

Зміст

Вступ

1. Теоретичні засади аналізу рентабельності діяльності підприємства

1.1 Поняття і сутність рентабельності

1.2 Показники рентабельності

1.3 Фактори резервів підвищення рентабельності

1.4 Значення аналізу показників рентабельності діяльності підприємства

2. Аналіз показників рентабельності діяльності ВАТ «СНВО ім. Фрунзе»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

2.2 Асортиментна політика підприємства, її вплив на формування прибутку

2.3 Аналіз рівня рентабельності виробничої діяльності

3. Вдосконалення аналізу рентабельності діяльності підприємства

Висновок

Список використаної літератури

Вступ

В умовах ринкових відносин суб'єкти господарської діяльності незалежно від форми власності самі планують свою діяльність і перспективи розвитку виходячи з розроблених ними господарських задач, попиту та пропозиції товарів і послуг.

Незамінним показником при плануванні виробництва, а також при визначенні фінансового положення підприємства є показник рентабельності.

У процесі становлення ринкових відносин в Україні всі ланки фінансової системи опинилися у глибокій кризі. І тому необхідним є аналіз показників рентабельності діяльності підприємства з метою запобігти його банкрутства і для подальшої успішної діяльності з перспективами виходу на міжнародні ринки і тим самим підвищувати авторитет держави.

Мета дослідження - проаналізувати прибутковість та рентабельність підприємства за декілька періодів і з'ясувати які фактори вплинули на їх зміни і які наслідки це мало для підприємства.

Дослідження проводяться на матеріалах фінансової звітності та облікової інформації Відкритого акціонерного товариства . Об'єктом дослідження роботи є фінансова робота підприємства, а саме показники прибутку та рентабельності у динаміці за 2007 – 2009 роки.

При вивченні даної теми і для глибокого та всеохоплюючого аналізу була використана методика аналізу динаміки та структури, методика факторного аналізу прибутку та рентабельності, методика аналізу рентабельності за системою директ-костінг.

При написанні роботи були використані нормативні документи України, наукові розробки та навчальні посібники, періодична література, а також матеріали, що відображають господарську та фінансову діяльність об'єкту дослідження. В роботі використані наукові розробки таких авторів, як Савицька Г.В., Попович П.Я, Баканов М.І., Ковалев В.В., Іваненко В.М., Бандурка А.М., Ненашев Е.В., Стоун Д., Херрис Дж.М., Ван Хорн Дж.

1. Теоретичні засади аналізу рентабельності діяльності підприємства

1.1 Поняття і сутність рентабельності

Рентабельність - це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції. Це найважливіша економічна категорія, що притаманна всім підприємствам, що працюють на основі господарського розрахунку. Вона означає прибутковість підприємства і визначається шляхом зіставлення одержуваних результатів (прибутку, валового доходу) з витратами. Будучи узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарського виробництва, рентабельність відображує ефективність використання спожитих виробництвом ресурсів – трудових, земельних і матеріальних, результати реалізації продукції, можливості здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників. Таким чином, рентабельність знаходить своє вираження насамперед у наявності прибутку.

Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства. Всі підприємства реалізують продукцію, відшкодовують витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди і нормовані обігові засоби, та для нормальної діяльності вони мають отримувати, крім того, ще й певний прибуток.

Таким чином, прибуток — це частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його

зростання. Тобто прибуток, як економічна категорія відбиває дохід, який створений в процесі матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності.

Порядок визначення прибутку:

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному періоді визначається шляхом зменшення доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суми:

податку на додаткову вартість;

акцизного збору;

інших податків і зборів, включених до складу доходу (виторгу) від реалізації продукції, нарахованих і сплачених (підлягаючій сплаті) відповідно до чинного законодавства;

інших відрахувань з доходу, включаючи надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції.

$$D_{PP}^{ЧИСТ} = V_{PP} - ПДВ - АЗ - П_1 - B_1, (1.1)$$

де V_{PP} – виторг від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

ПДВ – податок на додаткову вартість;

АЗ – акцизний збір;

P_1 – інші податки і збори, включені до складу доходу (виторгу) від реалізації продукції;

B_1 – інші відрахування з доходу, включаючи надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

$$П_{ВАЛ} = B_{РП}^{ЧИСТ} - C_{РП}, (1.2)$$

де $B_{РП}^{ЧИСТ}$ – чистий вииторг від реалізації продукції;

$C_{РП}$ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається шляхом збільшення валового прибутку на суму інших операційних доходів і зменшення на суму витрат, зв'язаних з операційною діяльністю, але не включених до складу собівартості реалізованої продукції, у тому числі:

адміністративних витрат;

витрат на збут;

інших операційних витрат.

$$П_{ОПЕР} = П_{ВАЛ} - B_{АДМ} - B_{ЗБ} - B_{ІНШ}^{ОПЕР}, (1.3)$$

де $П_{ВАЛ}$ – валовий прибуток;

$B_{АДМ}$ – адміністративні витрати;

$B_{ЗБ}$ – витрат на збут;

$B_{ІНШ}^{ОПЕР}$ – інші операційні витрати;

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається шляхом збільшення фінансових результатів від операційної діяльності на величину

доходів від участі в капіталі;

інших фінансових доходів;

інших доходів і зменшення на суми

фінансових витрат;

утрат від участі в капіталі;

інших витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається шляхом зменшення фінансового результату від звичайної діяльності до

оподатковування на суму податку на прибуток, визначеного відповідно до діючого законодавства.

Чистий прибуток (збиток) визначається як алгебраїчна сума фінансового результату від звичайної діяльності і фінансового результату від надзвичайних подій, скоректованого на суму податку з надзвичайного доходу.

Із загального балансового прибутку сплачується податок на прибуток. Величина, що залишилась, називається чистим прибутком. З неї виплачуються борги і проценти за довгострокові кредити, а решта поділяється на дві частини:

прибуток, що розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства, спрямовується на заохочувальні виплати його персоналу за результатами роботи та інші потреби (внески в благодійні фонди, формування фондів соціального заохочення та матеріального стимулювання);

прибуток, що залишається на підприємстві та використовується на інвестиційні потреби (фонд розвитку виробництва) і створення резервного фонду.

Сьогодні підприємства дістали певну самостійність у формуванні власних фондів. Якщо раніше існували нормативи відрахувань по фондах, то тепер підприємства можуть розпоряджатися прибутком на власний розсуд, вилучати з нього такі суми по різних фондах, які вони вважають за потрібне.

1.2 Показники рентабельності

Проблема рентабельності, методи її кількісного виміру постійно знаходиться в центрі уваги при розробці методичних і інструктивних матеріалів. У цьому плані заслуговує на увагу пропозиція економістів про введення класифікації показників рентабельності на абсолютні і відносні, у залежності від способу їхнього кількісного вираження.

