Для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності комерційного підприємства буде податок, що міститься в його складі» [35, 133].

Для власника, інвестора кінцевий фінансовий результат є розподіленою на його користь частиною прибутку після оподаткування. Прибуток, що залишився після його оподаткування та виплат дивідендів власникам, процентів кредиторам, є чистий кінцевий фінансовий результат суб'єкта господарювання для його виробничого та соціального розвитку.

Фінансовим результатом основної діяльності (від продажів) виступає виручка від продажів, для більшості підприємств, що функціонують в економіці, відображається за принципом нарахування (на основі даних про відвантажену продукцію). Судити про те, який кінцевий фінансовий результат отримано за підсумками продажів, можна лише очистивши його від непрямих податків, що належать державі і собівартості.

Перевищення виручки над податковими витратами та витратами, що її формують, дасть позитивний результат, який називають прибутком від продажів. Зворотна ситуація покаже збитки від продажів. Таким чином, кінцевим фінансовим результатом від продажів виступає прибуток або збиток, одержаний за підсумками доходів від продажу, зменшений на величину податкових витрат та витрат з випуску продукції (виконання робіт, надання послуг).

Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності суб'єкта господарювання називається прибутком (збитком) від звичайної діяльності та є загальним результатом його основної та іншої діяльності.

«Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності, збільшений або зменшений на сальдо надзвичайних доходів і витрат, що мають випадковий характер і виникають досить рідко, формує нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Виявленням величини нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) закінчується фінансовий рік суб'єкта господарювання» [35, с. 76].

Таким чином, досліджуючи структуру розділу «Фінансові результати» плану рахунків бухгалтерського обліку та звіт про прибутки та збитки, можна зробити такі висновки:

- фінансові результати – це системне поняття, що відображає сукупний результат від виробничої та комерційної діяльності суб'єкта господарювання у вигляді виручки від реалізації, а також кінцевий результат фінансової діяльності у вигляді прибутку та чистого прибутку;
- під кінцевим фінансовим результатом розуміється різниця доходів та витрат у розрізі різних видів та діяльності суб'єкта господарювання в цілому;
- чистий кінцевий фінансовий результат – це кінцевий фінансовий результат, очищений від різних вилучень на користь як бюджету (податок на прибуток), так і власників (дивіденди).

Отже, ми розібралися з поняттям фінансових результатів і з'ясували, що одним із фінансових результатів служить прибуток суб'єкта господарювання.

1.2. Класифікація прибутку та його функції

Прибуток є кінцевим фінансовим результатом економічної діяльності суб'єкта господарювання. Однак фінансовим результатом може виступати не лише прибуток, а й збиток, що виник, наприклад, через надмірно високі витрати або недоотримання доходів від реалізації товарів у зв'язку зі зменшенням обсягу поставок товарів, зниженням купівельного попиту.

У процесі аналізу результатів роботи суб'єкта господарювання застосовуються різні значення прибутку: прибуток (збиток) від реалізації товарів; прибуток від реалізації основних фондів та іншого майна; валовий (балансовий) прибуток; чистий прибуток (прибуток, що залишається у розпорядженні суб'єкта господарювання); оподатковуваний прибуток; прибуток за іншої діяльності суб'єкта господарювання. Відмінності понять

прибутку визначаються їх економічним змістом та положеннями законодавства про оподаткування прибутку підприємств.

Необхідно, однак, наголосити на суперечності прибутку як узагальнюючого показника діяльності. Як вітчизняна, так і зарубіжна практика показує, що зростання прибутку може бути не лише наслідком ефективної економічної діяльності. Він може бути досягнутий, наприклад, за рахунок монопольної позиції виробника.

Ефективність економічної діяльності виражається економічною категорією рентабельності. Рентабельність у загальному вигляді постає як прибутковість [6, 28]. Тобто отримання прибутку дозволяє говорити про ефективність компанії та здійснення господарської діяльності. Однак маса прибутку ще не дозволяє достатньо оцінити, наскільки ефективно здійснюється діяльність суб'єкта господарювання. Для такої оцінки є відносні показники рентабельності як відношення отриманого прибутку до авансованих і витрачених на виробництво продукції коштів.

Зацікавленість у зростанні прибутку означає, отже, зацікавленість у комплексному використанні всіх напрямів та методів покращення результатів господарської діяльності, зниження витрат виробництва, економії живої та уречевленої праці, більш повної мобілізації внутрішніх резервів. Крім того, вона зацікавлює не просто у виробництві продукції з можливими меншими індивідуальними витратами, а тієї продукції, яка задовольняє потреби в ній суспільства, має попит. Тобто чим ефективніша господарська діяльність, тим більшим є прибуток і, отже, тим більше коштів можна використовувати для фінансування розширеного відтворення, соціального розвитку та матеріального заохочення учасників господарської діяльності.

Механізм формування прибутку є однією із складових господарського механізму, що діє у суспільстві на певному історичному етапі його розвитку. Господарський механізм визначає умови функціонування суб'єктів господарювання в суспільстві і, таким чином, умови та загальний порядок формування фінансових результатів їх діяльності.

Таким чином, поняття прибутку як фінансового результату провадження діяльності виражає певну форму реалізації економічних відносин з приводу освіти, розподілу та використання у грошовій формі частини вартості прибавочного продукту, що склалися на певному етапі розвитку суспільства, у певній економічній системі та реалізуються через створений у ній господарський механізм.

Такий підхід дозволяє розмежовувати поняття прибутку як економічної категорії та як фінансового результату провадження діяльності господарюючого суб'єкта.

З погляду управління та, в першу чергу, функції аналізу фінансово-економічної діяльності таке розмежування понять дозволяє чітко представляти не лише об'єктивні основи перебігу процесів формування прибутку, а й конкретну форму їхньої компанії. З'являється можливість не тільки визначити фактори, що впливають на процес формування фінансових результатів, а й межі їх керованості, дозволяє виділити серед них залежні та незалежні від суб'єкта господарювання, виробничі та невиробничі тощо. З розуміння фінансових результатів, як динамічного явища, що залежить від господарського механізму, впливає і практична необхідність враховувати зміну способів визначення прибутку для забезпечення сумісності фінансових результатів у різні періоди часу.

Прибуток як фінансовий результат виступає у таких основних видах: валовий, оподатковуваний та чистий прибуток.

Під формуванням фінансових результатів розуміється певна послідовність (алгоритм, методика), кінцевою метою якої є визначення значення показника балансового (валового) прибутку (збитку) та його похідних (оподаткованого, чистого та нерозподіленого прибутку, непокритого збитку).

«Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва у процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних

ресурсів) та корисної продуктивної діяльності суб'єктів господарювання є готова продукція, яка стає товаром за умови її реалізації споживачеві» [15, с. 113].

На стадії продажу виявляється вартість товару, що включає вартість минулого уречевленої праці та живої праці. Вартість живої праці відображає новостворену вартість і розпадається на дві частини. Перша є заробітною платою працівників, які беруть участь у виробництві продукції. Її величина визначається низкою факторів, зумовлених необхідністю відтворення робочої сили. У цьому сенсі для підприємця вона є частиною витрат з виробництва продукції. Друга частина новоствореної вартості відображає чистий дохід, який реалізується лише в результаті продажу продукції, що означає суспільне визнання її корисності.

На рівні суб'єкта господарювання в умовах товарно-грошових відносин чистий дохід набуває форми прибутку. На ринку товарів суб'єкта господарювання виступають як відносно відокремлені товаровиробники. Встановивши ціну продукції, вони реалізують її споживачеві, одержуючи у своїй грошову виручку, що значить отримання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво та реалізацію, які набувають форми собівартості продукції. Коли виручка перевищує собівартість, фінансовий результат свідчить про отримання прибутку.

Підприємець завжди має на меті прибуток, але не завжди його отримує. Якщо виторг дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво та реалізацію продукції. При реалізації без збитків відсутня і прибуток як джерело виробничого, науково-технічного та соціального розвитку. За витрат, що перевищують виручку, підприємство отримує збитки – негативний фінансовий результат, що ставить його в досить складне фінансове становище, що не виключає й банкрутство.

Значення прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат. Разом з тим, «на величину прибутку, її динаміку

впливають фактори, як залежні, так і не залежні від зусиль суб'єкта господарювання» [48]. Практично поза сферою впливу суб'єкта господарювання знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні та паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань. У певному ступені залежать від суб'єкта господарювання такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію та заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції, компанія виробництва та праці, його продуктивність, стан та ефективність виробничого та фінансового планування.

Перелічені фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг продукції, що реалізується, і собівартість, тому для з'ясування кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу продукції, що реалізується, і вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві.

Назвемо умови зростання прибутку на прикладі торгівлі: розширення асортименту товарів; впровадження інновацій комерційного характеру з метою збільшення обсягів продажу нових товарів, які мають підвищений попит; відсутність страху перед комерційним ризиком; розумне використання коштів, одержуваних від економії витрат.

При цьому необхідно вибрати стратегію комерційної діяльності: або знижувати ціну товарів відповідно до зменшення попиту на товари в розрахунку на те, що це призведе до зростання обсягу продажу і може збільшити прибуток, або не змінювати ціну, орієнтуючись на збереження стабільності помірною попиту. Вибравши перший варіант стратегії, можна, крім того, досягти прискорення оборотності коштів (власного оборотного капіталу). За другим варіантом можливе заморожування власного капіталу на якийсь час, в результаті може виникнути необхідність залучення додаткового капіталу, що вимагатиме додаткових фінансових витрат на сплату відсотків за кредити, що надаються, позички.

Прибуток та збитки є різницею між попередньою оцінкою витрат і доходів і реально здійсненими витратами та отриманими доходами. І ця різниця може бути наслідком вибору стратегії комерційної діяльності.

Недостатньо просто покрити витрати виробництва виручкою від реалізації, необхідно також отримати прибуток. Сутність прибутку найповніше виявляється у її функціях. У вітчизняній літературі немає єдиної думки щодо функцій прибутку; у різних джерелах налічується від двох до шести функцій. Більшість економістів виділяють три функції, що найбільше відповідають природі прибутку. Це функції узагальнюючого оціночного показника діяльності, відтворювальна та стимулююча функції. Крім цього прибуток є джерелом винагороди власників акцій, паїв у статутному капіталі суб'єкта господарювання; є джерелом поповнення державного бюджету.

Відповідно до першої функції прибуток характеризує результат діяльності господарюючого суб'єкта. Прибуток (позитивний фінансовий результат) є результатом його діяльності, який залежить від рівня собівартості, якості та кількості продукції, продуктивності праці, ступеня використання виробничих фондів, компанії управління, матеріально-технічного постачання та інших доходів, а головне – від того, наскільки ця продукція задовольняє потреби споживача, тобто чи вона попит. Величина прибутку складається під впливом багатьох факторів і відображає практично всі сторони діяльності суб'єкта господарювання.

Поряд з оціночною функцією прибуток (позитивний фінансовий результат) виконує функцію стимулювання. Стимулююча функція прибутку проявляється не лише у напрямку частини її на економічне стимулювання, а пов'язана з усім процесом формування, розподілу та використання прибутку. При цьому прибуток (позитивний фінансовий результат) служить як би «вузлом» взаємопов'язаних інтересів суспільства, компанії та окремих працівників.

Ще однією функцією прибутку є відтворювальна функція, в якій вона виступає як одне з основних джерел ресурсів розширеного відтворення.

Розкриття економічної природи прибутку, об'єктивних загальноекономічних закономірностей та передумов її утворення та існування необхідно, але недостатньо для розуміння механізму формування прибутку корпорацій у сучасних умовах.

Під прибутком розуміється результат діяльності фірми (компанії, корпорації). Для всіх підприємств обов'язковою умовою є максимізація прибутку: прибуток (позитивний фінансовий результат) максимальний, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Правило максимізації прибутку полягає у виборі такого обсягу виробництва та реалізації товару, щоб його ціна дорівнювала довгостроковим граничним витратам. Як відомо, витрати фірми поділяються на постійні та змінні. Граничні витрати є додатковими змінними витратами, пов'язаними з кожною додатковою одиницею випуску, реалізації продукції.

Суб'єкти господарювання, зазвичай, вирішують завдання максимізації прибутку на довгостроковий період. Ті з них, які впритул не займаються максимізацією прибутку, мають мало шансів на виживання. Фірми, які виживають у конкурентних умовах, надають довгостроковій максимізації прибутку одне з першорядних значень.

Суб'єкти господарювання, які мають значний обсяг власного капіталу, можуть отримувати додатковий дохід у вигляді відсотків на власний капітал. У цьому випадку оподатковуваний прибуток (позитивний фінансовий результат) збільшується на суму одержаних відсоткових виплат на власний капітал, що відображається у звіті з прибутку. У зарубіжній практиці застосовується термін «витрати втрачених можливостей», «втрачений (недоотриманий) прибуток (позитивний фінансовий результат)». Під витратами втрачених можливостей розуміються витрати та втрати доходу, які виникають за рахунок віддачі переваги за наявності вибору одному із способів здійснення господарських операцій при відмові від іншого можливого способу. У навчальній літературі з ринкової економіки та підприємництва вони називаються неявними чи імпліцитними витратами. У сукупності з

явними витратами відповідно до витрат і прибуток (позитивний фінансовий результат) називають бухгалтерський та економічний.

