

ТЕМА 7 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

План

- 7.1 Значення, завдання, напрями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства
- 7.2 Аналіз прибутку підприємства
- 7.3 Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»
- 7.4 Аналіз показників рентабельності

7.1. Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Прибуток – це грошовий дохід, утворений у результаті виробничо-господарської діяльності. Прибуток виконує такі основні функції: оцінки підсумків діяльності підприємства; розподілу (розподілу доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою); джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

Метою аналізу фінансових результатів є виявлення потенційних можливостей зростання прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Завдання аналізу фінансових результатів і рентабельності:

- оцінка ступеня виконання плану показників фінансових результатів (за загальним обсягом, складом та структурою) і рентабельності підприємства;
- дослідження динаміки розвитку показників фінансових результатів (за загальним обсягом, складом та структурою) і рентабельності підприємства;
- виявлення та кількісна оцінка причин зміни показників прибутку і рентабельності підприємства;
- вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- виявлення резервів збільшення прибутку;
- розроблення заходів для використання виявлених резервів.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств проводиться на основі даних бізнес-плану, фінансової, статистичної й управлінської звітності, даних поточного обліку та позаоблікових джерел інформації.

7.2. На першому етапі аналітичної роботи потрібно виконати ретроспективний аналіз зміни динаміки фінансових результатів, виявити причини відхилень й зробити відповідні висновки.

Вплив факторних показників на прибуток підприємства можна описати у вигляді адитивної моделі:

$$\Pi = В - С - АВ - ВЗ - ІОВ + ФД - ФВ - ПНП$$

Виручка від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі реалізації і кількості реалізованої продукції. Цю залежність можна подати у вигляді наступної формули:

$$В = N \times \Pi_B \times Ц .$$

Факторну модель собівартості реалізованої продукції представимо у вигляді мультиплікативної моделі:

$$C = N \times P_B \times B_{зм},$$

де P_B - показник структури реалізованої продукції, N - обсяг реалізації продукції, C - ціна продукції, $B_{зм}$ - змінні витрати на одиницю продукції.

Наступним етапом є аналіз прибутку від реалізації продукції. Прибуток від реалізації товарної продукції визначається як різниця між чистим доходом ($D_{ч}$) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої (C_p) продукції (товарів, робіт, послуг).

$$P_p = D_{ч} - C_p.$$

Чистий дохід розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) D_p і податком на додану вартість (ПДВ), акцизним збором (A_k) та іншими відрахуваннями з доходу (D_i):

$$D_{ч} = D_p - \text{ПДВ} - A_k - D_i.$$

Аналіз виконання плану прибутку від реалізації продукції проводиться на підставі показників Звіту про фінансові результати і за обліковими даними підприємств. Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;

2) організаційний — тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний — коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Резерв зростання прибутку (PZ_0) за рахунок збільшення обсягу продукції розраховується за формулою:

$$PZ_0 = \sum_{i=1}^n \Pi_i^n \cdot \Delta P,$$

де Π_i^n — планова сума прибутку на одиницю i -ї продукції;

ΔP — додатково реалізована продукція (тис. грн).

Якщо прибуток розраховано на 1 грн продукції, то сума резерву його зростання в результаті збільшення обсягу реалізації визначатиметься за формулою:

$$PZ_0 = \frac{\Pi_p^\phi}{P^\phi} \Delta P(pz),$$

де Π_p^ϕ — фактичний прибуток від реалізації продукції;

R^ϕ — фактичний обсяг реалізації;

$\Delta P(pz)$ — резерв збільшення реалізації продукції.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

$$\sum C_{(pz)} = C_{l_i} - C_{n_i},$$

де $\sum C_{(pz)}$ — резерв зниження собівартості продукції за рахунок i -го виду ресурсів;

C_{l_i} — фактична величина використаного i -го виду ресурсу;

C_{n_i} — нормативна величина використаного i -го виду ресурсу. Тоді загальна величина виявлених резервів зниження собівартості продукції визначатиметься за такою формулою:

$$\sum C_{(pz)}^{zag} = \sum_{i=1}^n PZ_{c_i}.$$

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами збільшення прибутку, а отже, розрахунки резерву зростання прибутку проводять за формулою:

$$\sum PZ_{nc} = C_m (P_l + P_n),$$

де $\sum PZ_{nc}$ — резерв зростання прибутку;

C_m — можливе зниження витрат на 1 грн продукції;

P_l — реалізована продукція за звітом;

P_n — можливе зростання обсягу реалізації.

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простой тощо.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

$$\sum PZ_c = (C_1 - C_2) \cdot \text{ВП},$$

де $\sum PZ_c$ — економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;
 C_1, C_2 — собівартість одиниці продукції відповідно до і після здійснення даного організаційно-технічного заходу, грн;

ВП — річний обсяг випуску продукції після здійснення організаційно-технічного заходу, грн.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:

- збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;
- зміну трудомісткості продукції;
- більш повне використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$PЗ_ч = (Ч \cdot Z_0) + Ф_c,$$

де $PЗ_ч$ — резерв, одержаний за рахунок зменшення чисельності робітників, грн;

$Ч$ — середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб;

Z_0 — середня заробітна плата звільненого робітника, грн;

$Ф_c$ — сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

3. Економія коштів на оплату праці за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості) розраховується за такою формулою:

$$\sum PЗ_{нтп} = \sum_{i=1}^n (P_0 - P_1) ВП_{нат},$$

де $\sum PЗ_{нтп}$ — резерв за рахунок запровадження заходів науково-технічного прогресу, грн;

Z_0, Z_1 — витрати на оплату праці стосовно одиниці продукції до і після впровадження науково-технічних досягнень, грн;

$ВП_{нат}$ — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень до кінця року в натуральних одиницях виміру.