Абсолютні показники рентабельності – це валовий і чистий доход. Однак, абсолютні розміри чистого доходу, прибутку і валового доходу не дозволяють повною мірою порівняти економічні результати виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Господарство може одержати прибутку на тисячу карбованців і на мільйон. В обох випадках виробництво є рентабельним, а ефективність може бути різної, тому що вона залежить від розмірів виробництва, структури продукції, величини витрат виробництва і так далі. Тому для характеристики економічної ефективності виробництва використовують також відносні показники рентабельності, що виражаються у виді співвідношення двох сумірних величин: валового доходу, чистого доходу, прибутку та показників ефективності використання тих чи інших виробничих ресурсів або витрат. Відносні показники рентабельності можуть бути обчислені в грошовому вимірі або, найчастіше, у відсотках. З їхньою допомогою рентабельність сільськогосподарського виробництва може бути виражена як по валовій, так і по реалізованій (товарній) продукції [16; с. 288].

На практиці, в основному, використовуються відносні показники рентабельності реалізованої продукції, які відображуються нормою або рівнем рентабельності. Вони розраховуються як по всій реалізованій підприємством продукції, так і по окремих її видах. У першому випадку рентабельність продукції (P_p) буде визначатися як відношення прибутку від реалізованої продукції (Π) до витрат на її виробництво і реалізацію (V):

$$P_p = \Pi / V \times 100\% \quad (1.4)$$

Рентабельність усієї реалізованої продукції розраховується також як відношення прибутку від реалізації товарної продукції до виторгу від реалізації продукції: по відношенню балансового прибутку до виторгу від реалізації продукції. Показники рентабельності всієї реалізованої продукції дають представлення про ефективність поточних витрат підприємства і прибутковості реалізованої продукції.

У другому випадку визначається рентабельність окремих видів продукції. Вона залежить від ціни, по якій продукція реалізується споживачу, і собівартості по даному її виду.

Усі вищенаведені показники рентабельності характеризують економічну ефективність використання поточних виробничих витрат на одержання продукції. Однак сільськогосподарські підприємства роблять не тільки поточні виробничі витрати, але і здійснюють капітальні вкладення на збільшення і відновлення основних засобів, вартість яких включається у витрати виробництва кожного року не цілком, а частиною, рівної сумам амортизаційних відрахувань. Тому важливо знати ефективність використання одноразових витрат, матеріалізованих у засобах виробництва. У цих цілях використовуються відносні показники рентабельності виробничих фондів, що розраховуються як процентне відношення прибутку (Π) до середньорічної вартості основних засобів ($OЗ$) та матеріальних оборотних засобів ($МобЗ$) окремо, а також сукупних (основних і матеріальних оборотних разом узятих) засобів, названих нормою прибутку:

Ці показники характеризують ефективність використання:

в першому випадку – основних засобів,

у другому випадку – матеріальних оборотних засобів,

у третьому випадку – сукупних засобів виробництва.

Вони показують, скільки прибутку отримано на одиницю вартості відповідних засобів виробництва. Чим більше прибутку отримано на карбованець засобів виробництва, тим, ефективніше вони використовуються.

Немаловажне значення мають і показники рентабельності вкладень у підприємство. Вони визначаються по вартості майна, яке сільськогосподарське виробництво має в розпорядженні. При розрахунку використовуються показники балансового і чистого прибутку. Вартість майна визначається по бухгалтерському балансу підприємства. Крім прибутку при розрахунку рентабельності вкладень можна використовувати

виторг від реалізації продукції. Цей показник характеризує рівень продажів на один карбованець вкладень у майно підприємства.

Рентабельність власних засобів підприємства визначається відношенням чистого прибутку до його власних засобів, визначеним по балансу підприємства. Доцільно розрахувати і віддачу довгострокових фінансових вкладень. Рентабельність довгострокових фінансових вкладень розраховується як відношення суми доходів від цінних паперів і пайової участі в інших підприємствах до загального обсягу довгострокових фінансових вкладень.

1.3 Фактори резервів підвищення рентабельності

Визначальним у змісті поняття “рентабельність виробництва” є величина прибутку. У зв'язку з цим установлення факторів рентабельності являє собою насамперед установлення факторів, що впливають на формування прибутку. Фактори прибутку можна умовно розділити на дві групи:

- 1) фактори внутрішнього порядку, що залежать від виробника продукції і носять суб'єктивний характер;
- 2) фактори зовнішнього порядку, що не залежать від товаровиробників і є об'єктивними.

До факторів внутрішнього порядку відносять кількість реалізованої продукції, її якість, витрати виробництва.

Кількість реалізованої продукції залежить від обсягу валової продукції і рівня її товарності. При зростанні обсягу валової продукції відбувається збільшення продукції підлягаючої збуту, тому що темпи росту її внутрішнього споживання, як правило, нижче темпів росту валової продукції, що створює умови для підвищення рівня товарності і збільшення на цій основі грошового виторгу. Якість продукції впливає на величину прибутку

так само через грошовий виторг, тому що продукція більш високої якості забезпечує більш високу реалізаційну ціну.

Нарешті, величина грошового виторгу сільгоспвиробників залежить від термінів збуту продукції, її структури і ринків збуту. Так, наприклад, ранні овочі, картоплю реалізують по більш високих цінах, чим пізні. За різними цінами збувають продукцію й у залежності від каналів реалізації: при продажі її державі, споживчій кооперації, на колгоспному ринку.

Важливим фактором прибутку є собівартість продукції. Зниження чи підвищення витрат виробництва впливає на розмір прибутку.

До факторів зовнішнього порядку відносяться ринковий попит на продукцію та пропозиція і конкуренція виробників продукції. Високий чи низький попит на ту чи іншу продукцію, а також наявність чи відсутність конкурентів обумовлюють як кількість реалізованої продукції так і рівень цін на неї, що в кінцевому підсумку впливає на розмір прибутку.

1.4 Значення аналізу показників рентабельності діяльності підприємства

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. У загальній формі рентабельність як відношення прибутку до витрат чи застосованих ресурсів.

Рентабельність застосованих ресурсів є рентабельністю підприємства. Цей показник може бути визначений, як відношення прибутку підприємства до сукупності виробничих фондів, балансових активів, власного чи акціонерного капіталу. Останній показник цікавить насамперед акціонерів і майбутніх інвесторів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Перед усім обчислюється рентабельність усієї реалізації,

як відношення прибутку від реалізації до повної собівартості реалізованої продукції. Рентабельність продукції можна розрахувати також відношенням прибутку до обсягу реалізованої продукції.

У багато номенклатурному виробництві в процесі аналізу рентабельності виробів слід застосовувати спосіб групування. Насамперед усі вироби групуються за ознакою, рентабельна чи нерентабельна продукція. При цьому визначають кількість нерентабельних видів продукції розраховують частину у % до загальної кількості виробів, а також їхню частку в обсязі реалізованої продукції.

Треба також визначити, чи є серед нерентабельних виробів такі, що входять до складу найважливіших профільних видів продукції, чи є нові перспективні вироби.

Дуже важливо здійснити групування продукції, що виробляється, за рівнем рентабельності:

Вироби з низькою рентабельністю;

Вироби з середньою або нормальною рентабельністю;

Вироби високорентабельні.

При цьому потрібно дати оцінку частки кожної групи в загальному обсязі реалізації.

