

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М.Е. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

О.М. Калініна, Ю.Б. Кракос, О.В. Гребенікова, Ю.Ю. Гусєва

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2011

ББК 67.304

Аналіз фінансових результатів підприємства/ О.М. Калініна, Ю.Б. Кракос, О.В. Гребенікова, Ю.Ю. Гусєва . – Навч. посібник для студентів факультету очного та заочного навчання. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т «Харьк. авіац. ін-т», 2011. – 42 с.

Розглянуто сутність значення, завдання і інформація для аналізу фінансових результатів. Представлено методику проведення аналізу фінансових результатів. Виокремлено економічні чинники, що впливають на величину прибутку. Надано матеріал щодо аналізу якості прибутку та впливу обліку витрат на прибуток. Розглянуто аналіз результативності діяльності підприємства з урахуванням аналізу рентабельності підприємства, факторного аналізу рентабельності активів за схемою фірми «Дюпон» та аналізу ділової активності підприємства.

Рекомендовано для студентів факультету очного та заочного навчання економічних спеціальностей при вивченні дисциплін «Фінансовий аналіз», «Аналіз фінансового стану підприємства» та при написанні дипломних робіт. Може бути також використано в практичній підприємницькій діяльності.

Табл. 15. Бібліогр.: 11 назв.

Рецензенти: проф. І.Ю. Матюшенко,
проф. О.М. Ястремська

© Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут», 2011 р.

ЗМІСТ

Вступ	4
1.1. Значення, завдання і інформація для аналізу фінансових результатів.....	5
1.2. Методика проведення аналізу фінансових результатів	6
1.3. Економічні чинники, що впливають на величину прибутку ...	12
1.4. Аналіз якості прибутку. Вплив обліку витрат на прибуток.....	15
1.5. Аналіз результативності діяльності підприємства	24
1.5.1. Аналіз рентабельності підприємства	24
1.5.2. Факторний аналіз рентабельності активів за схемою фірми «Дюпон»	28
1.5.3. Аналіз ділової активності підприємства	31
Задачі	34
Бібліографічний список.....	38

ВСТУП

В умовах сучасного розвитку України для ефективного управління господарською діяльністю підприємства зростає роль інформаційної бази, що є у керівника, важливу частину якої займають відомості про фінансові результати. Їх аналіз допомагає в ухваленні управлінських рішень як стратегічного, так і тактичного характеру.

Фінансові результати – це заслуга підприємства. Прибуток при цьому є результатом грамотної роботи або зовнішніх об'єктивних і суб'єктивних чинників, а збиток – результатом поганої роботи або зовнішніх негативних чинників.

Учбовий курс «Фінансовий аналіз» та одна з основних його тем «Аналіз фінансових результатів підприємства» входить до обов'язкових професійно орієнтованих дисциплін для підготовки бакалаврів зі спеціальності «Фінанси та кредит» та тісно пов'язаний з іншими дисциплінами фахового спрямування, такими як «Фінанси підприємств», «Фінансовий менеджмент», «Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва», «Інвестування», «Фінансовий ринок».

В процесі вивчення теми «Аналіз фінансових результатів підприємства» студенти повинні навчитися розуміти значення, суть фінансових результатів, опанувати методику проведення аналізу фінансових результатів підприємства, оцінювати отримані результати з метою надання обґрунтованих висновків для підвищення ефективності функціонування діяльності підприємства.

Об'єктом роботи є фінансові результати підприємства.

1.1. Значення, завдання і інформація для аналізу фінансових результатів

Успішне функціонування підприємства на ринку того або іншого товару визначається його здатністю приносити достатній дохід для відшкодування витрат і формування прибутку. Прибуток і є фінансовий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. Прибуток виступає найважливішим чинником стимулювання підприємницької діяльності, створюючи фінансові передумови для її розширення, і служить базою вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу [1].

Прибуток характеризує ефективність реалізації ряду направленої діяльності суб'єкта підприємництва: комерційної, виробничої, технічної, фінансової. Вони складають основу економічного розвитку підприємства і зміцнення фінансових стосунків зі всіма учасниками комерційної справи.

В умовах ринку кожен суб'єкт підприємництва виступає як відособлений товаровиробник, який економічно і юридично самостійний у виборі сфери бізнесу, формуванні товарного асортименту, визначенні витрат, складанні ціни, обліку виручки від реалізації, а отже, виявленні прибутку або збитку за результатами діяльності. Здобуття прибутку є безпосередньою метою виробництва суб'єкта підприємництва в умовах ринку. Реалізація цієї мети можлива лише в тому випадку, якщо суб'єкт підприємництва виготовляє продукцію (роботи, послуги), яка по своїх споживчих властивостях відповідає потребам суспільства.

Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво. Прибуток відображає позитивний фінансовий результат. Прагнення до отримання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, зниження витрат. Прибуток сигналізує, де можна добитися найбільшого приросту вартості, створює стимул-реакцію для інвестування в ці сфери діяльності. Прибуток є основною формою чистого доходу (поряд з акцизами і ПДВ). Він відображає економічний ефект, отриманий в результаті діяльності суб'єкта підприємництва.

Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, вирішення проблем соціального і матеріального характеру трудового колективу. За рахунок прибутку виконуються зовнішні фінансові зобов'язання перед бюджетом, банками, позабюджетними фондами і іншими організаціями. Він характеризує міру ділової активності і фінансового благополуччя. По прибутку визначають рівень віддачі авансованих

засобів в прибутковість вкладень і активів. В умовах ринку суб'єкт підприємництва прагне якщо не до максимального прибутку, то до такої величини прибутку, яка забезпечить динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції, дозволить йому утримати позиції на ринку даного товару, забезпечить його життєздатність.

Збитки за результатами діяльності висвічують помилки, прорахунки в напрямках використання засобів, ставлять суб'єкта підприємництва в критичне фінансове положення, що не виключає банкрутство.

Система показників фінансових результатів включає не лише абсолютні (прибуток), але і відносні показники (рентабельність) ефективності використання. Чим вище рівень рентабельності, тим вище ефективність підприємництва.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів підприємництва є:

- оцінка динаміки абсолютних і відносних показників фінансових результатів (прибутку і рентабельності);
- факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);
- аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної діяльності;
- аналіз і оцінка використання чистого прибутку;
- виявлення і оцінка можливих резервів зростання прибутку і рентабельності на основі оптимізації обсягів виробництва і витрат виробництва і обігу;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансових результатів є форма № 2 «Звіт про фінансові результати» [2], форма № 1 «Баланс» [3], форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» [4] і форма № 4 «Звіт про власний капітал» [5] затверджені наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 року № 87. Крім того, в аналізі використовуються дані фінансового плану, аналітичного бухгалтерського обліку.

1.2. Методика проведення аналізу фінансових результатів

Проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є одним з найважливіших напрямів АХД, що досліджують результативність і економічну доцільність діяльності підприємства. При проведенні аналізу необхідно:

- досліджувати прибуток підприємства;
- встановити величину доходів;

- встановити величину витрат;
- розрахувати і проаналізувати абсолютні і відносні коефіцієнти, що відображають фінансові результати діяльності підприємства.

У найбільш загальному вигляді прибуток (P) може бути представлений як різниця між сумами доходів (R) і витрат (E_x), що формуються в прив'язці до періоду, за який обчислюється прибуток, і які логічно співвідносяться один з одним.

Інформація про структуру витрат і способи її оптимізації є конфіденційною, проте укрупнені елементи сукупних витрат є загальнодоступними і приводяться в звіті про фінансові результати (форма 2). Даний звіт являє собою табличне представлення жорстко детермінованої факторної моделі, представленою формулою [6]:

$$P = \sum_{j=1}^n R_j - \sum_{k=1}^m E_{x_k}, \quad (1)$$

де R_j – j -й вид доходів підприємства,

$j = 1, 2, \dots, n$;

E_{x_k} – k -й вид витрат,

$k = 1, 2, \dots, m$.

Нарощування видів і сум доходів підприємства сприяє зростанню прибутку, а витрати зменшують його.

Думка про ефективність роботи підприємства формується на підставі багатьох критеріїв; у їх число входить і простий факторний аналіз прибутку, що дозволяє зрозуміти, який вигляд доходів або витрат вплинув на прибуток більшою чи меншою мірою; яка порівняльна динаміка впливу окремих чинників, представлених в рівнянні (1); які тенденції цих чинників.

В процесі аналізу використовуються різні показники прибутку. Модель формування фінансових результатів є єдиною для всіх підприємств незалежно від організаційно-правової форми підприємництва і форми власності.

