

Аналіз фінансових результатів діяльності

- 17.1. Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства
 - 17.2. Аналіз рівня, динаміки, структури та якості фінансових результатів
 - 17.3. Аналіз фінансових результатів від різних видів діяльності
 - 17.4. Оцінка рентабельності діяльності підприємства
 - 17.5. Особливості проведення аналізу взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток"
 - 17.6. Аналіз формування, розподілу та використання чистого прибутку
 - 17.7. Оцінка рівня та значення виробничого і фінансового левериджу
- Питання для самоконтролю

17.1. Значення, завдання, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Здійснення господарської діяльності підприємствами передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Успішність таких дій вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами, понесеними для його досягнення.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності суб'єкта господарювання: технологія й організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього контролю та інші особливості діяльності. Саме фінансові результати є основою збільшення економічного потенціалу підприємства.

Результатом господарської діяльності є її економічний підсумок, який має дві форми прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток і збиток.

Прибуток – це абсолютний показник ефективності діяльності підприємства, перевищення суми доходів над сумою витрат, які були понесені для отримання цих доходів¹. Цей показник окремого підприємства в подальшому формує фінансові ресурси підприємства та держави.

Прибуток є рушійною силою ринкового механізму господарювання, основним джерелом економічного та соціального розвитку підприємства й держави в цілому. Така важлива роль прибутку зумовлена його функціями:

⇒ **оціночною**: прибуток – критерій і показник ефективності діяльності; сама наявність прибутку свідчить про ефективність діяльності підприємства;

¹ Таке тлумачення прибутку підприємства відображає бухгалтерський підхід

⇒ *стимулюючою*: прибуток – мета, яка визначає поведінку суб'єктів господарювання у напрямі покращання методів роботи, рівня технологій;

⇒ *фондоутворюючою*: 1) на макрорівні – прибуток є базою економічного розвитку держави, адже через систему оподаткування мобілізуються необхідні грошові ресурси до державного бюджету; 2) на мікрорівні – є джерелом зростання ринкової вартості підприємства, розширення діяльності;

⇒ *соціальною*: на основі розподілу та перерозподілу прибутку задовольняються різноманітні потреби колективу підприємства, держави та суспільства в цілому.

Враховуючи це, в отриманні прибутку зацікавлені усі учасники економіки: підприємства та їх контрагенти, банки, власники, держава, суспільство.

Види прибутку, які підлягають вивченню у процесі аналізу, наведено на рис. 17.1.

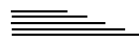
Усі зазначені на рис. 17.1 види прибутку аналізуються, у першу чергу, підприємством, а також іншими зацікавленими користувачами згідно з їх інтересами. Особливо це важливо в ринкових умовах, адже результати проведеного аналізу сприяють найбільш обґрунтованому вибору об'єктів можливих інвестицій. Управлінський персонал для аналізу діяльності та визначення ефективності прийнятих рішень використовує показники економічного, маржинального прибутку, прибутку за видами діяльності, а також за періодами, які аналізуються. Для цього у розпорядженні аналітика є широкий обсяг даних (внутрішня, фінансова, податкова та статистична звітність, фінансовий план тощо).

Засновники та акціонери аналізують структуру та динаміку чистого прибутку з метою визначення тенденцій розвитку підприємства, можливості отримання дивідендів, мінімізації власного фінансового ризику. Такі зовнішні суб'єкти аналізу як, наприклад, податкові органи вивчають елементи прибутку, що підлягає оподаткуванню, з метою перевірки правильності розрахунків і сплати податків. Вони використовують дані фінансової та податкової звітності.

У практичній діяльності підприємства не завжди існує можливість отримати прибуток. Існує також негативна форма фінансового результату – збиток.

Збиток – це певні втрати, шкоди, упущені вигоди підприємства у вигляді перевищення суми витрат над сумою доходів. Наявність збитку свідчить, що підприємство не враховує або ігнорує об'єктивні закони ринкової економіки. Іншими причинами виникнення збитку можуть бути порушення прав суб'єкта господарювання, недоліки господарської діяльності, стихійні лиха тощо. Це негативно впливає на фінансовий стан підприємства та може призвести до банкрутства.

Перед аналітиками стоїть завдання спрогнозувати виникнення збитків і розробити рекомендації щодо їх попередження та усунення. Необхідно враховувати, що будь-які збитки є реальними резервами підвищення прибутку, оскільки усунення недоліків передбачає покращання вже існуючих (досягнутих) показників.



../Gipersulku do
tem\Rus_17.1.do

с

(1 сторінка)

Основними заходами, які спрямовані на недопущення збитків, є:

- ⇒ формування цінової політики, адекватної ринковій кон'юнктурі;
- ⇒ дотримання платіжної дисципліни;

⇒ впровадження новітніх технологій або перелаштування технологічного процесу на випуск нової продукції тощо.

Відповідно, економічний аналіз повинен виступати індикатором та інструментом для виконання необхідних дій.

Основні завдання, об'єкти та етапи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства наведено на рис. 17.2.



Рис. 17.2. Загальна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Порядок формування фінансових результатів діяльності

Фінансові результати господарської діяльності формуються поступово протягом звітного періоду. Розмір і характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками його роботи.

Визначення фінансових результатів полягає у розрахунку чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Для визначення фінансових результатів виконують послідовне зіставлення доходів і витрат, здійснених для отримання цих доходів від усіх видів діяльності.

Порядок формування чистого прибутку (збитку) згідно П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” наведено на рис. 17.3.

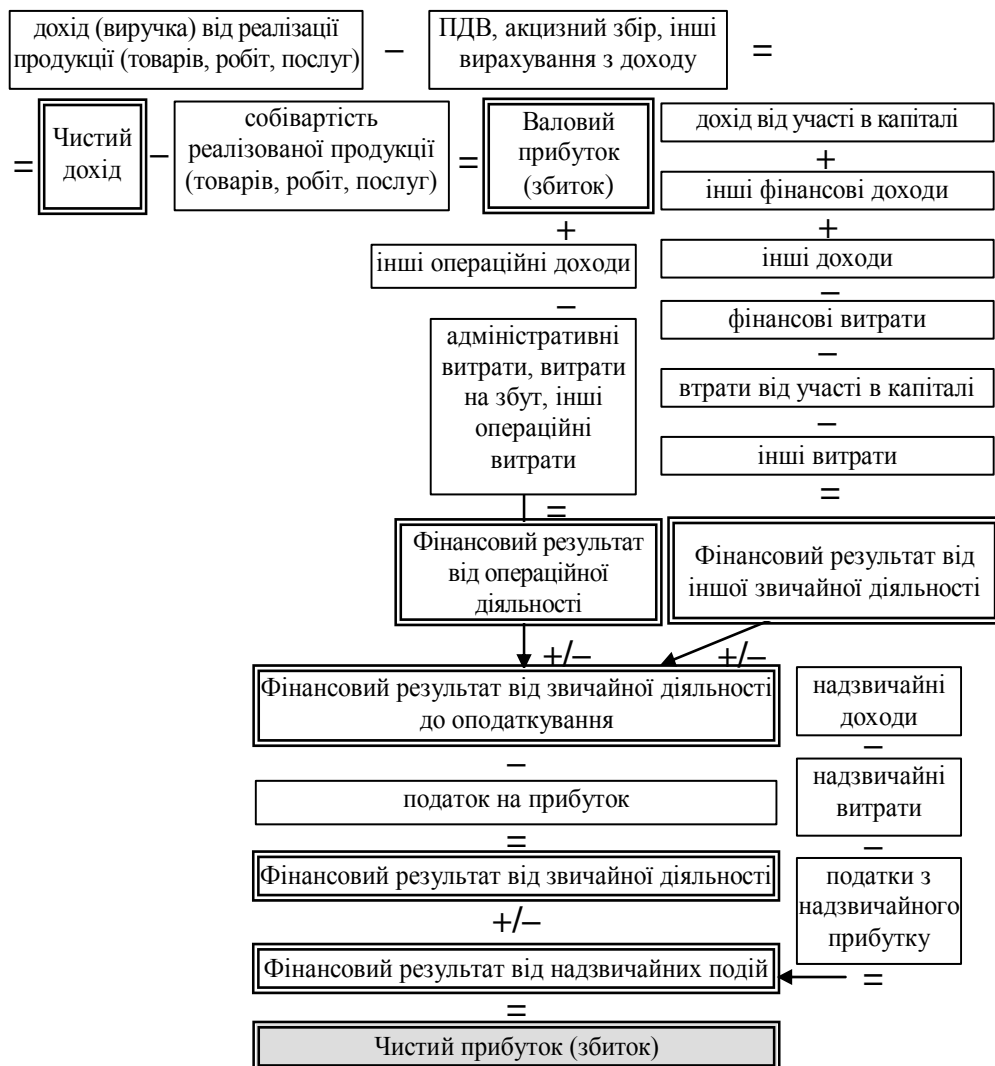


Рис. 17.3. Модель формування фінансових результатів

Розглянемо детальніше виділені на рис. 17.3 показники:

⇒ **чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)** визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок, вирахувань;

⇒ **валовий прибуток (збиток)** – це різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

⇒ **фінансовий результат від операційної діяльності** визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;

⇒ **фінансовий результат від іншої звичайної діяльності** визначається як алгебраїчна сума доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів, інших доходів, втрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат;

⇒ **фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування** розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів і витрат;

⇒ **фінансовий результат від звичайної діяльності** визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування і сумою податку на прибуток.

Окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності відображаються невідшкодовані витрати та доходи від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Остаточний фінансовий результат – **чистий прибуток (збиток)** – визначається як різниця між різними видами доходів і витрат підприємства за звітний період.

Під **видом діяльності** розуміють сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій. Розрізняють наступні види діяльності (рис. 17.4).



Рис. 17.4. Класифікація видів діяльності

У розрізі наведених видів діяльності досліджуються показники фінансових результатів:

⇒ фінансовий результат від основної діяльності;

⇒ фінансовий результат від іншої операційної діяльності;

- ⇒ фінансовий результат від іншої звичайної діяльності;
- ⇒ фінансовий результат від звичайної діяльності;
- ⇒ фінансовий результат від надзвичайної діяльності.

Детальніше сутність і порядок аналізу розглянутих показників наведено в пункті 17.3.

Окреслена методика формування показників фінансових результатів здійснює визначальний вплив на проведення їх аналізу, зокрема, факторного. На зміну показників прибутків (збитків) також можуть впливати внутрішні (облікова політика, леверидж) та зовнішні (система оподаткування) фактори. Система оподаткування як найважливіший зовнішній фактор відіграє вирішальну роль у формуванні фінансових результатів. Так, якщо прибутки оподатковуються високими ставками податків, це не стимулює розвитку господарської діяльності. Тобто, скорочуються обсяги виробництва, вивільнюється робоча сила, зменшуються внутрішні накопичення. У майбутньому це призводить до старіння необоротних активів, скорочення оборотного капіталу, зниження життєвого рівня працівників та надходжень до бюджету. Тому, в оптимальному оподаткуванні прибутків зацікавлені підприємства, держава та суспільство в цілому. У результаті зменшення сум податків збільшується чистий прибуток підприємства, залучаються до обороту додаткові кошти, зростає ймовірність залучення інвестицій.

Особливу увагу в процесі економічного аналізу слід приділяти вивченню внутрішніх факторів, які є суб'єктивними. Їх особливістю є те, що вони можуть певним чином регулювати вплив зовнішніх. Зокрема, такий фактор як облікова політика дає можливість підприємству обирати методи обліку, які спричиняють істотний вплив на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподіл витрат і доходів між звітними періодами, порядок регулювання сумнівної заборгованості тощо), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування. Для проведення оцінки впливу облікової політики на формування фінансових результатів, необхідно здійснити відповідні розрахунки. Їх результати можна оформити в наступній аналітичній табл. 17.1.

Таблиця 17.1. Оцінка впливу змін в обліковій політиці на формування фінансових результатів*

Показники	До зміни облікової політики, грн.	Після зміни облікової політики, грн.	Відхилення	
			абсолютне, грн.	відносне, %
Прибуток до оподаткування	8000,0	12000,0	4000,0	50,0
Чистий прибуток	5200,0	8300,0	3100,0	59,6

*Береться до уваги аналогічний обсяг виробництва (реалізації) і ціни реалізації.

Як видно з табл. 17.1, на підприємстві внаслідок зміни облікової політики зросли суми прибутку до оподаткування (на 4000 грн. або 50 %) і

чистого прибутку (на 3100 грн. або 59,6 %). Зокрема, таке зростання може свідчити про прагнення підприємства залучити зовнішні інвестиції. У протилежному випадку (при зменшенні цих сум) можна було б охарактеризувати зміну облікової політики як спробу зменшити податкові платежі. Саме за допомогою вказаної методики можна прогнозувати прибуток і обрати відповідні методи облікової політики.

Потенційною можливістю впливати на прибуток шляхом зміни співвідношення певних факторів поряд з обліковою політикою є *леверидж* (від англ. *lever* – важіль). Незначна зміна такого фактору може істотно впливати на зміну показників прибутку. Розрізняють леверидж виробничий, фінансовий, виробничо-фінансовий. Аналіз впливу таких важелів буде розглянуто детальніше в пункті 17.7.

17.2. Аналіз рівня, динаміки, структури та якості фінансових результатів

Фінансові результати діяльності підприємства відображаються у значній кількості показників, що створює методичні труднощі при систематичному аналізі. Крім того, наявність такої кількості показників ускладнює вибір кожним учасником господарської діяльності тих з них, які найбільше задовольняють його потреби в інформації щодо реального стану підприємства. Аналіз кожної складової прибутку підприємства має не абстрактний, а конкретний характер, а тому дозволяє власникам і акціонерам обирати пріоритетні напрями активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз фінансових результатів дає можливість виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію витрат і фінансового ризику від інвестицій у дане підприємство.

Аналіз рівня, динаміки та структури фінансових результатів

У процесі аналітичного дослідження необхідно оцінити виконання плану за величиною прибутку, який у ринкових умовах має не директивний, а прогностичний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості підприємства отримувати прибутки, а отже, є інструментом перспективного аналізу. Контроль за виконанням плану необхідно здійснювати до та під час здійснення операцій. Це вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації, витрат тощо. У випадку відсутності плану для оцінки рівня показників фінансових результатів діяльності заповнюється аналітична табл. 17.2, на основі фінансової звітності (зокрема, ф. № 2 “Звіт про фінансові результати”) суб’єкта господарювання.

Таблиця 17.2. Аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності, тис. грн.

Показник	Сума за 1-й рік	Сума за 2-й рік	Відхилення	
			абсолютне	відносне, %
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	270,0	360,0	+ 90,0	+ 33,33
Податок на додану вартість	45,0	60,0	+ 15,0	+ 33,33
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	225,0	300,0	+ 75,0	+ 33,33
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	163,0	220,0	+ 57,0	+ 34,97
Валовий прибуток (збиток)	62,0	80,0	+ 18,0	+ 29,03
Інші операційні доходи	7,0	4,6	- 2,4	- 34,29
Адміністративні витрати	2,7	3,1	+ 0,4	+ 14,81
Витрати на збут	1,8	1,9	+ 0,1	+ 5,56
Інші операційні витрати	4,9	4,7	- 0,2	- 4,08
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	59,6	74,9	+ 15,3	+ 25,67
Дохід від участі в капіталі	3,1	2,2	- 0,9	- 29,03
Інші фінансові доходи	0,5	7,0	+ 6,5	у 13 разів
Інші доходи	2,0	1,2	- 0,8	- 40,00
Фінансові витрати	4,9	3,0	- 1,9	- 38,78
Витрати від участі в капіталі	1,2	1,7	+ 0,5	+ 41,67
Інші витрати	7,8	4,9	- 2,9	- 37,18
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	51,3	75,7	+ 24,4	+ 47,56
Чистий прибуток (збиток)	35,9	53,2	+ 17,3	+ 48,19

Аналіз даних табл. 17.2 свідчить, що сума фінансових результатів за всіма видами діяльності у другому році збільшилася. Проте слід відмітити й наступні негативні зміни: чистий дохід збільшився на 33,33 % при зростанні валового прибутку на 29,03 %, тобто темп приросту витрат на виробництво реалізованої продукції є більшим за темп приросту доходу підприємства (крім того у звітному періоді у порівнянні з минулим відбулося зменшення інших операційних доходів (на 34,29 %), збільшення адміністративних витрат і витрат на збут (14,81 і 5,56 % відповідно). У складі фінансових результатів від інших видів діяльності також відбулися як позитивні, так і негативні зміни (збільшення інших фінансових доходів, зменшення інших доходів, зменшення фінансових й інших витрат, зменшення доходу від участі в капіталі тощо).

Чистий прибуток зростає швидшими темпами, ніж валовий прибуток і прибуток від звичайної діяльності (48,19; 29,03; 47,56 % відповідно). Це може свідчити про використання підприємством механізму пільгового оподаткування.

Динаміку окремих показників фінансових результатів можна проаналізувати за допомогою аналітичної табл. 17.3.

Таблиця 17.3. Аналіз динаміки валового прибутку

Період, квартали	Валовий продукт, грн.	Абсолютний приріст, грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %	
		базисний	ланцю- говий	базисний	ланцю- говий	базис- ний	ланцю- говий
I	5620,0	—	—	—	—	—	—
II	7800,0	2180,0	2180,0	138,8	138,8	38,8	38,8
III	8000,0	2380,0	200,0	142,3	102,6	42,3	2,6
IV	7650,0	2030,0	— 350,0	136,1	95,6	36,1	— 4,4

Проаналізувавши динаміку валового прибутку дійшли висновку, що на підприємстві протягом року відбувалося стабільне зростання суми валового прибутку у порівнянні з базисним рівнем. Найбільший темп зростання у порівнянні з першим кварталом склав 142,3 % у III кварталі, у порівнянні з попереднім кварталом – 138,8 % у II кварталі. Незначне зменшення валового прибутку спостерігається у IV кварталі (на – 4,4 %) при досить високому базисному темпі приросту (36,1 %). У цілому результати дослідження можуть свідчити про сезонність виробництва підприємства.

