

УДК 657.62

Іонін Є.Є., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

Беспалова А.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса

АНАЛІТИЧНА КОМПОНЕНТА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто функціональні можливості аналітичного інструментарію як обов'язкової компоненти фінансового планування в умовах реалізації тактичних і стратегічних цілей в системі фінансового менеджменту. Особлива увага приділяється бюджетуванню грошових потоків на основі коригування показників дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнтів їх оборотності з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності і національних стандартів бухгалтерського обліку. Досліджено ступінь впливу зміни виручки від реалізації на тривалість обороту оборотних активів.

Значення чистого грошового потоку у фінансовому плануванні досліджується у взаємозв'язку з ліквідністю та платоспроможністю суб'єкта господарювання, як передумова максимізації ринкової вартості. Досліджено можливість використання показника витрати на одну грошову одиницю продукції для формування плану доходів і витрат, для проведення його факторного аналізу, а також аналізу рентабельності продажу за рахунок рентабельності окремих виробів та їх структури.

Це дає можливість точніше планувати цілу низку показників, цільових орієнтирів фінансового планування, сконцентрувати увагу на можливому пошуку резервів підвищення ефективності роботи.

Ключові слова: фінансове планування, бюджетування, грошові потоки, дебіторська та кредиторська заборгованість, ліквідність, платоспроможність, ринкова вартість, прибуток.

Табл. 1, Літ. 8.

Ионин Е.Е., Беспалова А.Г.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрены функциональные возможности аналитического инструментария как обязательной компоненты финансового планирования в условиях реализации тактических и стратегических целей в системе финансового менеджмента. Особое внимание уделяется бюджетированию денежных средств на основе корректировки показателей дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициентов их оборачиваемости с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности и национальных стандартов бухгалтерского учета. Исследована степень влияния изменения выручки от реализации на продолжительность оборота оборотных активов.

Значимость чистого денежного потока в финансовом планировании исследуется во взаимосвязи с ликвидностью и платежеспособностью субъекта хозяйствования, как предпосылка максимизации рыночной стоимости. Исследована возможность использования показателя затрат на одну денежную единицу продукции для формирования плана доходов и расходов, для проведения его факторного анализа, а также анализа рентабельности продажи за счет рентабельности отдельных изделий и их структуры.

Это дает возможность точнее планировать целый ряд показателей, целевых ориентиров финансового планирования, сконцентрировать внимание на возможном поиске резервов повышения эффективности работы.

Ключевые слова: финансовое планирование, бюджетирование, денежные потоки, дебиторская и кредиторская задолженность, ликвидность, платежеспособность, рыночная стоимость, прибыль.

Ionin E., Vespalova A.

THE ANALYTICAL COMPONENT OF ECONOMIC ENTITY'S FINANCIAL PLANNING

The article deals with functional capabilities of analytical tools as an obligatory component of financial planning in the context of implementing tactical and strategic objectives in the financial management system. Special attention is given to budgeting of cash on the basis of adjusting the indicators of receivable and liabilities, its ratios turnover, taking into account the requirements for international financial reporting standards and national accounting standards. The incidence of changes in revenues from sales on the duration of turnover of current assets was investigated.

Importance of net cash flow in financial planning is investigated in connection with the liquidity and solvency of the business entity, as a prerequisite for maximizing market value. Investigated the possibility of using an indicator of costs per one monetary unit of production for income and expenditure plan formation, for carrying out its factor analysis, and also return on sales analysis through profitability of individual products and their structure.

This allows to plan a number of indicators, targets for financial planning more precisely, focus on the possible search for reserves to improve performance.

Key words: financial planning, budgeting, cash flows, receivable and liabilities, liquidity, solvency, market value, profit.

Постановка проблеми. Практику управління сучасними підприємствами вже неможливо уявити без фінансового менеджменту, який є найважливішою функціональною підсистемою, що забезпечує розвиток фінансовими ресурсами, пошук їх оптимальної структури з метою зростання ринкової вартості. Цілком очевидно, що фінансовий менеджмент є необхідною умовою досягнення стратегічних і тактичних цілей. Успішна реалізація поставлених цілей досягається шляхом обґрунтованого фінансового планування.