Основними завданнями аналізу є:

- оцінка динаміки показників прибутку до оподаткування,
- виявлення і вимір дії різних видів доходів на величину прибутку,
- оцінка можливих резервів подальшого зростання прибутку до оподаткування.

По складу елементів, що включаються, розрізняють валовий прибуток, прибуток від реалізації, прибуток (збиток) до оподаткування і чистий прибуток.

Спочатку визначається валовий прибуток як різниця між виручкою від реалізації (за мінусом ПДВ, акцизів і інших обов'язкових платежів) і собівартістю продажів товарів і послуг [1; 2]:

$$ВП = S - C, \quad (2)$$

де $ВП$ – валовий прибуток;

S – виручка від продажу продукції (товарів, робіт, послуг);

C – повна собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Потім визначається прибуток (збиток) від реалізації як різниця між валовим прибутком і сумою комерційних ($\sum ЗК$) і управлінських витрат ($\sum ЗУ$). Даний вигляд прибутку бере участь у розрахунку показника рентабельності продажів.

$$ПП = ПВ - \sum ЗК - \sum ЗУ, \quad (3)$$

На наступному етапі розраховується прибуток (збиток) до оподаткування як різниця між прибутком від продажів і сумою операційних і позареалізаційних доходів і витрат.

$$ПБ = ПП + ПО + ПВН, \quad (4)$$

де $ПБ$ – прибуток до оподаткування (балансовий);

$ПО$ – результат від операційної і фінансової діяльності;

$ПВН$ – доходи і витрати від інших позареалізаційних операцій.

До складу доходів (витрат) від позареалізаційних операцій включаються:

- доходи, отримані (витрати, понесені) від пайової участі в спільних підприємствах,

- доходи від здачі (здобуття) майна в оренду,

- доходи (витрати) по акціям, облігаціям і іншим коштовним паперам,

- суми, отримані і сплачені у вигляді економічних санкцій і у відшкодування збитків,

- інші доходи і витрати від операцій, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції. При цьому платежі, внесені до бюджету у вигляді санкцій, здійснюються за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств, і не включаються до складу витрат від позареалізаційних операцій.

Таким чином, прибуток оподаткування є різницею між прибутком до оподаткування і сумою доходів, отриманих по коштовних паперах, від пайової участі в спільних підприємствах, від рентних платежів, а також сумою пільг по податку на прибуток відповідно до чинного податкового законодавства.

Далі, виходячи з величини прибутку (збитку) до оподаткування визначається чистий прибуток як різниця прибутку (збитку) до оподаткування, зменшений на суму поточного податку на прибуток і відкладених податкових зобов'язань і збільшений на суму відкладених податкових активів.

Для аналізу і оцінки рівня і динаміки показників прибутку складається таблиця, в якій використовуються дані бухгалтерської звітності суб'єкта підприємництва з форми 2. Інформація, що міститься у фінансовому плані і формі 2, дозволяє проаналізувати фінансові результати, отримані від всіх видів діяльності суб'єкта підприємництва.

При аналізі фінансових результатів підприємства оцінюється динаміка показників прибутку до оподаткування і чистого прибутку за звітний період за допомогою вертикального і горизонтального аналізу. Вертикальний аналіз фінансових результатів є одним з варіантів проведення звідного аналізу, що враховує спільний вплив доходів і витрат підприємства на величину чистого прибутку. Таким чином, вертикальний аналіз звіту про фінансові результати – це аналіз структури формування фінансових результатів порівняно з попереднім періодом. Горизонтальний аналіз направлений на вивчення темпів зростання показників та пояснює причини змін в їх структурі.

Результати проведення аналізу представимо в таблиці 1.

Для проведення вертикального аналізу виручку від реалізації продукції за 2009 і 2010 років прийmemo за 100 % і оцінимо вклад кожної статті звіту про фінансові результати в її отримання. У 2009 році на формування виручки від реалізації продукції вплинули такі статті форми 2: собівартість реалізованої продукції у розмірі 67,92 %, валовий прибуток у розмірі 15,22 %. У 2010 році собівартість реалізованої продукції склала вже 56,70 %, а валовий прибуток – 26,35 %. Тобто відбувається зниження долі собівартості реалізованої продукції на 11,21 % з одночасним зростанням долі валового прибутку на 11,30 %, що позитивно для підприємства. У 2009 році результат від операційної діяльності характеризується як збиток у розмірі 5 505,40 тис. грн., в 2010 році результат зазнав якісні зміни і був отриманий прибуток у розмірі 3 324 тис. грн.

Підприємство в 2009 році спрацювало з чистим прибутком у розмірі 1111,00 тис. грн, хоча був отриманий збиток від операційної діяльності

Таблиця 1

Аналіз фінансових результатів підприємства

Найменування показника	За 2009 рік		За 2010 рік		Горизонтальний аналіз (зміни)			
	тис. грн	Питома вага статей до виручки від реалізації	тис. грн	Питома вага статей до виручки від реалізації	В абсолютних величинах, тис. грн	У структурі, %	темпи зростання, %	темпи приросту, %
	Доходи і витрати від звичайних видах діяльності							
Доход (виручка) від реалізації продукції	28611,00	100,00	37766,80	100	9155,80	0	132,00	32,00
Податки і збори	4823,50	16,86	6332,50	16,77	1509,00	-0,0915	131,28	31,28
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23787,50	83,14	31434,40	83,23	7646,90	0,09	132,15	32,15
Собівартість реалізованої продукції	19431,60	67,92	21415,30	56,7	1983,70	-11,21	110,21	10,21
Валовий прибуток	4355,90	15,22	10019,10	26,53	5663,20	11,3	230,01	130,01
Комерційні витрати	3302,00	11,54	4165,60	11,03	863,60	-0,51	126,15	26,15
Управлінські витрати	8872,70	31,01	6573,50	17,41	-2299,20	-13,61	74,09	-25,91
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	-5505,40	-19,24	3324,00	8,8	8829,40	28,04	-60,38	-160,38
Інші доходи і витрати								
Фінансові доходи	10259,10	35,86	377,10	1	-9882,00	-34,86	3,68	-96,32
Фінансові витрати	3272,40	11,44	2109,00	5,58	-1163,40	-5,85	64,45	-35,55
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1481,30	5,18	1592,10	4,22	110,80	-0,96	107,48	7,48
Податок на прибуток від звичайної діяльності	370,30	1,29	398,00	1,05	27,70	-0,24	107,48	7,48
Прибуток від звичайної діяльності	1111,00	3,88	1194,10	3,16	83,10	-0,72	107,48	7,48
Чистий прибуток	1111,00	3,88	1194,10	3,16	83,10	-0,72	107,48	7,48

(за рахунок великих комерційних (11,54 %) і управлінських витрат (31,01 %)). У 2010 році значення чистого прибутку виросло на 107,48 % по відношенню до попереднього року і склало 1194,10 тис. грн, що на перший погляд характеризує підприємство з позитивного боку. Проте, якщо поглянути значення питомої ваги чистого прибутку підприємства у виручці від реалізації продукції за 2009 і 2010 років, то воно знизилося на 0,72 %, тобто з 3,88 % до 3,16 %, що свідчить про зниження отримуваних доходів (значне зниження фінансових доходів на 9882,00 тис. грн, що складає 96,32 %).

Зростання обсягу продажів товарів може здійснювати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельних товарів приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж товар є збитковим, то при збільшенні обсягу продажів відбувається зменшення суми прибутку. Структура продажу товарів може також робити як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшиться доля рентабельніших товарів в загальному обсязі продажів, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельних або збиткових товарів загальна сума прибутку зменшиться.

Підприємство, виходячи зі своєї фінансової стратегії, може збільшувати або зменшувати величину прибутку до оподаткування за рахунок вибору того або іншого способу: оцінки майна, порядку його списання, встановлення термінів використання. Все це повинно бути відбито в обліковій політиці, тому бухгалтер повинен уміти вибрати і запропонувати керівникові той варіант облікової політики, який забезпечить реалізацію фінансової стратегії підприємства.

Величина прибутку залежить від методів регулювання балансового прибутку:

1. Зміна вартісних шляхів віднесення майна до основних засобів, що впливає на зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами начислення зносу по основних засобах.

2. Використання методу прискореної амортизації активної частини основних коштів також приводить до збільшення собівартості продукції і зменшення суми прибутку, а отже, і податків на прибуток.

3. Вживання різних методів оцінки нематеріальних активів і способів нарахування амортизації по ним.

4. Вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів.