Після оцінки динаміки фінансових результатів необхідно провести аналіз їх структури. Але перед цим доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, понесених для отримання цих доходів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат свідчить про доцільність здійснених витрат у порівнянні з отриманими доходами. Поряд з витратами аналізується також структура вирахувань з доходу (непрямі податки, знижки тощо). Для оцінки структури доходів, витрат (вирахувань) і фінансових результатів також використовуються дані Звіту про фінансові результати і складаються наступні аналітичні табл. 17.4, 17.5.

Таблиця 17.4. Аналіз структури доходів підприємства

Показники	1-й рік		2-й рік		Відхилення		
	сума, грн.	питома вага, %	сума, грн.	питома вага, %	абсо- лютне, грн.	відносне, %	пунктів струк- тури
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	12800,0	55,44	14000,0	52,36	+1200,0	+9,38	– 3,08
Інші операційні доходи	200,0	0,87	—	—	–200,0	—	– 0,87
Дохід від участі в капіталі	1300,0	5,63	4200,0	15,71	2900,0	у 2,2 рази	+ 10,08
Інші фінансові доходи	7200,0	31,18	6800,0	25,43	–400,0	–5,56	– 5,75
Інші доходи	820,0	3,55	340,0	1,26	–480,0	–58,54	– 2,29
Надзвичайні доходи	770,0	3,33	1400,0	5,24	+630,0	+81,82	+ 1,91
Разом	23090,0	100,0	26740,0	100,0	+3650,0	+15,81	0

Аналіз даних про доходи підприємства у другому році свідчить про їх позитивну динаміку у порівнянні з попереднім роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема, на 10,08 пунктів структури збільшилася питома вага доходів від участі в капіталі, на 5,75 пункти структури зменшилися інші фінансові доходи, на 3,08 пункти структури – чистий дохід від реалізації продукції. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (55,44 і 52,36 % відповідно за перший і другий рік). У цілому така ситуація може бути зумовлена інвестиційною спрямованістю діяльності підприємства.

Таблиця 17.5. Аналіз структури витрат підприємства

Показники	1-й рік		2-й рік		Відхилення		
	сума, грн.	питома вага, %	сума, грн.	питома вага, %	абсо- лютне, грн.	від- носне, %	пунктів струк- тури
Податок на додану вартість	1500,0	6,82	1800,0	7,56	+300,0	+20,00	+ 0,74
Акцизний збір	620,0	2,82	630,0	2,65	+10,0	+1,61	– 0,17
Інші вирахування з доходу	50,0	0,23	170,0	0,71	+120,0	у 2,4 рази	+ 0,48
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	7200,0	32,74	8700,0	36,56	1500,0	+20,83	+ 3,82
Адміністративні витрати	1800,0	8,20	1800,0	7,56	–	–	– 0,64
Витрати на збут	920,0	4,18	1000,0	4,20	+80,0	+8,70	+0,02
Інші операційні витрати	700,0	3,18	800,0	3,36	+100,0	+14,29	+0,18
Фінансові витрати	2400,0	10,91	1200,0	5,04	–1200,0	–50,00	–5,87
Втрати від участі в капіталі	600,0	2,73	880,0	3,70	+280,0	+46,67	+ 0,97
Інші витрати	500,0	2,27	520,0	2,19	+20,0	+4,00	– 0,08
Податок на прибуток	5700,0	25,92	6100,0	25,63	+400,0	+7,02	– 0,29
Надзвичайні витрати	–	–	200,0	0,84	+200,0	–	+ 0,84
Разом	21990,0	100,0	23800,0	100,0	+1810,0	+8,23	0

Отже, на підприємстві відбулося зростання витрат і вирахувань на 1810 грн. (або 8,23 %). Зокрема, така зміна зумовлена зростанням ПДВ (на 20 %), собівартості реалізованої продукції (на 20,83 %), втрат від участі в капіталі (на 46,67 %). На 50 % зменшилися фінансові витрати. Відповідно, такі зміни вплинули на загальну структуру витрат: на 3,82 пункти структури зросла собівартість реалізації, на 5,87 пункти зменшилися фінансові витрати.

Найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізованої продукції (32,74 % і 36,56 % відповідно за перший і другий рік). Зростання частки собівартості реалізованої продукції свідчить про збільшення обсягу реалізації, адже одночасно змінилася питома вага вирахувань з доходу від реалізації податку на прибуток.

Аналіз структури фінансових результатів звітної періоду та оцінка структурних зрушень проводиться за допомогою наступної аналітичної табл. 17.6.

Таблиця 17.6. Аналіз структури фінансових результатів

№ з/п	Показники	1-й рік		2-й рік		Відхилення		
		сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абсолютне, грн.	відносне, %	пунктів структури
1	Прибуток від звичайної діяльності, у т. ч.:	29,2	93,29	31,4	97,21	+2,2	+7,53	+3,92
1.1	Прибуток від операційної діяльності, у т. ч.:	17,8	56,87	19,3	59,75	+1,5	+8,43	+2,88
	валовий прибуток	16,5	52,72	18,3	56,66	+1,8	+10,91	+3,94
1.2	Прибуток від фінансової діяльності	4,2	13,42	3,7	11,45	-0,5	-11,90	-1,97
1.3	Прибуток від інвестиційної діяльності	7,2	23,00	8,4	26,01	+1,2	+16,67	+3,01
2	Прибуток від надзвичайної діяльності	2,1	6,71	0,9	2,79	-1,2	-57,14	-3,92
3	Загальний прибуток	31,3	100,00	32,3	100,00	+1,0	+3,95	0

За даними табл. 17.6 найбільшу питому вагу як в 1-му році, так і в 2-му році займає валовий прибуток (52,72 % і 56,66 % відповідно). Частка цього виду прибутку у другому році збільшилася на 3,94 пункти.

Разом з тим у 2-му році зменшилася як сума (на 0,5 тис. грн. або 11,9 %), так і частка (на 1,97 пунктів) прибутку від фінансової діяльності.

У ході подальшого аналізу визначають причини змін, що відбулися.

За даними аналізу рівня, динаміки та структури фінансових результатів можуть бути прийняті наступні варіанти аналітичних висновків (див. табл. 17.7).

Таблиця 17.7. Варіанти аналітичних висновків

Напрями аналізу	Аналітичні висновки
Загальна оцінка виконання фінансового плану з прибутку	план виконано
	план перевиконано
	план не виконано
Зміна окремих складових прибутку та вплив цієї зміни на загальний фінансовий результат	зміна окремих складових прибутку збільшує загальний прибуток (збиток)
	зміна окремих складових прибутку зменшує загальний прибуток (збиток)
Зміна темпів зростання прибутку в розрізі окремих складових частин	темп зростання прибутку в порівнянні з минулим роком збільшився
	темп зростання прибутку в порівнянні з минулим роком зменшився

На підставі сформованих висновків управлінським персоналом приймаються рішення щодо реальності прогностичних показників, оцінюються можливості нарощування (скорочення або припинення) виробництва певних видів продукції, розробляються заходи щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для достовірності висновків про стійкість темпів зростання прибутку необхідно забезпечити порівнюваність показників, що вивчаються. При аналізі динаміки показників валового прибутку така вимога забезпечується шляхом коригування валового прибутку на індекс цін (I_u), який визначається за формулою:

$$I_u = \frac{OB_1 \times C_1}{\sum_{i=1}^n OB_1 \times C_0}, \quad (17.1)$$

де OB_i – обсяг виробництва продукції у звітному періоді в натуральних одиницях виміру; C_i і C_0 – ціна одиниці продукції у звітному і базовому періоді відповідно; n – кількість видів продукції.

Розглянутий індекс цін включає зміни цін на матеріали, тарифів на енергію, оплату праці, що відбулися, так як в основі ціни лежить собівартість одиниці реалізованої продукції. Цей індекс не можна поширювати на фінансові результати від інших видів діяльності.

Аналіз якості прибутку

Якість прибутку є комплексним поняттям. Цільовим спрямуванням її оцінки є прогнозування можливості суб'єкта господарювання отримувати прибуток, зберігати та нарощувати темпи його зростання.

Вивчення якості прибутку здійснюється за багатьма *критеріями*, головними з яких є: достовірність, реальність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, стабільність основних складових фінансового результату, діловий імідж підприємства тощо.

Важливим є вивчення впливу використання загальних принципів відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку на якість прибутку. Якщо суб'єкт господарювання щорічно змінює свою облікову політику, то дані обставини знижують якість досліджуваних якісних показників прибутку.

Для оцінки якості прибутку використовуються результати аналізу його динаміки та структури (див. табл. 17.6). Якщо протягом тривалого часу спостерігаються стабільні темпи зростання, а в складі прибутку переважна його частина належить результату основної діяльності, то якість прибутку є досить високою.

Одним з показників низької якості прибутку є негативний діловий імідж підприємства. Діловий імідж формується на підставі виконання взаємних зобов'язань, особистих контактів, публікацій у пресі, неофіційних джерел тощо.

Також можуть бути використані й інші критерії оцінки якості прибутку. Їх перелік і вагомість потрібно встановлювати з урахуванням специфіки діяльності суб'єктів господарювання. Використання оцінки якості прибутку зовнішніми суб'єктами аналізу (банками, інвесторами, діловими партнерами тощо) буде сприяти правильному обґрунтуванню перспективної платоспроможності, зниженню ризику. Якщо якість прибутку отримує низьку оцінку, то це матиме негативні економічні наслідки для суб'єкта господарювання. Наприклад, процентна ставка при наданні кредиту визначається з урахуванням якості прибутку: чим нижчою є якість, тим вищою є ставка, адже кредитор намагається застрахувати себе від ризику неповернення або невчасного повернення позичених коштів. Тому й знижується доступність позикових коштів, скорочуються ринки сировинних ресурсів, збуту тощо.

Конкретна методика оцінки якості прибутку на сьогодні не розроблена. Найчастіше використовуються методи експертних оцінок (див. тему 4), які є недостатньо точними та водночас дорогими (через залучення сторонніх висококваліфікованих спеціалістів-експертів).

17.3. Аналіз фінансових результатів від різних видів діяльності

Факторний аналіз фінансових результатів від основної діяльності

Особливу увагу в процесі факторного аналізу фінансових результатів необхідно звернути на найбільш суттєву складову їх формування – прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – результат основної діяльності.

Основна діяльність – це здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства. Основна діяльність

забезпечує вагому частку його доходу. Наприклад, для торговельного підприємства операціями, що відносяться до основної діяльності, будуть операції з придбання та реалізації товарів, для виробничого – придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізація, для інвестиційної компанії – формування портфеля інвестицій тощо.

Реальний прибуток підприємство одержує після реалізації продукції, однак, нова вартість утворюється тільки в процесі виробництва. Тому, аналізуючи прибуток, який підприємство одержує в процесі реалізації продукції, можна зробити висновки про ефективність виробництва: саме тут знаходяться резерви зростання прибутку від реалізації.

Цільовим спрямуванням внутрішнього аналізу є прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на систематичне збільшення прибутку підприємства. Внутрішній аналіз дає можливість розрахувати вплив більшої кількості факторів, що зумовлено обсягом використання інформації, її деталізацією.

На зміну показників прибутку впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори, перелік і порядок розрахунку впливу яких визначаються методикою формування відповідних показників і наявною інформаційною базою (рис. 17.5).

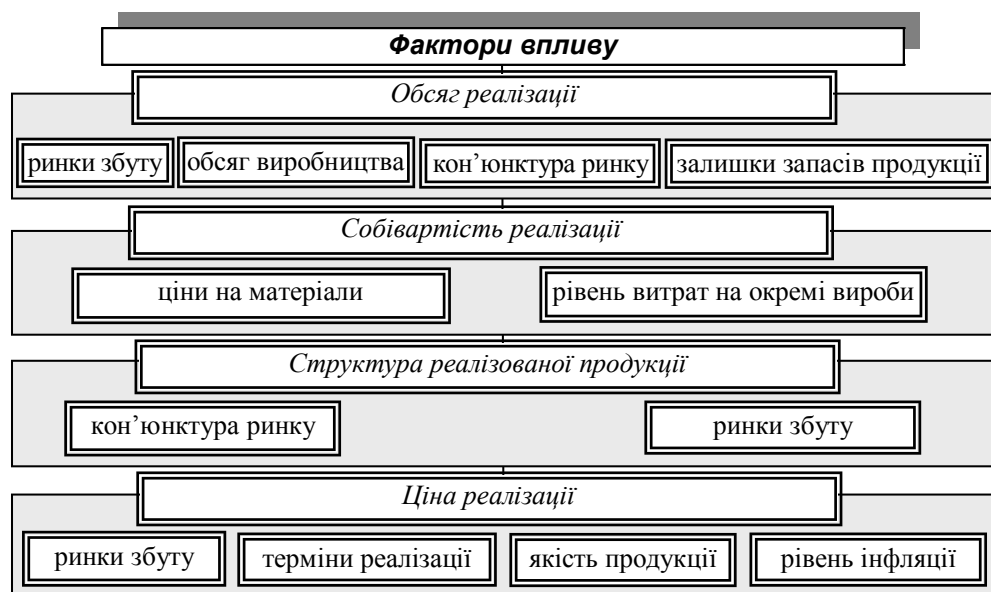


Рис 17.5. Фактори, що впливають на величину фінансового результату від основної діяльності

Вплив внутрішніх і зовнішніх (облікової політики, левериджу, системи оподаткування) факторів в цілому розглянуто в пункті 17.1. Надалі буде

вивчатися вплив факторів наступних рівнів на зміну фінансових результатів від основної діяльності.

Отже, на прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству (за даними ф. № 2 “Звіт про фінансові результати” – валовий прибуток) впливає чотири основних фактори першого рівня:

⇒ обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях (ОР) може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку: збільшення обсягу продаж рентабельної продукції призводить до збільшення прибутку; якщо продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку;

⇒ собівартість одиниці i -го виду продукції (C_i). Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки;

⇒ структура реалізації (ПВ) може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку: при зростанні частки реалізації рентабельної продукції сума прибутку збільшується; при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується;

⇒ рівень цін одиниці i -го виду продукції (Π_i). Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходиться у прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня відпускних цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Відповідно, модель залежності прибутку від наведених факторів має наступний вигляд:

$$\Pi = OP \times \sum_{i=1}^n \Pi B_i (\Pi_i - C_i), \quad (17.2)$$

де n – кількість видів продукції.

Типова методика факторного аналізу прибутку від реалізації продукції наведена в табл. 17.8.

Таблиця 17.8. Порядок визначення впливу факторів на зміну валового прибутку

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку
1	2	3
1	Чистий дохід за період, з яким проводиться порівняння	$\text{ЧД}_0 = \Pi_{i0} \times OP_{i0}$
2	Чистий дохід за період, який аналізується	$\text{ЧД}_1 = \Pi_{i1} \times OP_{i1}$
3	Собівартість реалізації за період, з яким проводиться порівняння	$C_0 = C_{i0} \times OP_{i0}$
4	Собівартість реалізації за період, який аналізується	$C_1 = C_{i1} \times OP_{i1}$

Тема 17. Аналіз фінансових результатів діяльності

1	2	3
5	Чистий дохід при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується, та цінах за період, з яким проводиться порівняння	$ЧД_{ум} = OP_{i1} \times \sum_{i=1}^n C_{i0} \times CP_{i1}$
6	Собівартість реалізації при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується, та собівартості одиниці продукції за період, з яким проводиться порівняння	$C_{ум} = OP_{i1} \times \sum_{i=1}^n C_{i0} \times CP_{i1}$
7	Прибуток від реалізації за період, з яким проводиться порівняння	$П_0 = ЧД_0 - C_0$
8	Прибуток від реалізації за період, який аналізується	$П_1 = ЧД_1 - C_1$
9	Прибуток від реалізації при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується	$П_{ум} = ЧД_{ум} - C_{ум}$
10	Зміна прибутку від реалізації під впливом структурних зрушень і фактичного обсягу реалізації	$\Delta П_{ПВ,OP} = П_{ум} - П_0$
10.1	Зміна прибутку від реалізації під впливом зміни обсягу реалізації	$\Delta П_{OP} = П_0 \times I - П_0$, де I – індекс фактичного обсягу реалізації
10.2	Зміна прибутку під впливом структурних зрушень	$\Delta П_{ПВ} = \Delta П_{ПВ,OP} - \Delta П_{OP}$
11	Зміна прибутку від реалізації під впливом зміни цін реалізації	$\Delta П_{Ц} = (ЧД_1 - C_{ум}) - П_{ум}$
12	Зміна прибутку від реалізації під впливом зміни собівартості	$\Delta П_{C} = П_1 - (ЧД_1 - C_{ум})$
13	Загальна зміна прибутку від реалізації	$\Delta П = П_1 - П_0 = \Delta П_{ПВ,OP} + \Delta П_{Ц} + \Delta П_{C}$

Розглянемо застосування наведеної методики факторного аналізу валового прибутку на підставі даних, наведених у табл. 17.9.