Також здійснюють групування виробів за ознакою ступеня та напрямку зміни рентабельності порівняно з попереднім періодом. При цьому визначають кількість виробів, по яких:

Рентабельність помітно зросла;

Рентабельність суттєво не змінилась;

Рентабельність знизилась.

Групування виробів за названими та іншими ознаками дає змогу краще зрозуміти існуючі проблеми та визначити напрями збільшення прибутковості виробництва. При цьому треба врахувати дію на рентабельність продукції таких чинників:

Зміну ринкових цін на продукцію даного підприємства;

Зміну податку на додану вартість;

Зміну рівня собівартості виробу з усіма факторами, які впливають на неї.

Серед чинників, які впливають на собівартість продукції, треба звернути особливу увагу на час випуску продукції. Однією з причин зростання рентабельності або супровідним їй чинником може бути збільшення обсягів виробництва цієї продукції.

Показник рентабельності продукції в цілому по окремих видах продукції та асортиментно-структурних зрушень у реалізації продукції.

Рентабельність підприємства – найбільш узагальнюючий показник його діяльності. В ньому синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційних фінансових результатів.[19 с.123]

Отже показники рентабельності більш повно ніж прибуток, відображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами. Їх використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Показники рентабельності можливо об'єднати у декілька груп:

Показники, що характеризують окупність витрат виробництва та інвестиційних проектів;

Показники, що характеризують прибутковість продажів;

Показники, що характеризують прибутковість капіталу та його частин.

Всі показники можуть розраховуватись на основі балансового прибутку, прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку.

Отже, рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства.

2. Аналіз показників рентабельності діяльності ВАТ «СНВО ім. Фрунзе»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

ВАТ «СНВО ім. Фрунзе» розташоване у м. Суми, яке знаходиться в північній частині Лівобережної України у зоні лісостепу і є обласним центром.

Підприємство розташоване на земельній площі розміром 3251 га. Виробничі площі об'єднання складають 2602,5 тис.кв.м. Інша площа зайнята під об'єкти соціально-культурного призначення., природоохоронні об'єкти, підсобне сільське господарство та незавершене будівництво. На території об'єднання існує розширена сітка залізничних шляхів та система автодоріг для оперативного рішення задач по перевезенню вантажів, необхідних для потреб виробництва та відвантаження готової продукції.

Підприємство розпочало свою діяльність у 1896 році як «Сумські машинобудівні майстерні», засновані бельгійським акціонерним товариством та місцевими цукровиробниками. У ті роки випускало парові та підйомні машини для шахт Донбасу, виготовляло та ремонтувало обладнання для цукрових заводів.

За роки свого розвитку машинобудівні майстерні перетворилися у велике підприємство, що мало назву «Сумський машинобудівний завод ім. Фрунзе».

В другій половині 60-х років завод перейшов на комплексні поставки хімічного обладнання.

У 1980 році у цілях забезпечення виконання завдань щодо поставки обладнання для атомної енергетики до складу об'єднання входить Сумський завод атомного енергетичного машинобудування.

У зв'язку з розширенням номенклатури та рішенням нових задач в області машинобудування у лютому 2004 року об'єднання стає відкритим

акціонерним товариством «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М.В. Фрунзе». На даний момент ВАТ «СНВО ім. Фрунзе» - великий машинобудівний науково-виробничий комплекс до складу якого входить декілька потужних спеціалізованих виробництв з високо оснащеними цехами, проектною, дослідною та випробувальною базою, що має можливість виготовляти машини та обладнання різного загально технічного призначення.

Організаційна структура підприємства визначається статутом акціонерного товариства. З ціллю забезпечення керування підприємством, його структурними підрозділами зверху донизу, узгодженості дій та відповідальності керівників за результати діяльності ввірених їм підрозділів використовується лінійний підхід до управління. Він полягає в побудові раціональної структури та призначенні для кожного підрозділу керівника, який підпорядкований вищестоящому, що володіє повнотою влади у довіреному йому підрозділі та здійснює лінійне керівництво через підпорядкованих йому лінійних керівників.

Для реалізації поставлених цілей та завдань, а також забезпечення раціонального розподілу праці, за кожним структурним підрозділом закріплені відповідні функції, кожна з яких поділяються на під функції, та мають свої визначені цілі, які закріплені за конкретними керівниками та виконавцями, та оговорені в їх посадових інструкціях.

Лінійні керівники наділені правом прийняття кінцевих, тобто обов'язкових до виконання рішень, що стосуються питань діяльності своїх підрозділів. Щодо деяких питань функціональні керівники наділені правом прийняття кінцевих рішень для керівників одного з ним або нижчого рівня.

Керівники структурних підрозділів відповідають за розробку положень про підрозділи та посадових інструкцій на своїх підлеглих та доведення їх до конкретних осіб. Кожний керівник верхньої ланки має право делегувати частину своїх обов'язків та повноважень підлеглому йому лінійно-

компетентному персоналу, але уся відповідальність при цьому залишається за ним.

Вищим органом управління є збори акціонерів.

У період між зборами акціонерів Спостережна рада представляє акціонерів, та в межах своєї компетенції регулює діяльність Правління, що є виконавчим органом акціонерного товариства та здійснює керування його поточною діяльністю.

На підприємстві склалася і діє організаційна структура управління, характерна для великих підприємств машинобудівної галузі. Вона відповідає дивізійній продуктивній структурі.

Виробничий процес на підприємстві організований в цехах і окремих структурних підрозділах, які об'єднані в спеціалізовані виробництва. Кожне з них спеціалізується на випуску певної групи товарів і має право здійснювати достатньо незалежну політику в питаннях організації своєї виробничої діяльності. Виробництва знаходяться в безпосередньому підпорядкуванні Правління товариства, на одному рівні з виробництвами знаходяться Дирекція з ЗЕД і маркетингу, Дирекція по матеріально-технічному забезпеченню і Структурний підрозділ директора з персоналу і соціальних питань. Виробництва безпосередньо співробітничать з дирекціями - співпраця "по горизонталі".

Виробнича структура завдяки такій її організації є достатньо ефективною: деякі питання вирішуються централізовано, а деякі - децентралізовано, що дозволяє формувати незалежну і в той же час підконтрольну діяльність складових об'єднання ВАТ „Сумське НВО ім. М.В. Фрунзе”.

Об'єднання налічує 8 виробництв.

Виробництво ГПА (газоперекачуючих агрегатів) і компресорів.

Виробництво “Машинобудівник” (виготовлення нестандартного устаткування).

Виробництво насосного обладнання.

Виробництво УБТ (бурильних труб, що обважнюють) і ВТ (провідних труб).

Виробництво хімічного обладнання.

Заготівельне виробництво.

Ремонтно-будівельне виробництво.

СП "Профіль" (виробництво алюмінієвих листів).

Кожне виробництво очолює директор. Виробництва розділені на певну кількість цехів (ділянок), кожний з яких очолює начальник.

На базі існуючого спеціалізованого виробництва з метою підвищення ефективності управління і максимізації прибули було створено дочірнє підприємство "Завод бурильних і провідних обважнених труб".