5. Зміна порядку списання витрат по ремонту основних засобів на собівартість продукції (за фактичними витратами або рівномірними частинами за рахунок створеного ремонтного фонду).

6. Зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких веде до зростання собівартості продукції звітного року.

7. Зміна методу визначення прибутку від реалізації продукції.

Всі ці методи регулювання прибутку можуть кардинально змінити величину прибутку від реалізації, балансовий прибуток і в цілому фінансовий стан суб'єкта підприємництва.

1.3. Економічні чинники, що впливають на величину прибутку

Прибуток до оподаткування відображає загальний фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства в звітному періоді з врахуванням всіх її сторін, і найважливішою складовою цього показника є прибуток від продажу товарів. Прибуток від продажів в загальному випадку змінюється під впливом безлічі чинників, таких як зміна обсягу продажу, структури продукції, цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на енергію і перевезення, рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів [7].

Факторний аналіз прибутку підприємства ведеться, виходячи з порядку його формування (табл. 2). Метою такого аналізу є оцінка динаміки показників балансового і чистого прибутку, виявлення міри впливу на фінансові результати ряду чинників, в т. ч. зростання (зниження) виробництва товарів, зростання (зниження) обсягу продажів, підвищення якості і розширення асортименту товарів, підвищення рентабельності; виявлення резервів збільшення прибутку.

Розрахунки проводяться в наступному порядку:

1) Зміна прибутку від продажів за період ($\Delta\Pi$):

$$\Delta\Pi = \Pi_{III} - \Pi_{II}, \quad (5)$$

де Π_{III} – прибуток поточного періоду;

Π_{II} – прибуток попереднього періоду.

Таким чином, отримуємо: $\Delta\Pi = 49\,978 - 32\,855 = 17\,123$ тис. грн.

2) Вплив на прибуток змін цін на продані товари ($\Delta\Pi_1$):

$$\Delta\Pi_1 = S_{III} - S_1, \quad (6)$$

де S_{III} – обсяг продажів в поточному періоді в цінах поточного періоду;

S_1 – обсяг продажів в поточному періоді в цінах попереднього періоду.

Таким чином, отримуємо: $\Delta\Pi_1 = 701605 - 692048 = 9557$ тис. грн.

Таблиця 2

Вихідні дані для аналізу прибутку від продажів

Складові прибутку	По звіту попереднього періоду, тис. грн	За цінами попереднього періоду при обсязі продажів поточного періоду, тис. грн	По звіту поточного періоду, тис. грн
Виручка від продажу товарів, продукції, робіт, послуг (обсяг продажів)	563 089	692 048	701 605
Повна собівартість проданих товарів, продукції, робіт, послуг	530 234	651 040	651 627
Прибуток від продажів	32 855	41 008	49 978

3) Вплив на прибуток змін обсягу продажів товарів ($\Delta\Pi_2$):

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_{III} \cdot k_1 - \Pi_{III} = \Pi_{III} (k_1 - 1), \quad (7)$$

де Π_{III} – прибуток попереднього періоду;

k_1 – коефіцієнт зміни собівартості товарів за цінами попереднього періоду:

$$k_1 = \frac{C_1}{C_{III}}, \quad (8)$$

де C_1 – собівартість проданих товарів за поточний період в цінах попереднього періоду;

C_{III} – собівартість проданих товарів в попередньому періоді.

Отримуємо: $k_1 = \frac{651040}{530234} = 1,2278$; $\Delta\Pi_2 = 32855 \cdot (1,2278 - 1) = 7\,484$ тис. грн.

4) Вплив на прибуток змін в обсязі продажів товарів, обумовлених змінами в структурі товарів ($\Delta\Pi_3$):

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_{III} (k_2 - k_1), \quad (9)$$

де k_2 – коефіцієнт зростання обсягу продажів за цінами попереднього періоду:

$$k_2 = \frac{S_1}{S_{III}}, \quad (10)$$

де S_1 – обсяг продажів в поточному періоді за цінами попереднього періоду;

S_{III} – обсяг продажів в попередньому періоді.

Отримуємо: $k_2 = \frac{692048}{563089} = 1,229$; $\Delta\Pi_3 = 32855 * (1,229 - 1,2278) = 32855 * 0,0012 = 39$ тис. грн.

5) Зміна прибутку від продажів за рахунок зміни собівартості у зв'язку із зміною цін на споживані ресурси ($\Delta\Pi_4$):

$$\Delta\Pi_4 = C_1 - C_{III}, \quad (11)$$

де C_1 – собівартість проданих товарів за поточний період в цінах попереднього періоду;

C_{III} – фактична собівартість проданих товарів за поточний період.

Таким чином, отримуємо: $\Delta\Pi_4 = 651040 - 651627 = -587$ тис. грн.

6) Вплив на прибуток змін собівартості за рахунок структурних зрушень у складі товарів ($\Delta\Pi_5$):

$$\Delta\Pi_5 = C_{III} \cdot k_2 - C_1, \quad (12)$$

Отримуємо: $\Delta\Pi_5 = 530234 * 1,229 - 651040 = 627$ тис. грн.

7) Склавши величини зміни прибутку під впливом кожного із чинників, отримаємо сумарне вираження впливу всіх чинників на прибуток від продажів ($\Delta\Pi$):

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i, \quad (13)$$

де Π_i – вплив i -го чинника;

n – кількість чинників.

Таким чином, вплив всіх чинників на величину прибутку від продажу товарів $\Delta\Pi$ склав: $\Delta\Pi = 9557 + 7484 + 39 + (-587) + 627 = 17120$ тис. грн.

Отримані результати доцільно представити у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3

Результати факторного аналізу прибутку від продажів

Чинники, що викликали зміну прибутку в поточному періоді	Сума, тис. грн	Структура, %
1. Зміна цін	+9557	55,82
2. Зміна обсягу продажів	+7484	43,71
3. Зміна структури продажів	+39	0,23
4. Зміна собівартості за рахунок цін на споживані ресурси	-587	-3,43
5. Зміна собівартості продажів за рахунок зміни структури продажів	+627	3,66
Разом	+17120	+100

Найбільшу вагу в збільшенні прибутку мали чинники зміни цін (55,82 %) і обсягів продажів (43,71 %). Зниження прибутку на 587 тис. грн. сталося за рахунок зміни собівартості в результаті зміни цін на споживані ресурси, але вага цього чинника складає всього 3,43 % у загальній структурі і він здійснив незначний вплив на зниження прибутку.

1.4. Аналіз якості прибутку. Вплив обліку витрат на прибуток

Поняття якості прибутку застосовується при оцінці достовірності прибутку. Об'єктивна оцінка якості показників прибутку, представлених в бухгалтерській звітності, необхідна не лише у фіскальних цілях, але понад усе в цілях визначення міри надійності фінансового положення підприємства.

В більшості випадків під якістю прибутку розуміють зміст прибутку, характер його формування під впливом різних чинників. Інколи якість прибутку зводиться до проблеми достовірності бухгалтерської звітності, що звужує аналіз. Якість прибутку – це характеристика чинників формування показників фінансових результатів, що мають і не мають кількісного виміру, обумовлених управлінськими рішеннями в області маркетингу, виробничого і фінансового менеджменту [8].

Практична цінність аналізу якості прибутку полягає в правильній оцінці тенденцій формування прибутку як показника ефективності, джерела фінансування потреб розширеного відтворення і виплати доходів власникам, що одночасно дозволяє пов'язати рівень фінансових результатів з якістю управління. Оцінка якості прибутку дає можливість користувачам бухгалтерської звітності проводити порівняльний аналіз діяльності різних підприємств із врахуванням чинників формування прибутку, фінансовим менеджерам – приймати

обґрунтовані управлінські рішення, використовувати результати аналізу якості прибутку в прогнозуванні фінансових результатів.

Об'єктом аналізу є всі стадії формування фінансових результатів, але різні групи користувачів переслідують і різні інтереси. Постачальники капіталу віддають перевагу показнику прибутку до виплати відсотків і податків і оцінюють його величину як джерело, достатнє для покриття фінансових витрат. З позицій держави – це прибуток до оподаткування як основа формування прибутку оподаткування і джерело виплати податку на прибуток.

З позицій власників найбільш важливим показником є чистий прибуток як об'єкт розподілу. Чистий (нерозподілений) прибуток, виявлений за даними бухгалтерського обліку, за звітний рік збільшує, а збиток – зменшує капітал підприємства. Наступного року чистий прибуток розподіляється на реінвестовану частину і дивіденд. У певних випадках чистий прибуток, крім того, спрямовується на формування капітальних резервів.