Таблиця 17.9. Вихідні дані для аналізу валового прибутку

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	Продукція А		Продукція Б	
			1-й рік	2-й рік	1-й рік	2-й рік
1	Ціна за одиницю продукції (без ПДВ)	грн.	18,00	18,30	24,60	24,80
2	Собівартість реалізації одиницю продукції	грн.	12,40	13,00	18,10	18,20
3	Обсяг реалізації продукції	тис. од.	6,20	7,30	14,20	14,40

Для аналізу впливу факторів на валовий прибуток складається наступна аналітична табл. 17.10.

Таблиця 17.10. Факторний аналіз валового прибутку, грн.

№ з/п	Показники	Розрахунок	Результат
1	$ЧД_1$	$18 \times 6200 + 24,6 \times 14200$	460920,00
2	$ЧД_2$	$18,3 \times 7300 + 24,8 \times 14400$	490710,00
3	C_1	$12,4 \times 6200 + 18,1 \times 14200$	333900,00
4	C_2	$13 \times 7300 + 18,2 \times 14400$	356980,00
5	$ЧД_{\text{УМ}}$	$7300 \times 18 + 14400 \times 24,6$	485640,00
6	$C_{\text{УМ}}$	$7300 \times 12,4 + 14400 \times 18,1$	351160,00
7	Π_1	$460920 - 333900$	127020,00
8	Π_2	$490710 - 356980$	133730,00
9	$\Pi_{\text{УМ}}$	$485640 - 351160$	134480,00
10	$\Delta\Pi_{\text{ПВ, ОР}}$	$134480 - 127020$	7460,00
10.1	$\Delta\Pi_{\text{ОР}}$	$127020 \times \frac{7300 + 14400}{6200 + 14200} - 127020$	80944,00
10.2	$\Delta\Pi_{\text{СР}}$	$7460 - 80944$	- 73484,00
11	$\Delta\Pi_{\text{Ц}}$	$(490710 - 351160) - 134480$	5070,00
12	$\Delta\Pi_{\text{С}}$	$133730 - (490710 - 351160)$	- 5820,00
13	$\Delta\Pi$	$7460 + 5070 - 5820$	6710,00

Отже, відбулося зростання абсолютної суми валового прибутку в 2-му році на 6710 грн. Це відбулося завдяки зміні структури та обсягу реалізації, що збільшило валовий прибуток на 7460 грн. і за рахунок незначного підвищення цін – на 5070 грн. Негативно вплинуло на величину прибутку (зменшення на 5820 грн.) збільшення собівартості продукції. Вказана сума є резервом підвищення прибутку за умови ефективнішого використання виробничих ресурсів.

Проаналізувавши прибуток від реалізації продукції у цілому по підприємству, необхідно оцінити рівень і динаміку прибутку від реалізації окремих видів продукції, на які впливають лише наступні фактори першого рівня:

- ⇒ обсяг реалізації продукції;
- ⇒ собівартість одиниці продукції;
- ⇒ ціна одиниці продукції.

Відповідно, модель прибутку від реалізації окремих видів продукції наступна:

$$\Pi_i = \text{ОР}_i \times (\text{Ц}_i - \text{С}_i) \quad (17.3)$$

Для аналізу прибутку від реалізації за окремими видами продукції використаємо дані табл. 17.11.

Таблиця 17.11. Факторний аналіз валового прибутку за окремими видами продукції, грн.

№ з/п	Показники	Продукція А		Продукція Б	
		розрахунок	результат	розрахунок	результат
1	2	3	4	5	6
1	$ЧД_1$	18×6200	111600	$24,6 \times 14200$	349320
2	$ЧД_2$	$18,3 \times 7300$	133590	$24,8 \times 14400$	357120

Тема 17. Аналіз фінансових результатів діяльності

1	2	3	4	5	6
3	C ₁	12,4 x 6200	76880	18,1 x 14200	257020
4	C ₂	13 x 7300	94900	18,2 x 14400	262080
5	ЧД _{УМ}	18 x 7300	131400	24,6 x 14400	354240
6	C _{УМ}	12,4 x 7300	90520	18,1 x 14400	260640
7	П ₁	111600 – 76880	34720	349320 – 257020	92300
8	П ₂	133590 – 94900	38690	357120 – 262080	95040
9	П _{УМ}	131400 – 90520	40880	354240 – 260640	93600
10	ΔП _{ОР}	40880 – 34720	6160	93600 – 92300	1300
11	ΔП _Ц	133590 – 90520 – 40880	2190	357120 – 260640 – 93600	2880
12	ΔП _С	– (94900 – 90520)	– 4380	– (262080 – 260640)	– 1440
13	ΔП	6160 + 2190 – 4380	3970	1300 + 2880 – 1440	2740

За даними табл. 17.11 можна зробити висновок, що за обома видами продукції відбулося зростання прибутку від реалізації. Зокрема, за продукцією А валовий прибуток збільшився на 3970 грн., Б – на 2740 грн. Це стало можливим: за видом А за рахунок збільшення обсягу реалізації на 1,1 тис. шт. і підвищення ціни на 0,3 грн.; за видом Б відбулися аналогічні зміни, але в менших масштабах: обсяг реалізації зріс на 200 шт., а ціни – на 0,2 грн. Разом з цим, якість прибутку Б є набагато вищою, адже за рахунок зміни собівартості прибуток зменшився на 1440 грн. (порівнянно з видом А – на 4380 грн.) Це свідчить про перевитрати (або неекономне витрачання) ресурсів для виробництва першого виду продукції. Разом з цим, зростання прибутку за обома видами продукції свідчить про використання раніше виявлених резервів.

Отримані результати аналітичних розрахунків складають інформаційну базу для розробки товарної політики підприємства та пошуку резервів зниження собівартості продукції. Вивчення резервів зниження собівартості продукції потребує поглибленого дослідження факторів, що викликали зростання витрат на виробництво продукції. Факторний аналіз загального валового прибутку (збитку) дозволяє оцінити прибутковість різних видів продукції і зробити відповідні висновки щодо коригування ринкової стратегії підприємства (як виняток, збитковий вид продукції може фінансуватися за рахунок інших прибуткових видів). Як правило, у результаті такого аналізу приймається рішення про зміну структури виробництва та реалізації.

Особливості аналізу фінансових результатів від іншої операційної діяльності Поряд з основною діяльністю до операційної входить й інша операційна діяльність. Фінансові результати – прибуток або збиток – від такого виду діяльності складають суттєву частку загального результату та вимагають відповідних методик проведення аналізу.

До складу фінансових результатів від іншої операційної діяльності відносяться:

- ⇒ прибутки (збитки) від реалізації іноземної валюти;
- ⇒ прибутки (збитки) від операційної оренди;
- ⇒ прибутки (збитки) від операційної курсової різниці;

- ⇒ прибутки (збитки) від списаних раніше активів;
- ⇒ прибутки (збитки) від реалізації інших оборотних активів, ніж продукція, товари, роботи, послуги;
- ⇒ прибутки (збитки) від штрафів, пені, неустойок;
- ⇒ втрати від уцінки, недостачі, псування матеріальних цінностей тощо.

Детальний аналіз таких показників здійснюється за даними бухгалтерського обліку (первинними документами, обліковими регістрами, звітністю).

Аналіз фінансових результатів від іншої операційної діяльності проводиться за кожним їх видом з огляду на сутність, доцільність і законність кожної операції, правильність оцінки майна, яке реалізується. При цьому необхідно встановити, чи правильно доходи й витрати віднесені до фінансових результатів, чи не було порушень діючих положень при віднесенні певних сум на збитки.

При аналізі реалізації інших оборотних активів (сировини, матеріалів, палива тощо) необхідно враховувати їх специфіку. Це пов'язано з тим, що лишки оборотних активів можуть знижувати оборотність засобів, вилучати необхідні фінансові ресурси з обороту, а отже, знижувати ефективність їх використання.

Аналіз фінансових результатів від іншої операційної діяльності здійснюється шляхом розрахунку структури та динаміки відповідних доходів і витрат підприємства. Аналітику слід враховувати, що причинами виникнення збитків від реалізації запасів є, як правило, зниження їх якості та споживчих властивостей внаслідок тривалого та недбалого зберігання. Такі збитки є результатом недостатнього контролю підприємства за збереженістю майна. Причинами виникнення витрат, пов'язаних з анулюванням виробничих замовлень (договорів), припиненням виробництва, можуть бути відсутність матеріальних ресурсів, зниження попиту на продукцію тощо.

При наявності збитків від списання безнадійної дебіторської заборгованості необхідно встановити, за яких обставин вона виникла, чи було передано справу в господарський суд і яке рішення ним прийнято.

Доходи та витрати від штрафів, пені, неустойок не характеризують з позитивної сторони діяльність підприємства. При аналізі сплачених штрафів, пені та неустойок за порушення умов договорів необхідно встановити, кому та за що вони сплачені, які причини їх появи, хто винуватець. Найчастіше вони свідчать про низький рівень організації бухгалтерського обліку на підприємстві, порушення договірної дисципліни. Так як такі фінансові результати не плануються, їх поява дає змогу оцінювати не лише рівень організації бухгалтерського обліку, а й рівень роботи маркетингової та фінансової служб підприємства.

Особливу увагу необхідно приділити сумам заборгованості, які повернуті підприємству після закінчення терміну позовної давності. Такі суми лише умовно можна відносити до доходів. Слід враховувати й понесені економічні витрати.

Наприклад, підприємству повернуто 20 тис. грн. після закінчення терміну позовної давності, тобто на 3 роки було вилучено кошти з обороту. Якщо середня оборотність коштів складає 100 днів, а рентабельність оборотного капіталу 18 %, то реальні втрати підприємства будуть:

$$\frac{20000 \times 18 \times 360 \times 3}{100 \times 100} = 38880 \text{ (грн.)}.$$

Отже, підприємство втратило майже таку ж суму (18880 грн.), яку йому заборгували. Це дає змогу зробити висновок, що для аналітика об'єктом аналізу повинні бути доходи у взаємозв'язку з економічними витратами.

При аналізі операційних доходів від оренди необхідно порівнювати їх з витратами не лише тими, які відображаються в бухгалтерському обліку, а й економічними, тобто оцінювати альтернативні можливості використання активів.

Далі вивчається вплив факторів на формування фінансового результату від іншої операційної діяльності (рис. 17.6).

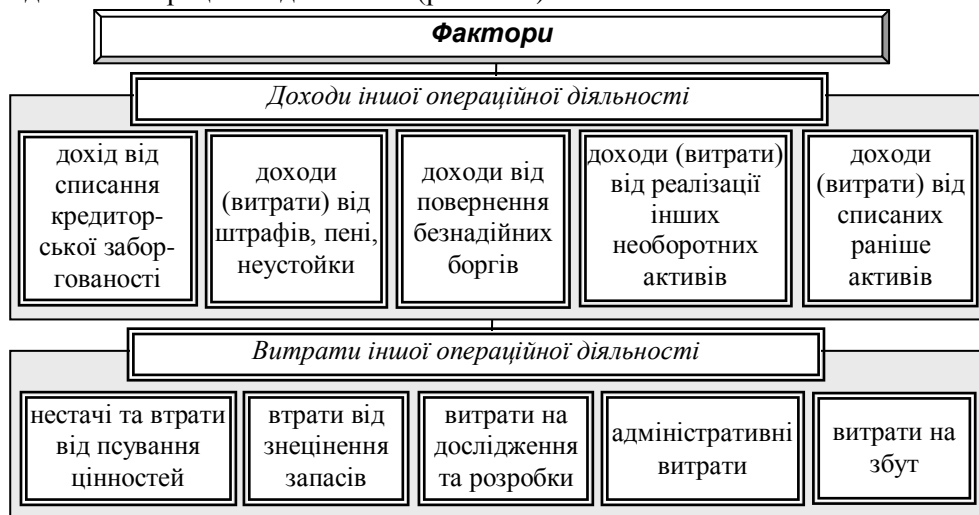


Рис 17.6. Фактори, що впливають на фінансовий результат від іншої операційної діяльності

Кожен фактор потребує окремої уваги та детального вивчення. Найбільш доцільно аналітику фінансовий результат від іншої операційної діяльності представити у вигляді адитивної моделі (тобто порівняння доходів з відповідними витратами). Вплив факторів на зміну результативного показника визначається як абсолютне відхилення значень факторів.

Факторний аналіз фінансових результатів від іншої операційної діяльності проводиться на підставі наступної аналітичної табл. 17.12.

Таблиця 17.12. Факторний аналіз фінансових результатів від іншої операційної діяльності

№ з/п	Показники	Сума, грн.		Відхилення	
		1-й рік	2-й рік	абсолютне, грн.	відносне, %
1	Собівартість реалізованих виробничих запасів	– 7800,00	– 9400,00	– 600,00	– 7,70
2	Дохід від реалізації виробничих запасів	12400,00	14000,00	+1600,00	+ 12,90
3	Отримані штрафи, пені, неустойки	200,00	50,00	– 150,00	– 75,00
4	Дохід від повернення безнадійних боргів	5000,00	1500,00	– 3500,00	– 70,00
5	Фінансові результати від іншої операційної діяльності	11480,00	6150,00	– 5330,00	– 46,43

За даними табл. 17.12 у 2-му році фінансовий результат від іншої операційної діяльності зменшився на 46,43 % (або на 5330 грн.). На це вплинуло збільшення адміністративних витрат на 4,17 % (або 300 грн.), собівартості реалізованих виробничих запасів на 7,7 % (або 600 грн.). Одночасно у 2-му році було менше повернуто безнадійних боргів (на 3500 грн. або 70 %) і отримано штрафів, пені (на 150 грн. або 75 %). Разом з цим на 1600 грн. (або 12,9 %) збільшився дохід від реалізації виробничих запасів.

На підставі даних таблиці не можна однозначно оцінити динаміку даного виду фінансових результатів, адже не в кожному звітному періоді підприємство очікує повернення безнадійних боргів, надходження штрафів тощо.

Особливості аналізу фінансових результатів від інвестиційної діяльності Вагому частину загальних фінансових результатів можуть складати прибутки (збитки) від іншої звичайної діяльності, яка включає інвестиційну та фінансову.

Інвестиційна діяльність – діяльність, яка пов’язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, фінансових інвестицій, майнових комплексів тощо, що не є складовими еквівалентів грошових коштів.

До складу фінансових результатів від інвестиційної діяльності відносяться:

- ⇒ прибутки (збитки) від реалізації фінансових інвестицій;
- ⇒ прибутки (збитки) від реалізації майнових комплексів;
- ⇒ прибутки (збитки) від реалізації необоротних активів;
- ⇒ дохід від безоплатно одержаних активів;
- ⇒ прибутки (збитки) від неопераційної курсової різниці;
- ⇒ втрати від уцінки необоротних активів тощо.

У ході аналізу необхідно встановити причини реалізації майна, оцінити витрати на реалізацію та співставити з альтернативним варіантом його використання (тобто таким, коли підприємство може й надалі використовувати майно у своїй діяльності). При прогнозуванні прибутків (збитків) від реалізації майна необхідно враховувати фактор часу, тобто продисконтувати дохід від можливої експлуатації і порівняти з доходом, який можна отримати сьогодні.

Розглянемо таку ситуацію на прикладі. Підприємство передбачає щорічно отримувати від експлуатації вантажного автомобіля прибуток у розмірі 14 тис. грн. Очікуваний термін експлуатації – 6 років. Ставка дисконтування – 12 %. Прибуток від можливої реалізації – 45 тис. грн.

$$\begin{aligned} \text{Очікуваний прибуток від експлуатації} &= \frac{14}{(1+0,12)^1} + \frac{14}{(1+0,12)^2} + \frac{14}{(1+0,12)^3} + \frac{14}{(1+0,12)^4} + \frac{14}{(1+0,12)^5} + \frac{14}{(1+0,12)^6} = \\ &= 12,5 + 11,16 + 9,96 + 8,90 + 7,94 + 7,09 = 57,55 \text{ (тис. грн.)} \end{aligned}$$

Порівняємо отримані показники: $57,55 - 45 = 12,55$ (тис. грн.). Отже, прибуток від реалізації менше на 12,55 тис. грн. за очікуваний, тому більш доцільним буде використання вантажного автомобіля у господарській діяльності.

У ході аналізу фінансових результатів від інвестиційної діяльності вивченню підлягає динаміка та структура доходів і витрат від інвестиційної діяльності, а також їх вплив на фінансовий результат інвестиційної діяльності.

На прибутки (збитки) від інвестиційної діяльності впливають фактори, розглянуті на рис. 17.7.

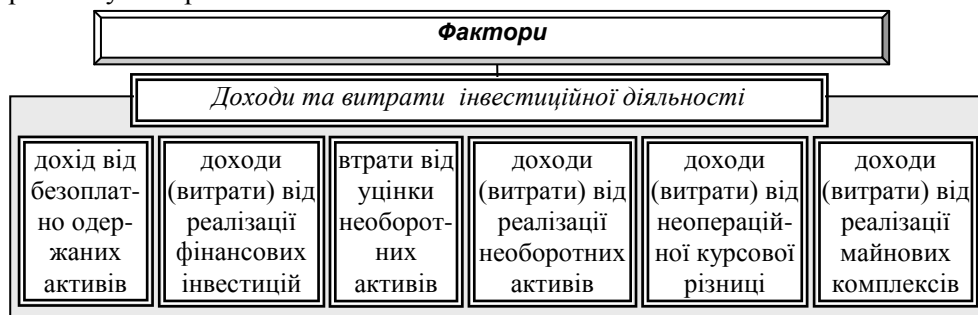


Рис. 17.7. Фактори, що впливають на фінансові результати від інвестиційної діяльності

Вплив кожного фактору на результативний показник досить суттєвий, а, отже, вимагає адекватної оцінки. Аналогічно аналізу фінансових результатів від іншої операційної діяльності факторний аналіз фінансових результатів від інвестиційної діяльності теж проводиться на основі адитивної моделі.