Висновки до розділу I

Досліджуючи зміст та структуру фінансових результатів, можна зробити такі висновки:

- фінансові результати – це системне поняття, що відображає сукупний результат від виробничої та комерційної діяльності суб'єкта господарювання у вигляді виручки від реалізації, а також кінцевий результат фінансової діяльності у вигляді прибутку та чистого прибутку;

- під кінцевим фінансовим результатом розуміється різниця доходів та витрат у розрізі різних видів та діяльності суб'єкта господарювання в цілому;

- чистий кінцевий фінансовий результат – це кінцевий фінансовий результат, очищений від різних вилучень на користь як бюджету (податок на прибуток), так і власників (дивіденди).

Для всіх підприємств обов'язковою умовою є максимізація прибутку: прибуток (позитивний фінансовий результат) максимальний, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Правило максимізації прибутку полягає у виборі такого обсягу виробництва та реалізації товару, щоб його ціна дорівнювала довгостроковим граничним витратам.

Функції, що найбільше відповідають природі прибутку – це функції узагальнюючого оціночного показника діяльності, відтворювальна та стимулююча функції. Крім цього прибуток є джерелом винагороди власників акцій, паїв у статутному капіталі суб'єкта господарювання; є джерелом поповнення державного бюджету.

РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організація бухгалтерського обліку фінансових результатів

Відповідальне формування, правильний раціональний вибір елементів облікової політики підприємства виступає важливим фактором при узагальненні та відображенні в бухгалтерському обліку витратної складової фінансових результатів діяльності. Це пов'язано з можливістю вибору суб'єктом господарювання облікової системи формування та узагальнення витрат для додавання в собівартість продукції (робіт, послуг): методом прямих витрат, директ-костинг, нормативним методом, стандарт-кост тощо.

Відповідно до вимог ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» «облікова політика є сукупністю принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» [27]. МСБО (IAS) 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» визначає, що: «облікові політики це конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності» [22]. Відповідно до НП(С)БО 1, підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику через опис:

принципів оцінки статей різних форм звітності, методів обліку щодо окремих статей різних форм звітності. Відповідно, визначені самостійно суб'єктом господарювання та закріплені у основному розпорядчому документі – наказі про облікову політику принципи оцінки статей різних форм звітності, методи обліку щодо окремих статей різних форм звітності мають вплив на величину фінансового результату (позитивного чи негативного) його діяльності. Положення про облікову політику кожного господарюючого суб'єкта має визначати питання методичного характеру щодо організації фінансового та управлінського обліку витрат, доходів і фінансових результатів діяльності.

На рисунку 2.1 наведено складові облікової політики щодо формування витрат, доходів та фінансових результатів. Основними напрямками організації бухгалтерського обліку витрат, доходів та фінансових результатів діяльності кожного господарюючого суб'єкта є: правильне трактування, та достовірна оцінка, їх виокремлення за кожною класифікаційною ознакою чи групою, правильне, цілісне, повне документальне оформлення, своєчасне відображення в облікових електронних реєстрах, надання повної і достовірної та неупередженої інформації для контролюючих органів та внутрішніх потреб управління.

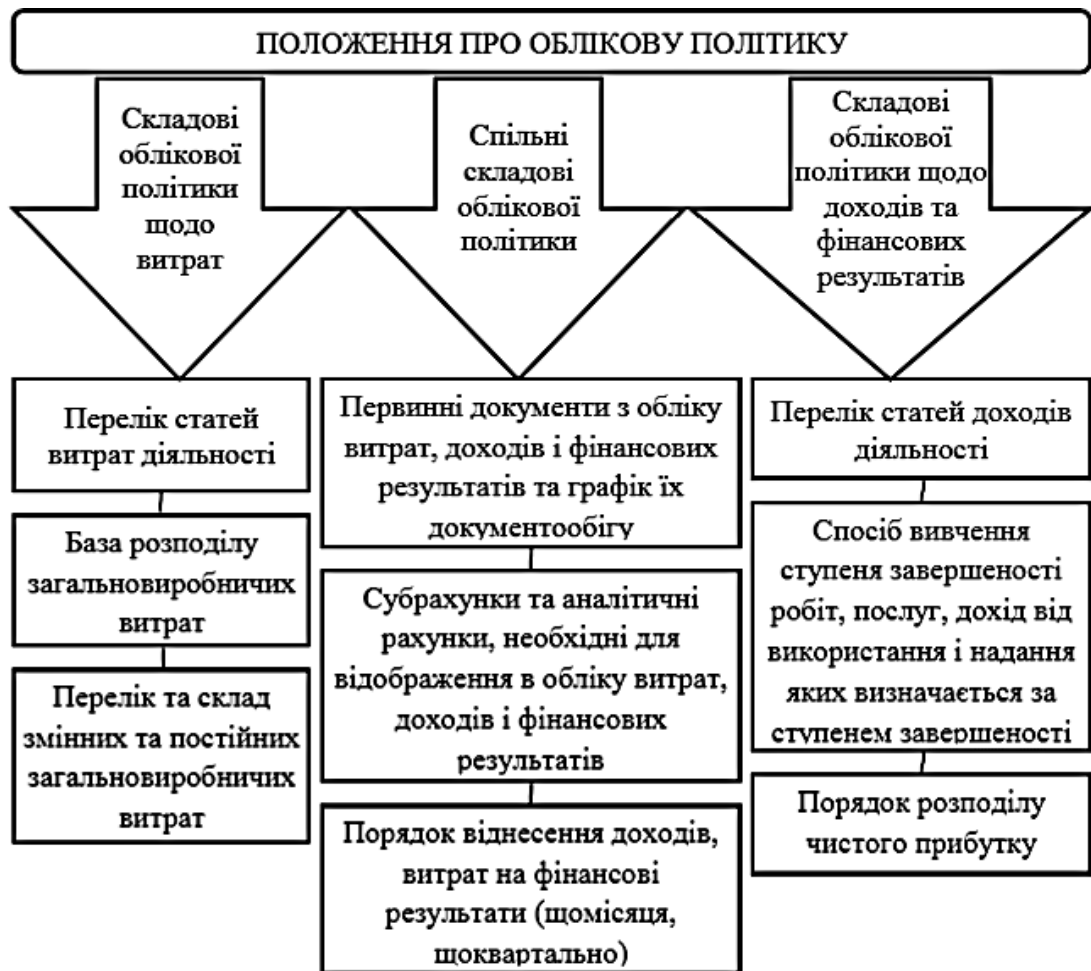


Рис. 2.1. Елементи облікової політики витрат, доходів та фінансових результатів.

При організації бухгалтерського обліку фінансових результатів слід враховувати галузеву специфіку діяльності суб'єктів господарювання.

Тривалість виробничого циклу в капітальному будівництві та наявність багатьох учасників виробничого процесу (рис 2.2), одна з причин необхідності

в організаціях, для яких цей вид діяльності є основним, формування спеціального підходу в методиці обліку собівартості та виручки.

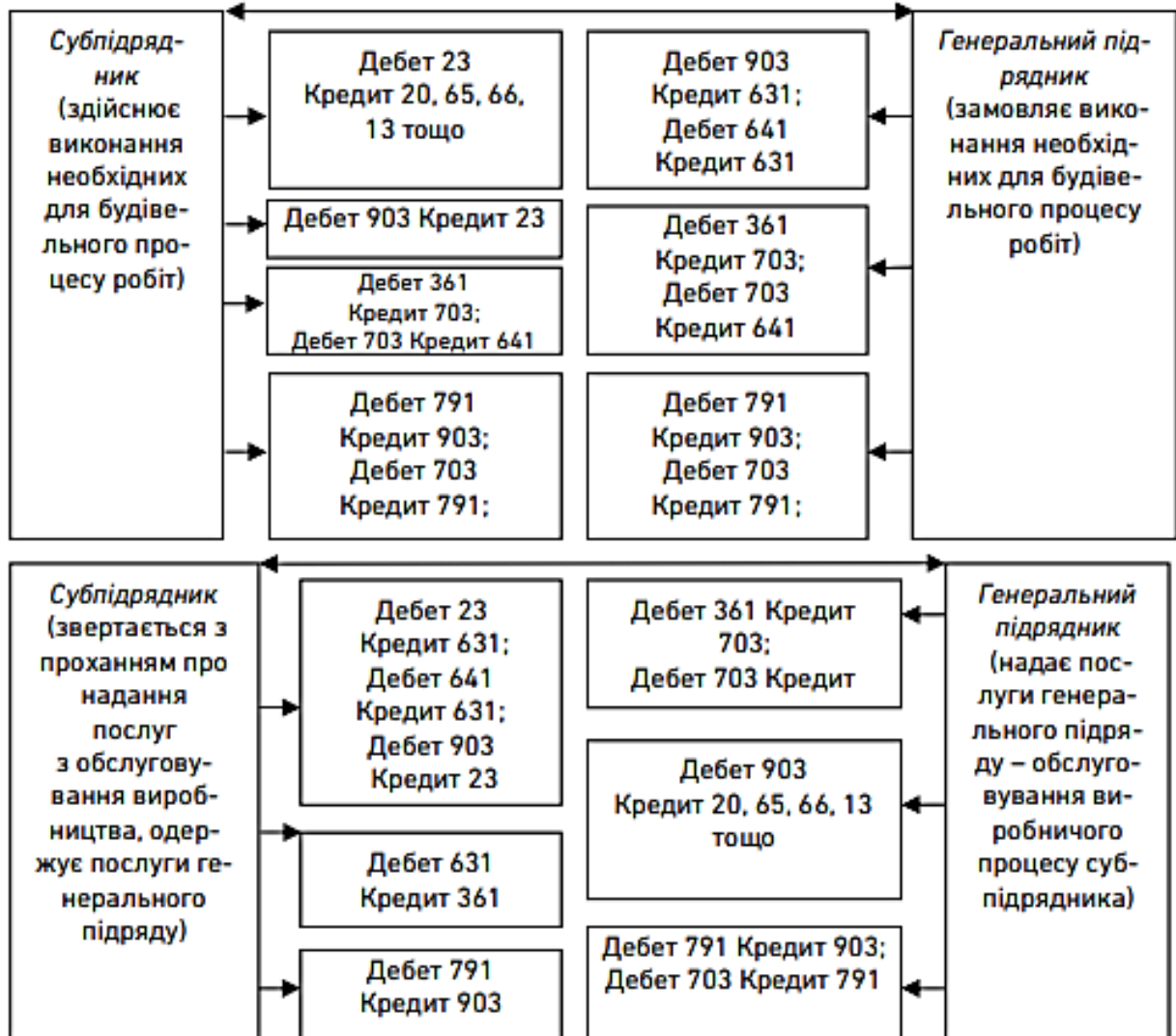


Рис. 2.2. Формування фінансових результатів генерального підрядника та субпідрядника при їх співпраці

Приклад вирішення цього завдання викладено у НП(С)БО 18 «Будівельні контракти». Проте за цим обліковим стандартом відсутнє методичне забезпечення. У положеннях бухгалтерського обліку не вказано рахунки згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку. Це виправдано тим, що коди рахунків можуть змінюватись з часом. Комерційні організації, як це прийнято нині, можуть застосовувати двозначне кодування. Їхні рахунки можуть складатися з десятків знаків, як в організаціях державного сектора. До того ж, основні принципи оцінки об'єктів обліку не змінюються, як правило,

кілька десятків років. НП(С)БО 18 не є винятком і в ньому також відсутні посилання на рахунки обліку виручки, що визнається способом «у міру готовності».

Виручка формується на рахунку 70 «Дохід» субрахунку 1 та складається з вартості робіт за ціною, визначеною в договорах на будівництво, та коригується на суми:

- відхилень - через використання якісних та дорогих конструкцій та матеріалів, виконання робіт, які не передбачені технічною документацією тощо;

- претензій - при відшкодуванні витрат, які не враховані у зведеному кошторисі витрат;

- заохочувальних платежів, що виплачуються замовником будівництва – наприклад, при скороченні термінів будівництва.

Суми, перелічені вище, коригують виручку у разі існування впевненості, що вони будуть узгоджені із замовниками під час будівництва, а також за можливості достовірного визначення їх величини.

Таким чином, на рахунку 70 формується інформація про величину виручки без відокремлення її за такими видами:

- реальна грошова виручка, за якою у звіті про рух коштів відображено потік коштів;

- нарахована виручка по дебіторській заборгованості, пред'явлена до оплати, через яку грошовий потік у звіті про рух коштів ще не відображено;

- виручка, розрахована способом «у міру готовності».

Існуюча система формування бухгалтерських показників не дозволяє зіставляти нарахований виторг (доходи) з дійсними грошовими потоками, які відображаються у звіті про рух грошових коштів, та із заборгованістю покупців (замовників) у бухгалтерському балансі. Це не можна визнати задовільним через великий інтерес до звіту про рух коштів у користувачів.

Для вирішення зазначених проблем необхідно відображення доходів, витрат та фінансових результатів за договорами будівельного підряду на

спеціальних субрахунках до рахунків 70, 90 та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», що дозволить віднести до виручки та собівартості, виключно дані про реалізацію, за одночасної наявності фактів приймання-передачі результату робіт у цілому за договором (етапів, виділених у договорі) покупцю та факту отримання оплати. Тільки після передачі покупцям робіт, завершених за договором (етапу робіт), при виставленні рахунку на оплату та одержанні коштів ці об'єкти враховують на зазначених вище субрахунках. Однак до настання даних умов їх слід відображати на рахунку 70 субрахунках 1 «Виручка», 2 «Нарахована виручка, у міру готовності» та на рахунку 90 субрахунках 1 «Собівартість», 2 «Нарахована собівартість у міру готовності». Насправді поширені випадки, коли погашення дебіторської заборгованості затягується роками (за умовами договору, при відстрочці тощо.). Тоді звітний показник виручки формується із суми таких заборгованостей. У сучасних умовах ринку зустрічається велика кількість несумлінних ділових партнерів і тому питання управління дебіторською заборгованістю з розрахунків із покупцями стають особливо актуальними.