Високі вимоги ринку, ускладнення технології та організації виробничих процесів вимагають удосконалення методології фінансового планування у стратегії розвитку суб'єктів господарювання. Питання методології фінансового планування передбачають поширення аналітичного інструментарію, аналітичних процедур та інформаційного масиву на рівні управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень. Питання фінансового планування є предметом досліджень вітчизняних та закордонних вчених: Бланка І.О., Бриггема Ю., Брейлі Р., Гапенські Л., Молякова Д.С., Савчука В.П., Хана Д. та інших. Водночас з цим недостатньо досліджені питання функціональних можливостей аналітичного інструментарію фінансового планування, як обов'язкової компоненти фінансового менеджменту.

Мета наукової статті. Дослідження функціональних можливостей аналітичного інструментарію як обов'язкової компоненти фінансового планування для реалізації тактичних і стратегічних цілей.

Викладення основного матеріалу. Об'єктом фінансового планування, як відомо, є фінансові ресурси в процесі їх формування, розподілу та використання, відповідні фінансові відношення та вартісні пропорції при їх використанні. В цілому можна сказати, що фінансове планування знаходить своє відображення в основних елементах бухгалтерського обліку: активах, власному капіталі, зобов'язаннях, доходах, витратах, фінансових результатах, грошових потоках.

Найважливішими показниками при складанні та аналізі бюджету грошових коштів є вхідний, вихідний і чистий грошові потоки. Відповідно до основних напрямків надходження і вибуття грошових коштів формуються показники виручки від реалізації і закупівлі, які в умовах подальшої оплати зумовлюють формування показників комерційної дебіторської та кредиторської заборгованості. Взаємозв'язок показників господарських операцій і грошових потоків в даному випадку можна представити таким чином у вигляді балансового рівняння.

При продажі товарів, готової продукції:

$$D_1 + S - H = D_2; \quad (1)$$

$$H = D_1 + S - D_2; \quad (2)$$

$$H = S \pm D_{1,2}; \quad (3)$$

При закупівлі товарів, сировини, матеріалів балансове рівняння взаємозв'язку показників буде мати наступний вигляд:

$$K_1 + ZA - PL = K_2; \quad (4)$$

$$PL = K_1 + ZA - K_2; \quad (5)$$

$$PL = ZA \pm K_{1,2}; \quad (6)$$

Для визначення закупівля (вхід) товарів використовуємо наступне балансове рівняння:

$$Z_1 + ZA - PZ = Z_2; \quad (7)$$

$$ZA = Z_2 + PZ - Z_1; \quad (8)$$

де, D_1, D_2 – дебіторська заборгованість відповідно на початок і кінець періоду;

K_1, K_2 – кредиторська заборгованість відповідно на початок і кінець періоду;

Z_1, Z_2 – запас відповідно на початок і кінець періоду;

H – надходження грошових коштів;

S – продаж товарів, робіт, послуг;

ZA – закупівля товарів, матеріалів, сировини;

PL – платежі кредиторам;

PZ – проданий запас.

В процесі фінансового планування важливішим аналітичним показником є період оборотності комерційної дебіторської та кредиторської заборгованості. В зарубіжній літературі для виміру оборотності використовуються дні і кількість оборотів (рази). Вітчизняна методика уточнює цей показник, а саме: коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) і тривалість одного обороту в днях. Цілком очевидно, що визначальним є коефіцієнт оборотності.

В аналітичному плані розрахунок коефіцієнта оборотності і його використання не викликає труднощів навіть у зовнішніх користувачів. Для цього їм цілком достатньо інформації про чисту виручку від реалізації зі звіту про фінансові результати та середніх залишках оборотних активів з бухгалтерського балансу. «Вічної проблемою» є порівнянність чисельника і знаменника цієї формули в силу того, що в чисельнику виручка відображається у цінах реалізації, а в знаменнику залишки відображаються за собівартістю. Слід зазначити, що даний коефіцієнт ще в господарській практиці СРСР

піддавався безперервній модифікації: так в чисельнику формули була собівартість реалізованої продукції (яка, як відомо не є заключною стадією кругообігу), а в знаменнику - залишки оборотних коштів на кінець періоду. Однак, в даному випадку мала місце не співмірність чисельника (інтервальний показник) і знаменника (моментний показник).