Скорочення дистанції між зафіксованою величиною прибутку та її реальною величиною, підкріпленою реальним припливом грошових коштів на підприємстві, є одним із найважливіших завдань фінансового аналізу. У балансі прибуток присутній в явному вигляді як «нерозподілений прибуток звітного року» і «нерозподілений прибуток минулих років», а також завуальований – у вигляді створених за рахунок прибутку фондів і резервів.

Прибуток – це не просто облікова величина, але і економічна категорія, яка є мірою ефективності бізнесу. Реальна величина прибутку повинна розглядатися як міра життєздатності підприємства.

В умовах ринкової економіки величина прибутку залежить від наступних чинників [1]:

1. Основний – співвідношення доходів і витрат.

2. Регулювання прибутку за рахунок вибору таких прийомів обліку, які дозволяють обчислювати фінансові результати і на законних підставах понизити податки до бюджету. Передумовами регулювання показників звітності є:

- Прагнення знизити обкладення податками.

- Залучення в обіг додаткових засобів за рахунок внутрішніх джерел.

- Спроба знизити комерційні ризики.

- Бажання показати кращі фінансові результати перед інвесторами, кредиторами і ін.

Впливати на фінансові результати в рамках облікової політики можна різними шляхами:

- варіюванням діапазоном значень нормативу віднесення активу до основних засобів;

- переоцінкою основних засобів і використанням знижуючих коефіцієнтів до амортизаційних відрахувань;

- використанням механізму прискореної амортизації;

- різним порядком віднесення окремих видів витрат на собівартість реалізованої продукції (наприклад, фінансування ремонту);

- вибором оцінки спожитих виробничих запасів (сировини, палива);

- вибором методу визначення виручки від реалізації і ін.

Щоб визначити якість прибутку даного підприємства, необхідно порівнювати загальні принципи обліку господарських операцій на підприємстві із загальноприйнятими в галузі стандартами. Якщо загальні вимоги до обліку на даному підприємстві нижче стандартних, то якість прибутку теж виявиться нижчою. Так само порівнюють звітний прибуток, обчислений відповідно до вимог до галузі, з даними, отриманими підприємством. Якщо прибуток, обчислений на підставі вимог обліку в галузі, буде менший, ніж за даними обліку підприємства, то якість доходу буде низькою.

Не підтверджені документами зміни в практиці ведення бухгалтерського обліку зменшують якість прибутку. Часто ці зміни можуть неправильно відображати очікуване зростання прибутку. Якщо підприємство здійснює велику кількість змін в практиці ведення бухгалтерського обліку, не можна використовувати показники прибутку за даний період часу як достовірну основу для визначення прибутку в майбутньому.

Керівництво підприємства може змінювати на свій розсуд такі види витрат, як витрати на рекламу, ремонтні роботи, науково-дослідні розробки і підготовку фахівців. Витрати, розмір яких може встановлюватися досить довільний, прийнято називати *дискреційними*. В ході аналізу порівнюють розмір цих витрат за поточний період з попереднім періодом, із середніми нормами по галузі, з очікуваними витратами на ці цілі в подальші періоди. Невиправдане скорочення цих витрат означає зниження якості прибутку, оскільки такі витрати необхідні для розвитку бізнесу. В аналітичних цілях може бути корисним використання таких показників:

динаміка дискреційних (довільних) витрат $ДВ_d$:

$$ДВ_d = \frac{ПВ}{S} = \frac{ПДВ}{A}, \quad (14)$$

де $ПВ$ – інші витрати;

S – виручка від реалізації товарів, продукції, послуг;

$ПДВ$ – інші дискреційні витрати;

\bar{A} – середня вартість активів.

Високе значення свідчить про низьку якість прибутку. Скорочення дискреційних витрат не завжди є невиправданим. Воно може бути необхідне, якщо політика дискреційних витрат, що проводилася раніше, не відповідала вимогам виробництва.

Взаємозв'язки між прибутком і вартісною оцінкою витрат активів або фондів, понесених для здобуття даного прибутку, характеризуються за допомогою показника льоверіджа.

У економіці льоверідж трактується як чинник, невеликі коливання якого можуть привести до зміни ряду результативних показників. З позиції фінансового управління діяльністю підприємства чистий прибуток залежить:

1) від того, наскільки раціонально використані надані підприємству фінансові ресурси, тобто в що вони вкладені;

2) від структури джерел засобів.

Перша залежність характеризується виробничим льоверіджем ($ВЛ$), рівень якого визначає, крім того, величину виробничого ризику. Друга залежність знаходить віддзеркалення в співвідношенні власних і позикових засобів і характеризується фінансовим льоверіджем ($\PhiЛ$), рівень якого визначає фінансовий ризик підприємства:

$$ВЛ = \frac{ВМ}{ЧП}, \quad (15)$$

$$\PhiЛ = \frac{T_{прЧП}}{T_{прПП}}, \quad (16)$$

де $ВМ$ – сума покриття (валова маржа);

$ЧП$ – чистий прибуток;

$T_{прЧП}$ – темп приросту чистого прибутку;

$T_{прПП}$ – темп приросту прибутку від реалізації продукції.

Високе значення цих показників свідчить про високий ризик нездобуття доходу, тобто про низьку якість прибутку.

Досить важливим при оцінці якості прибутку є показник динаміки чистої рентабельності продажів $Д_{чр}$:

$$Д_{чр} = \frac{ЧП}{S_n}, \quad (17)$$

де S_n – виручка (нетто) від реалізації товарів, робіт, послуг.

Низьке значення свідчить про низький рівень прибутку. Взагалі чистий прибуток – береться в основу всіх фінансових показників. На якість прибутку можуть впливати методи обліку і розрахунків прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), характер інших фінансових результатів, податкові умови і пільги по податках і т. і.

Якість прибутку вище, якщо він підкріплений готівкою, оскільки його можна використовувати для виплати боргів, розширення виробництва. Тому потрібно відстежувати тенденції в русі готівці від обліку продажів до виділення чистого прибутку. Для цих цілей обчислюють коефіцієнт платоспроможності K_{nl} :

$$K_{nl} = \frac{З_{ГКп} + П_{ГКзп}}{В_{ГК}}, \quad (18)$$

де $З_{ГКп}$ – залишок грошових коштів на початок періоду;

$П_{ГКзп}$ – сума грошових коштів, що поступили за звітний період;

$В_{ГК}$ – витрата (направлено) грошових коштів.

Низьке значення показника свідчить про низьку якість прибутку. Величина чистого прибутку безпосередньо залежить від інфляції. Необхідно враховувати, в якій мірі доходи підвищилися із-за зростання рівня цін і витрат по заміщенню капіталу і в якій – в результаті виробничої діяльності.

Для цього необхідно порівнювати:

- чистий прибуток, скоректований на підставі індексу цін на придбання товарів, з чистим прибутком;
- чистий прибуток, отриманий за рахунок заміщення основного капіталу, що вибуває, з чистим прибутком;
- грошово-кредитні активи з грошово-кредитними зобов'язаннями.

Якщо чистий прибуток оголошується в розмірі, значно більшому, ніж він має бути з врахуванням темпів інфляції, слід вважати його якість низькою. Високий показник співвідношення грошових активів і грошових зобов'язань не є сприятливим, оскільки в результаті відбувається падіння чистої купівельної вартості.

При оцінці якості прибутку можна використовувати наступні показники:

- 1) коефіцієнт зміцнення платоспроможності K_{zn} :

$$K_{zn} = \frac{\Pi_{ГК}}{\text{ЧП}}, \quad (19)$$

де $\Pi_{ГК}$ – сума грошових коштів, що поступили.

2) відсоткова ставка по кредитах BC . Чим вище вимоги до компенсаційних залишків (на депозитному рахунку) і вище витрати по позиці, тим нижче якість прибутку:

$$BC = \frac{CB_{\kappa}}{CK}, \quad (20)$$

де CB_{κ} – сукупні витрати по кредитах;

CK – сума кредитів.

3) доступність позикових засобів в майбутньому $D_{ПЗ}$. Високе значення цього показника свідчить про низьку якість прибутку, що веде до зменшення грошових коштів підприємства:

$$D_{ПЗ} = \frac{КП_{\kappa}}{КП_{з}}, \quad (21)$$

де $КП_{\kappa}$ – кредити і позики, не погашені в строк;

$КП_{з}$ – кредити і позики, не отримані в звітному періоді.