Нараховану виручка, не пред'явлена до оплати, як було зазначено раніше, практично називають «віртуальною». Відповідно до НПСБО18 ця виручка у бухгалтерському обліку визнається самостійним видом активу – «не пред'явлена до оплати нарахована виручка» (валова заборгованість замовників), і її слід відображати в бухгалтерському балансі розгорнуто. Проте пояснення, яким чином цей виторг представлений у звіті про фінансові результати, відсутні. Отже, має силу загальне правило узагальненого відображення показника «Виручка», без відокремлення в ньому будь-яких складових. Це породжує ризик вуалювання чи навіть спотворення показника «Виручка» у разі неприйняття робіт покупцем чи відмови від оплати. Такі ситуації характерні для будівельного бізнесу, особливо при освоєнні виділених на будівництво бюджетних коштів. У вітчизняній економіці склалася хибна практика – оформлення актом виконаних робіт для освоєння бюджетних коштів, виділених на капітальне будівництво для запобігання

вилучення цих коштів до бюджету безповоротно. Тому за підписаними актами об'єкти враховуються як такі, що будуються, тоді як їх фактично немає. Насправді будівництво найчастіше відбувається у пізніші терміни чи кошти розкрадаються, і потрібно додаткове фінансування.

Відсутність факту (юридичного) визнання виручки (реалізації) замовником є головною причиною пропозиції відокремлення виручки визнаної у міру готовності від виручки, отриманої від дебіторської заборгованості (заборгованості, визнаної замовником). Іншими словами, плутати виторг, який визнано замовником юридично з виручкою, який визнається на підставі контрольних заходів в обліку лише у будівельного підрядника, - неправильно.

МСФЗ (IAS) 11 визначає головну умову визнання доходів - це передача покупцю всіх істотних вигод і ризиків від володіння роботами, що реалізуються і здійснені в побудованому об'єкті. З набранням чинності МСФЗ 15 у 2018 р. концепція визнання виручки пов'язується з передачею контролю, що означає, що компанія може використовувати, керувати, нести ризику втрати товару (роботи, послуги) та отримувати вигоди. Оцінка виконання всіх умов визнання виручки провадиться бухгалтером відповідно до його професійного судження.

Слід вважати, що в сучасних умовах подібна оцінка, заснована на професійному судженні бухгалтерів, може призвести до зловживань та можливостей для вуалювання бухгалтерської (фінансової) звітності.

Отже, виручку до завершення всіх робіт за договором слід відображати лише, якщо у договорі будівельного підряду передбачені етапи будівельних робіт та за повного фактичного їх виконання підрядником та пред'явлення до оплати. Виконання та передача етапів, передбачених у договорі, передбачає підписання актів сторонами угоди. Ухвалення замовником робіт, у свою чергу, гарантує отримання оплати. Тому на практиці буде розумно на рахунках обліку виділити три рівні визнання виручки:

- рівень перший – виручка визнається способом «у міру готовності», що характеризує нею відсутність оплати та прийняття робіт замовником;

- рівень другий – під час переходу виручки, визнаної способом «у міру готовності», до категорії виручки, прийнятої замовником, але за відсутності оплати;

- ступінь третій – перехід виручки, прийнятої замовником, але не оплаченої, до виручки, забезпеченої оплатою (після її оплати замовником).

Виручку двох перших ступенів, пропонується назвати квазівиручкою.

При формуванні інформації про квазіфінансові результати за договорами будівельного підряду слід врегулювати наступні головні аспекти. Так, перекваліфікація виручки, визнаної способом «у міру готовності» у виручку з робіт прийнятих замовником за дебіторською заборгованістю залежатиме від умови виділення у договорі етапів із переходом ризиків випадкової втрати. Якщо в договорі зазначені етапи здачі-приймання робіт, то сформовані фінансові результати за ними кваліфікуватимуться як квазіпоказники за прийнятими замовником етапами робіт.

Включення умови про передачу робіт за етапами у договорах будівельного підряду свідчить про передачу контролю за виконаними етапами робіт і гарантує оплату за ними. Це зменшить невизначеності та ризики у визнанні прибутку у підрядних будівельних організацій.

2.2. Оптимізація оподаткування як інструмент планування фінансових результатів

Сучасні організації, підприємства, приватні підприємці, починаючи свою економічну діяльність, бажають мати у перспективі високі фінансові результати, зокрема високий прибуток (нагадаємо, що під фінансовим результатом у бухгалтерському та податковому обліку мають на увазі прибутки та збитки від фінансово-економічної діяльності підприємства). Прибуток – один з найважливіших показників фінансового планування.

Організація може використовувати такі загальнонаукові методи (тобто способи та прийоми розрахунків показників), як балансовий, розрахунково-аналітичний, нормативний, методи економічного аналізу та економіко-математичного моделювання, а також оптимізації планових рішень.

Реалії сучасного вітчизняного бізнесу показують його високий рівень невизначеності та ризиків. Відповідно, назріває необхідність ситуаційного підходу у плануванні. Саме метод оптимізації і передбачає розробку кількох варіантів планових рішень та вибір найбільш адекватного. Причому відбір раціонального рішення йде з урахуванням значимого в організацію критерію. Таким можуть виступати податкові відрахування як суттєва стаття видатків.

Податкова оптимізація – конкретний інструмент у рамках загальнонаукового методу оптимізації, що дозволяє планувати фінансові результати платника податків. На величину прибутку як фінансового результату діяльності організації впливають податки, які можуть бути включені безпосередньо у витрати на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, водний податок, податок на видобуток корисних копалин) – вони збільшують собівартість і таким чином знижують прибуток; впливають майнові податки, які включають до інших витрат, що зменшують прибуток до оподаткування. Але найбільше впливає податок на прибуток організацій, що становить п'яту частину оподаткованого прибутку, тому оптимізація оподаткування саме з цього виду податку відіграє ключове значення для підприємств.

Держава потребує фінансування своїх видатків від приватних власників, оскільки податкові надходження становлять основну частину доходів державного бюджету. Платники податків намагаються всіма способами захистити свої доходи та майно від посягань держави та прагнуть по можливості знизити свій податковий тягар.

Узагальнюючи методи, які платники можуть застосовувати із цією метою, П.В. Сунцева пропонує виділити «дві основні групи засобів захисту їх прав – судові та адміністративні» [40].

Судові способи виконуються за допомогою звернення платників податків зі скаргами до судових органів на незаконні нормативні та ненормативні правові акти та дії чи бездіяльність посадових осіб податкових органів.

Адміністративні способи реалізуються шляхом звернення зі скаргами до вищих податкових та інших контролюючих органів (у тому числі до органів прокуратури), самозахисту (у тому числі через застосування законних механізмів оптимізації оподаткування).

Для цього суб'єкт господарювання часто використовує такі способи зниження податкового навантаження, як відстрочення, можливість зміни строку сплати податку, надання податкових відрахувань, пільг з податків, отримання інвестиційного податкового кредиту, перехід на спеціальні режими оподаткування.

За допомогою таких управлінських інструментів як податкове планування, податкове регулювання та самостійний внутрішній податковий контроль досягається оптимізація оподаткування платника.

Завдання цього процесу полягає у зниженні податкового навантаження у короткостроковому періоді, забезпеченні економії на податках у довгостроковому періоді, отриманні економічного ефекту від такої економії та мінімізації ризиків застосування у перспективі податкових санкцій.

Проте П.В. Сунцева не у всьому згодна з такою точкою зору. Вона наголошує на «високу ймовірність того, що за результатами податкових перевірок, навпаки, можуть збільшитися податкові санкції щодо підприємств, які застосовують будь-які механізми оптимізації оподаткування. На підтвердження наводяться такі аргументи» [40].

По перше, «наївно чекати від податкових органів бездіяльності або незастосування механізму донарахувань та штрафних санкцій при зниженні податкових надходжень від конкретного платника податків. Податкові органи відразу посилять свою активність шляхом проведення перевірок діяльності

платника податків, варто лише йому зменшити відрахування з податків до бюджету, застосувавши оптимізацію. Це змушує говорити про збільшення ризиків застосування негативних податкових санкцій» [40].

«По-друге, у будь-якому способі, механізмі оптимізації оподаткування джерелом ризику є новизна, тобто. відсутність законодавчого врегулювання застосування даного методу та невідомість судового тлумачення надалі. Таким чином, платнику, який застосовує оптимізацію, завжди потрібно бути готовим відстояти свою позицію у суді та навіть витратити деякі суми на послуги юристів, адвокатів, податкових консультантів.

По-третє, в умовах нестабільного податкового регулювання в країні можливе видання таких актів тлумачення законодавства або внесення доповнень та змін до Податкового кодексу, проблеми та рішення, які забороняють застосування використовуваного платником податків на даний момент способу оптимізації. Відповідно, використовуючи недосконалість і прогалини податкового законодавства і навіть будучи впевненим, що зумієш витлумачити закон на свою користь, все-таки не можна бути переконаним у тому, що не доведеться випробувати податкові санкції за дії щодо мінімізації платежів» [40].

«Загалом податкові платежі можуть бути зменшені трьома основними шляхами:

- 1) нелегальний метод, тобто. ухилення від сплати податків. Це використання методів і схем, таких як приховування об'єктів оподаткування, свідоме заниження податкової бази, ухилення від постановки на облік у податковому органі, надання податкової декларації до податкових органів з порушенням строків або непередставлення такої взагалі, нелегальне та невинуватене отримання податкових пільг, а також несплата податків;
- 2) напівлегальний спосіб скорочення оподатковуваних платежів – використання недоробок та суперечностей нормативних законодавчих актів;

3) легальний спосіб, що передбачає коригування діяльності організації відповідно до норм законодавства. Такий спосіб інакше називається податковим плануванням» [49, с. 43].

Податкове планування, або ж податкова оптимізація, мінімізація податків, є сукупністю заходів, спрямованих на зниження податкового навантаження законним способом. Зокрема, воно передбачає визначення способу податкового та бухгалтерського обліку для підприємства.

Податкове планування пропонується визначити через його базові засади, які є основою для вибору методів податкової оптимізації, що застосовуються на підприємстві.

Необхідно пам'ятати, що податкове планування входить у систему внутрішньофірмового планування, тому у разі застосування загальні принципи останнього. Але існують і спеціальні принципи, які визначають специфіку саме податкового планування.

Податковим плануванням підприємства – це, як правило, положення, передбачені обліковою та амортизаційною політикою, можливість надання податкових пільг та відрахувань, а також інших законних методів оптимізації оподаткування.

Як і в будь-якому плануванні, у податковому можна виділити два рівні або етапи: стратегічний та тактичний. «На першому етапі підприємства обирають рішення, які мають призвести до мінімізації податкових зобов'язань у перспективі. Це і вибір організаційно-правової форми, вигідного місця знаходження самого господарюючого суб'єкта або його філій з точки зору оптимального розміщення капіталів, фінансування» [1, с. 89].

На думку автора, перший етап планування задає вектор довгострокового економічного розвитку та податкового планування, оскільки від ухвалених на цьому рівні рішень залежить надалі обсяг зобов'язань з податків, а також отриманих податкових пільг. Одночасно цим напрямом і обмежуються можливості податкового маневрування.

На другому етапі дії суб'єкта господарювання спрямовані на отримання поточного результату податкового планування. Ґрунтуючись на вихідних параметрах, заданих стратегічним плануванням, тактичне використовує можливості законодавства для зниження податкових зобов'язань за допомогою таких інструментів, як податкові пільги, амортизаційна та облікова політика [1, с. 90]. Вони будуть розглянуті нижче.

Податкові пільги є сукупністю заходів та способів заохочення платника, які надаються згідно із законодавством та спрямовані на вирішення соціально-економічних завдань та заохочення певних видів діяльності. Докладний аналіз можливості застосування різних податкових пільг наводить О.В. Гордєєва, виділяючи «три укрупнені групи: податкові звільнення, податкові знижки та податкові кредити» [8]. На основі цих досліджень оподаткування, стратегії інвестиційної політики, запропоновано систематизацію існуючих податкових пільг через вплив елементів облікової політики на процес формування фінансових результатів (рис. 2.3).

«Підприємство, яке обирає такі методи обліку витрат та їх списання, що призводять до різних результатів, здебільшого керується принципом перенесення строків сплати податків на наступні періоди. Це необхідно господарюючому суб'єкту для вивільнення коштів у теперішньому, оскільки за загальним правилом гроші зараз коштують дорожче, ніж згодом» [49, с. 44].

Одним із найпоширеніших способів податкового планування є «створення резервів, наприклад на ремонт основних засобів, а також резервів на знецінення цінних паперів за сумнівними боргами. Це дає можливість зменшити оподатковуваний прибуток звітний період» [21]. Створення резервів обов'язково має бути зазначено в обліковій політиці.