Коефіцієнт оборотності залишається активним інструментом аналізу, наприклад, він використовується в п'ятифакторній моделі Альтмана, у формулі Дюпон, в офіційних методиках фінансового аналізу, затверджених органами виконавчої влади. Його практичне використання в оцінці рівня і якості потенціалу оборотних активів і впливу на результативність фінансового планування, викликає необхідність дослідження методики його розрахунку.

Виходити треба з визначення того, що початковою і завершальною стадією виробничого кругообігу є грошові кошти. При використанні касового методу в системі бухгалтерського обліку виручка визнавалася і, відповідно, відбивалася в звітності за фактом надходження коштів на рахунок підприємства або до каси. При використанні методу нарахувань, коли операції визнаються та відображаються у звітності за фактом їх звершення, цього не відбувається. У показнику виручки, крім надходження грошових коштів (оплати), відображається і продаж (відвантажена продукція).

Стандарти бухгалтерського обліку (МСФЗ 18 і ПС(Б)О 15) дають підставу зробити висновок про те, що дохід від реалізації продукції не є ще завершальною стадією кругообігу коштів. Особливо в даному випадку цікаво одне з умов визнання доходу - наявність впевненості (або високого рівня ймовірності) в отриманні економічних вигід. Слід звернути увагу і на час визнання доходу: не минуле, а майбутнє в отриманні економічних вигід. Другим моментом, що підтверджує цей висновок, може бути механізм оцінки виручки за справедливою вартістю, тобто тією сумою грошей, яку можна отримати в обмін на даний актив. Саме, «сума грошей, яку можна отримати», якраз і свідчить про те, що в показнику дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не відображається ще завершальна стадія кругообігу коштів.

У зв'язку з цим, необхідно досліджувати вплив зміни доходу (виручки) від реалізації на тривалість одного обороту в днях. Розглянемо дане питання на формалізованому прикладі. З цією метою введемо умовні позначення: S - обсяг реалізації; O - середній залишок оборотних коштів; T - тривалість періоду (фіксована величина); K - коефіцієнт оборотності оборотних коштів; D - тривалість одного обороту в днях.

Загальна залежність між значеннями тривалості одного обороту в днях і зміною виручки від реалізації буде наступною:

$$K = \frac{S}{O}; \quad (9) \quad D = \frac{T}{K}; \quad (10)$$

Підставимо (9) в (10):

$$D = \frac{T}{\frac{S}{O}} = \frac{TO}{S}; \quad \text{або} \quad \frac{O}{\frac{S}{T}} \quad (11)$$

Задачу будемо розглядати в умовах постійної величини середніх залишків оборотних коштів. Оскільки S змінюється, то можемо записати:

$$S' = \alpha S; \quad (11)$$

де $\alpha > 1$ означає збільшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 1,1$; на 20%, $\alpha = 1,2$; на 30%, α

= 1,3 тощо). Якщо $\alpha < 1$ - зменшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 0,9$; на 20%, $\alpha = 0,8$; на 30%, $\alpha = 0,7$ и т.д.).

Отже, при підстановці (11) в (10), одержимо $D = \frac{TO}{\alpha S}$, або функціональна обернено пропорційна залежність: $D \sim \frac{1}{\alpha}$ залежність не жорстка. Таким чином, можна зробити висновок: при збільшенні приросту обсягу реалізації тривалість одного обороту зменшується, при зменшенні - збільшується.