**Особливості аналізу
фінансових
результатів від
фінансової діяльності**

У ринкових умовах значну частину загальних фінансових результатів займають прибутки (збитки) від фінансової діяльності. Під **фінансовою** розуміють діяльність, яка полягає у здійсненні операцій, які призводять до змін розміру та складу власного й залученого капіталу підприємства. Необхідність аналізу фінансових результатів від фінансової діяльності зумовлена тим, що його результати визначають фінансову стратегію підприємства, вони безпосередньо впливають на фінансовий стан і результативність роботи підприємства. Зокрема, це стосується емітентів цінних паперів, які виплачують відповідні дивіденди (відсотки) власникам цінних паперів.

Під час аналізу вивчається динаміка доходів і витрат фінансової діяльності, визначаються тенденції приросту фінансових результатів. Корисним є вивчення досвіду роботи інших підприємств на ринку цінних паперів.

Аналізуючи фінансові результати від фінансової діяльності, особливу увагу необхідно приділити оцінці складу, структури та динаміки кількості та вартості емітованих цінних паперів і доходів, що виплачуються за ними.

Склад і структура цінних паперів залежить від стану економіки держави в цілому. Збільшення питомої ваги векселів може свідчити про зростання обсягів продажу в кредит і призвести до зниження оборотності оборотних коштів. Збільшення питомої ваги акцій може бути зумовлене інвестиційною спрямованістю суб'єктів господарювання. Аналіз структури та динаміки цінних паперів можна здійснювати за допомогою аналітичної табл. 17.13.

Таблиця 17.13. Аналіз структури та динаміки цінних паперів

№ з/п	Види цінних паперів	1-й рік			2-й рік			Відхилення		
		кіль- кість, шт.	варті- сть, грн.	питома вага, %	кіль- кість, шт.	варті- сть, грн.	питома вага, %	абсолютне		пунктів струк- тури
								шт.	грн.	
1	Акції	22000	76000,0	76,38	28000	106000,0	54,08	+6000	+30000,0	- 22,30
1.1	Прості	17000	51000,0	51,26	17000	51000,0	26,02	-	-	- 25,24
1.2	Приві- лейо- вані	5000	25000,0	25,12	11000	55000,0	28,06	+6000	+30000,0	+ 2,94
2	Обліга- ції	18	9000,0	9,04	20	10000,0	5,10	2	+1000,0	- 3,95
3	Векселі	100	14500,0	14,57	400	80000,0	40,82	+300	+65500,0	+26,25
Разом		22118	99500,0	100,00	28420	196000,0	100,00	+6302	+96500,0	0

Отже, на підприємстві у другому році відбулося зростання у кількісному та вартісному вираженні усіх видів цінних паперів (на 6302 шт. або 96500 грн.). У структурі цінних паперів відбулися значні зрушення, зокрема, в структурі акцій зменшилася питома вага простих акцій на 25,24 пункти при збільшенні питомої ваги привілейованих акцій на 2,94 пункти. Такі зміни можуть свідчити про зростання ділового іміджу та інтересу акціонерів до привілейованих акцій. Збільшення векселів на 300 шт. (або 65500 грн.) у даній ситуації може бути пов'язано з отриманням (наданням) підприємством комерційного кредиту в більшому розмірі, ніж у минулому аналогічному періоді.

Виплачувані доходи за цінними паперами визначаються дивідендами (відсотками) і можливою різницею між ціною купівлі та можливого продажу. У ході аналізу визначаються сума дивідендів (частина прибутку, яка виплачується акціонеру з розрахунку на одну акцію) і норма дивідендів (співвідношення суми дивідендів на одну акцію з її номінальною вартістю).

Аналіз структури та динаміки доходів, що виплачуються за цінними паперами (дивідендів, відсотків) та аналіз витрат на сплату відсотків за банківськими позиками проводиться аналогічно.

На зміну фінансових результатів від фінансової діяльності впливають відповідні доходи та витрати, а факторний аналіз проводиться у порядку, аналогічному до факторного аналізу прибутків (збитків) від інвестиційної діяльності. Тому детальніше розглянемо факторний аналіз дивідендів, які виплачуються за акціями.

На зміну загальної суми доходу, яка виплачується за акціями впливають два фактори першого рівня:

⇒ зміна рівня дивідендів на 1 акцію;

⇒ зміна кількості акцій.

Ці фактори можна доповнити факторами другого рівня: розмір чистого прибутку емітента, зміни в його розподілі, кількість емітованих акцій.

Факторний аналіз суми дивідендів здійснюється за формулою:

$$D = KA \times PD, \quad (17.4)$$

де D – сума дивідендів, грн.; KA – кількість акцій, шт.; PD – рівень дивідендів на 1 акцію, грн.

Розглянемо приклад аналізу рівня дивідендів за допомогою аналітичної табл. 17.14.

Таблиця 17.14. Факторний аналіз суми виплачених дивідендів

Показники	Одиниця виміру	1-й рік	2-й рік	Відхилення	
				абсолютне, грн.	відносне, %
Кількість проданих акцій (КА)	шт.	21050,00	21370,00	+320,00	+1,52
Рівень дивідендів на 1 акцію (РД)	грн.	0,50	0,52	+0,02	+4,00
Сума дивідендів (Д)	грн.	10525,00	11112,40	+87,40	+5,58
Зміна суми дивідендів за рахунок:					
⇒ зміни кількості проданих акцій	грн.	–	–	+160,00	–
⇒ зміни рівня дивідендів на 1 акцію	грн.	–	–	+427,40	–

Розрахунок зміни факторів проводиться наступним чином:

$$D_{ум1} = KA_2 \times PD_1 = 21370 \times 0,5 = 10685 \text{ (грн.)};$$

$$\Delta D_{KA} = D_{ум1} - D_1 = 10685 - 10525 = 160 \text{ (грн.)};$$

$$\Delta D_{PD} = D_2 - D_{ум1} = 11112,4 - 10685 = 427,4 \text{ (грн.)}.$$

Отже, у другому році збільшилася сума виплачених дивідендів на 587,4 грн. (або 5,58 %). На це вплинуло зростання кількості проданих акцій на 320 шт. (або 1,52 %), що збільшило суму дивідендів на 160 грн. і зміна рівня дивідендів на 1 акцію на 0,02 грн. (або 4 %) – 427,4 грн. Це може бути зумовлено додатковим випуском акцій і зростанням їх прибутковості.

**Особливості аналізу
фінансових результатів
від надзвичайної
діяльності**

У діяльності будь-якого підприємства можуть виникати прибутки та збитки від надзвичайної діяльності. *Надзвичайна діяльність* – це діяльність, яка кардинально відрізняється від звичайної і не очікується, що вона буде повторюватися періодично або у кожному звітному періоді.

Розрізняють наступні види показників фінансових результатів від надзвичайної діяльності:

- ⇒ збитки від стихійних лих;
- ⇒ збитки від техногенних катастроф (аварій);
- ⇒ відшкодування збитків від надзвичайних подій;
- ⇒ інші надзвичайні прибутки (збитки).

Аналіз перерахованих показників здійснюється на підставі використання даних бухгалтерського обліку (первинних документів, облікових регістрів, звітності тощо).

Аналіз показників фінансових результатів від надзвичайної діяльності полягає у дослідженні динаміки, структури та причин виникнення таких прибутків і збитків у кожному конкретному випадку². Зокрема, вивчення причин їх появи зумовлено тим, що часто до таких збитків відносять втрати, зумовлені звичайною безгосподарністю (пожежі з вини працівників, нестачі, крадіжки тощо). Така ситуація спотворює реальну структуру фінансових результатів діяльності, знижуючи достовірність даних бухгалтерського обліку.

Для правильної оцінки надзвичайних прибутків (збитків) аналітику слід брати до уваги й те, що деякі доходи, які в бухгалтерському обліку, наприклад, класифікуються як інші операційні або інші (інвестиційні), тобто звичайні, є за своїм змістом надзвичайними. Наприклад, дохід від списання кредиторської заборгованості, від безоплатно одержаних активів. Виходячи із сутності звичайної діяльності очікується, що ці доходи будуть постійно надходити на підприємство, а отже, вони є метою його діяльності. Але в

² Порядок проведення аналізу динаміки та структури надзвичайних доходів і витрат аналогічний методиці аналізу фінансових результатів від звичайної діяльності.

дійсності жодне підприємство не ставить собі за мету очікувати списання заборгованості або отримувати подарунки.

Тому аналітику для правильної оцінки структури загального прибутку (збитку) від усіх видів діяльності необхідно чітко розділяти звичайні та надзвичайні доходи (витрати). У зв'язку з цим не буде виникати суттєвих відхилень у обсязі та структурі звичайних і надзвичайних прибутків (збитків) за певні періоди, що може ввести в оману не лише власників, а й інвесторів підприємства.

17.4. Оцінка рентабельності діяльності підприємства

Результати діяльності характеризуються не лише абсолютними показниками прибутку або збитку. Суб'єкти господарювання, які зацікавлені у віддачі від використаних ресурсів і вкладеного капіталу, аналізують співвідношення отриманого ефекту з понесеними витратами (використаними ресурсами). Для цього обчислюються відносні показники ефективності: рентабельність (яка іноді ототожнюється з прибутковістю і доходністю) та окупність (покриття). Дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства, проводити просторово-часові зіставлення.

Рентабельність (від нім. *rentabel* – доходний) – це відносний показник, який відображає відношення отриманого ефекту³ (прибутку) до понесених витрат. Рентабельним є такий стан діяльності, коли протягом певного періоду отримані доходи перевищують витрати, створюється і накопичується прибуток. Протилежним станом є збитковість, коли доходи не компенсують понесені витрати. Показники рентабельності відображають економічну ефективність діяльності⁴. Вони адекватніше, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства; враховуються при розробці інвестиційної, цінової політики тощо.

Показники рентабельності відносяться до найбільш варіабельних за своїм змістом і таких, що трактуються неоднозначно. Тому аналітику необхідно враховувати: який алгоритм розрахунку показників; який саме

³ Ефект (effect) – це результат, наслідок певних причин або дій. В якості ефекту, тобто результату, може виступати показник виручки, валового доходу, прибутку та ін.

⁴ Ефективність (efficiency) – це співвідношення між отриманим результатом і певною характеристикою чинника (ресурсу), використаного для досягнення даного результату. Таке співвідношення можна вимірювати або у фізичному (натуральному) – технологічна ефективність, або у вартісному вираженні – економічна ефективність. Нерідко ефективність характеризується сукупністю критеріїв, причому деякі з них можуть не оцінюватися вартісними показниками; в цьому випадку може розумітися соціально-економічна ефективність.

показник прибутку використано при обчисленні, чи відповідає такий вибір економічному зв'язку між чисельником і знаменником дробу тощо.

Показники економічної ефективності (рентабельності) залежно від обраної бази для зіставлення поділяються на три групи: витратні, ресурсні, доходні.

Витратні показники рентабельності характеризують суму прибутку, яку забезпечують понесені витрати (виробничі, комерційні, інвестиційні тощо) у процесі діяльності.

Для їх розрахунку використовуються показники чистого прибутку, загального прибутку, а також прибутку від реалізації продукції, які співвідносяться із загальною сумою витрат на виробництво та реалізацію, собівартістю виробленої (реалізованої) продукції, собівартістю одиниці продукції тощо. Загальна формула витратних показників рентабельності має наступний вигляд:

$$P_B = \frac{\Pi}{B} \times 100 \%, \quad (17.5)$$

де P_B – витратний показник рентабельності, %, Π – прибуток, грн., B – витрати, грн.

Показники рентабельності, розраховані за даним підходом, характеризують ефективність використання засобів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності, а саме скільки підприємство отримує прибутку (ефекту) з кожної гривні, витраченої на здійснення певного виду діяльності.

Ресурсні показники рентабельності розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства. Вони визначаються як відношення прибутку (валового, загального або чистого) до вартості активів (капіталу) або їх складових:

$$P_P = \frac{\Pi}{A(K)} \times 100 \%, \quad (17.6)$$

де P_P – ресурсний показник рентабельності, %; A – вартість активів підприємства, грн., K – капітал підприємства, грн.

При розрахунку показників рентабельності цієї групи враховують те, з чітких позицій проводяться дослідження, а саме з позиції:

⇒ всіх зацікавлених осіб. Розраховується коефіцієнт генерування доходів як співвідношення прибутку до вираховання відсотків і податків та вартості усіх активів підприємства;

⇒ інвесторів. Обчислюється два показника:

Рентабельність активів = (Чистий прибуток + Сума відсотків до сплати) / Вартість активів підприємства

Рентабельність інвестованого капіталу = (Чистий прибуток + Відсотки до сплати) / (Сукупний капітал – Короткострокові зобов'язанням)

⇒ підприємства. Розраховуються показники рентабельності активів та рентабельності інвестованого капіталу, у яких значення відсотків до сплати враховується після вирахування податків. Для цього сума відсотків до сплати коригується (множиться) на різницю між 1 та ставкою податку на прибуток (ставка податку на прибуток виражається як коефіцієнт).

Доходні показники рентабельності (рентабельність продаж) розраховуються як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) (операційного прибутку, чистого прибутку) до чистого доходу підприємства:

$$P_{\partial} = \frac{П}{D_{ox}} \times 100 \%, \quad (17.7)$$

де P_{∂} – доходний показник рентабельності, %; D_{ox} – дохід, грн.

Відповідно до обраного чисельника (виду прибутку) розрізняють такі показники:

- ⇒ валова рентабельність продаж (валова маржа);
- ⇒ операційна рентабельність продаж (операційна маржа);
- ⇒ чиста рентабельність продаж (чиста маржа).

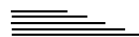
Показники рентабельності продаж характеризують ефективність комерційної діяльності та відображають суму прибутку (валового, операційного, чистого), що отримує підприємство з кожної гривні продажу. Рентабельність продажу розраховується в цілому по підприємству, за окремими видами продукції, за його структурними підрозділами, окремими напрямками діяльності.

Для розрахунку наведених показників рентабельності в чисельнику показників може відображатися не тільки сума прибутку (валового, загального, чистого), але й сума чистого приросту грошових коштів (див. тему 16). Дані показники свідчать про можливість підприємства розраховуватися з кредиторами та власниками грошових коштів. Показники рентабельності, які обчислюються на основі приросту грошових коштів, широко застосовуються у країнах з ринковою економікою. Такий підхід є пріоритетним, адже операції з грошовими коштами забезпечують платоспроможність і є істотним критерієм стійкого фінансового стану підприємства.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Порядок розрахунку основних показників рентабельності наведено в табл. 17.15.

..\Gipersulku_do
tem\Tabl_17.15.
doc

(3 стор.)



У процесі аналізу рентабельності оцінюється рівень виконання прийнятих параметрів (плану, прогнозу тощо), вивчається динаміка показників, фактори зміни їх рівня, здійснюється порівняльний багатоваріантний аналіз, визначаються резерви зростання рентабельності. Послідовність проведення аналізу визначається його цільовим спрямуванням. Наприклад, при розробці варіантів рішень щодо виробництва вивчається рентабельність окремих виробів і фактори її зміни; при оцінці результатів діяльності – рентабельність реалізованої продукції тощо.

Розглянемо на прикладі розрахунок деяких показників рентабельності в аналітичній табл. 17.16 на основі вихідних даних з Додатку 2.

Таблиця 17.16. Розрахунок відносних показників ефективності діяльності

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	1-й рік	2-й рік	Абсолютне відхилення
1	Рентабельність продукції	%	30,72	31,07	+ 0,35
2	Рентабельність операційної діяльності	%	4,52	4,90	+ 0,38
3	Рентабельність звичайної діяльності	%	4,94	4,17	– 0,77
4	Валова рентабельність продажу продукції	%	23,50	23,70	+ 0,20
5	Чиста рентабельність продажу продукції	%	2,13	1,72	– 0,41
6	Рентабельність доходу від операційної діяльності	%	4,33	4,67	+ 0,34
7	Рентабельність підприємства	%	1,88	1,56	– 0,32
8	Рентабельність активів	%	4,71	3,90	– 0,81
9	Рентабельність власного капіталу	%	10,42	7,36	– 3,06
10	Рентабельність залученого капіталу	%	10,29	9,67	– 0,62
11	Рентабельність необоротних активів	%	8,60	6,26	– 2,34
12	Рентабельність оборотних активів	%	10,41	10,34	– 0,07

За даними табл. 17.16 рівень показників ефективності діяльності є різним. Відбулося погіршення багатьох з них. Значно скоротилися показники рентабельності звичайної діяльності (0,77 пункта), продажу продукції (0,41 пункта), підприємства (0,32 пункта), активів (0,81 пункта), власного та залученого капіталу (3,06 і 0,62 пункта). Тобто підприємство менше отримує прибутку на 1 грн. доходу (активів, капіталу). Зниження показників рентабельності свідчить про наявні резерви у використанні основних засобів,

запасів, трудових ресурсів у господарській діяльності підприємства, тобто факторів інтенсифікації виробництва та діяльності в цілому.

Разом з тим, поряд з негативними тенденціями, відбулося покращання показників рентабельності, а саме – продукції (на 0,35 пункта), операційної діяльності (0,38 пункта), валової рентабельності продажу (0,2 пункта), рентабельності доходу від операційної діяльності (0,34 пункта). Таку тенденцію можна пояснити зростанням обсягу виробництва, цін і незначним підвищенням собівартості продукції. Можливо, на підприємстві у 2-му році відбувалися зміни в технологічному процесі або асортименті випуску продукції, що певним чином вплинуло на її собівартість, вимагало здійснення додаткових витрат на збут, інших операційних витрат тощо. Такі зміни відповідним чином вплинули на кінцеві результати діяльності та її ефективність.