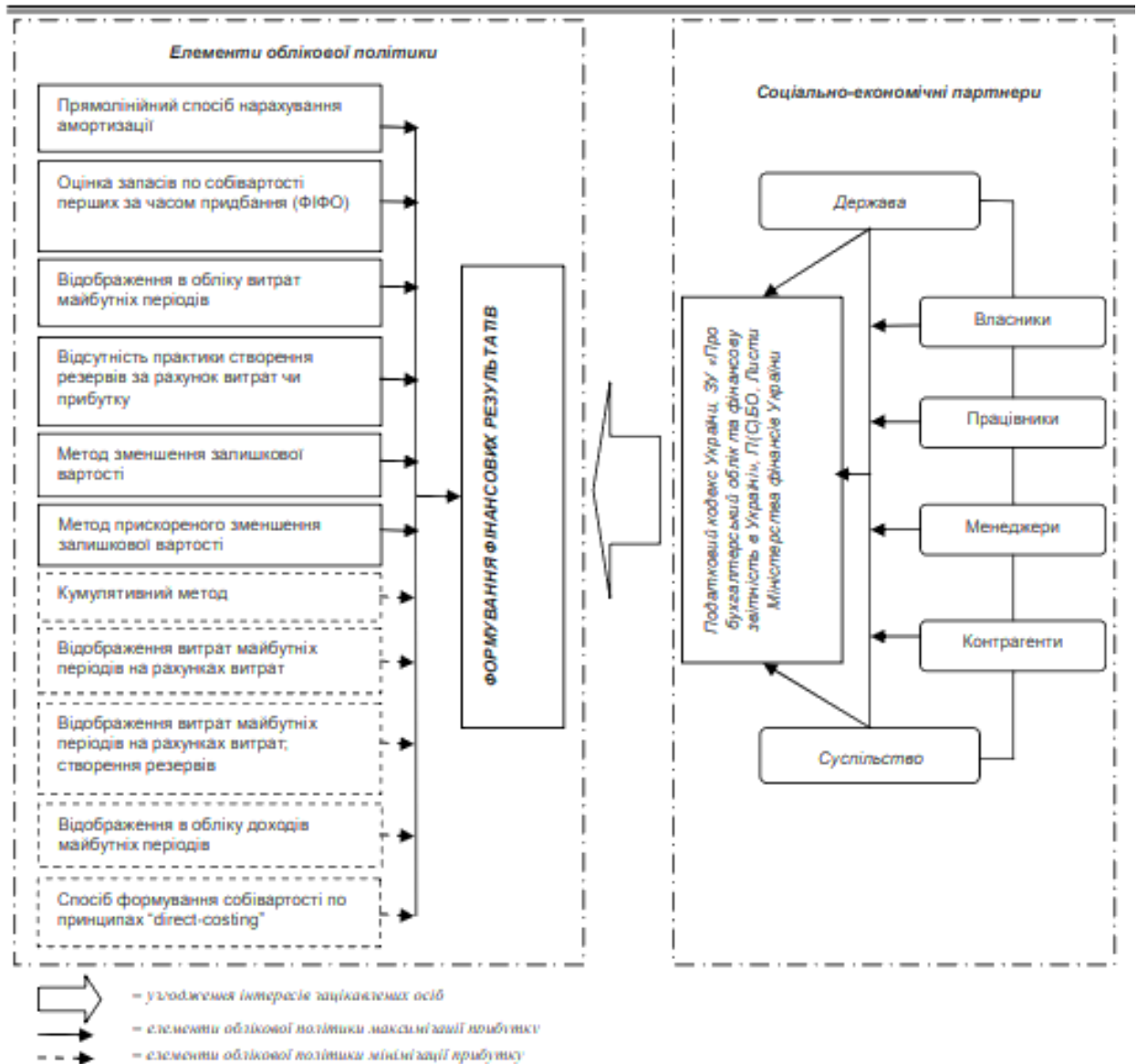


Рис. 2.3. Вплив елементів облікової політики на процес формування фінансових результатів

На цьому рівні підприємство приймає заходи, які безпосередньо але впливають на відображення фінансових результатів діяльності, і прагне того, щоб це відображення було найбільш вигідним для нього з точки зору мінімізації оподаткування. Отже, на думку автора, тактичне планування – це розрахунок конкретних видів податків на наступний фінансовий рік або кілька років при використанні всіх можливих за законом механізмів оптимізації розмірів платежів.

При оптимальній оцінці запасів та майна господарюючий суб'єкт може істотно зменшити величину обов'язкових платежів. Залежно від того, яку тактику прийняла організація, вона по-різному оцінюватиме запаси [46, с. 6].

Проводячи визначену амортизаційну політику, можна створити необхідні для відновлення основних засобів амортизаційні фонди. Амортизаційні відрахування включаються у витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією товарів, робіт, послуг. Використовуючи той чи інший метод нарахування амортизації, можна змінювати суму податку на прибуток: мінімізувати її в поточному періоді або залишити можливість для зменшення її в подальшому. При цьому прискорена амортизація зменшує балансову вартість основних виробничих засобів і, як наслідок, платежі по майнових податках [18, с. 77].

Найважливішим інструментом формування податкової бази є облікова політика. З її допомогою підприємство має можливість визначити оптимальний розмір витрат, а також кінцевий фінансовий результат діяльності. Грамотне застосування облікової політики може відобразити податкову базу, що підлягає мінімальному оподаткуванню, або ж, навпаки, показати позитивні фінансові результати, підвищуючи статус і надійність організації, залучаючи потенційних інвесторів.

При всьому різноманітті існуючих методів мінімізації податкових платежів можна виділити схеми, які нині активно використовуються в практиці податкового планування багатьма підприємствами, проте пов'язані із суттєвими ризиками та труднощами, оскільки викликають підвищений інтерес податкових органів.

Податкова інспекція може спробувати довести необґрунтованість права на використання даного методу оптимізації оподаткування або фіктивність угод, що у разі успіху неминуче призведе до негативних санкцій.

Зменшити оподатковуваний прибуток підприємство може на величину витрат, пов'язаних із реалізацією зіпсованої продукції. З цією метою

організація проводить і обов'язково оформляє документально інвентаризацію. При цьому виявляється недостача або псування товарів.

Втрати від нестачі або псування товарно-матеріальних цінностей приймаються як матеріальні витрати та зменшують податкову базу. Потім зіпсований товар можна списати або, що зустрічається частіше, продати за зниженою ціною.

Особливу групу сучасних методів податкової оптимізації складають схеми з використанням договору лізингу. Це може бути фінансовий лізинг, який дає можливість застосувати підвищуючий коефіцієнт та прискорити амортизацію основного засобу, а отже, суттєво зменшити його залишкову вартість. Це може бути зворотний лізинг, у якому підприємство бере в лізинг власне майно, тобто виступає лізингодавцем та лізингоодержувачем в одній особі. Організація економить кошти, коли бере лізинг, а не кредит у банку. Крім того, основний засіб, взятий у лізинг, податком на майно не оподатковується.

Існує також схема, за якої підприємство перераховує суму, рівну вартості необхідного основного засобу, лізинговій фірмі у вигляді позики. Та на ці кошти набуває для підприємства майно, причому на термін договору лізингу цей основний засіб залишається на балансі лізингодавця. Поки діють договори, лізингова фірма повертатиме позику, а підприємство – сплачувати платежі з лізингу.

«Лізингоодержувач за такої схеми може оптимізувати величину податку на прибуток і не сплачувати за цей основний засіб податок на майно. Проте такі маневри викликають особливий інтерес до податкових органів. Якщо буде встановлено зв'язок договорів позики та лізингу, така угода буде визнана фіктивною, і організації доведеться сплатити не лише податки на майно та прибуток у повному обсязі, а й пені, штрафи» [21].

Цей метод має свої обмеження. «Реалізації навіть за зниженою ціною не підлягає продукція, у якої закінчився термін придатності, так само як і списання таких товарів до витрат з метою оподаткування не стосується й

оподатковуваного прибутку не зменшує. Більше того, якщо буде встановлено необґрунтованість прийняття витрат, пов'язаних з псуванням товарів, податкові органи пред'являть претензії до підприємства, тому при всій привабливості цього способу мінімізації платежів він має підвищену складність застосування» [21].

Мабуть, найнеоднозначнішим способом оптимізації є перенесення бази оподаткування з підприємства, що оптимізується на інше, що використовує спеціальний режим оподаткування.

У цьому випадку організація переказує свій прибуток на іншого платника податків, найчастіше індивідуального підприємця, шляхом виконання ним робіт, надання послуг на величину прибутку, надання персоналу, посередницьких послуг.

Після цього починається зворотний процес – необхідно повернути кошти назад. Це реалізується як реінвестування прибутку засобами безоплатної передачі коштів або інвестицій підприємства з пільговим режимом організації, що оптимізується, збільшення статутного капіталу або видачі безвідсоткових позик. При цьому податкові платежі компанії, що оптимізується, до бюджету мінімальні. Але «безвідсоткова позика приверне увагу податкових служб, так само як і угоди між взаємозалежними особами (а індивідуальний підприємець або організація, що залучається, повинні бути засновниками, щоб вносити внески до статутного капіталу)» [21].

Таким чином, податкова оптимізація доводить свою ефективність як інструмент планування фінансових результатів. Але будь-який метод оптимізації має свої переваги та недоліки.

Надання регламентованих законом та докладно прописаних методів оптимізації оподаткування дозволить підприємствам грамотно та чесно застосовувати їх на практиці, не побоюючись штрафних санкцій.

Законне зниження податкового навантаження стане для платників податків більш привабливим, ніж ухилення від сплати податків або використання напівлегальних схем. Це, своєю чергою, призведе до збільшення

податкових надходжень до бюджету, причому без збільшення податкового навантаження на платників податків.

Висновки до розділу II.

Існуюча система формування бухгалтерських показників не дозволяє зіставляти нарахований виторг (доходи) з дійсними грошовими потоками.

Для вирішення зазначених проблем необхідно відображення доходів, витрат та фінансових результатів за договорами будівельного підряду на спеціальних субрахунках до рахунків 70, 90 та 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», що дозволить віднести до виручки та собівартості, виключно дані про реалізацію, за одночасної наявності фактів приймання-передачі результату робіт у цілому за договором (етапів, виділених у договорі) покупцю та факту отримання оплати.

Виручку до завершення всіх робіт за договором слід відображати лише, якщо у договорі будівельного підряду передбачені етапи будівельних робіт та за повного фактичного їх виконання підрядником та пред'явлення до оплати. Виконання та передача етапів, передбачених у договорі, передбачає підписання актів сторонами угоди. Ухвалення замовником робіт, у свою чергу, гарантує отримання оплати. Тому на практиці доцільно на рахунках обліку виділити три рівні визнання виручки:

- рівень перший – виручка визнається способом «у міру готовності», що характеризує нею відсутність оплати та прийняття робіт замовником;
- рівень другий – під час переходу виручки, визнаної способом «у міру готовності», до категорії виручки, прийнятої замовником, але за відсутності оплати;
- ступінь третій – перехід виручки, прийнятої замовником, але не оплаченої, до виручки, забезпеченої оплатою (після її оплати замовником).

Найважливішим інструментом формування податкової бази є облікова політика. З її допомогою підприємство має можливість визначити

оптимальний розмір витрат, а також кінцевий фінансовий результат діяльності. Грамотне застосування облікової політики може відобразити податкову базу, що підлягає мінімальному оподаткуванню, або ж, навпаки, показати позитивні фінансові результати, підвищуючи статус і надійність організації, залучаючи потенційних інвесторів.

РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ТА АУДИТ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрямки вдосконалення оцінки фінансових результатів діяльності

У сучасній економічній науці найбільш поширеним показником, що використовується для оцінки результатів роботи організації, є прибуток. Більшість вітчизняних дослідників у галузі корпоративних фінансів та економічного аналізу використовують цей параметр при оцінці ефективності діяльності підприємства та обґрунтовують його роль як базовий показник кінцевих результатів.

Поняття «прибуток організації» докладно розкривається лише на рівні нормативно-правових актів. Так, визначення прибутку та методики її обчислення наведено у Податковому кодексі України, положеннях з бухгалтерського обліку, Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ).

Однак, незважаючи на популярність цього показника в оцінці ефективності роботи організації, на наш погляд, можна виділити низку обмежень та особливостей його використання, які можуть знизити репрезентативність результатів аналізу, проведеного виключно на цій основі.

1. При визначенні величини прибутку не враховується структура активів та зобов'язань фірми. Тим часом при домінуванні простроченої дебіторської заборгованості, малоліквідних та малоцінних активів чи непогашених зобов'язань фінансовий стан організації не можна визнати задовільним навіть за наявності позитивного фінансового результату.

2. Не враховується і вплив факторів, що сприяли отриманню цього фінансового результату.

3. Не завжди позитивний чистий фінансовий результат забезпечується з допомогою основної діяльності суб'єкта господарювання: у низці організацій це відбувається з допомогою інвестиційної діяльності (наприклад, продажу

необоротних активів) чи фінансової (приріст довгострокових і короткострокових зобов'язань). Це також може вказувати на незадовільний фінансовий стан компанії та неефективний розподіл фінансових ресурсів.

4. Для податкової економії показник прибутку може занижуватися, що ускладнює комплексну оцінку діяльності підприємства.

5. Не враховуються також структура видатків та темпи їх зростання щодо приросту прибутку суб'єкта господарювання.