З метою подальшого дослідження розглянемо співвідношення темпів приросту обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях (K_1) і зворотне співвідношення (K_2). Залежність між двома цими коефіцієнтами буде наступною: $K_1 = \frac{1}{K_2}$

$$K_2 = \frac{D_{об}}{S} = \frac{T/K}{S} = \frac{T}{KS} = \frac{T}{S \frac{TO}{S}} = \frac{TO}{S^2}; \quad (12)$$

Оскільки $S' = \alpha S$, то $K_2 = \frac{TO}{(\alpha S)^2} = \frac{TO}{\alpha^2 S^2}$, а, отже, подальше дослідження цього коефіцієнта не дає інформативних результатів, оскільки він приймає значення хаотично. Отримані результати підтвердимо на умовному прикладі, що відбиває зміну річного обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна оборотності оборотних активів залежно від обсягу реалізації

Показники	Базовий варіант	Варіанти зміни обсягу реалізації, у %							
		+ 10 %	+ 20 %	+ 30 %	+ 40 %	- 10 %	- 20 %	- 30 %	- 40 %
Річний обсяг реалізації, тис. грн. (S)	100	110	120	130	140	90	80	70	60
Середні залишки оборотних коштів, тис. грн. (O)	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Коефіцієнт оборотності, раз (K)	10	11	12	13	14	9	8	7	6
Тривалість одного обороту в днях (D)	36	32,7	30	27,7	25,7	40	45	51,4	60
Відхилення D від базового варіанту, днів: (- прискорення, + уповільнення)	-	-3,3	-6	-8,3	-10,3	4	9	15,4	24
$K_1 = \Delta S / \Delta D$	-	1,1 / -3,3 = -0,030	1,2 / -6 = -0,20	1,3 / -8,3 = -,156	1,4 / -10,3 = -7,36	0,9 / 4 = 0,225	0,8 / 9 = 0,088	0,7 / 15,4 = 0,045	0,6 / 24 = 0,025
$K_2 = \Delta D / \Delta S$	-	-3,3 / 1,1 = -3	-6 / 1,2 = -5	-8,3 / 1,3 = -6,38	-10,3 / 1,4 = -7,36	4 / 0,9 = 4,44	9 / 0,8 = 11,25	15,4 / 0,7 = 22	24 / 0,6 = 40

Таким чином, представлені розрахунки показують, що спотворення інформації про обсяг реалізації виявляє помітний вплив на достовірність результатів оборотності оборотних коштів. Збільшення річного обсягу реалізації від 10% до 40% призводить до штучного прискорення оборотності відповідно від 3,3 днів до 10,3 днів.

При зменшенні річного обсягу реалізації від 10% до 40% результат зворотний, відбувається уповільнення оборотності від 4 днів до 24 днів.

Схематично це може бути представлено наступним чином:

$$\pm S \xrightarrow{\text{результат}} \mu D$$

де, $\pm S$ – збільшення, зменшення обсягу реалізації;

μD – зменшення, збільшення тривалості одного обороту в днях.

Враховуючи, що показник доход (виручка) від реалізації не відображає ще надходження грошових коштів, отже, в аналітичному плані потрібне уточнення методики розрахунку коефіцієнта оборотності. Перш за все, потрібна інформація про надходження грошових коштів на підприємство протягом аналізованого періоду. Найбільш простим і доступним способом для зовнішніх користувачів є коригування доходу (виручки) від реалізації на зміну дебіторської заборгованості.

Більш обґрунтовано це робити до комерційної заборгованості, тобто за товари, роботи і послуги. В силу того, що ця заборгованість, як правило, займає найбільшу питому вагу в усій дебіторській заборгованості (90% і більше), то можна, з певною часткою умовності, говорити про надходження грошових коштів в цілому по підприємству. З цією метою, залежність між доходом (виручкою) від реалізації та надходженням грошових коштів можна представити у вигляді формули 3.

Збільшення залишків дебіторської заборгованості означає, що надходження грошових коштів буде менше обсягу продажу, а зменшення її залишків, навпаки, призведе до того, що надходження грошових коштів буде більше обсягу продажу на величину зниження цієї заборгованості.