4) стан розрахунків з кредиторами K_c . Високе значення показника свідчить про низьку якість прибутку:

$$K_c = \frac{KЗ_n}{KЗ}, \quad (22)$$

де $KЗ_n$ – прострочена кредиторська заборгованість;

$KЗ$ – всього кредиторської заборгованості (залишки або виникло зобов'язання).

Даний показник є досить важливим при оцінці якості прибутку. Чим вище показник відношення залишкового прибутку до чистого доходу, тим краще якість прибутку. Його високе значення свідчить про те, що підприємство отримує достатню кількість прибутку, щоб покрити мінімальну норму прибутку на капітал.

Використання попередньої оцінки результатів господарської діяльності підприємства також впливає на якість прибутку: чим

суб'єктивніші оцінки використовуються для визначення доходів, тим більше невпевненості виникає в результатах, а отже, це свідчить про низьку якість прибутку.

Для оцінки якості прибутку з позиції відтворювального підходу може бути використана індексна модель А. Ветрова. [9]. У моделі А. Ветрова пропонується оцінку прибутку за поточною вартістю доповнити оцінкою фізичної підтримки капіталу, тобто оцінкою продуктивної фізичної здатності економічного потенціалу підприємства.

З цією метою розраховуються зважені індекси результативності суб'єкта підприємництва – продуктивності праці, відшкодування витрат і рентабельності. Розраховуються також і їх грошові еквіваленти, тобто суми впливу на прибуток зміни продуктивності праці, зміни індексу відшкодування витрат і сукупного впливу вказаних чинників.

Вихідні дані для обчислення оцінки якості прибутку наведено в таблиці 4. Методика розрахунку показників факторних впливів представлена в таблиці 5.

Таблиця 4

Показники роботи підприємства в динаміці

№	Показники	1-й рік	2-й рік	Динаміка в %
1	Реалізація, тис. грн. (за діючими цінами)	2 136,40	2 964,50	138,80
a	по цінам 1-го року	2 136,40	2 044,50	95,70
2	Промислово-виробничий персонал, люд	10	12	120,00
3	Оплата праці з нарахуваннями, тис. грн.	241	267	110,80
a	по нормах 1-го року	241	260,7	108,20
4	Матеріальні витрати, тис. грн (у дійсних цінах)	535,4	772,5	144,30
a	за цінами 1-го року	535,4	507,2	94,70
5	Основні виробничі фонди, тис. грн	1 624,00	1 954,00	120,30
6	Амортизація, тис. грн	181,6	218,5	120,30
a	без індексації	181,6	215,9	118,90
7	Разом витрат, тис. грн	958	1 258,00	131,30
a	за цінами 1-го року, тис. грн	958	931,8	97,30
8	Прибуток, тис. грн	1 178,40	1 706,50	144,80

У таблиці 5 індекси ефективності (графи 4, 5, 6) розраховуються шляхом ділення індексів кількості, ціни і вартості продукції (графи 1, 2, 3) на відповідні індекси витрат (трудових, матеріальних, основних фондів) в тих же графах. Вплив на прибуток змін фізичної і фінансової продуктивності економічного потенціалу підприємства визначається в графах 7, 8, 9.

Таблиця 5

Оцінка впливу на прибуток змін ефективності функціонування підприємства

№	Показники	Динаміка зміни вихідних показників			Індекси ефективності			Вплив змін на прибуток, тис. грн		
		Індекс кількості	Індекс ціни	Індекс вартості	Продуктивність	Відшкодування витрат	Прибутковість	У продуктивності	У відшкодуванні витрат	У прибутковості
A	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Продукція	0,957	1,45	1,388						
2	Персонал (оплата праці)	1,082	1,024	1,108	0,885	1,416	1,252	-30,111	97,526	67,415
3	Матеріальні витрати	0,947	1,523	1,443	1,01	0,952	1,252	5,142	-34,713	-29,571
4	Основні фонди (амортизація)	1,189	1,012	1,203	0,805	1,433	1,153	-42,118	32,089	-10,029
5	Разом витрат	0,893	1,47	1,313	1,071	0,986	1,057	60,996	10,333	71,329

Графа 7 відображає вплив на прибуток змін фізичної продуктивності спожитих ресурсів. Показники графи 7 обчислюються шляхом коректування базисних ресурсів на відхилення індексу кількості продукції індексу кількості ресурсів.

Графа 8 відображає вплив на прибуток змін відшкодування витрат в ціні продукції (фінансова продуктивність ресурсів). Дані графи 8 визначаються сальдовим методом після підрахунку показників в графі 9.

Графа 9 відображає сукупний вплив на прибуток змін фізичної і фінансової продуктивності ресурсів підприємства. Показники графи 9 обчислюються шляхом коректування базисних витрат ресурсів на відхилення індексу вартості продукції і індексу вартості витрачених ресурсів (графа 3). За даними звітності прибуток підприємства зріс на 528,1 тис. грн. Ця зміна є результатом зростання виручки від реалізації на 828,1 тис. грн і зростання витрат на виробництво реалізованої продукції на суму 300 тис. грн.

Оцінка впливу на прибуток відхилень у витратах на виробництво реалізованої продукції також має бути скоректована. Коректування здійснюється на величину сумарного впливу на прибуток фізичної і фінансової продуктивності спожитих ресурсів, відповідно до результатів розрахунків по таблиці 5 (графи 7, 8, 9). Результати коректування зведені в таблицю 6.

Таблиця 6

Результати коректування звітнього прибутку з врахуванням ефективності використання економічного потенціалу підприємства

Показники	Звітні дані	Після коректування
1. Відхилення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг)	528,1	855,9
2. Вплив на прибуток змін:		
2.1. Виручки від реалізації продукції, в т.ч. за рахунок зміни:	828,1	828,1
Цін на продукцію	920	920
Обсягу продажів	-91,9	-91,9
2.2. Витрат на виробництво реалізованої продукції – всього.	-300	27,8
В т.ч. за рахунок зміни:		
Оплати праці	-26	67,4
Матеріальних витрат	-237,1	-29,6
Амортизації основних фондів	-36,9	-10

Як видно з даних таблиці 6 на підприємстві має місце реальне збільшення прибутку на 855,9 тис. грн за рахунок економії витрат на 27,8 тис. грн і збільшення виручки від реалізації на 828,1 тис. грн.

Описаний метод можна віднести до традиційних підходів аналітичного дослідження фінансових результатів діяльності підприємства. Повнішу інформацію про якість отримуваною підприємством прибутку можна отримати, ґрунтуючись на розрахунку наступних показників:

- відсоткової ставки по кредитах (відношення сукупних витрат по кредитах до суми кредитів);
- доступності позикових засобів в майбутньому (відношення кредитів і позик не погашених в строк до кредитів і позик, отриманих в звітному році);
- стану розрахунків з кредиторами (відношення простроченої кредиторської заборгованості до всієї кредиторської заборгованості);
- динаміки довільних (дискреційних) витрат (інших витрат) (відношення інших витрат до виручки (нетто) від реалізації товарів, продукції робіт, послуг);
- виробничого льоверіджа (важеля) (відношення темпів приросту прибутку від реалізації продукції до темпів приросту обсягу продажів в натуральному вираженні);
- фінансового льоверіджа (відношення темпу приросту чистого прибутку до темпу приросту прибутку від реалізації продукції);
- запасу фінансової міцності (відношення фактичної рентабельності витрат до розрахункової рентабельності витрат з врахуванням інфляції і тривалості виробничого циклу) – свідчить про низьку якість прибутку;
- коефіцієнта достатності прибутку (підприємство має рентабельність вище галузевої);
- структури прибутку (питома вага високорентабельної продукції);
- коефіцієнта платоспроможності;
- коефіцієнта зміцнення платоспроможності – свідчить про високу якість прибутку.

1.5. Аналіз результативності діяльності підприємства

1.5.1. Аналіз рентабельності підприємства

Результативність, економічна доцільність і рентабельність функціонування підприємства вимірюються абсолютними і відносними показниками. Розрізняють показники економічного ефекту і економічної ефективності [10].

Економічний ефект – абсолютний показник, що характеризує результат діяльності підприємства. Залежно від рівня управління, галузевій приналежності об'єкту і інших параметрів в якості показників ефекту використовують показники: валового національного продукту, національного доходу, валової продукції, прибутку, валового доходу від реалізації товарів.

Економічна ефективність – відносний показник, який порівнює отриманий підприємством ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Існують два підходи до оцінки економічної ефективності – ресурсний і витратний. Відмінність між категоріями «ресурси» і «витрати» досить очевидна. Для прикладу розглянемо основні засоби. Приклад характеристики ресурсу в цьому випадку – який-небудь з показників його вартісної оцінки, характеристика витрат – амортизаційні відрахування. У загальному вигляді показник економічної ефективності розраховується як відношення величини економічного ефекту до величини ресурсів або витрат.