В економічній науці подано альтернативні підходи до оцінки фінансових результатів діяльності компанії. Найбільш відомою є концепція системи стратегічних показників Д. Нортон та Р. Каплан. Суть даної теорії полягає в неможливості оцінити ефективність компанії, якщо використовувати тільки економічні показники [13]. Лівова частка альтернативних показників так чи інакше пов'язана із вартісною моделлю функціонування компанії. При цьому слід зазначити, що більшість їх як факторний показник у методиці розрахунку використовує власний капітал підприємства або її грошові потоки. Показник прибутку також використовується, хоча менш поширеним у таких моделях аналізу. Зокрема, на застосуванні цього параметра ґрунтується критерій EVA – економічної доданої вартості. Розробниками цього показника є експерти консалтингової компанії Stern Stewart [53].

Зазначимо, що в даний підхід не завжди застосовується - скажімо, через використання показника WACC – середньозважену вартість капіталу. Даний індикатор далеко не завжди може бути розрахований на всі елементи капіталу компанії. Наприклад, зі звітності неможливо отримати дані про вартість таких елементів, як кредиторська заборгованість, нерозподілений прибуток, статутний капітал організацій, створених в організаційно-правових формах, відмінних від акціонерних, тощо. Ця обставина свідчить про необхідність внесення відповідних поправок при розрахунку величини інвестованого капіталу визначення економічної доданої вартості підприємства.

На показнику фінансового результату заснований і критерій ЕВІТ – прибутку до відрахування відсотків та податків. Крім цього показника подібні

методики розрахунку та інтерпретації мають критерії EBITDA (прибутки до відрахування відсотків за кредитами, сплачених податків та врахованої амортизації) та EBIAT (прибутки до відрахування відсотків, але після оподаткування) [13]. Досить часто ці зміни були обумовлені вимогами МСФЗ. Історично дані критерії стали використовуватися більше 30 років тому в США для оцінки доцільності операцій зі злиття та придбання компаній. Зазначені параметри виявляють ефективність операційної діяльності компанії, тому вони підійдуть для аналізу фірм з домінуючими потоками від основної діяльності. За нашою класифікацією до таких організацій належать фірми другої, третьої та п'ятої груп.

Виходячи з того, що у методиці визначення критерію EBIT також використовується показник інвестиційного доходу, цей показник може бути використаний і для компанії на стадії реорганізації. Для оцінки ефективності діяльності компаній на даній стадії доцільніше використовувати відносні коефіцієнти, що ґрунтуються на EBIT:

- співвідношення прибутку до сплати податків та відсотків до процентних витрат;
- співвідношення прибутку до сплати податків та відсотків до витрат обслуговування боргу.

Вважаємо, що найточнішою комплексною характеристикою рівня економічної ефективності комерційної суб'єкта господарювання виступають інтегральні показники її фінансової спроможності. Це тим, що з визначення значення цієї характеристики використовується не один, а група показників, що відображають різні аспекти діяльності суб'єкта господарювання/

Незважаючи на різні кількісні оцінки та критерії, вдалося виявити ряд загальних моментів для методик оцінки фінансової неспроможності:

- найчастіше використовуються показники рентабельності, в деяких моделях вони детермінують при визначенні рівня фінансової спроможності суб'єкта господарювання, але не є винятковими критеріями, що використовуються для виявлення ефективності підприємств, що підтверджує

наш висновок про те, що прибуток не може розглядатися як єдина характеристика ефективності роботи комерційної суб'єкта господарювання;

- суттєвим критерієм щодо ступеня фінансової спроможності суб'єкта господарювання є показники, що характеризують стан активів: коефіцієнти ліквідності, оборотності, структури та рентабельності активів, забезпеченості власними засобами. Це вказує на те, що для комплексної оцінки ефективності роботи суб'єкта господарювання необхідно враховувати стан її майна, оскільки воно є однією зі складових економічного потенціалу підприємства;

- важливе значення мають і характеристики фінансових ресурсів фірми – у тому чи іншому вигляді вони використовують у всіх представлених методиках, у своїй найчастіше використовуваними є коефіцієнти, що характеризують ступінь фінансової автономії суб'єкта господарювання. На наш погляд, значимість показників цієї групи з позиції ефективності обумовлена тим, що при зростанні боргового навантаження підприємства відбувається скорочення його чистого фінансового результату внаслідок наявності зобов'язань щодо обслуговування боргу. Поряд із показниками оцінки поточного рівня ефективності в економічній науці є критерії, що відіграють прогностичну роль. До них можуть бути віднесені такі показники, як темпи внутрішнього та сталого зростання.

Наведемо дані емпіричного дослідження виділених груп підприємств. На першому етапі було проведено оцінку динаміки показників прибутку організацій. У результаті зазначені такі тенденції:

- 1) у фірм першої групи, що характеризуються позитивним фінансовим станом і що знаходяться на стадії зростання, відзначено збільшення всіх показників прибутку, при цьому темпи накопичення чистого прибутку вищі за аналогічне значення валового та прибутку від продажів;

- 2) у підприємств другої групи, до яких віднесені стабільні компанії з негативною характеристикою фінансового стану, відзначені малі відхилення між валовим прибутком, фінансовим результатом продажів, а також

підсумковим показником чистого прибутку, але при цьому у всіх аналізованих підприємств аналізовані показники позитивні;

3) в організацій третьої зазначеної групи (стабільні компанії з негативною характеристикою фінансового стану) тенденції, аналогічні з підприємствами попередньої, другої групи, але, як буде зазначено далі, ця обставина не свідчить про позитивну динаміку розвитку. Таким чином, якби аналітик орієнтувався виключно на традиційні показники фінансового результату за цією групою, то ухвалив би неправильне фінансове чи управлінське рішення;

4) у компаній четвертої групи вибірки (що знаходяться на спаді, мають негативні характеристики фінансового стану) відзначено скорочення всіх показників фінансових результатів, причому найбільше падіння спостерігається за показником чистого прибутку (чистого збитку), який має негативне значення для всіх показників вибірки;

5) у заключній групі підприємств, що розглядаються, відзначені наступні тенденції:

- зростаючим підприємствам з негативними характеристиками фінансового стану властиве зростання всіх показників фінансових результатів, причому вони позитивні протягом усього періоду, що спостерігається, по всіх підприємствах вибірки;

- компанії на спаді з позитивними характеристиками фінансового стану характеризуються суттєвим зниженням усіх показників прибутку (більш ніж утричі), але при цьому у всіх аналізованих підприємств показники фінансового результату є позитивними;

- у ситуаціях, коли різні складові фінансового стану свідчать про різні тенденції у функціонуванні аналізованої суб'єкта господарювання, характерна наявність чистого збитку, який має тенденцію до збільшення протягом аналізованого періоду по всіх аналізованих підприємствах вибірки, при цьому показник чистого збитку чисельно збігається з іншими показниками

фінансових результатів (валового збитку, збитку від продажу, фінансового результату до оподаткування).

Таким чином, абсолютні показники фінансового результату кращою мірою характеризують тенденцію, що склалася у підприємств першої та четвертої виділених груп. В організаціях другої, третьої та п'ятої груп дані показники не повною мірою відображають фінансову ситуацію, що склалася. Далі в рамках традиційного підходу до аналізу були розраховані показники оцінки ефективності роботи компанії та розглянуто їх взаємозв'язок із кінцевим показником фінансового результату.

У першій групі підприємств виявлено низькі значення коефіцієнтів автономії, ліквідності (менше 1,5 по всій досліджуваній вибірці). У всіх компаній цієї групи рентабельність є позитивною величиною, проте абсолютне значення її невелике і не перевищує 5%.

За рештою показників ефективності (фондовіддачі, оборотності, темпу приросту дебіторської заборгованості тощо) загальної тенденції в групі визначити не вдалося. Для підприємств другої групи характерне високе значення коефіцієнта автономії, що свідчить про їх фінансову стійкість, що підтверджується іншими показниками оцінки.

У третій групі загальної тенденції за традиційними показниками оцінки виявити не вдалося. Більше того, відзначено низьку залежність показника чистого фінансового результату організацій із коефіцієнтами фінансового стану.

Для підприємств четвертої групи характерні низький рівень оборотності активів, фондовіддачі та падіння темпу приросту собівартості. Ці особливості підтверджують наявність спаду у організаціях. Крім дослідження поточного рівня ефективності підприємств, важливе значення має оцінка перспектив збереження цього стану. Як зазначалося, у плані однією з індикаторів є темп сталого зростання. Результати аналізу обраної сукупності підприємств наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Оцінка внутрішнього темпу зростання досліджуваних підприємств
(Evaluation of internal growth rate of surveyed enterprises) [43];

Номер групи	Характеристика внутрішніх темпів зростання
1	Відносно низькі темпи внутрішнього зростання (менше одиниці в половини підприємств вибірки за цією групою)
2	Дуже високі значення внутрішніх темпів зростання (більше 30 по всіх спостережених підприємствах)
3	Не вдалося виявити єдину тенденцію за цим показником: за групою досліджуваних підприємств показник перебуває у межах від 73 до -0,9
4	Внутрішні темпи зростання негативні
5	Невисокі позитивні темпи зростання (менше одиниці)

Показник внутрішнього темпу зростання дозволяє визначити, як може зрости власний капітал при заданій нормі розподілу та фіксованій величині рентабельності власних коштів. Іншими словами, він показує потенціал щодо реінвестування у розвиток підприємства за рахунок власних коштів. По досліджуваній сукупності максимальний рівень ефективності за цим критерієм спостерігається в організації другої групи – стабільних підприємств із позитивним фінансовим станом.

Таким чином, показник внутрішнього темпу зростання також підтверджує високу ефективність цих компаній, визначену класичними методами оцінки. У цілому нині найгірші значення показника відзначаються в підприємств стадії спаду з негативними характеристиками фінансового становища. При цьому слід зазначити, що більший вплив на темпи внутрішнього зростання підприємств першої групи має рівень рефінансування, а підприємств четвертої групи – показник рентабельності. У той же час, абсолютно найменше значення внутрішніх темпів зростання отримано в підприємствах третьої групи, які відносяться до стабільних компаній. Це дає підстави стверджувати, що прогнозну ефективність підприємства більшою мірою відображають комплексні характеристики

фінансового становища, а чи не абсолютні значення фінансового результату як прибутку чи збитку. Ще одним альтернативним показником оцінки ефективності діяльності компанії є темп сталого зростання.

Результати аналізу значень цього параметра наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка стійкого темпу зростання досліджуваних підприємств
(Evaluation of sustainable growth rate of surveyed enterprises) [36]

Номер групи	Характеристика внутрішніх темпів зростання
1	Без залучення додаткового капіталу можливе уповільнення темпів економічного зростання
2	Високий потенціал темпів зростання компанії без залучення додатково. По досліджуваній групі спостерігається збіг внутрішніх та стійких темпів зростання
3	Висока динаміка показника по групі
4	Середній рівень стійкого темпу зростання, що означає наявність невеликого потенціалу по досягненню темпів економічного зростання при поточному рівні власного капіталу
5	Високий потенціал внутрішнього зростання спостерігається лише для компаній, що мають негативні характеристики фінансового стану. В інших організаціях групи відзначені негативні значення сталого темпу зростання, що показує недостатність власного капіталу для виходу нового рівня економічного розвитку

На наш погляд, в оцінці ефективності діяльності підприємств, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку (як у нашому прикладі), найбільший рівень репрезентативності дають саме показники заключної групи, оскільки вони дозволяють оцінити рівень достатності власного капіталу підприємства при заданому темпі зростання. Для компанії дуже важливо визначити оптимальний темп зростання, який можна було б підтримувати незалежно від економічних, політичних, споживчих та конкурентних факторів. Ця група показників також дозволяє визначити, який прибуток організація може одержати на певній стадії економічного розвитку з урахуванням наявного в неї власного капіталу.

Таким чином, в результаті дослідження особливостей комплексної оцінки ефективності організацій у рамках вартісного підходу можна зробити такі висновки:

- для компаній, що знаходяться на стадії зростання; більш репрезентативні класичні показники фінансового стану та коефіцієнти сталого зростання та внутрішнього темпу зростання, тому що вони дозволяють виявити можливі проблеми у розвитку для цієї групи підприємств;

- для організацій, що мають окремі негативні характеристики фінансового стану, але при цьому мають стабільні темпи розвитку, найбільш репрезентативними виступають показники внутрішніх та стійких темпів зростання (збігаються чисельно за досліджуваною вибіркою у межах підприємств цієї групи), оскільки вони свідчать про наявність у даних компаній певного потенціалу та характеризують існуючі управлінські помилки, при усуненні яких можливий перехід до підприємств першої групи;

- у третій групі якнайкраще фінансовий стан фірм характеризують стратегічні показники діяльності: інші параметри не дозволяють виявити єдину тенденцію розвитку;

- у підприємств на спаді з негативними характеристиками фінансового стану найкращий результат дали абсолютні показники прибутку, коефіцієнти сталого зростання та внутрішніх темпів зростання, а також класичні показники фінансового стану. При цьому стійкий темп зростання організацій свідчить про наявність певного потенціалу (як для другої групи, що спостерігається). Таким чином, наявність комплексних проблем на підприємстві дозволяють виявити всі апробовані у дослідженні підходи;

- у п'ятій групі організацій найбільшою репрезентативністю мають абсолютні показники прибутку та темпи сталого зростання. Коефіцієнт внутрішнього темпу зростання, навпаки, який завжди дозволяє виявити проблеми, наявні у цієї групи підприємств.