Відносно оборотності кредиторської заборгованості в чисельнику формули (9) замість обсягу реалізації буде обсяг закупівлі товарів (собівартість реалізованої продукції).

Вагомим компонентом фінансового планування є бюджет грошових потоків (cash flow), який по своїй суті дає можливість дати відповідь на ряд питань:

1) чи достатньо коштів для здійснення своєї діяльності та виконання своїх зобов'язань у певні періоди часу?

2) чи необхідно додатково залучати кошти, у тому числі – позичені кошти?

Іншими словами, річ йде про можливість продовження своєї роботи, тобто реалізація принципу безперервної діяльності, на основі платоспроможності підприємства. Це обумовлює необхідність широкого використання у фінансовому плануванні аналітичних показників ліквідності і платоспроможності: «Однією з першорядних турбот фінансових аналітиків є ліквідність: чи зможе компанія задовольнити свої зростаючі зобов'язання?» [1, с. 239].

У сучасній літературі ще має місце ототожнення цих двох понять. При їх дослідженні слід визнати, що поняття «ліквідність» полісемічно [2, с. 70]. Проведений компаративний аналіз тлумачення цих термінів дає можливість зробити висновок, що найбільш вдало дають визначення цього терміну представники англо-американської системи GAAP - Загальноприйняті бухгалтерські принципи: Бернстайн Л.А., Брігхем Ю., Карлін Т.Р., Макмін А.Р., та інші. Професійна організація банкірів Великої Британії (The

Chartered Institute of Bankers) підкреслює «Ліквідність фірми – це її спроможність перетворювати свої активи у гроші для покриття усіх необхідних платежів в міру настання їх терміну» [3, с. 199].

Складання бюджету руху грошових коштів базується на використанні балансового рівняння:

$$Q_1 + \text{ЧГП} = Q_2 ; \quad (13)$$

де, Q_1, Q_2 – залишки грошових коштів відповідно на початок і кінець періоду;

ЧГП – чистий грошовий потік.

Таким чином, результативний показник чистий грошовий потік, як динамічна величина, балансує зі статичною величиною залишків коштів.

При бюджетуванні грошових коштів і в цілому при складанні фінансового плану слід враховувати критерії оцінки результативності у розрізі видів діяльності: операційна, інвестиційна, фінансова. Позитивне значення чистого грошового потоку в цілому по підприємству, в тому числі і по операційній діяльності є свого роду нормою бізнесу, для операційній діяльності позитивно оцінюється від'ємне значення чистого грошового потоку.

Результат чистого грошового потоку дає підставу судити про роботу суб'єкта підприємницької діяльності: позитивна величина в динаміці свідчить про необхідну платоспроможності та фінансової стійкості. Негативна величина означає, що витрати підприємства перевищують надходження коштів, а збереження такого положення в тривалій перспективі призводить до неплатоспроможності.

Цільовим показником бюджету грошових коштів є залишки коштів на початок і кінець періоду. Негативне значення залишку вказує на необхідність залучення додаткових коштів для забезпечення фінансування всіх витрат.

Збалансованість грошових потоків і позитивний чистий грошовий потік є свідоцтвом платоспроможності суб'єкта господарювання, яка завжди була пріоритетною, особливо у короткостроковому періоді. Це є своєрідним Дамокловим мечем, що уособлює постійну загрозу життєдіяльності підприємства.

Умови забезпечення безперервної діяльності підприємства, як однієї з якісних характеристик його життєздатності, передбачають необхідність своєчасного і в повному обсязі виконання своїх зобов'язань, що вимагає підтримки на відповідному рівні його платоспроможності. Здатність оплачувати свої зобов'язання виступає в якості найважливішого ознаки ефективності управління фінансами підприємства і відповідно – фінансового планування: «Здатність підприємства платити за своїми зобов'язаннями у разі настання терміну платежу є ключовим визначальним чинником міцності фінансового стану підприємства» [3, с. 192].