Підвищення науково-технічного рівня виробництва забезпечують конструкторсько-технологічні підрозділи, розробки яких відповідають рівню досліджень спеціалізованих науково-дослідних установ. Окремі виробництва, завдяки винятковій спеціалізації, мають власні відділи і бюро. Наприклад, існує спеціальне конструкторське бюро (СКБ) хімічного обладнання, СКБ компресорного машинобудування, відділ головного конструктора насосного виробництва (ці підрозділи займаються підготовкою конструкторської документації, проводять виготовлення, випробування і доведення нових зразків техніки, уніфікують вироби, які впускаються підприємством, розробляють умови експлуатації нової техніки і т. ін.).

Згідно даним 2009 року на даний момент підприємство спеціалізується на випуску таких видів продукції (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка і структура товарної продукції (млн. грн)

Види товарної продукції	Роки								Відхилення 2009 р від 2007 р	
	2006		2007		2008		2009		сума	%
	сума	%	сума	%	сума	%	сума	%		
ГПА та запасні частини	315,2	55,1	324,1	60,3	363,1	54,4	527,8	60,2	+212,6	5,1
Обладнання для нафтогазового комплексу	42,1	7,4	41,4	7,7	59,6	8,9	63,5	7,2	+21,4	-0,2
Хімічне обладнання	48,2	8,4	21,1	3,9	29,7	4,5	33,9	3,9	-14,3	-4,5
Насоси та запчастини	72,6	12,7	64,3	11,9	69,9	10,5	80,3	9,2	+7,7	-3,5
Компресори та запчастини	13,1	2,3	12,4	2,3	16,8	2,5	24,5	2,8	+11,4	0,5
Інша продукція	81,3	14,1	74,6	13,9	127,8	19,2	146,4	16,7	+65,1	2,6
Всього	572,5	100	537,9	100	666,9	100	876,4	100	+303,9	0

За даними таблиці 2.1 можна зробити висновок, що найбільший обсяг випуску в структурі товарної продукції займають ГПА та запасні частини, в середньому це складає 382, 6 млн. грн за рік і за 4 роки спостерігаємо як збільшення суми, так і зростання питомої ваги в загальному обсязі реалізації. Збільшився обсяг випуску компресорів та запасних частин з 13.1 млн. грн до 24.5 млн. грн та в середньому зросло виробництво обладнання для нафтогазового комплексу. На підприємстві постійно проводяться дослідження, що ведуть до розширення номенклатури виробів та до випуску зовсім нових видів товарної продукції для різних галузей господарства.

Виробничий потенціал „СМ НВО ім. М.В. Фрунзе” використовувало протягом 2006-2009 років на достатньо високому рівні. Основні фонди підприємства формувалися за рахунок створення нових, реконструкції та капітального ремонту діючих основних фондів.

Таблиця 2.2

Динаміка і структура основних фондів ВАТ „СНВО ім. М.В. Фрунзе”,

(тис. грн)

Категорії основних фондів	Роки								Відхиленн	
	2006		2007		2008		2009		+/-	%
	сума	структура, %	сума	структура, %	сума	структура, %	сума	структура, %		
Виробничого характеру:	614785	31,0	604269	31,0	630737	31,8	668321	33,7	+53536	2,8
- будівлі і споруди	375468	18,9	359015	18,4	396090	20,5	415202	20,9	+39734	2,0
- машини та обладнання	3264	0,2	4388	0,2	2262	0,1	3871	0,2	+607	0,0
- транспортні засоби та інше	236053	11,9	249866	12,8	232385	12,0	249248	12,6	+13195	0,7
Невиробничого характеру:	1371286	69,0	1346938	69,0	1304460	67,4	1314518	66,3	-56768	-2,8
- будівлі і споруди	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- машини та обладнання	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- транспортні засоби та інше	1371286	69,0	1346938	69,0	1304460	67,4	1314518	66,3	-56768	-4,1
Разом основних фондів	1986071	100	1951207	100	1935197	100	1982839	100	-3232	0

Спостерігаємо достатньо парадоксальну ситуацію, коли виробниче підприємство має більш ніж 65 % обладнання невиробничого характеру. Аналізуючи оперативні дані, визначили, що витрати на ремонт основних фондів в цілому по підприємству за 2009 р. склали 13 785 тис. грн, в тому

числі капремонт близько 2 900 тис. грн, з яких капремонт обладнання 1 000 тис. грн. За період з 2006 по 2009 роки на підприємстві введено 26 найменувань нових машин, обладнання та агрегатів.

Підприємство постійно має потребу в кваліфікованих кадрах. За період з 2006 по 2009 роки чисельність персоналу об'єднання зросла на 3557 чоловік, що в динаміці складає 19,2 %. Це відбулося за рахунок збільшення кількості спеціалістів та робітників. Динаміку і структуру трудових ресурсів ВАТ надано в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка трудових ресурсів ВАТ „СНВО ім. М.В. Фрунзе”, (чол.)

Категорії працівників	Роки				Відхилення	
	2006	2007	2008	2009	+/-	%
Керівники	1502	1474	1531	1515	+13	+0,86
Робітники	13457	12906	14595	16139	+2862	+19,93
Спеціалісти	3205	3289	3760	4084	+879	+27,43
Службовці	357	306	324	309	-48	-13,45
Всього	18521	17975	20215	22078	3557	+19,2

Освітній і віковий рівень кадрового персоналу об'єднання в цілому відповідає розподіленню робітників за категоріями. Співвідношення свідчать про наявність кадрового потенціалу, здатного вирішувати виробничі і управлінські завдання.

По більшості економічних показників ВАТ „СНВО ім. М.В. Фрунзе” має досить перспективне стійке становище. За останні роки збільшилися прибутки підприємства, причиною чого є зростання обсягів виробництва та реалізації продукції товариства, рівень рентабельності в середньому мав тенденцію до зростання.

Виробничий потенціал ВАТ використовується на достатньо високому рівні, при чому, в порівнянні з минулими роками намітились тенденції до підвищення рівня використання виробничих потужностей. Забезпечення виробництва сировиною, матеріалами, енергією та іншими ресурсами

протягом останніх 4 років було задовільним, що дало можливість працювати підприємству повний робочий тиждень.

ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе» є унікальним за своїми технологічними можливостями та забезпечене найсучаснішим обладнанням.