3.2. Аналітичні процедури аудиту та аналіз фінансового стану підприємства

Фінансові результати є надзвичайно важливим показником для економічного суб'єкта, адже вони відображають усі сторони діяльності організації. Внутрішні служби організації не завжди можуть забезпечити якісний контроль за достовірністю та правильністю відображення фінансових результатів в обліку та звітності, тому дуже важливим стає зовнішній контроль – незалежний аудит, мета якого полягає у підвищенні ступеня довіри користувачів до бухгалтерської фінансової звітності. Саме це визначає актуальність дослідження аудиту фінансових результатів.

Перед здійсненням контролю зовнішній аудитор планує перевірку суб'єкта господарювання. З активізацією діяльності інвесторів та забудовників у будівельній індустрії збільшується потреба у незалежному контролі достовірності бухгалтерського обліку. Основою виробничого циклу організацій будівельного комплексу є процес формування витрат на будівельно-монтажні роботи, і, відповідно, калькулювання собівартості таких робіт. Важливим моментом є перехідний етап на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ), що вимагає і застосування МСА. При цьому порядок документального оформлення, методики бухгалтерського обліку, підхід для формування звітності істотно не змінилися на практиці.

Таким чином, аудит будівельних організацій є не тільки елементом ринкової інфраструктури, але виконує і соціальну функцію, що вимагає більшою мірою до високого рівня якості такого роду послуг.

Починаючи перевірку, аудитор має ознайомитися з бухгалтерським балансом та звітом про фінансові результати, звітом про рух коштів, що дозволить зорієнтуватися у джерелах формування доходу організації, мати загальну оцінку фінансового стану організації, ефективності виробництва. Здійснюючи аудит фінансових результатів аудитором необхідно вирішити низку завдань:

1. Відновлення визначення відповідності фінансових результатів прийнятої в організації облікової політики;

- визначення повноти відображення фінансових результатів організації на рахунках бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- дотримання організацією звітного періоду.

2. Перевірка

- визначення правильності відображення в обліку списання збитків минулих періодів, довгострокової дебіторської заборгованості тощо;
- визначення правильності розрахунку сум, які мають бути сплачені до бюджету;
- визначення правильності ведення книг аналітичного обліку реалізації продукції, матеріалів, робіт та послуг, а також оборотних відомостей.

3. Дослідження:

- організація обліку фінансових результатів;
- визначення достовірності визначення фінансових результатів;
- визначення причин відхилень фактично отриманого прибутку від планового контролю за дотриманням чинного законодавства щодо формування фінансових результатів.

4. Контроль

- дотримання чинного законодавства щодо формування фінансових результатів;
- визначення правильності віднесення витрат за собівартість продукції;
- визначення правильності визначення, розподілу та використання чистого прибутку.

Важливим елементом аудиту є визначення впливу окремих факторів на величину фінансових результатів. Аудиторську перевірку витрат будівельного підприємства можна умовно поділити на 4 етапи:

1) Підготовчий етап. На даному етапі проводиться вивчення організаційних та технологічних особливостей, а саме аналіз установчих

документів, планів та кошторисної документації, довізуальний огляд будівельних об'єктів.

2) Планування аудиту. Відповідно до стандартів аудиту необхідно визначити рівні суттєвості, аудиторські ризики, а також розрахувати до величину вибірки. Крім того, формується загальний план та зведена програма аудиту.

3) Проведення аудиту. Це трудомісткий етап роботи. На цьому етапі проводиться класифікація обраних розділів аудиту.

4) Заключний етап. Цей етап включає формування пакета робочих документів, складання аудиторського висновку.

Серед проблем аудит фінансових результатів учений виділяють та конкретизують такі елементи:

- нестабільність законодавчої бази;
- формальний підхід до проведення аудиту;
- використання шаблонного підходу в процесі аудиту об'єкта перевірки;
- недостатній рівень розуміючи аудитором діяльності організації.

Для вирішення проблем проведення аудиту пропонується впроваджувати такі заходи: удосконалити законодавчу та нормативну базу щодо бухгалтерської фінансової звітності; розробити єдину систему розрахунку вартості послуг аудиторської фірми; підвищити якість аудиту та ступінь довіри до вітчизняних аудиторів шляхом посилення вимог до підвищення кваліфікації та виконання аудиторами міжнародних стандартів аудиту; удосконалити документальне оформлення аудиторської перевірки та комп'ютеризувати складання та зберігання документів; підвищити рівень інформування керівників організації до запитань аудиторських перевірок.

У сучасній глобальній економіці показники аналізу фінансово-економічного стану підприємства є важливою складовою загальної інформаційної системи управління, передусім для забезпечення стійкого функціонування підприємства безпосередньо в управлінській системі та

потреб використання такої оцінки діловими партнерами, інвесторами, кредиторами тощо. На практиці оцінка фінансово-економічного стану підприємства, незалежно від використовуваної методики, зводиться переважно до розрахунку числових значень фінансових коефіцієнтів, показників структурних зрушень, темпів їх зміни. На базі узагальненого (інтегрального) показника фінансово-економічного стану підприємства, обчисленого в той чи інший спосіб інвестори приймають рішення щодо формування портфеля цінних паперів, а кредитори визначають забезпеченість позик, які видають. За узвичаєними правилами ринкових інститутів «аналітична інформація, яка формується ринковими аналітиками, приймається безпосередньо інвесторами та фінансовими посередниками при прийнятті інвестиційних рішень» [35].

Частково з цієї причини (потреба в інвестиціях) на вітчизняних підприємствах використовується зарубіжний досвід аналізу фінансово-економічного стану, розроблений для великих корпорацій. Для забезпечення базисної основи комплексного аналізу чи оцінки фінансово-економічного стану підприємства на основі доступної інформації розраховуються різноманітні відносні показники (коефіцієнти), які характеризують основні результати діяльності та стан економічних ресурсів і капіталу підприємства. За цього, для максимальної об'єктивності важливим є повнота інформаційних джерел, які мають дотичність до характеристики цього показника, та надійність джерел інформації, зокрема показників форм фінансової звітності: «Найважливішою умовою отримання всебічної та неупередженої інформації про вартість бізнесу, яка визначається у процесі його оцінки, є достовірність і якісна інформаційна база, основним джерелом якої є фінансова звітність» [35].

Фінансова (корпоративна) звітність як публічна інформація водночас є джерелом для зовнішніх користувачів. Баланс, як форма фінансової звітності, містить інформацію, на основі якої формується уявлення про фінансовий стан підприємства через наведені дані про активи, зобов'язання і власний капітал

на певну дату. Він є інформаційним носієм економічних і юридичних прав суб'єктів господарювання.

З економічного боку, баланс (звіт про фінансовий стан) розшифровує зміст і структуру активів підприємства (теорія господарської одиниці); юридичний зміст (теорія власника) – відображає сукупність прав і зобов'язань підприємства, що репрезентують структуру пасиву балансу і представлені власним капіталом і різними видами заборгованості. Переважно бухгалтерський баланс (звіт про фінансовий стан) та звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) в агрегованій формі (табл. 3.3, 3.4) як головний носій фінансової інформації для цілей оцінки і аналізу фінансово-економічного стану підприємства характеризується у формі чіткої системи взаємопов'язаних і взаємозалежних показників (табл. 3.4).

Таблиця 3.3

**Агрегований баланс-нетто ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали
2020/2021 рр.**

	АКТИВ	Умовне позначення	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	Необоротні активи	НА	1280,70	1132,00
1.1	Основні засоби	ОЗ	1055,50	908,90
2	Оборотні активи	ОА	41285,30	70770,80
2.1	Запаси і затрати	ЗЗ	12940,40	24683,10
2.2	Дебіторська заборгованість	ДБ	26614,30	40062,40
2.3	Грошові кошти	ГК	36,90	1312,10
2.4	Інші оборотні активи	ІА	1693,70	4713,20
	Баланс-нетто:	БН	42566,00	71902,80

	ПАСИВ	Умовне позначення	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	Власний капітал	ВК	1244,90	1599,60
	Залучений капітал	ЗК	41321,10	70303,20
2	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	ДЗЗ	509,60	6509,60
3	Поточні зобов'язання і забезпечення	ПЗЗ	40811,50	63793,60
3.1	в т.ч. кредиторська заборгованість	КЗ	38921,40	57088,00
	Баланс-нетто:	БН	42566,00	71902,80

Питання лише в тому чи всю суттєву інформацію містить балансове узагальнення (наприклад, повний обсяг нематеріального економічного потенціалу реально існуючого на підприємстві), рівень резервування і страхування основного капіталу, відповідність сучасному рівню цін, оцінених статей балансу, реальність витрат і доходів майбутніх періодів тощо.

Таблиця 3.4

Агрегований звіт про фінансові результати ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр.

№ з/п	СТАТТЯ ЗВІТУ	Умовне позначення	За звітний період	За попередній період
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	ЧистД	9545,90	1545,70
2.	Собівартість реалізованої продукції	СобРП	7120,90	529,00
3.	Валовий прибуток/збиток	ВалПР	2425,00	1016,70
4.	Інші операційні доходи	Іод	3111,00	5458,00
5.	Адміністративні витрати	АВ		
6.	Витрати на збут	ВЗб		
7.	Інші операційні витрати	Іов	4699,40	7011,60
8.	Фінансові результати від операційної діяльності	Фод	836,60	-536,90
9.	Чистий прибуток/збиток	ЧистПР	432,60	-725,40

Таблиця 3.5

**Розрахунок фінансових показників (коефіцієнтів)
ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр.**

№ п/п	Показник	Норм. знач.	Формула розрахунку	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
-------	----------	-------------	--------------------	-----------------------------	----------------------------

1. Аналіз майнового стану підприємства.					
1.1	Коефіцієнт зносу основних засобів	зменш.	$\frac{\text{ф.1 р.1012}}{\text{ф.1 р.1011}}$	0,30	0,40
1.2	Коефіцієнт оновлення	збільш.	$\frac{\text{ф.5р.260(гр.5)}}{\text{ф.1р.1011(гр.4)}}$	-	0,00
1.3	Коефіцієнт вибуття	менш.ні ж к-т 1.2	$\frac{\text{ф.5р.260(гр.8)}}{\text{ф.1р.1011(гр.3)}}$	-	0,00

2. Аналіз ліквідності підприємства.					
2.1	Коефіцієнт покриття	>1	ф.1 р.1195/ ф.1р.1695	1,01	1,11
2.2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	ф.1(р.1195-р.1100)/ ф.1р.1695	0,69	0,72
2.3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,збільш.	ф.1(р.1160+1165)/ ф.1р.1695	0,00	0,02
2.4	Чистий оборотний капітал (тис.грн.)	>0,збільш.	ф.1 (р.1195 - р.1695)	473,8	6977,2
3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства.					
3.1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5	ф.1р.1495/ ф.1р.1900	0,03	0,02
3.2	Коефіцієнт фінансування	<1,зменш.	ф.1(р.1495+1595+1695)/ ф.1р.1495	33,19	43,95
3.3	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	>0,1	ф.1 (р.1195 - р.1695)/ф.1р.1695	0,01	0,10
3.4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0, збільш.	ф.1 (р.1195 - р.1695)/ф.1р.1495	0,38	4,36
4. Аналіз ділової активності підприємства.					
4.1	Коефіцієнт оборотності активів	збільш.	ф.2р.2000/ ф.1(р.1300(гр.3)+р.130(гр.4))/2	-	0,17
4.2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільш.	ф.2р.2000/ ф.1(Σ(р.1615- р.1690)гр.3+ +Σ(р.1615- р.1690)гр.4)/2	-	0,36
4.3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільш.	ф.2р.2000/ ф.1(Σ(р.1125- р.1155)гр.3+ +Σ(р.1125- р.1155)гр.4)/2	-	0,29
4.4	Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	зменш.	трив.періоду/ к-т 4.3	-	1275
4.5	Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	зменш.	трив.періоду/ к-т 4.2	-	1025
4.6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільш.	ф.2р.2050/ ф.1(р.1100гр.3+ +р.1100гр.4)/2	-	0,09
4.7	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	збільш.	ф.2р.2000/ ф.1(р.1011(гр.3)+ +(р.1011(гр.4))/2	-	1,59
4.8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільш.	ф.2р.2000/ ф.1(р.1495(гр.3)+ +(р.1495(гр.4))/2	-	1,68

5. Аналіз рентабельності підприємства.					
5.1	Коефіцієнт рентабельності активів	>0, збільш.	$\frac{\text{ф.2р.2350 або р.2355/}}{\text{ф.1(р.1300(гр.3)+р.1300 (гр.4))}/2}$	0,00	0,00
5.2	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0, збільш.	$\frac{\text{ф.2р.2350 або р.2355/}}{\text{ф.1(р.1495(гр.3)+р.1495 (гр.4))}/2}$	-0,13	0,06
5.3	Коефіцієнт рентабельності діяльності	>0, збільш.	$\frac{\text{ф.2р.2350 або р.2355/}}{\text{ф.2 р.2000}}$	-0,47	0,04
5.4	Коефіцієнт рентабельності продукції	>0, збільш.	$\frac{\text{ф.2 (р.2190 (або р.2195)+2180-2120)/}}{\text{ф.2 (р.2050+2130+2150)}}$	1,92	0,34

З даних таблиці 3.5 видно, що підприємство спроможне погасити за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами всі свої короткотермінові зобов'язання. Коефіцієнт швидкої ліквідності має тенденцію до збільшення, що є позитивним явищем. Аналізоване підприємство можна охарактеризувати як фінансово стійке, оскільки коефіцієнти ліквідності (окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності) мають досить високі значення та позитивну динаміку.