Факторний аналіз рентабельності продукції

У ході аналізу відносних показників ефективності діяльності важливим завданням є вивчення факторів, які зумовлюють зміну їх рівня.

Зміна показників рентабельності відбувається під впливом відповідних факторів. Так, на рівень рентабельності продукції впливають три основні фактори першого рівня, наведені на рис. 17.8.

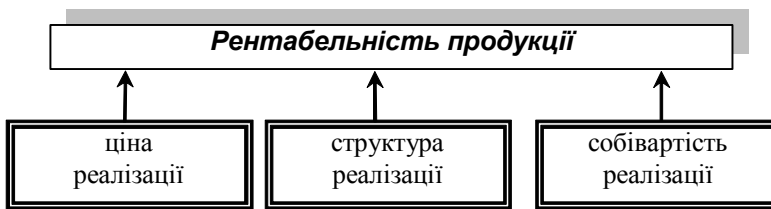


Рис. 17.8. Факторна модель показника рентабельності продукції

Зміна структури реалізованої продукції впливає на рівень її рентабельності у зв'язку з тим, що, по-перше, рівень рентабельності окремих виробів різний, по-друге, середній рівень рентабельності виробничої продукції не співпадає з рівнем рентабельності окремих виробів. Вплив цього фактору може бути як позитивним, так і негативним. Розрахунок рівня впливу факторів доцільно здійснювати за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

У свою чергу на ціну реалізації та собівартість реалізованої продукції спричиняють вплив різноманітні фактори, зокрема, кон'юнктура ринку, якість продукції, рівень прямих матеріальних і трудових витрат тощо (див. теми 8-12).

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність продукції використаємо дані табл. 17.17.

Таблиця 17.17. Факторний аналіз рентабельності продукції

Показники рентабельності	Одиниця виміру	1-ша декада	2-га декада	Відхилення	
				абсолютне, грн.	відносне, %
Обсяг реалізованої продукції	од.	78,00	93,00	+15,00	+19,23
Ціна за одиницю продукції	грн.	17,00	17,20	+0,20	+1,18
Собівартість одиниці продукції	грн.	12,60	12,70	+0,10	+0,79
Рентабельність продукції	%	34,92	35,43	+0,51	×
Зміна рентабельності продукції за рахунок зміни:		–	–		–
⇒ обсягу реалізації	%			+ 6,72	
⇒ структури реалізації	%	–	–	– 6,72	–
⇒ цін реалізації	%	–	–	+1,59	–
⇒ собівартості реалізації	%	–	–	– 1,08	–

Розрахунок зміни рентабельності продукції за рахунок різних факторів здійснювався наступним чином:

$$P_1 = \frac{78 \times 17 - 78 \times 12,6}{78 \times 12,6} = \frac{343,2}{982,8} = 34,92 \text{ (\%)};$$

$$P_{UM1} = \frac{93 \times 17 - 93 \times 12,6}{78 \times 12,6} = \frac{409,2}{982,8} = 41,64 \text{ (\%)};$$

$$P_{UM2} = \frac{93 \times 17 - 93 \times 12,6}{93 \times 12,6} = \frac{409,2}{1171,8} = 34,92 \text{ (\%)};$$

$$P_{UM3} = \frac{93 \times 17,2 - 93 \times 12,6}{93 \times 12,6} = \frac{427,8}{1171,8} = 36,51 \text{ (\%)};$$

$$P_2 = \frac{93 \times 17,2 - 93 \times 12,7}{93 \times 12,7} = \frac{418,5}{1181,1} = 35,43 \text{ (\%)};$$

$$\Delta P_{OP} = P_{UM1} - P_1 = 41,64 - 34,92 = 6,72 \text{ (пункта)};$$

$$\Delta P_{CP} = P_{UM2} - P_{UM1} = 34,92 - 41,64 = -6,72 \text{ (пункта)};$$

$$\Delta P_{Ц} = P_{UM3} - P_{UM2} = 36,51 - 34,92 = 1,59 \text{ (пункта)};$$

$$\Delta P_C = P_2 - P_{UM3} = 35,43 - 36,51 = -1,08 \text{ (пункта)};$$

$$\Delta P = P_2 - P_1 = \Delta P_{OP} + \Delta P_{CP} + \Delta P_{Ц} + \Delta P_C = 6,72 - 6,72 + 1,59 - 1,08 = 0,51 \text{ (пункта)}.$$

Отже, у другій декаді відбулося зростання рентабельності продукції на 0,51 пункт. Це було зумовлено наступними факторами:

⇒ зміна цін реалізації на 0,2 грн. (або 1,18 %) підвищила результативний показник на 1,59 %;

⇒ зміна собівартості реалізації на 0,1 грн. (або 0,79 %) зменшила результативний показник на 1,08 %.

Слід відмітити, що зростання обсягу реалізації на 15 од. (або 19,23 %) і зміна структури реалізації одночасно збільшили та зменшили результативний показник на 6,72 %.

Аналогічним чином проводиться факторний аналіз показника рентабельності продажу.

Для розрахунку рентабельності окремих видів продукції використовуються дані бухгалтерського обліку (зокрема, первинні документи).

Рентабельність окремих видів продукції (P_i) визначається за формулою:

$$P_i = \frac{(C_i - C_i)}{C_i} \times 100 \%, \quad (17.8)$$

де P_i – рентабельність i -го виду продукції, %; C_i , C_i – ціна і собівартість i -го виду продукції відповідно (грн.).

Відмінністю факторного аналізу рентабельності окремих видів продукції від рентабельності усієї продукції є те, що не враховується вплив структурного фактора.

Розглянемо на прикладі факторний аналіз показників рентабельності одиниці продукції в аналітичній табл. 17.18.

Таблиця 17.18. Факторний аналіз рентабельності одиниці продукції

Показ- ники	Оди- ниця виміру	Продукція А				Продукція Б			
		бе- резе- нь	кві- тень	Відхилення		бе- резе- нь	кві- тень	Відхилення	
				абсо- лютне, грн.	від- носне, %			абсо- лютне, грн.	від- носне, %
Ціна реалізації одиниці продукції	грн.	27,00	27,30	+0,30	+1,11	44,00	45,00	+1,00	+2,27
Собівартість реалізації одиниці продукції	грн.	21,00	21,80	+0,80	+3,81	33,00	33,30	+0,30	+0,91
Рентабельність одиниці продукції	%	28,57	25,23	– 3,34	×	33,33	35,14	+1,81	×
Зміна рентабельності одиниці продукції за рахунок зміни: ⇒ ціни реалізації	%	–	–	+1,43	–	–	–	+3,03	–
⇒ собівартості реалізації	%	–	–	– 4,77	–	–	–	– 1,22	–

Розрахунок зміни показників рентабельності продукції А здійснено наступним чином:

$$P_1^A = \frac{27 - 21}{21} = 28,57 \text{ (\%)};$$

$$P_{ум}^A = \frac{27,3 - 21}{21} = 30,00 \text{ (\%)} ;$$

$$P_2^A = \frac{27,3 - 21,8}{21,8} = 25,23 \text{ (\%)} .$$

Зміна показника рентабельності за рахунок зміни:

⇒ ціни реалізації:

$$\Delta P_y^A = 30 - 28,57 = 1,43 \text{ (пункта)};$$

⇒ собівартості реалізації:

$$\Delta P_c^A = 25,23 - 30 = -4,77 \text{ (пункта)};$$

$$\Delta P = P_2^A - P_1^P = \Delta P_y^A + \Delta P_c^A = 1,43 - 4,77 = -3,34 \text{ (пункта)}.$$

За продукцією Б проводяться аналогічні розрахунки, результати яких наведено в табл. 17.18.

Згідно з наведеними розрахунками можна зробити наступні висновки: за продукцією А значно погіршився показник рентабельності (на 3,34 пункта), через відносно високе зростання собівартості одиниці продукції (на 0,8 грн. або 3,81 %) при невідповідному підвищенні ціни реалізації (на 0,3 грн. або 1,11 %). Отже, за умови незмінності вказаної тенденції постає питання доцільності випуску продукції А. В іншому випадку підприємству необхідно шукати шляхи більш економного витрачання матеріалів, трудових ресурсів тощо. Така ситуація може також свідчити про підвищення якості продукції А, що зумовило підвищення собівартості, при невідповідному реагуванні кон'юнктури ринку.

Показник рентабельності продукції Б є відносно кращим. Відбулося зростання на 1,81 пункта, що зумовлено зростанням цін (на 1 грн. або 2,27 %) – на 3,03 %. Одночасно негативно вплинуло зростання собівартості реалізації (на 0,3 грн. або 0,91 %) – на 1,22 пункта. Така тенденція може пояснюватися зміною якості продукції при адекватній реакції ринку. В цілому для підприємства більш доцільним буде нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції Б.

Такий всебічний розгляд впливу факторів на зміну рентабельності дає можливість планувати оптимальне виробництво різної продукції і витрати, пов'язуючи це з прибутком і узгоджуючи з кон'юктурою ринку.

Обсяг реалізації продукції може позитивно та негативно впливати на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

За результатами факторного аналізу можна проводити групування продукції підприємства за наступними ознаками:

1) за рівнем рентабельності:

- ⇒ нерентабельні види продукції;
 - ⇒ вироби з низькою рентабельністю;
 - ⇒ вироби з середньою або нормальною рентабельністю (близькою до середньої рентабельності за галуззю);
 - ⇒ вироби високорентабельні;
- 2) за ступенем і напрямом зміни рентабельності у порівнянні з попереднім періодом. При цьому визначають кількість виробів (питому вагу) за якими:
- ⇒ рентабельність помітно зростає;
 - ⇒ рентабельність суттєво не змінилася;
 - ⇒ рентабельність знизилася.

Слід визначити, чи є серед нерентабельних виробів такі, що входять до складу основних видів продукції, чи є нові перспективні вироби. При цьому визначається питома вага кожної групи в загальному обсязі виробленої реалізованої продукції. Групування виробів за вказаними ознаками дає змогу визначити існуючі проблеми та визначити напрями збільшення прибутковості виробництва.

Згідно з розглянутими вище моделями рентабельності продукції та одиниць продукції, рівень рентабельності не залежить від обсягу реалізації, тому що зі зміною останнього прибуток і сума витрат змінюються рівномірно. Тобто продукція є рентабельною, якщо прибуток змінюється прямопропорційно до обсягу реалізації. І навпаки, якщо продукція є збитковою, то прибуток змінюється оберненопропорційно. У даному випадку не враховується взаємозв'язок обсягу виробництва (реалізації) продукції і її собівартості. Це суперечить дійсності, адже витрати можуть бути постійними (на які не впливає обсяг реалізації) і змінними (які залежать від обсягу реалізації). Врахування такого підходу до поділу витрат дає змогу здійснити факторний аналіз рентабельності одиниці продукції за наступною моделлю:

$$P_{\Pi} = \frac{OP_i \times (C_i - B_{3Mi}) - B_{ni}}{OP_i \times B_{3Mi} + B_{\Pi i}} \times 100\%, \quad (17.9)$$

де P_{Π} – рентабельність одиниці продукції, %; C_i – ціна за одиницю продукції, грн.; B_{3Mi} – змінні витрати на одиницю продукції, грн.; B_{ni} – постійні витрати на окремий вид продукції, грн.; OP_i – обсяг реалізації окремого виду продукції, од.

Така модель факторного аналізу досліджує і кількісно визначає не лише прямі, а й опосередковані зв'язки її елементів, і на основі чого з'являється реальна можливість реалізації управлінським персоналом функції операційного левериджу, розглянутого в пункті 17.7.

Для проведення факторного аналізу рентабельності продукції за моделлю (17.9), скористаємося даними табл. 17.19.

Таблиця 17.19. Вихідні дані за продукцією А

№ з/п	Показники	Одиниці виміру	березень	квітень	Відхилення	
					абсолютне, грн.	відносне, %
1	Обсяг реалізації	тис. од.	180,00	190,00	+ 10,00	+ 5,56
2	Ціна за 1 од.	грн.	18,20	18,30	+ 0,10	+ 0,55
3	Собівартість 1 од., у т.ч.:	грн.	12,40	12,50	+ 0,10	+ 0,81
	⇒ змінні витрати	грн.	8,60	8,70	+ 0,10	+ 1,16
	⇒ постійні витрати	грн.	684,00	722,00	+ 38,00	+ 5,56

На підставі наведених даних заповнимо наступну аналітичну таблицю (табл. 17.20).

Таблиця 17.20. Факторний аналіз рентабельності окремих видів продукції

№ з/п	Продукція	Рентабельність, %		Відхилення, пунктів				
		березень	квітень	загальне	у т.ч. за рахунок зміни			
					обсягу реалізації	ціни за 1 шт.	змінних витрат на одиницю	постійних витрат
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	А	46,77	46,40	- 0,37	+ 2,41	+ 0,82	- 1,22	- 2,38

Розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності продукції А здійснено наступним чином:

$$P_1 = \frac{180 \times (18,2 - 8,6) - 684}{180 \times 8,6 + 684} \times 100 \% = \frac{1044}{2232} \times 100 \% = 46,77 (\%);$$

$$P_{УМ1} = \frac{190 \times (18,2 - 8,6) - 684}{190 \times 8,6 + 684} \times 100 \% = \frac{1140}{2318} \times 100 \% = 49,18 (\%);$$

$$P_{УМ2} = \frac{190 \times (18,3 - 8,6) - 684}{190 \times 8,6 + 684} \times 100 \% = \frac{1159}{2318} \times 100 \% = 50,00 (\%);$$

$$P_{УМ3} = \frac{190 \times (18,3 - 8,7) - 722}{190 \times 8,7 + 684} \times 100 \% = \frac{1140}{2337} \times 100 \% = 48,78 (\%);$$

$$P_2 = \frac{190 \times (18,3 - 8,7) - 722}{190 \times 8,7 + 722} \times 100 \% = \frac{1102}{2375} \times 100 \% = 46,40 (\%);$$

$$\Delta P = 46,40 - 46,77 = - 0,37 \text{ (пунктів);}$$

$$\Delta P_{Op} = 49,18 - 46,77 = 2,41 \text{ (пунктів);}$$

$$\Delta P_{Ц} = 50,00 - 49,18 = 0,82 \text{ (пунктів);}$$

$$\Delta P_{Взм} = 48,78 - 50,00 = - 1,22 \text{ (пунктів);}$$

$$\Delta P_{Bn} = 46,40 - 48,78 = -2,38 \text{ (пунктів);}$$

$$\Delta P = 2,41 + 0,82 - 1,22 - 2,38 = -0,37 \text{ (пунктів).}$$

Як видно з наведених розрахунків, дані такого аналізу деталізують інформацію про вплив окремо змінних і постійних витрат на рентабельність продукції. Хоча на підприємстві й збільшився обсяг реалізації продукції А на 5,56 % і підвищилася ціна на 0,55 %, все ж таки, зростання змінних і постійних витрат (на 1,16 і 5,56 %) негативно вплинуло на рентабельність продукції (– 0,37 пунктів). Чітко прослідковується вплив обсягу реалізації через вплив на собівартість реалізованої продукції – 2,41 пунктів.

Факторний аналіз

рентабельності

капіталу

Кожному підприємству необхідна інформація про рентабельність його діяльності. Таким показником є рентабельність підприємства (активів), що розраховується як відношення прибутку (валового, операційного або чистого) до середньорічної вартості активів підприємства:

$$P_{\pi} = \frac{\Pi}{\Sigma K_A} \times 100 \%, \quad (17.10)$$

де P_{π} – рентабельність підприємства (активів), %; Π – прибуток, грн.; ΣK_A – середня вартість усіх активів, грн.

В економічній літературі цей показник часто називають загальною, економічною рентабельністю, рентабельністю виробництва або виробничого капіталу.

На рівень і динаміку показників рентабельності впливає вся сукупність виробничо-господарських факторів: рівень організації виробництва та управління; структура капіталу; ступінь використання виробничих ресурсів; обсяг, якість і структура продукції; витрати на виробництво і собівартість продукції; прибуток за видами діяльності та напрями його використання.

Середня сума основного та оборотного капіталу залежить від обсягу продажу та швидкості обороту капіталу (коефіцієнта оборотності), який визначається відношенням суми обороту до середньорічної суми основного та оборотного капіталу. Чим швидше обертається капітал на підприємстві, тим менше його потрібно для забезпечення випуску обсягу продукції. І навпаки, уповільнення оборотності капіталу потребує додаткового залучення засобів для забезпечення аналогічного обсягу виробництва, реалізації і збуту.

Для аналізу рентабельності виробничого капіталу використовують модель, запропоновану М.І. Бакановим і А.Д. Шереметом:

$$R = \frac{PB}{F+E} = \frac{P/N}{F/N+E/N} = \frac{1-C/N}{F/N+E/N} = \frac{1-(U/N+M/N+A/N)}{F/N+E/N}, \quad (17.11)$$

де PB – прибуток від операційної діяльності; F – середня вартість основних засобів; E – середні залишки матеріальних оборотних засобів; N – виручка від продажу продукції; P/N – рентабельність продажу; $(F/N + E/N$ – капіталомісткість продукції (зворотний показник коефіцієнту оборотності);

C/N – витрати на 1 грн. продукції; U/N – зарплатомісткість продукції; M/N – матеріаломісткість продукції; A/N – фондомісткість продукції.

За цією моделлю, рентабельність активів тим вища, чим вища прибутковість продукції необоротних активів і швидкість оборотності оборотних активів, чим нижчі загальні витрати на 1 грн. продукції та питомі витрати за економічними елементами (засобів праці, предметів праці, амортизації). Числова оцінка впливу певних факторів на рівень рентабельності визначається за методом ланцюгових підстановок або за інтегральним методом оцінки впливу факторів.