Таблиця 2.4

Динаміка основних економічних показників господарської діяльності

Показники	Роки				Відхилення	
	2006	2007	2008	2009	+/-	%
ВВП у порівняльних цінах:	711493,2	765764,2	795196,1	935926,1	+223832,9	+31,5
- на 1 середн. прац., тис.грн	38,4	42,6	39,3	42,4	+4	+10,4
- на 100 грн ОВФ, грн	0,011	0,013	0,013	0,014	+0,003	+27,3
ВВП у поточних цінах:	710145,6	753907,5	769867,3	915672,7	+205527,1	+28,0
- на 1 середн. прац., тис.грн	38,3	41,9	38,1	41,5	+3,2	+8,0
- на 100 грн ОВФ, грн	0,012	0,012	0,013	0,014	+0,002	+16,0
Товарна продукція	548649,3	537852,7	666937,4	876375,7	+327726,4	+59,0
- на 1 середн. прац., тис.грн	29,6	29,9	32,9	39,6	+10,0	+33,0
Валовий прибуток на 1 середн. прац., тис.грн	24,8	22,6	27,5	42,5	+17,7	+71,1
Чистий прибуток на 1 середн. прац., тис.грн	10,1	9,2	11,2	17,3	+7,2	+71,1
Рівень рентабельності, %	34,1	27,9	37,5	43,8	+9,7	+9,7

Конструкторські підрозділи забезпечені передовими системами автоматизованого проектування та сучасним експериментально-випробувальним обладнанням. високий технічний рівень обладнання, яке створюється, досягається за рахунок високої кваліфікації інженерно-технічного персоналу, використання новітніх досягнень науки та техніки, а

також за рахунок багаторічного співробітництва з вченими більш ніж 20 академічних та науково-дослідних інститутів.

2.3 Асортиментна політика підприємства, її вплив на формування прибутку

Основну частину прибутку ВАТ «СНВО ім. Фрунзе» отримує від експорту продукції. В процесі аналізу вивчимо динаміку, а також визначимо фактори зміни її суми. Прибуток від реалізації в цілому по підприємству залежить від чотирьох факторів першого рівня підпорядкованості: обсяг реалізації продукції (VPI); її структури (УДі); собівартості (Сі) та рівня середньо реалізаційних цін (Ці).

Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна визначити використовуючи данні табл. Додатків А і Б.

Сума прибутку від експортних операцій порівняно з 2007 роком у 2008 році зросла на 14978 тис. грн., або на 70,5%, а у 2009 році вона зросла на 4578 тис. грн., що складає 21,5%.

Якщо порівнювати суму прибутку фактичну та умовну, розраховану виходячи з фактичного обсягу та асортименту але за плановою собівартістю продукції, дізнаємось, на скільки вона змінилась за рахунок обсягу та структури реалізованої продукції. Щоб знайти вплив тільки обсягу продажу, необхідно базовий прибуток помножити на відсоток збільшення (зменшення) базових показників по реалізації продукції в оцінці за плановою собівартістю.

Вплив зміни повної собівартості на суму прибутку встановлюється порівнянням суми витрат фактичної з базовою, перерахованою на фактичний обсяг продажу. Зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін на продукцію визначається співставленням фактичної виручки з умовною, яку б підприємство отримало б за фактичного обсягу реалізації продукції за плановими цінами.

Ці результати можливо отримати методом базисних підстановок, поступово змінюючи базову виличну кожного факторного показника фактичною. Для цього побудуємо аналітичні таблиці (Додатки В і Г).

Таблиця 2.5

Алгоритм розрахунку та розрахунок впливу факторів першого рівня на суму прибутку від реалізації

Показники	Обсяг реалізації	Структура товарної продукції	Ціна	Собівартість	Сума прибутку, тис. грн.
База	база	база	база	база	21242
Умов. 1	факт	база	база	база	19241
Умов. 2	факт	факт	база	база	19375
Умов. 3	факт	факт	факт	база	47225
факт	факт	факт	факт	факт	36220

В табл. 2.5 за базу прийнято 2007 рік, за факт - показники 2008 року. Коефіцієнт виконання плану розрахуємо за формулою:

$$K_{рп} = \sum VРП_i ф / \sum VРП_i б (2.1)$$

де $VРП_i ф$ – фактичний обсяг реалізації продукції;

$VРП_i б$ – базисний обсяг реалізації продукції.

Для 2007 року цей показник становить 0,9058, а для 2008 року 0,7314.

Побудуємо табл. 2.6 де за базу візьмемо показники 2007р., а фактичними – показники 2009р.

Таблиця 2.6

Розрахунок впливу факторів першого рівня на суму прибутку від реалізації

показники	Обсяг реалізації	Структура товарної продукції	ціна	собівартість	Сума прибутку, тис. грн.
База	база	база	база	база	21242
Умов. 1	факт	база	база	база	15536

Умов. 2	факт	факт	база	база	16711
Умов. 3	факт	факт	факт	база	87554
факт	факт	факт	факт	факт	25820

Якби не змінився розмір інших факторів, сума прибутку повинна була б зменшитись на 9,42 % у 2008 р, і на – 26,86% у 2009 р, та, відповідно, скласти 19241тис. грн. і 15536 тис. грн. Визначаємо суму прибутку при фактичному обсязі реалізації та структурі реалізованої продукції, але за плановою собівартістю та плановими цінами. Для цього від умовної виручки віднімаємо умовну суму витрат:

$$\Sigma(\text{ВРПі ф} * \text{Ці б}) - \Sigma(\text{ВРПі ф} * \text{Сі б}).$$

Прибуток за таких умов склав у 2008 р - 19375 тис. грн., у 2009 р – 16711тис. грн.. Підрахуємо скільки підприємство отримало б прибутку за фактичним обсягом реалізації, структурі та цінах, але за базовою собівартістю продукції. для цього від фактичної суми виторгу слід відняти умовну суму витрат:

$$\Sigma(\text{ВРПі ф} * \text{Ці ф}) - \Sigma(\text{ВРПі ф} * \text{Сі б}).$$

Сума прибутку у даному випадку для 2008 р – 47225 тис. грн., а для 2009 р – 87554тис. грн..

За даними табл. 2.8 та 2.9 можна встановити, як змінилась сума прибутку за рахунок кожного фактора у 2008 та 2009 роках. Покажемо це у формі таблиці (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Розрахунок зміни суми прибутку за рахунок кожного фактору

Зміна суми прибутку за рахунок:	розрахунок	2008 р	2009 р
Обсягу реалізації продукції	Пумов 1 – Пб	-2006	-5706
Структури товарної продукції	Пумов 2 - Пумов 1	134	1175
Середніх цін реалізації	Пумов 3 - Пумов 2	27850	70843
Собівартості реалізованої продукції	Пф - Пумов 3	-11005	-61734
всього		14978	4578

Результати розрахунків показують, що збільшення прибутку відбулося переважно за рахунок збільшення середньореалізаційних цін. У зв'язку зі збільшенням собівартості продукції сума прибутку зменшилась у 2008 р на 11005 тис. грн., а у 2009 р на 61734 тис. грн.. Також негативно вплинуло на прибуток і зменшення обсягу реалізації, через який сума прибутку зменшилась відповідно у 2008 р – 2006 тис. грн., 2009 р – 5706 тис.грн.