Аналіз ділової активності показує, що підприємство неефективно використовує наявні ресурси. Терміни погашення дебіторської заборгованості занадто великі – 1275 днів, так і кредиторської – 1025 днів. В динаміці такі показники повинні б зменшуватись.

З табл. 3.5 видно, що більшість показників фінансової стійкості підприємства мають фактичні значення в межах нормативних. Це характеризує підприємство як фінансово стійке. Коефіцієнт автономії протягом звітної періоду знизився з 0,03 до 0,02 і знаходиться поза нормативним рівнем, що пов'язано із залученням кредитних ресурсів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами протягом звітної періоду зріс з 0,01 до 0,1 і лише досяг нормативного значення. Позитивним у роботі аналізованого підприємства ТОВ «Будремсервіс» є підвищення коефіцієнта рентабельності власного капіталу та рентабельності активів. В межах нормативних значень знаходяться і коефіцієнти

рентабельності діяльності та рентабельності продукції, оскільки ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр. отримало позитивний фінансовий результат. Отже, підприємство ТОВ «Будремсервіс» є фінансово стійке і має наявні реальні можливості підвищення фінансової стабільності і фінансової стійкості.

Одна з найважливіших характеристик фінансово-економічного стану підприємства – продуктивна енергія його потенціалу (економічних ресурсів і капіталу) з позиції довготермінової перспективи. Вітчизняні вчені цілком аргументовано, вважаємо, відзначають, що фінансовий аналіз фінансової звітності, базуючись на різних співвідношеннях структур активів і пасивів, не може за цими співвідношеннями подати рівень інвестиційної привабливості підприємства чи охарактеризувати очікувану віддачу від інвестицій. Зовнішній аналіз фінансово-економічного стану базується здебільшого на доступній (оприлюдненій, розкритій) інформаційній базі, тобто публічній фінансовій звітності та розкритті окремої інформації, наведеної у примітках до неї. Однак, щоб отримати більш об'єктивну характеристику фінансово-економічного стану сучасного підприємства та базову основу для прогнозування перспектив його розвитку, такої інформаційної бази недостатньо.

Внутрішні аналітики (чи спеціалізовані організації) вимушено залучають додаткові джерела інформації: «Важливі аспекти міжнародного досвіду аналізу фінансових звітів розглядаються і досліджуються компаніями, що спеціалізуються у наданні послуг фінансового та бізнес консалтингу, управлінні активами та прийняттями інвестиційних рішень» [35].

Для засвідчення достовірних даних фінансової звітності важливе значення має аудит (незалежне підтвердження розкритої інформації). Від аудиторського висновку зовнішнє соціально-економічне середовище і ринок вимагає набагато більшого розкриття інформації про поточний і очікуваний фінансово-економічний стан підприємства (особливо коли йдеться про суспільно значиму компанію), ніж підтвердження показників, наведених у

річному звіті: «Під аудитом балансу (звіту про фінансовий стан) слід розуміти відображення у балансі фінансового стану підприємства відповідно до визначеного рівня суттєвості». Більшість річних фінансових звітів сучасних публічних і суспільно значимих суб'єктів економіки містить багато додаткових складових.

У економічно розвинутих країнах до переліку обов'язкових складових річного звіту входить заява керівника, звіт аудиторської організації, фінансовий огляд та фінансові показники (резюме основних фінансових показників, коефіцієнтів та тенденцій за останні 3 – 5 років). Важливим джерелом інформації є обґрунтування потенціалу розвитку підприємства, зроблене його керівним органом, конкурентна позиція на галузевому ринку та позиціонування в економіці загалом. За цього важливим є те, що «інформаційна відкритість підприємства сприяє підвищенню об'єктивності прогнозних оцінок щодо діяльності емітента з боку незалежних аналітиків, рейтингових агенцій, фінансових посередників чим більш інформаційно відкритим є підприємство, тим меншим буде відхилення показників звітності від оціночних показників фінансових посередників» [35].

Загалом, аналіз фінансової звітності розглядається як процес оцінювання поточного і майбутнього фінансово-економічного становища та результатів діяльності підприємства. У вітчизняній економічній літературі широко описані методи аналізу та порядок розрахунку показників, що характеризують фінансово-майновий стан, а тому додатково наводити їх потреби немає.

Найбільш поширеним методом аналізу фінансової звітності є коефіцієнтний підхід: «Аналіз з допомогою фінансових коефіцієнтів є орієнтований на майбутнє, то здійснюючи такий аналіз необхідно враховувати фактори, які впливають на показники аналізу зараз і можуть проявитися в майбутньому. Виходячи з цього, корисність фінансових коефіцієнтів залежить від вміння їх правильно інтерпретувати» [35].

На сьогодні недостатньо вивчена необхідність і можливість застосування інших (окрім коефіцієнтного за даними формалізованих показників фінансової звітності) прийомів і методів оцінки і аналізу фінансово-економічного стану підприємства. Використання інтуїтивно-логічної складової комплексного аналізу фінансово-економічного стану підприємства зумовлює застосування методів експертних оцінок. Теоретично їх точність і достовірність залежить насамперед від професійної компетентності, проте на практиці проблематика є значно глибшою. У сучасних дослідженнях і публікаціях визначається позиція економістів, що фінансово-економічний стан сучасного підприємства найоб'єктивніше визначати на основі системи репрезентативних, конкретизованих, інформаційно насичених абсолютних показників і відносних індикаторів. Безперечно така система показників повинна мати формалізований формат, зведений у певну методику: «Стандартизований розрахунок найважливіших аналітичних показників дав би змогу статистичним органам видавати її в розрізі підприємств, видів економічної діяльності».

У цій системі основні абсолютні фінансові показники можна отримати інтерпретуючи показники фінансової звітності підприємства (форми № 1 і № 2). Інтерпретовані показники балансу (звіту про фінансовий стан) (Ф № 1) дають змогу достатньо точно встановити основні фінансові індикатори на певну дату, друга – охарактеризувати показники діяльності підприємства за звітний період. Абсолютні фінансові індикатори надають інформацію стосовно фінансових результатів, собівартості, оборотних і необоротних засобів, зобов'язань, джерел формування та структури капіталу підприємства (табл. 3.6). Безперечно, до цієї системи необхідно додати показники про вартість нематеріальних активів і невідчутного капіталу підприємства, додатково визначених у певний спосіб.

Таблиця 3.6

Основні фінансові показники і коефіцієнти ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр.					
№ п/п	Найменування показника	Норм. знач.	Формула розрахунку	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
ОЦІНКИ МАЙНОВОГО СТАНУ					
1	Загальна сума господарських засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства	-	БН	42566,00	71902,80
2	Частка необоротних активів в активах	-	НА/БН	0,03	0,02
3	Частка основних засобів в активах	-	ОЗ/БН	0,02	0,01
	Частка основних засобів в необоротних активах	-	ОЗ/НА	0,82	0,80
4	Коефіцієнт зносу основних засобів	-	ряд.032/ряд.031	0,30	0,40
5	Коефіцієнт придатності	-	ряд.030/ряд.031	0,70	0,60
ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ					
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,5-0,8	ВК/БН	0,03	0,02
2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,2-0,5	ЗК/БН	0,97	0,98
3	Коефіцієнт незалежності (2)	1,0-4,0	ВК/ЗК	0,03	0,02
4	Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	0,25-1	ЗК*/ВК	32,78	39,88
5	Коефіцієнт фінансової залежності	1,25-2,0	БН/ВК	34,19	44,95
6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,05-0,10	ВОК/ВК	-0,03	0,29
7	Коефіцієнт структури залученого капіталу		ДЗЗ/ЗК	0,00	0,00
8	Коефіцієнт інвестування	>1,0	ВК/НА*+	0,97	1,41
9	Коефіцієнт покриття запасів і затрат власними оборотними коштами	0,6-0,8	(ВК-НА)/ЗЗ	0,00	0,02
10	Коефіцієнт прогнозу банкрутства	в динам.	(ОА+ВМ-ПЗ-ДМ)/БН	0,01	0,10
11	Коефіцієнт фінансової стійкості		ВК/(ПЗ+ДМ)	0,03	0,03
12	Співвідношення Дт- і Кт-заборгованості	< 1,0	ДБ/КЗ	0,68	0,70
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ					
1	Рентабельність майна (активів)	в динам.	ЧистПР/БН(с)*100	-1,27	0,62
2	Рентабельність власного капіталу	в динам.	ЧистПР/ВК(с)*100	-51,00	24,94
3	Рентабельність основних засобів	в динам.	ЧистПР/ОЗ(с)*100	-73,85	36,11
4	Рентабельність продукції	в динам.	ЧистПР/ВирРП*100	-46,93	3,72
5	Рентабельність основної діяльності	в динам.	ЧистПР/СоБРП*100	-137,13	4,98
6	Період окупності власного капіталу, міс.	-	ВК(с)/ЧистПР	-1,96	4,01

Продовження табл. 3.6

ЛІКВІДНОСТІ та ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ					
1	Оборотний капітал	> 0	(ВК+ЗНВ+ДЗ)-НА	473,80	6977,20
2	Власний оборотний (функціонує) капітал (ВОК)	> 0	ВК+ДЗ-НА	-35,80	467,60
3	Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу		ГК/ВОК	-1,03	2,81
4	Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	-	ЧистД/ВОК	-43,18	20,41
5	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	2,0-2,5	(ОА+ВМ)/(ПЗ+ДМ)	1,01	1,11
6	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8-1,5	(ОА-ЗЗ+ВМ)/(ПЗ+ДМ)	0,69	0,72
7	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25-0,3	ГК/(ПЗ+ДМ)	0,00	0,02
8	Частка оборотних активів в активах п/ва		ОА/БН	0,97	0,98
9	Частка власних оборотних коштів в оборотних активах		ВОК/ОА	0,00	0,01
10	Частка виробничих запасів в оборотних активах		ЗЗ/ОА	0,31	0,35
11	Частка власних оборотних коштів у покритті запасів і затрат		ВОК/ЗЗ	0,00	0,02
ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ					
1	Виручка від реалізації		ВирРП	1545,70	9545,90
2	Чистий прибуток		ЧистПР	-725,40	354,70
3	Продуктивність праці, грн./чол.		ЧистД/СЧ	96,61	636,39
4	Фондовіддача	-	ЧистД/ОЗ(с)	-	9,72
5	Оборотність власного капіталу		ЧистД/ВК(с)	-	6,71
6	Оборотність активів	1,15	ЧистД/БН(с)	-	0,17
7	Оборотність запасів (оборотів)	-	СобРП/ЗЗ(с)	-	0,38
8	Період обертання запасів, днів		360/к-т7	-	951
9	Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості		ДБ(с)/ВирРП	-	3,49
10	Оборотність дебіторської заборгованості, оборотів		ВирРП/ДБ(с)	-	0,29
11	Період обертання дебіторської заборгованості, днів		360/к-т10	-	1257
12	Оборотність кредиторської заборгованості, днів		КЗ(с)*360/СобРП	-	2427
13	Тривалість операційного циклу, днів		к-т11+к-т8	-	2208
14	Тривалість фінансового циклу, днів		к-т13-к-т12	-	-219

Дослідження абсолютних і відносних фінансових показників (індикаторів) з метою встановлення фінансово-економічного стану ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр. базується на використанні

методів горизонтального і вертикального аналізу, розрахунку ланцюгових і базових темпів зростання (спадання) цих показників, середніх величин, побудові трендів для окремих із них та інших методів дослідження.

Висновки до розділу III.

Таким чином, в результаті дослідження особливостей комплексної оцінки ефективності організацій у рамках вартісного підходу можна зробити такі висновки:

- для компаній, що знаходяться на стадії зростання; більш репрезентативні класичні показники фінансового стану та коефіцієнти сталого зростання та внутрішнього темпу зростання, тому що вони дозволяють виявити можливі проблеми у розвитку для цієї групи підприємств;
- для організацій, що мають окремі негативні характеристики фінансового стану, але при цьому мають стабільні темпи розвитку, найбільш репрезентативними виступають показники внутрішніх та стійких темпів зростання (збігаються чисельно за досліджуваною вибіркою у межах підприємств цієї групи), оскільки вони свідчать про наявність у даних компаній певного потенціалу та характеризують існуючі управлінські помилки, при усуненні яких можливий перехід до підприємств першої групи;
- у третій групі якнайкраще фінансовий стан фірм характеризують стратегічні показники діяльності: інші параметри не дозволяють виявити єдину тенденцію розвитку;
- у підприємств на спаді з негативними характеристиками фінансового стану найкращий результат дали абсолютні показники прибутку, коефіцієнти сталого зростання та внутрішніх темпів зростання, а також класичні показники фінансового стану. При цьому стійкий темп зростання організацій свідчить про наявність певного потенціалу (як для другої групи, що спостерігається). Таким чином, наявність комплексних проблем на підприємстві дозволяють виявити всі апробовані у дослідженні підходи;

- у п'ятій групі організацій найбільшою репрезентативністю мають абсолютні показники прибутку та темпи сталого зростання. Коефіцієнт внутрішнього темпу зростання, навпаки, який завжди дозволяє виявити проблеми, наявні у цієї групи підприємств.

За результатами проведеного аналізу на ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр. видно, що підприємство спроможне погасити за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами всі свої короткотермінових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності має тенденцію до збільшення, що є позитивним явищем. Аналізоване підприємство можна охарактеризувати як фінансово стійке, оскільки коефіцієнти ліквідності (окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності) мають досить високі значення та позитивну динаміку.