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття платоспроможність ширше, ніж ліквідність і платоспроможність конкретизує можливість погашення зобов'язань. В аналітичному плані це передбачає використання в фінансовому плануванні цілої низки абсолютних і відносних показників (фінансових коефіцієнтів). Серед абсолютних показників в першу чергу слід звернути увагу на робочий капітал (working capital), який визначається як різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями ідея якого ґрунтується на потенційно можливих грошових потоках (надходження та вибуття), а сам робочий капітал – це потенційний чистий грошовий потік. Цілком зрозуміло, що його позитивне значення свідчить про потенційну платоспроможність і суттєво впливає на максимізацію ринкової вартості підприємства, а це в свою чергу цільовий орієнтир при стратегічному фінансовому плануванні.

Визначення зростання ринкової вартості компанії як її головної мети знайшло відображення в роботах зарубіжних і вітчизняних економістів: Коупленд Т., Коллер Т., Мурін Д., Скотт М., Брейлі Р., Майерс С., Бланк І.О. та інші. Найбільш лаконічними з цього приводу є висловлення:

- 1) Максимізація вартості для акціонерів є або повинна бути головною метою всіх підприємств» [4, с. 25];
- 2) «Секрет успіху фінансового управління криється в збільшенні вартості» [5, с. 3].

Бланк І.О., досліджуючи розвиток (в рамках теорії фірми) основних моделей головної цільової функції підприємства виділяє в сучасних умовах модель максимізації його ринкової вартості, як цілі фінансового менеджменту, який виступає однією з основних функціональних керуючих систем підприємства [6, с. 73, 88].

Досліджуючи роль показника робочий капітал у фінансовому плануванні і в першу чергу при складанні прогнозованої фінансової звітності, слід враховувати той фактор, що основне джерело його збільшення – це наявність прибуткової діяльності, що є метою підприємницької діяльності та вирішальним фактором максимізації ринкової вартості підприємства, як цілісного майнового комплексу і бізнесу.

План доходів і витрат дає можливість розрахунку цільового показника чистого прибутку, як найважливішого джерела фінансування розширеного відтворення. Випередження темпів росту собівартості реалізованої продукції, операційних витрат у порівнянні із чистим виручкою від реалізації означає зростання витратності операційної діяльності відповідно має місце зниження рентабельності. В аналітичній практиці широко використовується показник витрат на 1 грн. продукції, який визначається як відношення собівартості продукції ($\sum_{i=1}^n z_i \times q_i$) до її вартості ($\sum_{i=1}^n p_i \times q_i$).

Перевагою цього показника є, перш за все, його порівнянність, що дає можливість аналізувати витрати підприємств за різні періоди не тільки в межах однієї галузі, а й різних галузей. Зовнішній користувач може його розрахувати на основі даних звіту про фінансові результати стосовно обсягу реалізованої продукції, визначаючи при цьому основні причини зміни фінансового результату.

Крім суто аналітичної практики, показник витрат на 1 грошову одиницю продукції використовується і у фінансовому плануванні, як один з варіантів аналітичного методу планування прибутку (P), який можна подати так:

$$P = Q * (1 - B); \quad (15)$$

де, P- плановий прибуток;

Q – очікуваний обсяг продукції;

B – витрати на 1 грошову одиницю продукції.

Значення показника витрат на 1 грошову одиницю є найважливішим індикатором ефективності бізнесу. Виходячи із значущості цього показника у фінансовому плануванні та аналізі господарської діяльності, важливу роль грає його факторний аналіз.

Фактори, що впливають на зміну витрат на 1 грн. продукції, робіт, послуг можна об'єднати в такі групи:

- 1) Ціни на сировину і матеріали, рівень витрат трудових і матеріальних ресурсів;
- 2) Відпускні ціни на продукцію;
- 3) Структурні зрушення в складі продукції.

Використовуючи первинний масив інформації про фізичні обсязи, ціни і

собівартості кожного виду продукції (робіт, послуг), можна визначити вплив цих факторів. Для розрахунку дані фізичного обсягу продукції планового періоду розраховуються в цінах і за собівартістю базисного і планового періодів.