Аналіз прибутковості (рентабельності) підприємства може проводитися за абсолютними показниками, але їх неможливо використовувати для зіставлення, тому в практиці використовуються відносні показники, що дозволяють проводити зіставлення різних суб'єктів підприємництва в просторово-часовому розрізі.

Рентабельність – один з основних вартісних якісних показників ефективності виробництва на підприємстві, що характеризує рівень віддачі витрат і міру використання засобів в процесі виробництва і реалізації продукції. Коефіцієнти рентабельності (прибутковості) є окремим випадком показників ефективності, тобто це відношення прибутку до витрат або ресурсів [6].

З іншого боку, рентабельність розуміється набагато ширше, ніж ефективність. Виходячи з бази розрахунку коефіцієнтів рентабельності, виділяють наступні групи: 1) ресурсні, де база (знаменник дроби) – вартісні оцінки ресурсів (капітал, матеріальні ресурси); 2) прибуткові, де база (знаменник дроби) – показники виручки від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг.

Таким чином, залежно від того, з чим порівнюється вибраний показник прибутку, виділяють дві групи коефіцієнтів рентабельності: рентабельність інвестицій (капіталу), рентабельність продажів.

Коефіцієнти рентабельності інвестицій

Рентабельність інвестицій може бути оцінена з позиції різних учасників виробничого процесу, що є постачальниками фінансових

ресурсів. Залежно від того, для кого з суб'єктів підприємництва проводиться аналіз, в якості бази при розрахунку коефіцієнтів беруться наступні показники ресурсів:

- середня вартість активів (валюта балансу по активу);
- джерела засобів (сукупний капітал);
- позиковий капітал (кредиторська заборгованість);
- власний капітал (акціонерний капітал).

1. Коефіцієнт генерування доходів (BER) є узагальнюючим показником ефекту; дозволяє оцінити рентабельність інвестицій з позицій всіх зацікавлених осіб, характеризується можливістю генерування доходів від активів і показує, скільки гривень операційного прибутку доводиться на одну гривню, вкладену в активи даного підприємства.

Коефіцієнт є модифікацією показника ресурсовіддачі, що розраховується на базі операційного прибутку. Він дозволяє зробити оцінку загальноекономічної ефективності використання сукупних ресурсів підприємства за допомогою показника прибутку до вирахування відсотків і податків і розраховується за формулою:

$$BER = \frac{P_{it}}{A}, \quad (23)$$

де P_{it} – прибуток до вирахування відсотків і податків;

\bar{A} – середня вартість активів.

Зростання BER в динаміці розглядається як позитивна тенденція

2. Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу або загальної рентабельності активів (ROA) характеризує з позиції інвесторів рівень прибутковості активів, в які вкладений сукупний капітал. Коефіцієнт дозволяє зіставити величину чистого прибутку до величини активів і розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{ЧП}{A}, \quad (24)$$

де $ЧП$ – величина чистого прибутку.

3. Коефіцієнти рентабельності власного капіталу ($ROE, ROCE$) дозволяють оцінити рентабельність з позиції акціонерів – власників підприємства.

Залежно від того, виділяються утримувачі звичайних акцій із загальної сукупності власників підприємства чи ні, розраховується або показник рентабельності (прибутковості) власного капіталу (ROE),

або показник рентабельності (прибутковості) власного звичайного капіталу (*ROCE*), що враховує наявність акціонерів, утримувачів звичайних і привілейованих акцій.

Коефіцієнти розраховуються за наступними формулами:

$$ROE = \frac{ЧП}{\overline{E}}, \quad (25)$$

$$ROCE = \frac{ЧП - PD}{\overline{E} - PS}, \quad (26)$$

де \overline{E} – середня вартість власного капіталу;
PD – дивіденди по привілейованих акціях;
PS – привілейовані акції.

Коефіцієнти рентабельності продажів

Коефіцієнти рентабельності продажів доповнюють коефіцієнти рентабельності інвестицій і показують, яку частину в кожній гривні виручки від продажів складає відповідно валовий, операційний або чистий прибуток. Це такі коефіцієнти:

1. Норма валового прибутку або валова рентабельність реалізованої продукції (*GRM*). Показник розраховується за формулою:

$$GRM = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (27)$$

2. Норма операційного прибутку або операційна рентабельність реалізованої продукції (*OIM*). Розрахунок показника здійснюється за формулою:

$$OIM = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (28)$$

3. Норма чистого прибутку або чиста рентабельність реалізованої продукції (*NPM*). Розрахунок показника здійснюється за формулою:

$$NPM = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (29)$$

Нормативів для цих показників не існує, тому їх значення оцінюють в динаміці і порівнюють з середньогалузевими. Традиційно вважається, що зростання рентабельності – позитивна тенденція, проте необхідно враховувати, за рахунок чого було досягнуте зростання, чи не було необґрунтованого зниження собівартості продукції інших витрат, які можуть позначитися на якості вироблюваної продукції.

1.5.2. Факторний аналіз рентабельності активів за схемою фірми «Дюпон»

Для аналізу рентабельності активів часто використовується мультиплікативна модель, широко відома в економічній літературі як модель «Дюпон», відповідно до якої коефіцієнт рентабельності використовуваних активів є добутком коефіцієнта рентабельності продажу товарів і коефіцієнта оборотності використовуваних активів [7].

Призначення моделі – ідентифікувати чинники, що визначають ефективність функціонування підприємства, оцінити міру їх впливу і тенденції, що складаються, в їх зміні і значущості. Оскільки існує безліч показників ефективності, вибраний один, на думку аналітиків, найбільш значимий – рентабельність активів (R_a). У основу аналізу закладена наступна жорстко детермінована залежність, представлена формулою:

$$R_a = \frac{ЧП}{A} = \frac{S - C}{A} = \frac{S/C - 1}{(A/OA) \cdot (OA/\bar{Z}) \cdot (\bar{Z}/C)} = \left(\frac{S}{C} - 1\right) \cdot \left(\frac{\overline{OA}}{A} \cdot \frac{\bar{Z}}{\overline{OA}} \cdot \frac{C}{\bar{Z}}\right) =$$

$$= (X - 1) \cdot Y \cdot H \cdot L,$$
(30)

де $ЧП$ – чистий прибуток;

S – виручка від реалізації продукції;

C – повна собівартість реалізованої продукції;

\bar{A} – середня вартість активів підприємства за звітний рік;

\overline{OA} – оборотні активи (середні залишки);

\bar{Z} – запаси (середні залишки);

$X = \frac{S}{C}$ – виручка від продажів, що доводиться на 1 грн повної собівартості продукції;

$Y = \frac{\overline{OA}}{A}$ – доля оборотних активів у формуванні активів;

$H = \frac{\overline{Z}}{\overline{OA}}$ – доля запасів у формуванні оборотних активів;

$L = \frac{C}{\overline{Z}}$ – оборотність запасів в оборотах.

Перший чинник цієї моделі говорить про цінову політику підприємства, він показує ту базову націнку, яка закладена безпосередньо в ціні продукції, що реалізовується. Другий і третій чинники показують структуру активів і оборотних активів, оптимальна величина яких дає можливість економити оборотний капітал. Четвертий чинник обумовлений величиною випуску і реалізації продукції і говорить про ефективність використання виробничих запасів, фізично він виражає кількість обертів, які запаси здійснюють за звітний рік.

Для оцінки впливу кожного з чинників на кінцевий результат проведемо факторний аналіз даної моделі методом ланцюгових підстановок з використанням абсолютних різниць. Математично це виглядає таким чином:

$$\begin{aligned}\Delta R_x &= (X_1 - X_0) \cdot Y_0 \cdot H_0 \cdot L_0, \\ \Delta R_y &= (X_1 - 1) \cdot (Y_1 - Y_0) \cdot H_0 \cdot L_0, \\ \Delta R_H &= (X_1 - 1) \cdot Y_1 \cdot (H_1 - H_0) \cdot L_0, \\ \Delta R_L &= (X_1 - 1) \cdot Y_1 \cdot H_1 \cdot (L_1 - L_0),\end{aligned}\tag{31}$$

де ΔR_i – вплив i -го чинника на загальну зміну рентабельності активів, чинники з індексом 1 відносяться до поточного періоду, чинники з індексом 0 – до попереднього.