Розглянемо аналіз показника рентабельності виробничого капіталу за наведеною моделлю в аналітичній табл. 17.21.

Таблиця 17.21. Факторний аналіз показника рентабельності виробничого капіталу

Показник	Умовні позначення*	Одиниця виміру	1-й рік	2-й рік	Відхилення	
					абсолютне, грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації	N, (ЧД)	тис. грн.	224,00	253,00	+ 29,00	+ 12,95
Середньорічна вартість основних виробничих засобів	F, (ОЗ)	тис. грн.	78,00	84,00	+ 6,00	+ 7,69
Середньорічні залишки оборотних активів	E, (ОА)	тис. грн.	15,60	13,10	– 2,50	– 16,03
Собівартість реалізованої продукції, у т.ч.		тис. грн.	152,60	186,60	+ 34,00	+ 22,28
⇒ матеріальні витрати	M, (М)	тис. грн.	70,20	86,40	+ 16,20	+ 23,08
⇒ витрати на оплату праці	U, (ЗП)	тис. грн.	58,40	69,20	+ 10,80	+ 18,49
⇒ амортизація	A, (А)	тис. грн.	24,00	31,00	+ 5,00	+ 20,83
Зарплатомісткість продукції	U/N , (M_z)	–	0,26	0,27	+ 0,01	–
Матеріаломісткість продукції	M/N , (M_m)	–	0,31	0,34	+ 0,03	–
Фондомісткість продукції	A/N , (M_ϕ)	–	0,11	0,12	+ 0,02	–
Капіталомісткість продукції	$F/N + E/N$, (M_k)	–	0,42	0,38	– 0,03	–
Рентабельність виробничого капіталу	R, (P^{BK})	%	76,29	68,39	– 7,90	–

* У дужках наведено умовні позначення показників з метою спрощення формул

Проведемо додаткові розрахунки для визначення впливу факторів:

$$P_1^{BK} = \frac{1 - (0,2607 + 0,3134 + 0,1071)}{0,4179} = 76,29 (\%) ;$$

$$P_{UM_1}^{BK} = \frac{1 - (0,2735 + 0,3134 + 0,1071)}{0,4179} = 73,22 (\%);$$

$$P_{UM_2}^{BK} = \frac{1 - (0,2735 + 0,3415 + 0,1071)}{0,4179} = 66,50 (\%);$$

$$P_{UM_3}^{BK} = \frac{1 - (0,2735 + 0,3415 + 0,1225)}{0,4179} = 62,81 (\%);$$

$$P_2^{BK} = \frac{1 - (0,2735 + 0,3415 + 0,1225)}{0,3838} = 68,39 (\%).$$

Розглянемо вплив зміни кожного фактору на рентабельність виробничого капіталу:

⇒ зміна зарплатомісткості продукції: $\Delta P_{Mz}^{BK} = 73,22 - 76,29 = -3,07$ (пунктів);

⇒ зміна матеріаломісткості продукції: $\Delta P_{Mm}^{BK} = 66,5 - 73,22 = -6,72$ (пунктів);

⇒ зміна фондомісткості продукції: $\Delta P_{M\phi}^{BK} = 62,81 - 66,5 = -3,69$ (пунктів);

⇒ зміна капіталомісткості продукції: $\Delta P_{Mk}^{BK} = 68,39 - 62,81 = 5,58$ (пунктів).

Загальна зміна рентабельності виробничого капіталу становить:

$$\Delta P^{BK} = P_2^{BK} - P_1^{BK} = \Delta P_{Mz}^{BK} + \Delta P_{Mm}^{BK} + \Delta P_{M\phi}^{BK} + \Delta P_{Mk}^{BK} = -3,07 - 6,72 - 3,69 + 5,58 = -7,9 \text{ (пункта).}$$

На підставі проведених розрахунків можна зробити наступні висновки: у 2-му році порівняно з 1-м відбулося значне скорочення показника рентабельності виробничого капіталу (на 7,9 пунктів). На це вплинуло ряд факторів, зокрема:

⇒ зміна зарплатомісткості (на 0,0128 %) сприяла зниженню на 3,07 пунктів;

⇒ зміна матеріаломісткості (на 0,0281 %) – на -6,72 пунктів;

⇒ зміна фондомісткості (на 0,0154 %) – на -3,69 пунктів.

Одночасно на результативний показник позитивно вплинуло зменшення капіталомісткості продукції (на 0,0341 %) завдяки скороченню середньорічних залишків оборотних активів (– 2,5 тис. грн. або 16,03 %). Це свідчить про те, що у 2-му році більш ефективною була постачальницько-збутова діяльність підприємства, що сприяло підвищенню оборотності оборотних активів.

Існують й інші підходи до факторного аналізу рентабельності. Одним із найбільш розповсюджених є побудова факторної моделі фірми “DuPont”. Призначення цієї моделі – ідентифікація факторів, що визначають ефективність діяльності підприємства, оцінка ступеня їх впливу, визначення тенденцій їх зміни та значимості.

Факторна модель будується за показником рентабельності власного капіталу і має наступний вигляд:

$$\text{рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{виручка}} \times \frac{\text{виручка}}{\text{сума активів}} \times \frac{\text{сума активів}}{\text{власний капітал}}$$

Таким чином, рентабельність власного капіталу залежить від трьох факторів: рентабельності продаж; ресурсовіддачі, структури джерел засобів, авансованих в дане підприємство. Вплив виділених факторів і прогнозування зміни результативного показника при їх варіюванні можна здійснювати відомими способами детермінованого факторного аналізу (тема 5). Значимість виділених факторів з позиції поточного управління пояснюється тим, що вони узагальнюють всі сторони діяльності підприємства, його статичу і динаміку.

При формуванні висновків за результатами проведених досліджень необхідно враховувати, що виділені фактори, їх зміна та значущість, залежать від особливостей діяльності підприємства, зокрема його галузевої належності. Так, показник ресурсовіддачі може мати невисоке значення у високотехнологічних галузях, що вирізняються капіталомісткістю, а показник рентабельності діяльності в них буде відносно невисоким. Високе значення коефіцієнта фінансової залежності притаманне підприємствам, які мають значну частку ліквідних активів (торгівля, сфера послуг, банки). Відповідно, при розробці заходів щодо підвищення рентабельності власного капіталу вирішальне значення можуть мати різні фактори, їх комбінація.

17.5. Особливості проведення аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток”

Важливу роль у прийнятті управлінських рішень відіграє аналіз “витрати-обсяг-прибуток”, який передбачає системне дослідження взаємозв'язку таких показників як витрати, обсяг реалізації та прибуток. На підставі проведеного аналізу з'являється можливість моделювати співвідношення цих показників з вибором найоптимальнішої моделі. Зокрема, визначається: обсяг реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величина прибутку при певному обсязі реалізації; вплив змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальна структура витрат тощо.

Результати аналізу “витрати-обсяг-прибуток” є підставою для обґрунтування вибору управлінських рішень щодо асортиментної та маркетингової політики, технології виробництва для мінімізації витрат та максимізації прибутку.

Проводячи аналіз “витрати-обсяг-прибуток”, необхідно враховувати припущення, закладені в його основу:

- ⇒ рівень виробництва відповідає обсягу продажу;
- ⇒ постійні витрати однакові для будь-якого обсягу виробництва;
- ⇒ змінні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва;
- ⇒ ціна одиниці продукції і вартість одиниці ресурсів залишаються незмінними протягом досліджуваного періоду;
- ⇒ при дослідженні декількох видів продукції співвідношення між обсягами їх виробництва повинні залишатися незмінними.

Основними етапами аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” є:

1) збір, підготовка й аналітична обробка вихідної інформації відповідно до умов аналізу;

2) розрахунок умовно-постійних та умовно-змінних витрат, рівня беззбитковості та зони безпеки;

3) аналітичне обґрунтування обсягу реалізації, необхідного для забезпечення запланованої суми прибутку.

Аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” побудований на підставі розподілу витрат на змінні та постійні, а також розрахунку точки беззбитковості, що визначає критичний обсяг реалізації.

Для визначення суми умовно-постійних та умовно-змінних витрат застосовуються різноманітні способи: прямого розрахунку, графічний, алгебраїчний, кореляційно-регресивний тощо.

Вивчення співвідношення здійснюється у певному діапазоні ділової активності, притаманному даному підприємству (при мінімальному та максимальному обсягах виробництва). Теоретично максимальною межею ділової активності може бути проектна потужність, забезпечена відповідною технологією, сировиною, матеріалами, обладнанням, енергією, трудовими ресурсами. Максимальна величина обсягу виробництва нижча проектної. Мінімальна межа обсягу виробництва може бути визначена на рівні підтримки мінімальної працездатності основних видів технологічного обладнання.

Аналіз взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” використовується для розрахунку точки беззбитковості.

Точка беззбитковості (ТБ) – рівень фізичного обсягу продажу протягом досліджуваного періоду, при якому виручка від реалізації продукції (чистий дохід) співпадає з витратами виробництва, а прибуток відповідно дорівнює нулю.

Точка беззбитковості може бути виражена в натуральних одиницях (кількості продукції) ($ТБ_{нат.од.}$), грошових одиницях ($ТБ_{гр.од.}$) або у відсотках до нормальної потужності. Визначальним при виборі показників є специфіка галузі.

Точка беззбитковості може визначатися двома способами: алгебраїчним і графічним.

**Алгебраїчний спосіб
розрахунку точки
беззбитковості**

Точка беззбитковості у грошових одиницях може бути виведена з рівняння:

$$ЧД = B_3 + B_{\Pi} + \Pi, \quad (17.12)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації; B_3 і B_{Π} – змінні та постійні витрати; Π – прибуток.

Оскільки прибуток у точці беззбитковості дорівнює нулю, то відповідно:

$$ЧД = B_3 + B_{\Pi} = ТБ_{гр.од.} \quad (17.13)$$

Якщо чистий дохід представити як добуток ціни одиниці продукції (Π) на кількість одиниць реалізованої продукції (OP), а загальну суму змінних

витрат як добуток змінних витрат одиниці продукції (B_{30}) на кількість одиниць реалізованої продукції, то:

$$\text{Ц} \times \text{OP} = B_{30} \times \text{OP} + B_{\Pi} \quad (17.14)$$

Відповідно, обсяг реалізації в натуральних одиницях виміру, що забезпечує рівність чистого доходу і витрат дорівнює:

$$\text{OP} = \text{TB}_{\text{нат.од.}} = \frac{B_{\Pi}}{\text{Ц} - B_{30}} \quad (17.15)$$

Оскільки знаменник означає маржинальний (граничний) дохід на одиницю реалізованої продукції, то:

$$\text{TB}_{\text{Нат.од.}} = \frac{B_{\Pi}}{D_M}, \quad (17.16)$$

де D_M – маржинальний (граничний) дохід на одиницю.

Точку беззбитковості у грошових одиницях можна визначити за наступною формулою:

$$\text{TB}_{\text{грош.од.}} = \text{TB}_{\text{нат.од.}} \times \text{Ц}_{\text{од.}}$$

Розрахунок точки беззбитковості є важливим елементом аналізу, але для визначення перспектив та альтернатив розвитку підприємства необхідне обґрунтування обсягу реалізації, що забезпечить отримання бажаної суми прибутку.

Необхідний обсяг реалізації в натуральних одиницях виміру ($\text{OP}_{\text{нат.од.}}$) задля отримання бажаного прибутку, розраховується за формулою:

$$\text{OP}_{\text{нат.од.}} = \frac{B_{\Pi} + \text{П}_Б}{D_M} \quad (17.17)$$

де $\text{П}_Б$ – сума бажаного (необхідного) прибутку.

Для ілюстрації практичного застосовування наведених вище формул розглянемо наступний приклад.

Для розрахунку суми прибутку перетворимо формулу 17.17:

$$\text{П}_Б = (D_M \times \text{OP}_{\text{нат.од.}}) - B_{\Pi}. \quad (17.18)$$

Підприємство виробляє один вид продукції – столи, за ціною реалізації 120 грн. за одиницю. Витрати підприємства на виробництво продукції складають: змінні витрати на одиницю – 40 грн., загальні постійні витрати – 800 грн. Керівництво бажає знати, який обсяг реалізації дозволить:

- 1) досягти беззбитковості;
- 2) отримати прибуток в сумі 600 грн.;
- 3) визначити, яким буде прибуток при реалізації 1100 столів.

1. Для розрахунку точки беззбитковості в натуральних та грошових одиницях використаємо формулу 17.16 відповідно:

$$\text{TB}_{\text{нат.од.}} = 800 : (120 - 40) = 10 \text{ (од.)}$$

Для розрахунку $\text{TB}_{\text{гр. од.}}$ необхідно знайти загальні змінні витрати (B_3):

$$B_3 = B_{30} \times OP$$

$$B_3 = 40 \times 10 = 400 \text{ (грн.)}$$

Звідси:

$$TE_{гр.од.} = 400 + 800 = 1200 \text{ (грн.) або } TE_{грош.од.} = 10_{од.} \times 120 = 1200 \text{ (грн.)}$$

Отже, підприємство у досліджуваному періоді отримає нульовий прибуток (тобто чистий дохід відповідатиме рівню витрат) при реалізації 10 столів в сумі 1200 грн.

2. Для визначення необхідного обсягу реалізації столів використаємо формулу 17.17:

$$OP_{нат.од.} = (800 + 600) : (120 - 40) = 18 \text{ (столів).}$$

Отже, підприємство отримає прибуток 600 грн., реалізувавши 18 столів.

Підставивши дані прикладу, отримаємо:

$$ПБ = ((120 - 40) \times 1100) - 800 = 87200 \text{ (грн.)}$$

Отже, підприємство при реалізації 1100 столів отримає прибуток в розмірі 87200 грн.

Розрахунок точки беззбитковості ускладнюється при оцінці проекту, результатом якого є виробництво декількох видів продукції. Алгоритм розрахунку точки беззбитковості наведено в табл. 17.22.

Таблиця 17.22. Розрахунок точки беззбитковості підприємства (випускається три види продукції)

№ з/п	Показники	Од. виміру	Продукція			Разом
			А	Б	В	
1	Виручка від реалізації	тис. грн.	100,0	150,0	250,0	500,0
2	Частка в обсязі продажу	%	20,0	30,0	50,0	100,0
3	Ціна за одиницю	грн.	4,0	3,0	5,0	—
4	Змінні витрати	тис. грн.	40,0	100,0	210,0	350,0
5	Маржинальний дохід	тис. грн.	60,0	50,0	40,0	150,0
6	Рівень доходу від обсягу продажу*	%	—	—	—	30,0
7	Постійні витрати	тис. грн.	—	—	—	80,0
8	Точка беззбитковості для виробництва в цілому [ряд 7 / ряд 6]	тис. грн.	—	—	—	266,7
9	Точка беззбитковості за видами продукції [ряд 2 x ряд 8]	тис. грн.	53,3	80,0	133,4	266,7
10	Точка беззбитковості за видами продукції [ряд 9 x 1000 / ряд 3]	од.	13350,0	26667,0	26680,0	—

* Рівень доходу від обсягу продажу розраховується як відношення маржинального доходу до виручки від реалізації.

За розрахованими даними табл. 17.15 можна зробити висновок, що підприємство досягне точки беззбитковості при реалізації: 13350 одиниць продукції А на суму 53,3 тис. грн.; 26667 одиниць продукції Б на суму 80,0 тис. грн. та 26680 одиниць продукції В на суму 133,4 тис. грн.

**Графічний спосіб
проведення аналізу
взаємозв'язку
"витрати-обсяг-
прибуток"**

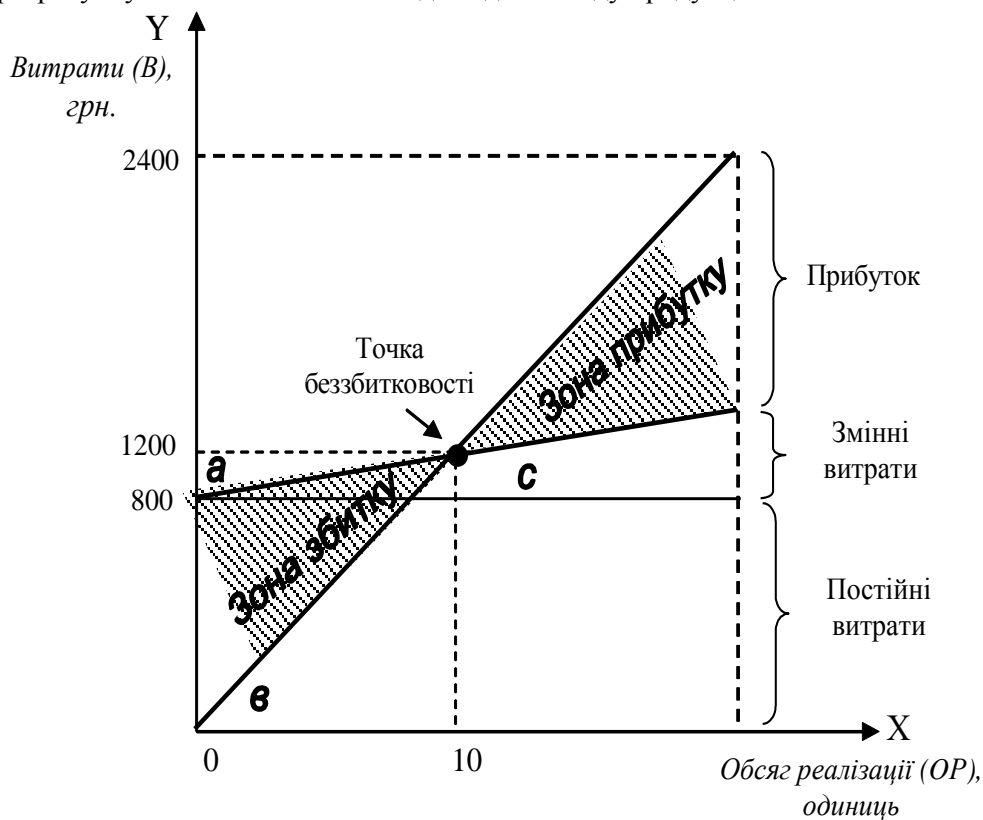
Аналіз взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток" може бути здійснений за допомогою графіків:

- ⇒ безбитковості;
- ⇒ маржинального доходу.