У формалізованому вигляді методика факторного аналізу має наступний вигляд:

1. Загальна зміна показника витрат на 1 грн. продукції, робіт, послуг у звітному, в порівнянні з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (16)$$

2. Вплив зміни відпускних цін на продукцію:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (17)$$

3. Вплив зміни собівартості одиниці продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (18)$$

4. Вплив зміни структури продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (19)$$

де, q_0, q_1 - фізичний обсяг продукції в базисному і плановому періодах;

z_0, z_1 - собівартість одиниці продукції в базисному і плановому періодах;

p_0, p_1 - ціна одиниці продукції в базисному і плановому періодах.

Використовуючи інформацію про фізичні обсяги продукції, собівартість і ціни можна визначити також рентабельність всієї продукції (продажу), її зміну і вплив рентабельності окремих виробів на загальне відхилення. З позиції оцінки господарської діяльності та прийняття управлінських рішень на основі фінансового планування, тенденція до зниження цього показника є своєрідним індикатором конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому.

Рентабельність продукції (робіт, послуг) є базовою «цеглиною» у формуванні фінансового стану підприємства і, відповідно, впливає на ринкову вартість майна. Взаємозв'язок з рентабельністю активів, власного капіталу, інвестованого капіталу в даному випадку реалізується через ділову активність, тобто через коефіцієнт оборотності. Із зростанням цих показників більше можливостей у підприємства для розширення своєї діяльності, виплати дивідендів і зростання показника ринкової капіталізації.

Показники рентабельності всієї продукції і окремих її видів розраховуються за єдиною методикою, чим забезпечується їх взаємна ув'язка. Рівень рентабельності всієї

продукції залежить від зміни рентабельності окремих виробів і питомої ваги виробів в обсязі продажу. Цей показник характеризує розмір прибутку в розрахунку на 1 грн. продукції.

При обчисленні рентабельності продажу (ROS), рентабельності всієї продукції необхідно виходити з такою залежністю:

$$ROS = \sum_{i=1}^n r_i q_i ; \quad (20)$$

де r_i - рентабельність i -го виду продукції;
 q_i - частка i -го виду продукції в загальному обсязі продажу;
 n - кількість найменувань видів продукції.

Процедура аналізу у формалізованому вигляді може бути представлена таким чином:

1. Загальна зміна показника рентабельності продажу в звітному порівняно з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n q_{1i} P_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} z_{1i}}{\sum_{i=1}^n q_{1i} P_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{0i} P_{0i} - \sum_{i=1}^n q_{0i} z_{0i}}{\sum_{i=1}^n q_{0i} P_{0i}} ; \quad (21)$$

2. Вплив змін індивідуальної рентабельності окремого виду продукції:

$$\sum_{i=1}^n (r_{1i} - r_{0i}) x d_{1i} ; \quad (22)$$

3. Вплив змін структури реалізованої продукції:

$$\sum_{i=1}^n (d_{1i} - d_{0i}) x r_{0i} \quad (23)$$

Таким чином, масив інформації, що містить дані про фізичний обсяг, ціни і собівартість окремих видів продукції, робіт і послуг дає можливість реалізувати наступні можливості і функції управління підприємства [7, с. 113]:

1. В сфері аналітичних розрахунків:

1.1. Визначити ступінь впливу факторів (фізичного обсягу, собівартості, відпускних цін і структурних зрушень) на зміну фінансового результату;

1.2. Визначити ступінь впливу факторів (відпускних цін, собівартості і структурних зрушень) на зміну витрат на 1 грошову одиницю продукції;

1.3. Визначити ступінь впливу чинників (структурні зрушення і індивідуальна рентабельність) на зміну рентабельності продажу.

2. У сфері фінансового планування:

2.1. Визначити очікувану виручку від реалізації продукції, робіт і послуг (вартість випуску);

2.2. Визначити очікувані витрати на реалізовану продукцію, робіт і послуг (витрати на випуск);

2.3. Визначити очікуваний прибуток від реалізації (випуску) продукції, робіт і послуг.