Слід проаналізувати також зміни бази та динаміку прибутку від реалізацій окремих видів продукції, величина якої залежить від трьох факторів першого порядку: обсягу продажу продукції (VРПі), собівартості (Сі) і середньореалізаційних цін (Ці). Факторна модель прибутку від реалізації окремих видів продукції має вигляд:

$$\Pi_i = VРП_i * (Ц_i - C_i) .(2.2)$$

Розрахунок впливу факторів на зміну суми прибутку за окремими видами продукції виконується методом базисних підстановок:

$$\Pi_b = VРП_b (Ц_b - C_b) ;(2.3)$$

$$\Pi_{умов\ 1} = VРП_{ф} (Ц_b - C_b);(2.4)$$

$$\Pi_{умов\ 2} = VРП_{ф} (Ц_{ф} - C_b);(2.5)$$

$$\Pi \phi = \text{VRП } \phi (\text{Ц } \phi - \text{С } \phi). (2.6)$$

Розрахунок впливу факторів:

$$\Delta \Pi_{\text{заг}} = \Pi \phi - \Pi \text{б}; (2.7)$$

$$\Delta \Pi_{\text{врп}} = \Pi \text{умов 1} - \Pi \text{б}; (2.8)$$

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Pi \text{умов 2} - \Pi \text{умов 1}; (2.9)$$

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = \Pi \phi - \Pi \text{умов 2} . (2.10)$$

Розрахунок зміни прибутку за окремими видами продукції для ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе» зведено в табл. Додатку В.

Так як структура експортної продукції досить широкий спектр є доцільним згрупувати продукцію в однорідні групи: Нафтопромислове обладнання та комплектуючі (А), Хімічне обладнання та комплектуючі (Б), Насоси та комплектуючі (В), Компресори та комплектуючі (Г), Інше обладнання та комплектуючі (Д), одиниці виміру шт.

Данні, подані в табл. Додатку В показують, за якими видами продукції зміни прибутку є позитивними, а за якими негативними і які фактори вплинули відповідно позитивно і негативно, і в якій мірі.

На ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе» порівняно з 2007 р ми спостерігаємо для 2008 р прибутковими є всі види продукції, а вже у 2009 р ми бачимо що продукція А і Б є збитковими. Найбільш негативний вплив здійснили такі фактори: зменшення обсягу виробництва і збільшення собівартості продукції. Прибутки у 2008 році отримані переважно за рахунок збільшення цін реалізації.

Для оцінки структурної політики підприємства використовується ціла система показників у тому числі і отримання максимального прибутку. На

ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе» зміни структури експорту продукції сприяли збільшенню прибутку у 2008 р на 134 тис. грн., а у 2009 р на 1175 тис. грн., так як в загальному обсязі реалізації збільшилась питома вага високорентабельних видів продукції.

Щоб встановити, які конкретно зміни відбулися в асортиментній політиці підприємства, проведемо більш детальний аналіз структур продажу з урахуванням прибутковості окремих видів продукції.

Дані занесено до таблиці Додатку Г.

Розрахунок факторного аналізу висвітливо в аналітичній табл. Додатку Д розрахунку впливу структури товарної продукції на суму прибутку від експорту.

Із табл. Додатку Д видно, що більш доходними видам продукції є вид Г та наближеним до нього вид Д. Але саме завдяки збільшенню долі виробу Г в загальному обсязі продажу сприяло збільшенню прибутку.

При цих розрахунках слід мати на увазі, що результати розрахунків в даному випадку будуть не досить точними, так як ми не враховуємо вплив структури на інші фактори.

2.3 Аналіз рівня рентабельності виробничої діяльності

Рентабельність виробничої діяльності (окупності витрат) – відношення валового (П рп) або чистого прибутку (ЧП) до суми витрат по реалізованій продукції(З рп):

$$R3 = \text{П рп} / \text{З рп} , \text{ або } R3 = \text{ЧП} / \text{З рп} .(2.11)$$

Він показує, скільки підприємство має прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. може розраховуватись в цілому по підприємству, окремим його підрозділам і видам продукції.

Аналогічним чином визначається окупність інвестиційних проектів: отримана або очікувана сума прибутку від проекту відноситься до суми інвестицій в даний проект.

Рентабельність продажу – відношення прибутку від реалізації продукції, робіт та послуг або чистого прибутку до отриманого виторгу (В):

$$RЗ = \Pi_{рп} / В, \text{ або } RЗ = ЧП / В. (2.12)$$

Характеризує ефективність підприємницької діяльності: скільки прибутку підприємство має з гривні продаж. Широко застосовується цей показник в ринковій економіці. Розраховується в цілому по підприємству та окремим видам продукції.

Рівень рентабельності виробничої діяльності, розрахований в цілому по підприємству, залежить від трьох основних факторів першого порядку: зміни структури реалізованої продукції, її собівартості та середніх цін реалізації.

Факторна модель цього показника має вигляд:

$$R = \Pi(\text{при ВРП общ.}, УД i, Ц i, Сi) / И(\text{при ВРП общ.}, УД i * Сi). (2.13)$$

Розрахунок впливу факторів першого порядку на зміни рівня рентабельності в цілому по підприємству виконаємо методом базисних підстановок:

$$Rб = \Pi б (\text{при ВРП общ б.}, УД б, Ц б, Сб) / З б (\text{при ВРП общ. б.}, УД б * Сб); (2.14)$$

$$R_{умов1} = \Pi_{умов1} (\text{при ВРП общ ф.}, УД б, Ц б, Сб) : З_{умов} (\text{при ВРП общ. ф.}, УД б * Сб); (2.15)$$

$R_{\text{умов}2} = \Pi_{\text{умов} 2} (\text{ВРП общ ф.}, \text{УД ф}, \text{Ц б}, \text{Сб}) : 3_{\text{умов} 1} (\text{при ВРП общ. ф.}, \text{УД ф} * \text{Сб}); (2.16)$

$R_{\text{умов}3} = \Pi_{\text{умов} 3} (\text{ВРП общ ф.}, \text{УД ф}, \text{Ц ф}, \text{Сб}) : 3_{\text{умов} 2} (\text{при ВРП общ. ф.}, \text{УД ф} * \text{Сб}); (2.17)$

$R_{\text{ф}} = \Pi_{\text{ф}} (\text{ВРП общ ф.}, \text{УД ф}, \text{Ц ф}, \text{Сф}) : 3_{\text{ф}} (\text{при ВРП общ. ф.}, \text{УД ф} * \text{Сф}); (2.18)$

$\Delta R_{\text{заг}} = R_{\text{ф}} - R_{\text{б}} (2.19)$

В тому числі:

$\Delta R_{\text{врп}} = R_{\text{умов} 1} - R_{\text{б}} (2.20)$

$\Delta R_{\text{уд}} = R_{\text{умов} 1} - R_{\text{умов} 2} (2.21)$

$\Delta R_{\text{ц}} = R_{\text{умов} 3} - R_{\text{умов} 2} (2.22)$

$\Delta R = R_{\text{ф}} - R_{\text{умов} 3} (2.23)$

Таблиця 2.8

Розрахунок впливу кожного фактора на рентабельність виробничої діяльності

Зміна рентабельності за рахунок:	розрахунок	2008р	2009р
Обсягу реалізації продукції	$R_{\text{умов} 1} - R_{\text{б}}$	56.05	56.05
Структури реалізованої продукції	$R_{\text{умов} 2} - R_{\text{умов} 1}$	-56.06	-48.55
Середніх цін реалізації	$R_{\text{умов} 3} - R_{\text{умов} 2}$	110.28	353.3
Собівартості	$R_{\text{ф}} - R_{\text{умов} 3}$	-86.54	-405.06
всього		23.73	-44.26

Отримані результати свідчать про те, що у 2008 р. рівень рентабельності зріс завдяки підвищенню середнього рівня цін на збільшення обсягу реалізації, зростання собівартості знизило рівня рентабельності на 86.54 %, а також рентабельності знизилась через зниження питомої ваги більш рентабельної продукції. У той же час у 2009 році ми бачимо зниження рентабельності на 44.26 % Це сталось через різке підвищення собівартості продукції, навіть значне підвищення середньо реалізаційних цін не перекрило такі зрушення в собівартості продукції.