Для проведення аналізу необхідно використовувати інформацію з Балансу і Звіту про фінансові результати (таблиця 7).

Результати обчислень дозволяють зробити висновок, що виручка від реалізації продукції на 1 грн собівартості зросла з 1,0620 до 1,0767, а доля оборотних активів у формуванні активів за поточний період виросла з 0,4436 до 0,4629. Це пов'язано, з одного боку, з тим, що знизилася доля необоротних активів в результаті поступового вибуття основних засобів, збільшення суми нарахованого зносу і низького оновлення устаткування. З іншого боку, це пов'язано із зміною абсолютної оцінки оборотних активів в результаті інфляції з одного боку і в результаті зміни залишків запасів на складі – з іншого боку. Динаміка показника долі запасів у формуванні оборотних активів свідчить про те, що відбувається зниження цієї долі з 0,6669 до

Таблиця 7

Аналіз і оцінка рентабельності активів підприємства

Показник	Попередній період	Поточний період
<i>Вихідні дані</i>		
1. Чистий прибуток від продажу продукції, тис. грн, ($\overline{ЧП}$)	32855	49978
2. Виручка від реалізації продукції, тис. грн, (S),	563089	701605
3. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн, (C), (р.2 – р.1)	530234	651627
4. Середні залишки запасів, тис. грн, (Z)	73896	86143
5. Середні залишки оборотних активів, тис. грн (\overline{OA}),	110801	132504
6. Середня вартість активів, тис. грн (A)	249753	286251
<i>Розрахункові дані – фактори</i>		
7. Виручка від реалізації продукції, що доводиться на 1 грн повної собівартості продукції, р.2 : р.3 (X)	1,0620	1,0767
8. Доля оборотних активів у формуванні активів, р.5 : р.6 (Y)	0,4436	0,4629
9. Доля запасів у формуванні оборотних активів, р.4 : р.5 (H)	0,6669	0,6501
10. Оборотність запасів в обертах, р.3 : р.4 (L)	7,1754	7,5645
11. Рентабельність активів, (R_a)	0,1315	0,1746
12. Зміна рентабельності активів поточного року до попереднього	x	0,0430
<i>Оцінка впливу чинників на зміну рентабельності активів</i>		
13. Виручка від реалізації продукції, що доводиться на 1 грн повної собівартості продукції, (X)	x	0,0313
8. Доля оборотних активів у формуванні активів, (Y)	x	0,0071
9. Доля запасів у формуванні оборотних активів, (H)	x	-0,0041
10. Оборотність запасів в обертах, (L)	x	0,0087
Сукупний вплив всіх чинників	x	0,0430

0,6501, тобто відбувається зниження оборотного капіталу в запасах, що можна розцінювати як позитивну тенденцію підвищення якості управління структурою оборотного капіталу і загальної ефективності виробництва.

Четвертий показник чотирьохфакторної моделі – оборотність запасів – показує, скільки обертів протягом звітного року запаси здійснюють в процесі виробництва і продажу товарів. Чим більше цей показник, тим краще для підприємства, оскільки він свідчить про ефективність використання оборотного капіталу. Запаси в даному випадку складають більше 65 % загальної суми оборотного капіталу і оборотність запасів виросла з 7,1754 обертів в попередньому періоді до 7,5645 в поточному періоді.

Результати факторного аналізу, представлені в завершальній частині таблиці 7 показали: основним чинником, який вплинув на

підвищення рентабельності активів, був ціновий чинник – доля виручки на 1 грн собівартості, в результаті його впливу рентабельність активів збільшилася на 3,13 %. Зміна долі запасів у формуванні оборотних активів зробила негативний вплив на рентабельність активів і склала 0,41 %.

Великий вплив на ефективність виробництва здійснюють зовнішні чинники: курс валюти, інфляція. Підприємство не в силах впливати на зміну зовнішніх чинників, йому слід максимально використовувати внутрішні резерви, такі як оптимізація структури активів, зростання оборотності активів. Повний аналіз впливу різних чинників на зміну рівня рентабельності активів підприємства дає можливість передбачити і запобігти впливу негативних тенденцій на майбутнє, якнайповніше використовувати виявлені резерви.

1.5.3. Аналіз ділової активності підприємства

У широкому сенсі поняття «ділова активність» означає спектр зусиль, направлених на просування підприємства на ринку. З точки зору аналізу під цим терміном розуміється поточна комерційна діяльність підприємства. Ділова активність виявляється в динамічності розвитку підприємства, досягнення ним поставлених цілей, ефективному використанні свого фінансового потенціалу [11].

Для оцінки ділової активності використовують якісні і кількісні показники. Оцінка ділової активності на якісному рівні може бути отримана в результаті порівняння діяльності самого підприємства з підприємствами тієї ж галузі. До якісних критеріїв відносять: широту ринків збуту, ділову репутацію підприємства, його конкурентоспроможність, наявність постійних постачальників і покупців. Аналіз ділової активності на кількісному рівні здійснюється за наступними напрямками:

- Аналіз міри виконання плану за основними показниками і аналіз причин відхилень.

- Аналіз і забезпечення прийнятних темпів нарощування обсягів фінансової діяльності підприємства. В рамках даного напрямку здійснюють аналіз виконання «золотого правила економіки», що характеризує економічну діяльність підприємства:

$$T_n > T_g > T_a > 100 \% , \quad (32)$$

де T_n – темп зростання прибутку, %

T_g – темп зростання обсягів реалізації, %

T_a – темп зростання активів (майна), %

Економічний сенс даного правила полягає в тому, що розмір активів (майна) повинен збільшуватися (тобто підприємство повинно розвиватися), при цьому темп зростання обсягів реалізації повинен перевищувати темп зростання активів, що означає ефективніше використання ресурсів підприємства, а темп зростання прибутку повинен випереджати темп зростання обсягів реалізації, що свідчить, як правило, про відносне зниження витрат виробництва.

Коефіцієнти ділової активності дозволяють проаналізувати, наскільки оперативно і ефективно підприємство використовує свої засоби. Як правило, до цієї групи відносять різні показники оборотності. Ці показники мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість оборту засобів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, здійснює безпосередній вплив на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості оборту засобів, за інших рівних умов відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства. При проведенні аналізу використовують показники, що характеризують:

- швидкість оборту (оборотність) – кількість обертів капіталу підприємства і його складових;

- період оборту – середній термін, за який повертаються засоби, вкладені в виробничо-комерційні операції підприємства.

1. *Тривалість одного періоду оборту в днях* розраховується як відношення тривалості аналізованого періоду до коефіцієнта оборотності аналізованого показника. При цьому коефіцієнт оборотності активів визначається як:

$$K_{OA} = \frac{S}{A}, \quad (33)$$

де S – виручка від реалізації продукції;

A – середня вартість активів за звітний період.

При великій кількості аналітичних періодів середню вартість активів рекомендується розраховувати по формулі середньої хронологічної. Показник характеризує ефективність використання підприємством всіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їх залучення, тобто показує скільки разів за звітний період здійснюється повний цикл виробництва, що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна грошова одиниця активів.

2. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача):

$$K_{OA} = \frac{S}{\overline{OЗ}}, \quad (34)$$

де $\overline{OЗ}$ – середня вартість основних засобів за звітний період.

Підвищення фондовіддачі, окрім збільшення обсягу реалізованої продукції, може бути досягнуте як за рахунок відносної невисокої питомої ваги основних засобів, так і за рахунок їх більш високого технічного рівня. Низький рівень фондовіддачі свідчить або про недостатній обсяг реалізації, або про дуже високий рівень вкладень в ці активи.

3. Коефіцієнт оборотності власного капіталу:

$$K_{OA} = \frac{S}{\overline{E}}, \quad (35)$$

де \overline{E} – середня вартість власного капіталу за звітний період.

Показник характеризує активність власного капіталу, і показує скільки виручки міститься в кожній гривні власного капіталу. Зростання показника в динаміці означає підвищення ефективності використання власного капіталу. Низьке значення показника означає бездіяльність частини власних коштів і вказує на необхідність вкладення власних засобів в інше, більш відповідне джерело доходів.

4. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{OA} = \frac{S}{\overline{ДЗ}}, \quad (36)$$

де $\overline{ДЗ}$ – середня вартість дебіторської заборгованості за звітний період.

Показник характеризує число обертів, здійснених дебіторською заборгованістю, за аналізований період. За допомогою даного коефіцієнта можна розрахувати в скільки разів обсяг реалізованої продукції перевищує дебіторську заборгованість. При прискоренні оборотності відбувається зниження значення показника, що свідчить про поліпшення розрахунків з дебіторами. Цей показник корисно порівнювати з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості оскільки з'являється можливість порівняти умови комерційного кредитування, якими підприємство користується в інших

підприємствах, з тими умовами, кредитування, які підприємство само надає іншим підприємствам.