Аналіз ділової активності показує, що підприємство неефективно використовує наявні ресурси. Терміни погашення дебіторської заборгованості занадто великі – 1275 днів, так і кредиторської – 1025 днів. В динаміці такі показники повинні б зменшуватись. Разом з тим, більшість показників фінансової стійкості підприємства мають фактичні значення в межах нормативних. Це характеризує підприємство як фінансово стійке. Коефіцієнт автономії протягом звітного періоду знизився з 0,03 до 0,02 і знаходиться поза нормативним рівнем, що пов'язано із залученням кредитних ресурсів.

ВИСНОВКИ

Підвищення якості бухгалтерської інформації про фінансові результати дозволить своєчасно знайти недоліки у роботі організацій, підвищити довіру до звітності з боку користувачів та сприятиме залученню додаткових інвестицій у будівництво.

Для цього було запропоновано новий напрямок розвитку методики бухгалтерського обліку фінансових результатів з використанням понятійного апарату, системи бухгалтерських рахунків та субрахунків, а також показників у бухгалтерській (фінансовій) звітності будівельних організацій.

За результатами проведеного дослідження зроблено такі висновки.

1. Сучасна система бухгалтерського обліку зіштовхнулася із новими проблемами забезпечення достовірності показників фінансових результатів.

Майбутній фінансовий результат нині забезпечується з допомогою реалізації принципу нарахування, і навіть включення до його складу величини нереалізованих прибутків (збитків). Проведений аналіз теоретичних положень у частині обчислення фінансового результату дозволив констатувати факт, що прибуток, що визначається в бухгалтерському та підприємницькому підходах, пов'язаних з динамічною та статичною теоріями подання фінансових результатів, містить у собі розрахункову величину, обчислену лише в облікових регістрах (паперовий прибуток), коли «бажаний» прибуток видається за дійсний.

Визначено необхідність виокремлювати частину позитивної величини сукупного фінансового результату, що носить розрахунковий характер, де грошові потоки очікуються у разі настання певних умов у майбутніх звітних періодах. Цими умовами слід вважати підтвердження факту реалізації за документами, ухвалення зобов'язань до оплати покупцями та надходження оплати. Наприклад:

- прибуток, який визнаний реалізованим у бухгалтерському обліку, але насправді - грошові потоки по ньому тільки очікуються до отримання (дебіторська заборгованість);

- прибуток, розрахований способом «у міру готовності» до завершення робіт (етапу).

Податкова оптимізація доводить свою ефективність як інструмент планування фінансових результатів. Але будь-який метод оптимізації має свої переваги та недоліки.

Надання регламентованих законом та докладно прописаних методів оптимізації оподаткування дозволить підприємствам грамотно та чесно застосовувати їх на практиці, не побоюючись штрафних санкцій.

На основі цих досліджень оподаткування, стратегії інвестиційної політики, запропоновано систематизацію існуючих податкових пільг через вплив елементів облікової політики на процес формування фінансових результатів.

Інформація, що подається у бухгалтерській (фінансовій) звітності, має максимально відповідати потребам певного кола користувачів. З метою подання достовірного фінансового результату від реалізації будівельної продукції стає очевидним необхідність розкриття додаткових показників бухгалтерського балансу щодо відображення заборгованостей за договорами та звіту про фінансові результати в частині показників виручки, собівартості та валового прибутку.

Для вирішення проблем проведення аудиту пропонується впроваджувати такі заходи: удосконалити законодавчу та нормативну базу щодо бухгалтерської фінансової звітності; розробити єдину систему розрахунку вартості послуг аудиторської фірми; підвищити якість аудиту та ступінь довіри до вітчизняних аудиторів шляхом посилення вимог до підвищення кваліфікації та виконання аудиторами міжнародних стандартів аудиту; удосконалити документальне оформлення аудиторської перевірки та

комп'ютеризувати складання та зберігання документів; підвищити рівень інформування керівників організації до запитань аудиторських перевірок.

Результати проведеного аналізу показали, що підприємство спроможне погасити за рахунок грошових коштів та коштів у розрахунках з дебіторами всі свої короткотермінових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності має тенденцію до збільшення, що є позитивним явищем. Аналізоване підприємство можна охарактеризувати як фінансово стійке, оскільки коефіцієнти ліквідності (окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності) мають досить високі значення та позитивну динаміку.

Аналіз ділової активності показує, що підприємство неефективно використовує наявні ресурси. Терміни погашення дебіторської заборгованості занадто великі – 1275 днів, так і кредиторської – 1025 днів. В динаміці такі показники повинні б зменшуватись. Більшість показників фінансової стійкості підприємства мають фактичні значення в межах нормативних. Це характеризує підприємство як фінансово стійке. Коефіцієнт автономії протягом звітного періоду знизився з 0,03 до 0,02 і знаходиться поза нормативним рівнем, що пов'язано із залученням кредитних ресурсів.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами протягом звітного періоду зріс з 0,01 до 0,1 і лише досяг нормативного значення. Позитивним у роботі аналізованого підприємства є підвищення коефіцієнта рентабельності власного капіталу та рентабельності активів. В межах нормативних значень знаходяться і коефіцієнти рентабельності діяльності та рентабельності продукції, оскільки ТОВ «Будремсервіс» за I-II квартали 2020/2021 рр. отримало позитивний фінансовий результат. Отже, підприємство є фінансово стійке і має наявні реальні можливості підвищення стабільності і фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аксьонов С., Бітюкова Л., Крилов А., Ласкіна І.І. Податки та оподаткування: підручник. Курськ: РФЕІ, 2010. 356 с.
2. Атамас П. Й. Прибуток: економічна суть, проблеми визначення та облікового відображення. *Академічний огляд*. 2014. № 1 (40). С. 50-55.
3. Балабанов І. Т. Аналіз та планування фінансів господарюючого суб'єкта. М.: Фінанси та статистика, 2009. 243 с.
4. Білик В. Г. Облік і відображення в звітності фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах реформування. *Формування ринкових відносин в Україні*. К. : Науководослідний економічний інститут, 2014. Вип. 1. С. 127-129.
5. Бурковська А. В. Економічна сутність фінансових результатів діяльності для сільськогосподарських підприємств України. *Modern Economics*. 2018. № 8. С. 29-36.
6. Велика Є. Г., Чурко В. В. Індикатори оцінки ефективності компанії. *Балтійський гуманітарний журнал*. 2014. № 2. С. 57-61.
7. Велика Є. Г., Чурко В. В. Стратегічний потенціал та рентабельність компанії. *Вектор науки Тольяттинського державного університету. Серія : Економіка и управление*. 2014. № 2 (17). С. 7-9.
8. Гордєєва О.В. Податкові пільги: класифікація та особливості застосування. *Податки та фінансове право*. 2008. № 6. С. 124-130.
9. Губарик О. М. Фінансовий облік в управлінні доходами і фінансовими результатами в діяльності підприємства. URL: <http://global-national.in.ua/7-2015/172.pdf>.
10. Жернаков С.А. Принципи податкового планування. *Податки та фінансове право*. 2010. № 7. С. 218-220.
11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

12. Йолтухівська Т. В. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий результат». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 2. С. 64-67.
13. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию . [Р. Каплан, Д. Нортон; пер. С англ.]. 2-е изд., испр. и доп. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.
14. Кузь В.І. Облік формування фінансових результатів та розподілу прибутку в акціонерних товариствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. Житомир. держ. технол. ун-т. Житомир, 2011. 21 с.
15. Курилов К. Ю., Курилова А. А. Формирование системы внутреннего аудита с учетом факторов влияния цикличности. *Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия : Экономика и управление*. 2012. № 4 (11). С. 111–114.
16. Курилова А. А., Курилов К. Ю. Хеджування валютних та товарних ризиків з використанням опціонів суб'єкта господарюваннями автомобільної промисловості. *Аудит та фінансовий аналіз*. 2011. №2. С. 132-137.
17. Курілова А. А., Курілов К. Ю. Фінансовий механізм управління витратами на основі методики внутрішнього аудиту. *Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева*. 2010. № 20. С. 74-80.
18. Мамрукова О.І. Податки і оподаткування: навч. посібник. М: Омега-Л, 2010. 310 с.
19. Мелень О. В. Дослідження та аналіз проблемних питань організації обліку фінансових результатів. *Економіка та суспільство : електрон. наук. фахове вид.* 2017. Вип. 13. С. 1385-1390.
20. Митрофанова І.А. Підприємництво та податок на прибуток: умови резонансності інтересів. *Економічний аналіз: теорія та практика*. 2011. № 10. С. 44-47.

21. Митрофанова І.А., Тлісов А.Б. Способи оптимізації податку на прибуток на підприємстві. *Податки та фінансове право*. 2013. № 8. С. 200-206.
22. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 8 "Облікові політики, зміни в облікових політиках та помилки". URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020
23. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) "Дохід" URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025
24. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Сер.: Економічні науки. Житомир, 2013. № 2 (64). С. 135-141.
25. Назаренко І.М. Бухгалтерський облік і звітність - інформаційна платформа управлінського процесу. *Бізнес Інформ*. 2015. 12. С. 250-257.
26. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19–25.
27. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": URL: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>
28. Нікіфорова Є. В., Шнайдер О. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансово-економічної діяльності. *Азимут наукових досліджень: економіка та управління*. 2013. № 1. С. 20-22.
29. Павелко О. В. Інвентаризація, рахунки та подвійний запис як важелі впливу на облік фінансових результатів будівельних підприємств. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування*. 2(86). 2019. С. 55-71.
30. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 "Дохід", затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 №290 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

31. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затв. Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
32. Починок Н., Омецінська І. Проблемні аспекти ціноутворення у вітчизняних підприємствах. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 3. С. 75-86. <https://doi.org/10.35774/visnyk2017.03.075>
33. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14 URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk>
34. Рета М. В., Пляка Г. О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія : *Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 25. С. 25-34.
35. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2007. 668 с.
36. Сатаєв А.М. Застосування теорії сталого зростання підприємства у бізнес-плануванні. *Вісник Академії*. 2012. № 3. С. 45-48.
37. Синькевич Н. І. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання. *Бізнес Інформ*. 2014. № 4. С. 313-317.
38. Скасюк Р. В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств URL: <http://www.nbuv.gov.ua/portal1/natural>
39. Сотник Н.С. Облік фінансових результатів діяльності підприємств відповідно для потреб управління. Облік, аналіз і контроль в умовах сучасних концепцій управління економічним потенціалом і ринковою вартістю підприємства: *зб. наук. пр. ЖНАЕУ*. Т. IV. Ч. II. 2017. С. 108–111.
40. Сунцева П.В. Оптимізація оподаткування як спосіб захисту прав та законних інтересів платників податків. *Податки та фінансове право*. 2012. № 11. С. 216-219.

41. Сунцева П.В. Правова природа оптимізації оподаткування. *Податки та фінансове право*. 2010. № 6. С. 206-212.
42. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356-360.
43. Філобокова Л.Ю. Неформалізовані методичні підходи як перспективний напрямок розвитку економічного аналізу в управлінні малим підприємництвом. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: історія, сучасність та перспективи розвитку: м-ли наук. конф.* Спб: СПбГЕУ, 2014. С. 132-143.
44. Худяков А., Васільєва Л. Етапи розвитку методики обчислення та обліку фінансового результату господарюючого суб'єкта. *Облікова, фінансова та управлінська діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки* : кол. моногр. / за заг. ред. І. П. Приходька. Дніпро : Пороги, 2020. С. 59-68.
45. Чинахова С. Е. Оценка эффективности при менения различных систем налогообложения на примере коммерческой организации. *Карельский научный журнал*. 2014. № 3. С. 107–110.
46. Шестакова Є.В. Оптимізація податків. М.: ГроссМедіа, 2013. 331 с.
47. Шигун М. М. Вплив чинників на модифікації в системі обліку фінансових результатів основної діяльності будівельних підприємств. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, червень 2020. № 17(45). С. 119–126.
48. Шнайдер О. В., Агуреева Т. П. Система внутреннего аудита качества и её влияние на при быль предприятия. *Карельский научный журнал*. 2014. № 3. С. 110–114.
49. Щепотьев А.В., Яшин С.А. Податки та оподаткування: навч. посібник. Тула: ТІЕІ, 2011. 161 с.
50. Nataliia Pochynok, Mykola Parkhomets, Liudmyla Uniiat, Igor Matviy, Liudmyla Sybyrka, Serhii Kasian. *Business Process: Modelling Based on*

- Logistics and Management Concepts. *Sustainable Economics*. 2021. Vol. 39 No. <https://doi.org/10.25115/eea.v39i3.4523>
51. Pochynok N., Muravskyi V., Farion V. Implementation of electronic communications in accounting of public procurement. *Technology Audit and Production Reserves*. 2021. № 4(60), P. 6-10. <https://doi.org/10.15587/2706-5448.2021.238858>
52. Stern E. China Adopts EVA: An Essential Step in the Great Leap Forward. E. Stern, S. Stewart, and Co. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2011. vol 23. No. 1. pp. 57-62. URL : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-6622.2011.00314x/pdf>
53. Stewart S. *The Quest for Value. The EVA Management Guide*. S. Stewart, G. Bennet. New York : Harper Business, 1999. 489 p.
54. Zadorozhnyi, Z.-M., Muravskyi, V., Pochynok, N., & Hrytsyshyn, A. (2020). Innovation Management and Automated Accounting in the Chaotic Storage Logistics. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 313-323. <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.2-23>