3. У сфері фінансового контролю (внутрішнього аудиту):

контроль за відхиленнями фактично отриманих показників у порівнянні з планованими (очікуваними): виручки, витрат і фінансових результатів.

4. В сфері оподаткування прибутку:

з метою стимулювання збільшення фізичних обсягів продукції, зниження витратного характеру продукції - надання пільг в частині отриманої від цього фактора прибуток (у IV кварталі 1991 р. в системі оподаткування прибутку надавалася пільга з прибутку, отриманого внаслідок збільшення обсягу продукції).

5. В сфері кредитування:

методика факторного аналізу може знайти застосування при кредитуванні різних бізнес-проектів, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції, робіт, послуг.

Як відомо, безпосереднім джерелом погашення кредиту є грошовий потік, при цьому постійне перевищення надходжень порівняно з вибуттям грошових коштів завжди розглядається як гарантія кредитоспроможності підприємства. Факторний аналіз дає можливість чіткіше ув'язати структуру фінансового результату з грошовим потоком. Так наприклад, зниження собівартості продукції дає можливість збільшити прибуток, але зменшує вихідний грошовий потік і, відповідно, збільшує чистий грошовий потік. У зв'язку з цим, в МСФЗ зазначається: «Інформація щодо результатів діяльності підприємства є корисною при прогнозуванні здатності підприємства генерувати грошові кошти за рахунок існуючої бази ресурсів» [8, с. 47].

При формуванні інформації в рамках фінансового планування необхідно враховувати складність і мобільність фінансових відносин. Цільові показники фінансового планування: чистий прибуток, залишки коштів, баланс фінансових ресурсів, фінансовий стан розраховуються на основі певної інформації: виробничий потенціал, обсяги продукції (закупівля, виробництво, продаж), умови розрахунків, витрати, розподіл прибутку й ін.

Традиційний метод розрахунку рентабельності всієї продукції, як відношення прибутку до чистої виручки від реалізації, варто доповнити розрахунком рентабельності на основі співвідношення позитивного чистого грошового потоку до зазначеної бази. У першому випадку досягається оцінка ефективності діяльності на основі методу нарахувань, у другому - на основі касового методу. Наближення значень цих показників дає можливість більш реалістичніше планувати платоспроможність і фінансову стабільність через зростання прибутку й позитивного чистого доходу від операційної діяльності.

З цією метою в практику короткострокового та довгострокового фінансового планування доцільно ввести показник «коефіцієнт монетизації фінансового результату», як співвідношення позитивного чистого грошового потоку до чистого прибутку, що характеризує забезпеченість грошовими коштами фінансового результату, як джерела фінансування розвитку підприємства.

Висновки. Питання методології фінансового планування передбачають поширення аналітичного інструментарію, аналітичних процедур та інформаційного масиву на рівні управлінського обліку. Виходячи зі значення грошових потоків у життєдіяльності суб'єкта господарювання та забезпечення його платоспроможності, доцільно уточнення необхідності корегування на зміни балансових статей дебіторської та кредиторської заборгованості, тривалості їх обороту. Використання масиву інформації управлінського обліку дає можливість вирішити цілу низку задач фінансового планування, контролю, економічного аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бриггем Ю. Ф. Энциклопедия финансового менеджмента/ Ю. Ф. Бриггем; сокр. пер. с англ.: А. А. Арзуманова, С. В. Власенко, В. Д. Медвинской и др.– М.: РАГС, 2007. –

815 с.

2. Маршалл Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М.: ИНФРА – М. 1998. – 784 с.
3. Бухгалтерский анализ / Пер. с англ. С.М. Тимачева; под ред. М.А. Гольцберга, Л.М. Хасан-Бек. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1993. – 427 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мури; пер. с англ. Н. Н. Барышникова. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 576 с.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов /Ричард Брейли, Стюарт Майерс; пер. с англ., науч. ред. Н. Н. Барышниковой. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 977 с.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия /И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 776 с.
7. Іонін Є.Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: [монографія]/ Є.Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 304 с.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 /Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.