3. Вдосконалення аналізу рентабельності діяльності підприємства

Останнім часом все більш уваги приділяється методикам аналізу прибутку, що базуються на розподілі виробничих витрат на змінні і постійні і категорії маржинального доходу. Така методика широко застосовується в країнах з розвинутими ринковими відносинами.

Вона дозволяє вивчити залежність прибутку від невеликого кола найбільш важливих факторів і на базі цього керувати процесом формування її величини.

На відміну від методики аналізу прибутку, що застосовується на вітчизняних підприємствах, вона дозволяє більш повно врахувати взаємозв'язок між показниками і точніше виміряти вплив факторів. Покажемо це за допомогою порівняльного аналізу.

В нашій країні при аналізі прибутку використовують наступну модель:

$$П = К(Ц - С), (3.1)$$

де П – сума прибутку; К – кількість реалізованої продукції; Ц – ціна реалізації; С – собівартість одиниці продукції.

При цьому виходять з того, що всі наведені фактори змінюються самі по собі, не залежно одне від одного. Прибуток змінюється прямо пропорційно обсягу реалізації, якщо реалізується рентабельна продукція. Якщо продукція збиткова, то прибуток змінюється обернено пропорційно обсягу реалізації.

Одна ту не враховується взаємозв'язок обсягу виробництва (реалізації) продукції і її собівартості. При збільшенні обсягу виробництва вартість одиниці продукції знижується, так як частіше зростає тільки сума змінних витрат (відрядна заробітна плата виробничих працівників, сировина, матеріали, технічне паливо, електроенергія) а сума постійних витрат (амортизація, оренда приміщень, по часова оплата працівників, заробітна

плата та страхування адміністративно-господарського персоналу) залишається, як правило, без змін. І навпаки, при зниженні виробництва собівартість виробів зростає через те, що на одиницю продукції припадає більше постійних витрат.

В зарубіжних країнах для забезпечення системного підходу при вивченні факторів зміни прибутку і прогнозування її величини використовують маржинальний аналіз, в основі якого покладено маржинальний дохід.

Маржинальний дохід (МД) – це прибуток в сумі з постійними витратами підприємства (Н):

$$\text{МД} = \text{П} + \text{Н}.(3.2)$$

Звідси

$$\text{П} = \text{МД} - \text{Н}.(3.3)$$

Сума маржинального доходу можна в свою чергу представити у вигляді добутку кількості проданої продукції (К) і ставки маржинального доходу на одиницю продукції (Дс):

$$\text{П} = \text{К} * \text{Дс} - \text{Н},(3.4)$$

$$\text{Дс} = \text{Ц} - \text{V},$$

$$\text{П} = \text{К}(\text{Ц} - \text{V}) - \text{Н}, (3.5)$$

де V – змінні витрати на одиницю продукції.

Формула (3.4) використовується для аналізу прибутку від реалізації одного виду продукції.

Вона дозволяє визначити зміну суми прибутку за рахунок кількості реалізованої продукції, цін, рівня питомих змінних та суми постійних витрат. Вихідні данні для аналізу приведені в табл. 3.1.

Для аналізу ми візьмемо показники за виробами що віднесені до групи Д і занесемо їх до таблиці 3.1 данні для факторного аналізу прибутку.

Таблиця 3.1

Данні для факторного аналізу прибутку по групі Д інших виробів (комплектуючі)

Показники	2000	2006	2007
Обсяг реалізації продукції,	208912	309717	268265
Ціна реалізації, тис. грн.	0,14252	0,15698	0,25293
Собівартість продукції, тис. грн..	0,07581	0,14516	0,17822
Утому числі змінні витрати, тис. грн..	0,05564	0,10655	0,13082
Сума постійних витрат, тис. грн.	4214	11958	12716
Прибуток, тис. грн..	13935,865	3660,854	20092078

Розрахунок впливу факторів на зміну суми прибутку виконаємо методом базисних підстановок:

$$П б = К б (Ц б - V б) - Н б ;(3.6)$$

$$П умов. 1 = К ф (Ц б - V б) - Н б ;(3.7)$$

$$П умов. 2 = К ф (Ц ф - V б) - Н б ;(3.8)$$

$$П умов. 3 = К ф (Ц ф - V ф) - Н б ; (3.9)$$

$$ПФ = К ф (Ц ф - V ф) - Н ф ; (3.10)$$

Покажемо ці розрахунки у формі таблиці (табл.3.2).

Таблиця 3.2

Факторний аналіз прибутку за виробом Д 2007-2008р

показники	Обсяг реалізації	ціна	Змінні витрати	Постійні витрати	Сума прибутку, тис. грн.
База	база	база	база	база	13935,86
Умов. 1	факт	база	база	база	22694,21
Умов. 2	факт	факт	база	база	27172,72
Умов. 3	факт	факт	факт	база	11405,03
факт	факт	факт	факт	факт	3660,854

Аналогічний розрахунок зробимо для періоду 2007-2009р, в табл.3.3

Таблиця 3.3

Факторний аналіз прибутку за виробом Д 2000-2009р

показники	Обсяг реалізації	ціна	Змінні витрати	Постійні витрати	Сума прибутку, тис. грн.
База	база	база	база	база	13935,86
Умов. 1	факт	база	база	база	19092,86
Умов. 2	факт	факт	база	база	59462,99
Умов. 3	факт	факт	факт	база	28543,84
факт	факт	факт	факт	факт	20092,078

Розрахунок змін прибутку та його складових зведемо в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок зміни прибутку за рахунок кожного фактору

Зміна суми прибутку за рахунок:	розрахунок	2008р	2009р
Обсягу реалізації продукції	Пумов 1 – Пб	-11241,65	5157
Середніх цін реалізації	Пумов 2 - Пумов 1	4478,51	40370,13
Змінні витрати	Пумов 3 - Пумов 2	-15767,69	-30919,15
Постійні витрати	Пф - Пумов 3	-7744,18	-8501,76
всього		-10275,01	6106,22

В таблиці зведемо показники і покажемо зміни прибутку за виробами групи Д у 2008 і 2009 роках.

Порівнявши отримані результати з даними таблиці, що розраховані за вітчизняною моделлю, помітно, що вони дещо різні. За рахунок спаду виробництва у 2008 році підприємство втратило не 11875.29 тис. грн., а 11241,65 тис.грн., тоді як у 2009 році за рахунок збільшення обсягу реалізації прибуток збільшився не на 6105,55, а на 6106,22. Хоча різниця і незначна, але вона свідчить, що розглянута методика дозволяє більш вірно визначити вплив факторів на зміну суми прибутку, так як вона враховує взаємозв'язок обсягу виробництва, собівартості та прибутку.