4. Зменшення прямих матеріальних витрат. Для розрахунку суми можливого прибутку користуються формулою:

$$\sum PЗ_{пм} = (H_M^n \cdot Ц_M - H_M^a \cdot Ц_M) ВП,$$

де $\sum PЗ_{пм}$ — сума прибутку, одержана за рахунок зниження матеріальних витрат, грн;

H_M^n, H_M^a — норма витрат прямих матеріальних ресурсів до і після впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$Ц_M$ — ціна прямих матеріальних витрат, грн;

$ВП$ — обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень НТП, грн.

5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції. Цю залежність можна виразити такою формулою:

$$\sum PЗ_{уп} = (C_{кс} \cdot ПВ_{уп} - A_б) К_{уп},$$

де $\sum PЗ_{уп}$ — сума збільшення прибутку за рахунок зниження умовно-постійних витрат, грн;

$C_{кс}$ — сума витрат за однією з комплексних статей, грн;

$ПВ_{уп}$ — питома вага умовно-постійних витрат у статтях витрат;

A_6 — сума амортизаційних відрахувань у собівартості базового періоду;
 K_{yn} — темп приросту обсягу випуску продукції, коефіцієнт.

6. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку.

За результатами факторного аналізу показників прибутку виявляються потенційні можливості підвищення його розміру і розробляються заходи щодо впровадження виявлених резервів у практичну діяльність підприємства.

7.4. Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, прибутковість окремих видів продукції. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Рентабельність – це показник, який характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність – відносний показник, що порівнює одержаний ефект з витратами чи ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. Існує багато коефіцієнтів рентабельності. Використання кожного з них залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарчої діяльності підприємства. Від цього залежить і вибір показника прибутку, що використовується в розрахунках. Найчастіше це показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток

Залежно від того, з чим порівнюється вибраний показник прибутку, виділяють дві групи коефіцієнтів рентабельності:

- рентабельність продажу;
- рентабельність інвестицій (капіталу).

При оцінці рентабельності продажу на основі показників прибутку і виручки від реалізації можна розраховувати коефіцієнти рентабельності як випуску продукції (робіт, послуг) в цілому, так і окремих її видів.

Для цієї групи показників рентабельності також характерна множина показників оцінки рентабельності продажу, що обумовлено вибором певного виду прибутку. Відповідно розраховують три показники рентабельності продажу:

– валова рентабельність реалізованої продукції, що показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення;

– операційна рентабельність реалізованої продукції (цей коефіцієнт показує рентабельність підприємства після вирахування витрат на виробництво і збут товарів),

– чиста рентабельність реалізованої продукції).

При розгляді показника рентабельності операційної діяльності разом з показником валової рентабельності можна встановити причини змін рентабельності. Якщо протягом ряду років валова рентабельність істотно не мінялась, а показник операційної рентабельності поступово падав, причина

скоріш за все у зростанні адміністративних і збутових витрат.

У виробничій практиці найчастіше використовується показник чистої рентабельності реалізованої продукції. Незмінність протягом будь-якого періоду показника операційної рентабельності з одночасним зниженням показника чистої рентабельності може свідчити або про збільшення фінансових витрат і одержання збитків від участі в капіталі інших підприємств, або про зростання суми сплачуваних податків. Цей коефіцієнт показує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність.

У процесі аналізу вивчається динаміка вищезгаданих показників, проводиться їх порівняння з показниками конкурентів і галузевих.

На *другому етапі* проводиться оцінка ступеня виконання плану й динаміки розвитку показників рентабельності на підставі методу порівняння шляхом встановлення відхилень фактичних показників рентабельності господарської діяльності підприємства від базового (планового чи попереднього періоду) їх рівня. На *третьому етапі*, в процесі факторного аналізу рентабельності господарської діяльності підприємства, з'ясовують причини виявлених відхилень за рахунок зміни чинників першого, другого, третього і т.д. рівня співвідпорядкованості. Для кількісної оцінки впливу чинників першого рівня застосовуються прийоми ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, інтегральний метод, тощо до факторних моделей рентабельності. Найбільш точні розрахунки отримують на підставі інтегрального методу. На заключному, *четвертому етапі*, за результатами факторного аналізу рентабельності виявляються резерви її підвищення і розробляються заходи щодо їх практичної реалізації.

Рентабельність продукції (робіт, послуг), що випускається підприємством, характеризується наступними показниками:

- *рентабельність окремого виду продукції* – відношення прибутку від реалізації цього виду продукції до собівартості його виробництва;
- *рентабельність продукції* – відношення прибутку від реалізації продукції підприємства до собівартості її виробництва.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку від реалізації, що припадає на кожну грошову одиницю витрат на виробництво (собівартості). На початку аналізу рентабельності продукції здійснюється оцінка виконання визначених параметрів рентабельності продукції та їх динаміки шляхом встановлення відхилень фактичних показників рентабельності від базових.

В подальшому, у процесі факторного аналізу рентабельності продукції виявляють причини виявлених відхилень і надають їм характеристику.

На зміну рентабельності продукції, що виробляється підприємством, впливають зміни: прибутку від реалізації продукції; собівартості виробництва; обсягу виробництва продукції; структури виробництва продукції; рентабельності окремого виду продукції.

У свою чергу, рентабельність окремого виду продукції знаходиться під впливом змін собівартості виробництва одиниці продукції окремого виду та ціни реалізації одиниці продукції окремого виду.