На графіку *безбитковості* (рис. 17.9) на осі абсцис відображають обсяг реалізації у грошових або натуральних одиницях виміру, або відсоток використання виробничої потужності. На осі ординат відображають витрати (з розподілом їх на змінні та постійні) та дохід від реалізації.

Точка перетину лінії загальних витрат та лінії доходу від реалізації є точкою безбитковості.

Побудуємо графік безбитковості, використовуючи дані прикладу розрахунку точки безбитковості для одного виду продукції.



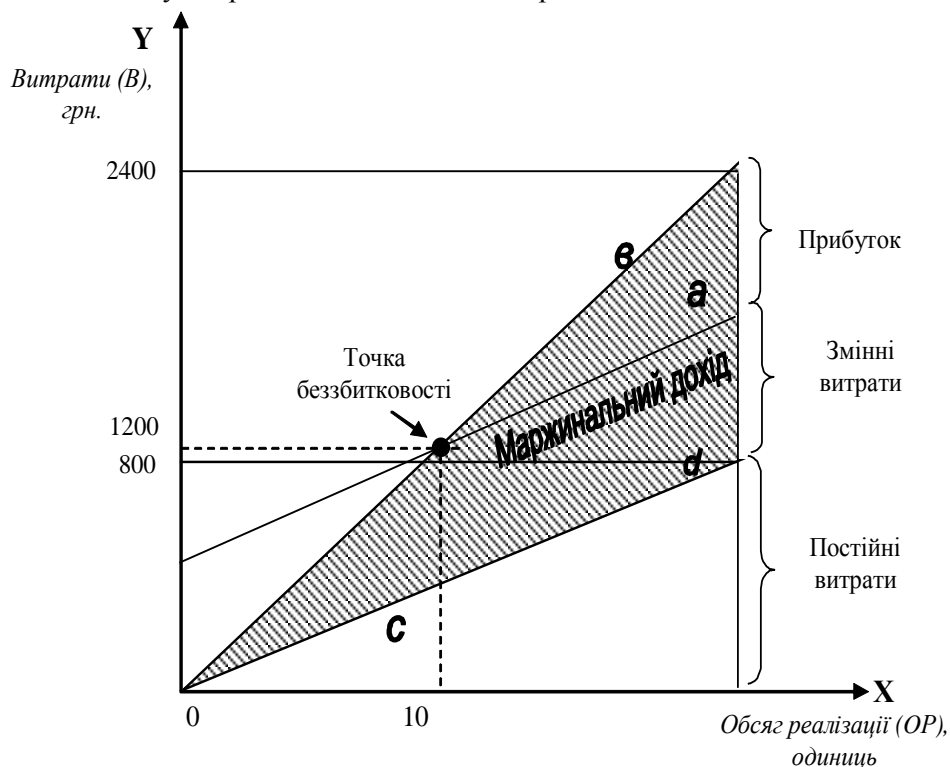
Умовні позначення: *a* – лінія загальних витрат, *в* – лінія доходу, *с* – лінія постійних витрат

Рис. 17.9. Графік безбитковості

З наведеного графіка видно, що при обсязі реалізації менше 10 од. продукції, підприємство за рахунок доходу від її реалізації не може відшкодувати понесені витрати і тому матиме збиток. І, навпаки, при обсязі

реалізації більшому за 10 од., підприємство отримує прибуток, який зростатиме при збільшенні обсягу реалізації.

На відміну від графіка беззбитковості, на графіку маржинального доходу спочатку проводиться лінія змінних витрат, до якої потім додаються постійні витрати (рис. 17.10). Це забезпечує можливість наглядного зображення величини маржинального доходу, зона якого знаходиться між лініями доходу від реалізації та змінних витрат.



Умовні позначення: *a* – лінія загальних витрат, *в* – лінія доходу від реалізації, *с* – лінія змінних витрат, *d* – лінія постійних витрат.

Рис. 17.10. Графік маржинального доходу

З графіку видно, що маржинальний дохід зростає при збільшенні обсягу реалізації. При обсязі реалізації 10 одиниць (точка беззбитковості) маржинальний дохід дорівнює постійним витратам, а при подальшому зростанні обсягу продажу забезпечує отримання і збільшення прибутку.

Аналіз чутливості прибутку до зміни витрат, ціни та (або) обсягу реалізації Важливим напрямом аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток” є прогнозування чутливості прибутку на зміни інших параметрів діяльності. Для визначення впливу на прибуток зниження обсягу реалізації продукції можна використати запас міцності.

Різниця між фактичним обсягом реалізованої продукції і беззбитковим обсягом продаж складає зону безпеки або *запас міцності* ($ЗМ$), тобто:

$$ЗМ = ОР - ТБ_{\text{нат.од.}} \quad (17.19)$$

Запас міцності відображає граничну величину можливого зниження обсягу продаж без ризику зазнати збитків.

Поряд з абсолютним значенням показника запасу міцності широко використовують *коефіцієнт запасу міцності* ($К_{ЗМ}$), що розраховується як співвідношення запасу міцності та фактичного обсягу реалізації:

$$К_{ЗМ} = ЗМ : ОР \quad (17.20)$$

Коефіцієнт запасу міцності є вимірником ризику нерентабельної роботи підприємства. Значення цього коефіцієнту знаходиться у межах:

$$-\infty < К_{ЗМ} \leq 1$$

Чим більше значення коефіцієнту запасу міцності, тим менша імовірність того, що підприємство отримає збитки при зменшенні обсягу реалізації.

Наприклад, підприємство бажає отримати прибуток у розмірі 1050 грн. і розглядає дві альтернативи досягнення цього (табл. 17.23).

Таблиця 17.23. Вихідні дані про альтернативи збільшення прибутку, грн.

Показники	Альтернатива 1	Альтернатива 2
	Зберегти існуючий виробничий потенціал	Використати (орендувати) більш продуктивне обладнання
Ціна	100	100
Змінні витрати на одиницю	70	50
Постійні витрати	1200	1500

Розрахуємо коефіцієнт запасу міцності для кожної альтернативи.

Альтернатива 1.

Позначимо необхідний обсяг реалізації в кількісному вираженні через A , тоді:

$$100 A = 70 A + 1200 + 1050;$$

$$30 A = 2250;$$

$$A = 75 \text{ од.}$$

Виходячи з цього, для отримання бажаного прибутку дохід від реалізації повинен дорівнювати:

$$75 \times 100 = 7500 \text{ (грн.);}$$

$$ТБ_{\text{нат.од.}} = 1200 : (100 - 70) = 1200 : 30 = 40 \text{ (од.)}$$

Скориставшись формулою (17.19), знайдемо запас міцності:

$$ЗМ = 75 - 40 = 35 \text{ (од.)}$$

Використавши формулу (17.20), знайдемо коефіцієнт запасу міцності:

$$К_{ЗМ} = 35 : 75 = 0,47.$$

Альтернатива 2.

$$100 A = 50 A + 1500 + 1050;$$

$$50 A = 2550;$$

$$A = 51 \text{ од.};$$

$$51 \times 100 = 5100 \text{ (грн.)};$$

$$TB_{\text{нат.од.}} = 1500 : (100 - 50) = 30 \text{ (од.)};$$

$$3M = 51 - 30 = 21 \text{ (од.)};$$

$$K_{3M} = 21 : 51 = 0,41.$$

Отже, незважаючи на те, що обидві альтернативи забезпечують отримання однакової суми прибутку, ризик зазнати збитків у випадку недосягнення необхідного обсягу реалізації в умовах другої альтернативи вищий. Це пов'язано з тим, що перша альтернатива забезпечує більшу величину змінних витрат і більшу питому вагу маржинального доходу. На вищий ризик другої альтернативи, звичайно, вплинув і більший розмір постійних витрат.

Аналіз впливу факторів на зміну точки беззбитковості та запасу міцності На зміну рівня беззбитковості здійснюють вплив наступні фактори:
1) зміна ціни одиниці виробу. Зниження ціни одиниці реалізованої продукції передбачає необхідність збільшувати обсяг реалізації в натуральному вираженні, тобто підвищувати точку беззбитковості (ТБ) для покриття витрат;

2) зміна рівня змінних витрат в одиниці реалізованої продукції. Взаємозв'язок зміни суми змінних витрат на одиницю продукції і точки беззбитковості прямий, зростання цих витрат призводить до підвищення точки беззбитковості;

3) зміна постійних витрат. Напрямок впливу зміни постійних витрат на точку беззбитковості аналогічний.

Розглянемо приклад для наочного відображення впливу факторів на точку беззбитковості та запас міцності.

Якщо припустити, що ціна на одиницю продукції підприємства зменшилася з 120 грн. до 80 грн., змінні витрати на одиницю зменшилися із 40 грн. до 30 грн., сума постійних витрат скоротилася з 800 грн. до 500 грн., а обсяг виробництва (ОВ) із 1000 од. до 800 од., то критичний обсяг реалізації згідно формули (17.15) складе:

$$OP_0 = \frac{800}{120 - 40} = 10,00 \text{ (од.)};$$

$$OP_{\text{ум1}} = \frac{500}{120 - 40} = 6,25 \text{ (од.)};$$

$$OP_{\text{ум2}} = \frac{500}{80 - 40} = 12,50 \text{ (од.)};$$

$$OP_1 = \frac{500}{80 - 30} = 10,00 \text{ (од.)};$$

$$\Delta OP_{\text{Бн}} = 6,25 - 10,00 = -3,75 \text{ (од.)};$$

$$\Delta OP_{\text{Ц}} = 12,50 - 6,25 = +6,25 \text{ (од.)};$$

$$\Delta OP_{\text{Вз}} = 10,00 - 12,50 = -2,50 \text{ (од.)};$$

$$\text{Разом зміни: } -3,75 + 6,25 - 2,5 = 0 \text{ (од.)}.$$

Для факторного аналізу зони безпеки (ЗБ) підприємства можна використати наступну модель:

$$ЗБ = \frac{ОВ - ОП}{ОВ} . \quad (17.21)$$

Тобто, зона безпеки в нашому прикладі складе:

$$ЗБ_0 = \frac{1000 - 10}{1000} \times 100 = 99,00 \text{ (\%)};$$

$$ЗБ_{ум1} = \frac{800 - 10}{800} \times 100 = 98,75 \text{ (\%)};$$

$$ЗБ_{ум2} = \frac{800 - 6,25}{800} \times 100 = 99,22 \text{ (\%)};$$

$$ЗБ_{ум3} = \frac{800 - 12,5}{800} \times 100 = 98,44 \text{ (\%)};$$

$$ЗБ_1 = \frac{800 - 10}{800} \times 100 = 98,75 \text{ (\%)}.$$

Отже, в цілому зона безпеки підприємства зменшилася на 0,25 % ($ЗБ_1 - ЗБ_0$), в т.ч. за рахунок зміни:

⇒ обсягу виробництва: $98,75 - 99,00 = -0,25 \text{ (\%)};$

⇒ постійних витрат: $99,22 - 98,75 = 0,47 \text{ (\%)};$

⇒ ціни продукції: $98,44 - 99,22 = -0,78 \text{ (\%)};$

⇒ змінних витрат: $98,75 - 98,44 = 0,31 \text{ (\%)}.$

Обсяг виробництва продукції, ціна на продукцію та витрати знаходяться у певній функціональній залежності один від одного, тому одержання максимального прибутку можливо при певних поєднаннях цих величин. При прийнятті рішень, спрямованих на збільшення прибутку підприємства, необхідно враховувати можливі величини граничного доходу і граничних витрат⁵.

Таким чином, метод аналізу співвідношення “витрати-обсяг-прибуток” є теоретичною основою перспективного аналізу, що базується на інтеграції обліку, аналізу, регулювання; є базою для прийняття оптимальних управлінських рішень. Результати такого дослідження дають можливість вирішувати наступні завдання перспективного аналізу діяльності підприємства:

⇒ оптимізувати обсяг виробництва (реалізації) продукції, витрати і прибуток, що дозволяють обрати правильний стратегічний напрям розвитку підприємства;

⇒ оптимізувати структуру виробництва продукції;

⇒ обґрунтувати рішення про прийняття додаткового замовлення за ціною нижче собівартості;

⁵ Детальніше сутність граничного аналізу та оптимізації прибутку розкриті у посібниках: Шеремет А.Д. Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу. – М.: Инфра-М, 1999. – С. 73-76; Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: Новое знание, 2002. – С. 434-436.

⇒ обґрунтувати варіанти цін на нові вироби; вибір варіантів придбання машин і обладнання, технологій виробництва, випуску або придбання комплектуючих виробів та інше.

Отже, показник точки беззбитковості варто використовувати при:

- ⇒ введенні у виробництво нового продукту;
- ⇒ модернізації виробничих потужностей;
- ⇒ створенні нового підприємства;
- ⇒ зміні виробничої чи адміністративної діяльності підприємства.

17.6. Аналіз формування, розподілу та використання чистого прибутку

Після вирахування з доходів усіх витрат, понесених для отримання цих доходів, підприємство отримує чистий прибуток. Він є одним з важливих показників кінцевих фінансових результатів підприємства. Порядок його формування наведено на рис. 17.4, у пункті 17.1.

Усі показники, які розраховуються згідно рис. 17.4, є факторами, які впливають на кінцевий результат – чистий прибуток або збиток. Для визначення впливу факторів на зміну чистого прибутку відповідна сума фінансових результатів коригується на питому вагу чистого прибутку в фінансовому результаті від звичайної діяльності до оподаткування. На підставі цього алгоритму проводиться факторний аналіз (вихідні дані наведено в табл. 17.24.)

Таблиця 17.24. Показники діяльності ВАТ “Перемога”

№ з/п	Показники	Одиниця виміру	1-й рік, грн.	2-й рік, грн.	Відхилення	
					абсолютне, грн.	відносне, %
1	Валовий прибуток	грн.	7200,00	9100,00	+ 1900,00	+ 26,39
2	Фінансовий результат від іншої операційної діяльності	грн.	800,00	900,00	+ 100,00	+ 12,50
3	Фінансовий результат від фінансової діяльності	грн.	1300,00	1200,00	– 100,00	– 7,69
4	Фінансовий результат від інвестиційної діяльності	грн.	2400,00	1000,00	– 1400,00	– 58,33
5	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	грн.	11700,00	12200,00	+ 500,00	+ 4,27
6	Податок на прибуток	грн.	1200,00	1500,00	+ 300,00	+ 25,00
7	Чистий прибуток	грн.	10500,00	10700,00	+ 200,00	+ 1,90
8	Питома вага чистого прибутку в фінансовому результаті від звичайної діяльності до оподаткування	%	89,74	87,70	– 2,04	–

Алгоритм розрахунку та результати факторного аналізу формування чистого прибутку наведено в табл. 17.25.

Таблиця 17.25. Факторний аналіз формування чистого прибутку

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	Розрахунок	Результат
1	Зміна чистого прибутку, у т.ч. за рахунок зміни:	$\Delta ЧП = ЧП_1 - ЧП_0$	10700 – 10500 (448,7 – 248,88) ⁶	+ 200,00
1.1	фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування ($П_О$)	$\Delta ЧП_О = \Delta П_О \times ПВ_{ЧПО}$	500 x 89,74 : 100	+ 448,70
1.1.1	– валового прибутку ($П$)	$\Delta ЧП = \Delta ВП \times ПВ_{ЧПО}$	1900 x 89,74 : 100	+ 1705,06
1.1.2	– фінансового результату від іншої операційної діяльності ($П_{ІД}$)	$\Delta ЧП_{ОД} = \Delta П_{ІД} \times ПВ_{ЧПО}$	100 x 89,74 : 100	+ 89,74
1.1.3	– фінансового результату від фінансової діяльності ($П_{ФД}$)	$\Delta ЧП_{ФД} = П_{ФД} \times ПВ_{ЧПО}$	– 100 x 89,74 : 100	– 89,74
1.1.4	– фінансового результату від інвестиційної діяльності ($П_{ІД}$)	$\Delta ЧП_{ІД} = \Delta П_{ІД} \times ПВ_{ЧПО}$	– 1400 x 89,74 : 100	– 1256,36
1.2	питомої ваги чистого прибутку ($ПВ_{ЧП}$)	$\Delta П_{ПВ} = \Delta ПВ \times П_О$	– 2,04 x 12200 : 100	– 248,88

За даними табл. 17.18 у 2-му році збільшився чистий прибуток на 200 грн., що склало 1,9 %. Це стало можливим за рахунок збільшення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування: чистий прибуток зріс на 448,70 грн. Негативно вплинула зміна питомої ваги чистого прибутку в прибутку до оподаткування, що зменшило чистий прибуток на 248,88 грн.

Підрахунок резервів зростання прибутку та рентабельності Максимізація прибутку та мінімізація збитку – одна з цілей діяльності будь-якого підприємства. Тому особлива увага в ході аналізу фінансових результатів приділяється резервам зростання прибутку і, відповідно, зменшення збитку.

Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності.