Висновки

Методологічною основою аналізу фінансових результатів, до яких належать показники прибутковості та рентабельності, в умовах ринкових відносин є прийнята для всіх підприємств, незалежно від організаційно-правової форми і власності, модель їхнього формування і використання.

Аналіз прибутку показав, що основне джерело його формування в ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе» – прибуток від реалізації продукції. Він є кінцевим результатом діяльності підприємства не лише у сфері виробництва, а й у сфері обігу.

Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягу випуску продукції, забезпечення ритмічності виробництва і відвантаження продукції, зниження її собівартості, підвищення її якості та конкурентноздатності, оптимізація запасів готової продукції на складах, своєчасна оплата покупцями замовленої ними продукції, застосування прогресивних форм розрахунків за продукцію

У роботі розглянули методи функціонального детермінованого аналізу прибутку та рентабельності, що базується на розкладанні аналізованого показника на складові елементи, але при цьому не враховували складні зв'язки, які виникають між прибутком (рентабельністю) та іншими вартісними якісними показниками: продуктивністю праці, фондівіддачею, матеріаломісткістю, якістю продукції тощо.

На прибуток від реалізації впливають зміни в структурі й асортименті реалізованої продукції. це відбувається тому, що рентабельність різних виробів неоднакова. При збільшенні у складі реалізації продукції частки виробів з рентабельністю вищою за середню по підприємству сума прибутку зростає, і навпаки.

Проаналізувавши в роботі прибутковість і рентабельність, як в цілому по підприємству, так за окремими групами продукції, спираючись на методологічні і теоретичні засади можна зробити наступні висновки.

При факторному аналізі прибутковості і рентабельності за базу порівняння було взято показники господарської та фінансової діяльності ВАТ «СМНВО ім. М.В. Фрунзе». Аналіз проведено за два періоди.

Що стосується першого аналізованого періоду, то спостерігається зростання валового прибутку, через збільшення реалізації продукції, а також підвищення цін на неї.

У другому аналізованому періоді спостерігається падіння обсягу прибутку і це сталося через ризике підвищення собівартості реалізованої продукції та скорочення обсягу реалізації високорентабельних видів.

Що стосується показників рентабельності то в першому періоді спостерігається зростання на 19.7%, а в другому спостерігається значне зниження рівня рентабельності як в цілому по підприємству, так і за окремими групами продукції. Це негативне явище те ж викликано зростанням собівартості реалізованої продукції.

Також було розглянуто міжнародну практику факторного аналізу прибутку від реалізації окремого виду продукції, а також рентабельності окремого виду. Провівши порівняльний аналіз ми переконались - розрахунки за моделями, що використовуються в міжнародній практиці є більш точними і дозволяють більш глибоко та достовірніше проаналізувати вплив факторів на результативні показники.

В цілому стан підприємства за рівнем прибутковості та рентабельності можна вважати нормальним, і незначні негативні зрушення є тимчасовими, і в майбутньому підприємство знизить свої змінні витрати і тим самим знизиться рівень собівартості, зростання якого є небажаним для підприємства.

Використана література

1. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.91р №1576 – XIV
2. Закон України “Про бухгалтерській облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99р №996
3. П(С)БО 2 “Баланс”
4. П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”
5. П(С)БО 4 “Звіт про рух грошових коштів”
6. П(С)БО 5 “Звіт про власний капітал”
7. Баканов М. И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2003г.
8. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность организации: подходы и комментарии к составлению. – М.: Бухгалтерский учет, 2007г
9. Бандурка А.М., Черников И. М. Финансово – экономический анализ. – Харьков: из.-во ХУВД, 2009г.
10. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2006г.
11. Бухгалтерский учет: учебник/ под ред. П.С Безруких. – 2-е изд., переработано и дополнено. – М.: Бухгалтерский учет, 2005г.
12. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 2006г.
13. Ванинский А.Я. Факторный анализ хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 1984г.
14. Герстнер П. Анализ баланса. – М.: Экономическая жизнь, 1926г.
15. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2004г.
16. Елисейева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: учебник/ Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 2005г.
17. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2006г.

18. Зудилин А.П. Анализ хозяйственной деятельности предприятий развитых капиталистических стран: учебное пособие. – М.: из.-во УДН, 1986г.
19. Івахненко В.М., Горбатюк М.Т., Львовчкін В.С. Економічний аналіз: навч. Посіб. – К.: КНЕУ, 2009г.
20. Іващенко В.І., Блюх М.А. Економічний аналіз господарської діяльності. – К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2009г.
21. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2007г.
22. Ковбасюк М.Р., Соколовская З.Н., Беспалов В.М. Анализ финансовой деятельности предприятия с использованием ПЭВМ. – М.: Финансы и статистика, 2000г.
23. Количественные методы финансового анализа: Пер.с англ. С. Дж. Брауна и М.П. Крицмена. – М.: ИНФРА – М, 2006г.
24. Кочович Е. Финансовая математика: Теория и практика финансово-банковских расчетов: Пер. с серб. – М.: Финансы и статистика, 2005г.
25. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния инвестиционной привлекательности АО в промышленности, строительстве и торговле. – М.: АО “ДИС”, 2004г.
26. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2001г.
27. Крынковский Х. Э. Математика для экономистов. Пер. с польск. В.Д. Менекра. – М.: Статистика, 1970г.
28. Мних Е.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. – Львів: Наука, 2008г.
29. Ненашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. – М.: Высшая школа, 2007г.
30. О’Брайен Дж., Шриватова С. Финансовый анализ и торговля ценными бумагами: Пер.с англ. – М.: Дело ЛТД, 2005г.

31. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2006г.
32. Попович П.Я. Економічний аналіз і аудит на підприємстві. – Тернопіль: Економічна думка, 2009г.
33. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Высшая школа, 2009г.
34. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс. Спб.: АОЗТ “Литера плюс”, 2003г.
35. Справ очник фінансиста підприємства. – М.: ИНФРА – М, 2006г.
36. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности. – Минск: Высшая школа, 2009г.
37. Финансовое управление компанией / Общ. ред. Е.В. Кузницовой. – М.: Фонд “Правовая культура”, 2005г.
38. Финансы: Учеб. Пособие / Под ред. Л.М. Ковольковой. – М.: Финансы и статистика, 2006г.
39. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Из.-во Перспектива, 2006г.
40. Херес Дж.М. Международные финансы: Пер. с англ.- М.: Информационно –издательский дом “Филинь”, 2006г.
41. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – 2-е изд. – М.: “Дело Атд”, 2005г.
42. Чумаченько Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США – М.:, 1971г.
43. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика фінансового аналізу. – М.: ИНФРА – М, 2005г.
44. Энтони Р., Рис. Дж.. учет: Ситуации и примеры. – М.: Финансы статистика, 2003г.
45. Яцків Т.І. Теорія економічного аналізу. – Львів: Світ, 2003г.