5. *Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:*

$$K_{OA} = \frac{S}{\overline{KЗ}}, \quad (37)$$

де $\overline{KЗ}$ – середній залишок кредиторської заборгованості за звітний період.

Показник характеризує число обертів, здійснених кредиторською заборгованістю, за аналізований період. З його допомогою можна розрахувати в скільки разів обсяг реалізованої продукції перевищує кредиторську заборгованість. Якщо оборотність кредиторської заборгованості менше оборотності дебіторської заборгованості, то у підприємства можливий залишок вільних засобів.

6. *Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів:*

$$K_{OA} = \frac{S}{\overline{З}}, \quad (38)$$

де $\overline{З}$ – середня вартість матеріально-виробничих запасів.

Показник характеризує швидкість реалізації запасів товарно-матеріальних цінностей. Чим вище показник оборотності запасів, тим менше засобів знаходиться в цій найменш ліквідній статті оборотних коштів, тим більше ліквідну структуру мають оборотні кошти і тим більше стійкий фінансовий стан підприємства. Проте в деяких випадках збільшення оборотності запасів відображає негативні явища в діяльності підприємства, наприклад, в разі підвищення обсяг реалізації за рахунок товарів з мінімальним прибутком або взагалі без прибутку.

Задачі

Задача 1

У квітні обсяг продажів склав 250 000 тис. грн. Собівартість проданої продукції склала 110 000 тис. грн, а витрати (орендна платня, зарплата і т. і.) – 40 000 тис. грн. Визначити валовий і чистий прибуток.

Задача 2

Проаналізувати вплив основних чинників на фінансовий результат, якщо відомо:

Таблиця 8

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Реалізовано цукрового буряка, ц	10000	12000
Прибуток від реалізації, тис. грн	570,0	540,0
Рівень рентабельності, %	60,0	55,0

Задача 3

Проаналізувати вплив основних чинників на фінансовий результат, якщо відомо:

Таблиця 9

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Обсяг виробництва, ц	80000	95000
Рівень товарності, %	70	75
Виручка від реалізації зернових, тис. грн	16200,0	17590,0
Виробнича собівартість всієї реалізованої продукції, тис. грн	13600,0	13900,0
Витрати на реалізацію, тис. грн	112,0	171,0

Задача 4

Визначити вплив собівартості реалізованої продукції і обсягу реалізації на фінансовий результат в цілому по господарству і зробити висновок, якщо відомо:

Таблиця 10

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Розрахунковий показник	Звітний рік
Виручка від реалізації, тис. грн	41820,0	42580,0	43140,0
Прибуток з розрахунку на 1000 грн виручки, грн.	250,0	300,0	280,0

Задача 5

Проаналізувати вплив середніх цін реалізації і повної собівартості реалізованої продукції на фінансовий результат в цілому по господарству, якщо відомо:

Таблиця 11

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Розрахунковий показник	Звітний рік
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	28980,0	31215,0	32130,0
Прибуток з розрахунку на 1000 грн виручки, грн.	1245,0	1287,0	1386,0

Задача 6

Проаналізувати вплив основних чинників на фінансовий результат, якщо відомо:

Таблиця 12

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Реалізовано молока, ц	4500	4800
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3230,0	3448,0
Рівень рентабельності, %	18,8	20,0

Задача 7

Проаналізувати вплив основних чинників на виручку від реалізації зерна, якщо відомо:

Таблиця 13

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Виручка від реалізації, тис. грн	2500	2900
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, тис. грн	233,7	253,8
Рівень рентабельності, %	35	48

Задача 8

Визначити вплив чинників на відхилення фактичної норми прибутку від планової і зробити висновок, якщо відомо:

Таблиця 14

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Прибуток, тис. грн	12754,0	11178,0
Середньорічна вартість основних і оборотних активів, тис. грн	46820,2	47258,4

Задача 9

Визначити вплив зміни обсягу реалізації, структури реалізованої продукції, повної собівартості і середньої ціни реалізації на рівень рентабельності. Зробити висновок.

Таблиця 15

Основні дані підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення
Прибуток, тис. грн	31550,0	33883,0	2333,0
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	62354,0	64206,0	1852,0

Задача 10

Рівень рентабельності підвищився на 8 % у зв'язку із збільшенням суми прибутку на 1000 тис. грн. При цьому прибуток зріс за рахунок збільшення обсягу продажів на 500 тис. грн, за рахунок зростання цін – на 1700 тис. грн, за рахунок зростання собівартості продукції – знизився на 1200 тис. грн. Визначити, як змінився рівень рентабельності за рахунок кожного з вказаних чинників.

Задача 11

Середньорічна вартість активів підприємства складає 2345,9 тис. грн, активи на 80 % профінансовані за рахунок власного капіталу. Підприємство отримало виручку у розмірі 1002,6 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції склала 635,1 тис. грн. Прибуток, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків, склав 131,9 тис. грн. Підприємство виплатило дивіденди у розмірі 35,3 тис. грн. Сума, що залишилася після виплати дивідендів, була капіталізована. Визначити коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Задача 12

Виручка підприємства – 35 000 000 тис. грн, чиста рентабельність – 5 %, сукупні активи – 14 000 000 тис. грн, власний капітал – 7 000 000 тис. грн, випущено 1 000 000 звичайних акцій. Привілейовані акції не випускалися. Визначити значення показників: чистий прибуток, *ROE*, коефіцієнт оборотності сукупних активів, балансова вартість акції.

Задача 13

За даними звітності підприємства виручка від реалізації продукції склала 2450 тис. грн. Витрати, пов'язані з процесом виробництва, управління і збутом, склали 1850 тис. грн, у тому числі собівартість реалізованої продукції 1900 тис. грн. Визначити рентабельність продажів підприємства.

Задача 14

Планується збільшити обсяг продажів в натуральних одиницях на 15 %, ціну реалізації на 6 %, а собівартість продукції понизити на 3 %. Як ці зміни вплинуть на долю собівартості у виручці від продажів?

Задача 15

За даними звітності підприємства виручка від реалізації продукції склала 325 000 тис. грн, обсяг реалізації – 1250 тис. грн, витрати на виробництво і реалізацію продукції склали 210 000 тис. грн. Керівництво вирішило підвищити обсяг продажів на 10 %. Як це рішення вплине на розмір прибутку, якщо не змінювати умови фінансування?

Бібліографічний список

1. Чуев И.Н., Чуева Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. для вузов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 368 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № z0397-99 від 30.10.2010 р. на підставі z0938-10 (зі змінами та доповненнями)
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № z0396-99 від 01.11.2009 р. на підставі z0970-09 (зі змінами та доповненнями)
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № z0398-99 від 16.07.2010 р. на підставі z0470-10 (зі змінами та доповненнями)
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № z0399 99 від 01.11.2009 на підставі z0970-09 (зі змінами та доповненнями)
6. Ершова С.А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. – СПб.: СПбГАСУ, 2007. – 155 с.
7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие / Алексеева А.И., Васильев Ю.В., Малеева А.В., Ушвицкий Л.И. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 672 с.
8. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. Ефимовой О. В., Мельник М. В. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.
9. Оценка качества прибыли. – Режим доступа: <http://ptsukanov.narod.ru/methods/okp.html>. – Заголовок з екрану.
10. Ронова Г.Н. Анализ финансовой отчетности / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2003. – 156 с.
11. Финансовый анализ. / Под ред. Новатиной Т.С. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 192 с.

© Національний аерокосмічний університет ім. М.Е. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2011

Ольга Миколаївна Калініна
Юлія Борисівна Кракос
Олена Володимирівна Гребенікова
Юлія Юріївна Гусєва

Аналіз фінансових результатів підприємства

Редактор

Комп'ютерна верстка: О.М.Калініна

Св. план, 2011

Підписано в печать 14.02.2011

Формат 60x84 1/16. Бум. офс. № 2. Офс. печ.

Усл.печ. л. 2,5. Уч.-изд. л. 3,81. Т. 100 экз. Заказ 67. Цена свободная.

Національний аерокосмічний університет ім. М.Е. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут», 2011

61070, Харків-70, ул. Чкалова, 17

<http://www.khai.edu>

Видавничий центр «ХАІ»

61070, Харків-70, ул. Чкалова, 17

izdat@khai.edu