Визначення (прогнозування) величини резервів, їх мобілізація і використання базуються на науково обґрунтованій методиці (див. тему 6).

⁶ Різниця у розмірі 0,18 грн. отримана внаслідок заокруглень.

Основою загального прибутку є прибуток від основної діяльності, резервами збільшення якого є:

1) збільшення обсягу реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток за певним видом продукції. Сума таких резервів за різними видами продукції складе загальний резерв зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації. Джерелами інформації для визначення резерву є результати аналізу випуску та реалізації продукції;

2) зниження собівартості продукції (робіт, послуг). Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, економія палива, сировини, трудових витрат через удосконалення технології тощо). На основі результатів порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резерв їх зниження, а отже, й зростання прибутку;

3) підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Підприємство має також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту продукції. У цьому важлива роль належить маркетинговій службі підприємства. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства (див. тему 8).

Необхідно значну увагу приділяти аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, тобто чітко розрізняти де було справжнє стихійне лихо (пожежа, аварія тощо), а де звичайна недбалість, безгосподарність. Збитки від цих подій є резервами зростання прибутку.

Аналіз розподілу та використання чистого прибутку Прибуток є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і держави та одночасно підлягає обов'язковому розподілу. Держава отримує свою частку у вигляді податку на прибуток. Підприємство після цього отримує у власне розпорядження чистий прибуток, який використовується згідно потреб.

Досягнення оптимальних пропорцій між основними напрямками розподілу прибутку досягається ефективністю та реальністю співвідношення між споживанням і накопиченням. Це сприяє посиленню матеріальної зацікавленості та відповідальності підприємств за підвищення ефективності виробництва та діяльності в цілому.

Важливим є забезпечення оптимального задоволення потреб держави, власників і працівників. Слід враховувати, що держава зацікавлена отримувати більше надходжень (доходів) до бюджету, власники –

здійснювати інвестиції у господарську діяльність, працівники – отримувати вищу винагороду за свою працю.

Розподіл чистого прибутку дає змогу підприємству розширювати діяльність за рахунок власних, відносно дешевих джерел фінансування. При цьому значно знижуються витрати на залучення додаткових позикових джерел, на випуск нових акцій, що зберігає систему контролю за діяльністю підприємства, оскільки кількість власників не збільшується.

Розподіл чистого прибутку, зокрема в акціонерних товариствах, є основним питанням його дивідендної політики. Цим регулюється курс акцій, розміри, структура й темпи зростання капіталу товариства.

Згідно П(С)БО 5 “Звіт про власний капітал” можливі наступні шляхи використання чистого прибутку:

- 1) розподіл прибутку між учасниками (дивіденди, інші виплати);
- 2) поповнення статутного капіталу;
- 3) поповнення резервного капіталу.

В установчих документах підприємства можуть бути передбачені також інші напрями розподілу чистого прибутку.

Методика аналізу розподілу чистого прибутку полягає у порівнянні фактичних даних з прогнозними за минулі періоди за основними напрямками розподілу прибутку. На підставі такого аналізу визначаються відхилення і їх причини. Підлягає оцінці питома вага кожного напрямку розподілу прибутку в загальній його сумі.

Джерелами інформації є форма № 2 “Звіт про фінансові результати”, форма № 4 “Звіт про власний капітал”, фінансовий план, розрахунки використання чистого прибутку.

За результатами проведеного аналізу надаються рекомендації щодо змін пропорцій у розподілі прибутку та найбільш раціонального його використання.

Такий аналіз проводиться за допомогою аналітичної табл. 17.26.

Таблиця 17.26. Аналіз використання прибутку

Показник	Одиниця виміру	1-й рік	2-й рік	Відхилення	
				абсолютне, грн.	відносне, %
1	2	3	4	5	6
Прибуток від реалізації продукції	грн.	17900,00	19296,00	+ 1396,0	+ 7,80
Прибуток від інших видів діяльності	грн.	–	704,00	+ 704,0	–
Прибуток до оподаткування (ряд. 1 + ряд. 2)	грн.	17900,00	20000,00	+ 2100,0	+ 11,73

Частина 2. Економічний аналіз

1	2	3	4	5	6
Податок на прибуток (30 %)	грн.	5370,00	6000,00	+ 630,0	+ 11,73
Чистий прибуток	грн.	12530,00	14000,00	+ 1470,0	+ 11,73
Питома вага в чистому прибутку:					
– виплат учасникам	%	45,00	50,00	+ 5,0	X
– поповнення статутного капіталу	%	50,00	45,00	– 5,0	X
– поповнення резервного капіталу	%	5,00	5,00	–	X
Відрахування з чистого прибутку:					
– на виплати учасникам	грн.				
– на поповнення статутного капіталу	грн.	5638,50	7000,00	+ 1361,5	+ 24,15
– до поповнення резервного капіталу	грн.	6265,00	6300,00	+ 35,0	+ 0,56
	грн.	626,50	700,00	+ 73,5	+ 11,73

За даними табл. 17.19 у 2-му році збільшилася сума чистого прибутку на 1470 грн., що склало 11,73 %. Відповідно, збільшилося відрахування з чистого прибутку за різними напрямками. Одночасно відбулися зміни в питомій вазі вирахувань з чистого прибутку: виплат учасникам і поповнення статутного капіталу – на 5 %. Внаслідок цього збільшилися суми виплат учасникам на 1361,5 грн., що склало 24,15 %; суми на поповнення резервного капіталу – на 73,5 грн. або 11,73 %. Найменші зміни відбувалися у розмірі коштів, спрямованих на поповнення статутного капіталу (35 грн. або 0,56 %). У цілому така тенденція свідчить про політику підприємства, спрямовану на підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Оцінивши розподіл чистого прибутку, необхідно також проаналізувати використання коштів, які утворюються в результаті його розподілу.

Необхідно оцінити зміну загальної суми коштів, які були спрямовані згідно з напрямками розподілу, вивчити фактори, що вплинули на зміни цих сум, дослідити їх динаміку. Важливим завданням аналізу є вивчення питань використання розподілених коштів за рахунок чистого прибутку згідно цільового призначення і затверджених розрахунків, визначення причин відхилень і ефективності проведених заходів.

Розглянемо на прикладі аналіз динаміки резервного капіталу в табл. 17.27.

Таблиця 17.27. Аналіз динаміки резервного капіталу

Показник	1-й рік, тис. грн.	2-й рік, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп зростання, %	Темп приросту, %
1	2	3	4	5	6
Залишок коштів на початок періоду	17,2	19,7	+ 2,5	114,53	+14,53
Сума, нарахована у звітному періоді	3,2	3,7	+ 0,5	115,63	+ 15,63

Тема 17. Аналіз фінансових результатів діяльності

1	2	3	4	5	6
Використана сума згідно кошторисів	0,7	0,2	– 0,5	28,57	– 71,43
Залишок коштів на кінець періоду	19,7	23,2	+ 3,5	117,77	+ 17,77

Аналіз даних табл. 17.20 свідчить про значну зміну залишків резервного капіталу на початок і кінець звітних періодів (відповідно, 2,5 тис. грн. або 14,53 % і 3,5 тис. грн. або 17,77 %). У 2-му році також відбулося зменшення використання коштів резервного капіталу. У цілому наведена динаміка може свідчити про зростання сум чистого прибутку за обидва роки, а збільшення залишку резервного капіталу – про збільшення можливостей підприємства застрахуватися від імовірності банкрутства.

Для визначення впливу факторів на зміну сум відрахувань проводиться факторний аналіз розподілу чистого прибутку шляхом розрахунку впливу двох факторів першого рівня:

- 1) зміни суми чистого прибутку;
- 2) зміни частки відрахувань з чистого прибутку.

Фактори інших рівнів розглянуті в п. 19.3.

Сума відрахувань (B_i) з чистого прибутку за відповідними напрямками дорівнює:

$$B_i = ЧП \times K_i, \quad (17.22)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток; K_i – коефіцієнт відрахувань від чистого прибутку.

Факторний аналіз розподілу чистого прибутку на прикладі поповнення статутного капіталу розглянуто в табл. 17.21.

Таблиця 17.21. Факторний аналіз розподілу чистого прибутку на поповнення статутного капіталу

Показники	Одиниця виміру	1-рік	2-й рік	Відхилення	
				абсолютне, грн.	відносне, %
Чистий прибуток	тис. грн.	29,3	32,4	+ 3,1	+ 10,58
Норма відрахувань на поповнення статутного капіталу	%	35,0	37,0	+ 2,0	–
Сума відрахувань	тис. грн.	10,3	12,0	+ 1,7	+ 16,50
Зміна суми відрахувань за рахунок зміни:					
⇒ чистого прибутку	тис. грн.	–	–	+ 1,04	–
⇒ норми відрахувань	тис. грн.	–	–	+ 0,66	–

Розрахунок впливу факторів на зміну відрахувань проводився способом ланцюгових підстановок:

$$B_1 = (29,3 \times 35 \%) / 100 \% = 10,3 \text{ (тис. грн.)};$$

$$B_{ум} = (32,4 \times 35 \%) / 100 \% = 11,34 \text{ (тис. грн.)};$$

$$B_2 = (32,4 \times 37 \%) / 100 \% = 12 \text{ (тис. грн.)}.$$

Вплив зміни суми чистого прибутку:

$$\Delta B_{\text{чп}} = B_{\text{ум}} - B_1 = 11,34 - 10,3 = 1,04 \text{ (тис. грн.)}.$$

Вплив зміни норми відрахувань:

$$\Delta B_K = B_2 - B_{\text{ум}} = 12 - 11,34 = 0,66 \text{ (тис. грн.)}.$$

Загальна зміна суми відрахувань на поповнення статутного капіталу становить:

$$\Delta B = B_2 - B_1 = \Delta B_{\text{чп}} + \Delta B_K = 1,04 + 0,66 = 1,7 \text{ (тис. грн.)}.$$

Отже, на підприємстві спостерігається тенденція збільшення відрахувань на поповнення статутного капіталу (на 1,7 тис. грн. або 16,5 %), на що вплинула зміна двох факторів:

⇒ чистого прибутку на 3,1 тис. грн. (10,58 %), що збільшило відрахування на 1,04 тис. грн.;

⇒ норми відрахувань на 2 % – 0,66 тис. грн.

Такі зміни в розподілі чистого прибутку сприятимуть підвищенню рівня автономності підприємства. Однак, керівництву слід уникати спрямування прибутку тільки на збільшення не власного капіталу, вилучаючи кошти з інших напрямів.

Після розрахунку впливу факторів на розмір відрахувань необхідно проаналізувати чи використовуються розподілені кошти за цільовим призначенням (п. 17.7).

Співвідношення використання прибутку на споживання / накопичення здійснює вирішальний вплив на фінансовий стан підприємства. Якщо накопичених коштів недостатньо, зростає потреба в залучених коштах, знижується потенціал розвитку підприємства, який характеризується показником рентабельності власного капіталу. Наприклад, якщо цей показник дорівнює 15 %, то це означає, що можна відмовитися від споживання та збільшити власні кошти на 15 % і навпаки. Але в дійсності відбувається пошук оптимального співвідношення між споживанням і накопиченням, а також оптимальної структури джерел фінансування (насамперед, стратегічного спрямування). Такий взаємозв'язок характеризує категорія *левериджу* (факту, незначна зміна якого може призвести до суттєвої зміни окремих результативних показників), яка виступає у двох видах: виробничому (операційному) та фінансовому.

Виробничий леверидж (важіль) полягає у потенційній можливості впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва (реалізації) продукції і співвідношення постійно-змінних витрат у структурі собівартості. Цей механізм діє наступним чином: зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних змінних витрат на одиницю продукції, а, отже, збільшує прибуток на одиницю, що відповідним чином

відображається на обсязі та структурі основних і оборотних засобів, а також на ефективності їх використання. Таким чином, значна частка умовно-постійних витрат характеризується як високий рівень виробничого левериджу і, відповідно, свідчить про високий рівень виробничого ризику.

Рівень виробничого левериджу (ЛВ) можна визначити трьома способами (кожний з яких має свої переваги і недоліки):

- ⇒ як співвідношення умовно-постійних і змінних витрат;
- ⇒ як співвідношення чистого прибутку і умовно-постійних витрат;
- ⇒ як співвідношення приросту прибутку від реалізації та приросту обсягу реалізованої продукції:

$$ЛВ = \frac{\Delta П_p}{\Delta ОР}, \quad (17.23)$$

де $ЛВ$ – виробничий леверидж; $\Delta П_p$ – приріст прибутку від реалізації продукції, %; $\Delta ОР$ – приріст обсягу реалізації продукції (в натуральних одиницях виміру), %.

Економічний зміст виробничого левериджу полягає в тому, що він показує рівень чутливості валового прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації). При цьому аналітика цікавить не стільки значення виробничого левериджу, скільки існування залежності між відповідними типовими показниками.

Фінансовий леверидж (важіль) на відміну від виробничого, тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю підприємства. Він є потенційною можливістю впливати на фінансові результати та рентабельність підприємства шляхом зміни обсягу та структури пасивів за рахунок залучених коштів (довгострокових кредитів банку, облігаційних позик тощо). Використання залучених коштів суб'єктами господарювання пов'язано з певними витратами (сплатою відсотків). Фінансовий леверидж дає змогу оптимізувати співвідношення між власними та залученими ресурсами та визначити їх вплив на прибуток.

Рівень фінансового левериджу зростає при зростанні питомої ваги довгострокових позик у зв'язку з тим, що зростає сума відсотків, які за ними сплачуються. Відповідно зростає і рівень фінансового ризику. Якщо підприємство не використовує залучених коштів, тобто фінансує свою діяльність виключно за рахунок власних коштів, фінансовий леверидж дорівнює нулю.

Фінансовий леверидж (ЛФ) характеризує:

- 1) співвідношення залученого і власного капіталу;
- 2) взаємозв'язок чистого прибутку та прибутку до оподаткування і розраховується наступним чином:

$$ЛФ = \frac{\Delta П_ч}{\Delta П_о}, \quad (17.24)$$

де $\Delta П_ч$ – приріст чистого прибутку, %; $\Delta П_о$ – приріст прибутку до оподаткування, %.

Даний показник показує у скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток до оподаткування. Він тісно пов'язаний з поняттям фінансового ризику, тобто ризику, зумовленого можливою нестачею коштів для сплати відсотків за довгостроковими кредитами. Отже, зростання рівня фінансового левериджу характеризує зростання ризикованості діяльності підприємства. Позитивним буде значення фінансового важеля за умови, що рентабельність капіталу вище ставки залученого капіталу. Тому для підвищення рентабельності капіталу, крім зростання чистого прибутку та суми власного капіталу, необхідно залучати позикові кошти на вигідних умовах.

Узагальнюючим показником є *виробничо-фінансовий леверидж* ($ЛВФ$), який розраховується наступним чином:

$$ЛВФ = ЛВ \times ЛФ \quad (17.24)$$

Виробничо-фінансовий важіль відображає взаємозв'язок трьох показників: виручки, витрат виробничого та фінансового характеру і чистого прибутку. Аналіз цього взаємозв'язку, тобто кількісна оцінка рівня залежності від операційного та фінансового важелів виконується за допомогою спеціального методу, відомого у фінансовому аналізі як метод “мертвої точки”.

Виробничо-фінансовий леверидж застосовується для визначення оптимальної структури та обсягу необхідних залучених коштів з урахуванням платності останніх.

Розглянемо розрахунок показників левериджу на підставі даних табл. 17.28.

Таблиця 17.28. Показники діяльності ТзОВ “Сфінкс”

Показники	Одиниці виміру	1-й рік	2-й рік	Відхилення	
				абсолютне, грн.	відносне, %
Обсяг реалізації продукції	тис. шт.	18,0	19,2	+ 1,2	+ 6,67
Прибуток від реалізації	тис. грн.	36,0	39,4	+ 3,4	+ 9,44
Прибуток до оподаткування	тис. грн.	44,0	45,7	+ 1,7	+ 3,86
Чистий прибуток	тис. грн.	30,0	32,0	+ 2,0	+ 6,67

За наведеними даними в табл. 17.22, виробничий леверидж складає:

$$ЛВ = 9,44\% / 6,67\% = 1,42.$$

Такий рівень виробничого левериджу (1,42) означає, що приріст обсягу реалізації на 1 % збільшує прибуток від реалізації на 1,42 %. Для збільшення прибутку на 10 % необхідно збільшити обсяг реалізації на 7,04 % (10 % : 1,42).

Фінансовий леверидж становить:

$$ЛФ = 6,67\% / 3,86\% = 1,73.$$

Аналогічно, такий рівень фінансового левериджу означає, що приріст прибутку до оподаткування на 1 % збільшує чистий прибуток на 1,73 %.

За даними табл. 10.37 він становить:

$$ЛВФ = 1,42 \times 1,73 = 2,46.$$

Отже, використовуючи показники левериджу можна приймати ефективні управлінські рішення, плануючи оптимальні обсяги виробництва, структуру пасивів, розраховувати ефективність вкладень з оцінкою їх ризиковості.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Охарактеризувати показники фінансових результатів, які вивчаються у ході аналізу.
2. Назвати завдання та об'єкти аналізу фінансових результатів.
3. Розкрити порядок аналізу обсягів, динаміки та структури фінансових результатів.
4. Пояснити особливості факторного аналізу фінансових результатів від різних видів діяльності.
5. Назвати особливості аналізу взаємозв'язку “витрати-обсяг-прибуток”.
6. Розкрити сутність показників рентабельності та порядок їх аналізу.
7. Назвати особливості аналізу резервів збільшення прибутку та рентабельності.
8. Пояснити порядок аналізу розподілу та використання прибутку.
9. Розкрити поняття “леверидж”, охарактеризувати порядок розрахунку.