СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Глава 1. Теоретические основы анализа хозяйственной деятельности.

1.1. Формирование прибыли предприятия

1.2. Методика анализа финансовых результатов предприятия

Глава 2. Оценка финансовых результатов предприятия

2.1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли

2.2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции

2.3. Анализ рентабельности предприятия

Заключение

Список используемой литературы

Приложения

ВВЕДЕНИЕ

Изучение явлений природы невозможно без анализа. Сам термин "анализ" происходит от греческого слова "analizis", что в переводе означает "разделяю", "расчленяю". Следовательно, анализ в узком плане представляет собой расчленение явления или предмета на составные его части (элементы) для изучения их как частей целого. Такое расчленение позволяет заглянуть вовнутрь исследуемого предмета, явления, процесса, понять его внутреннюю сущность, определить роль каждого элемента в изучаемом предмете или явлении.

Аналитические способности человека возникли и совершенствовались в связи с объективной необходимостью постоянной оценки своих действий, поступков в условиях окружающей среды. Это всегда побуждало к поиску наиболее эффективных способов труда, использования ресурсов.

С увеличением численности населения, совершенствованием средств производства, ростом материальных и духовных потребностей человека анализ постепенно стал первейшей жизненной необходимостью цивилизованного общества. Без анализа сегодня вообще невозможна сознательная деятельность людей.

В настоящее время, когда развивается рыночная экономика нашей страны, появляется довольно много коммерческих организаций, которым необходим анализ их хозяйственной деятельности.

Первые специальные книги по АХД появились в начале XX века. Они были посвящены анализу баланса и имели явно методическую направленность, что можно принять за точку отсчета развития АХД, В СССР основными учеными, которые начали разработку анализа хозяйственной деятельности стали Н.Р. Вейцман, С.К. Татур, М.И. Баканов и др.

Большой вклад в развитие методологии комплексного анализа хозяйственной деятельности внесли такие ученые-экономисты, как М.И. Баканов, А.Д. Шеремет, С.Б. Барнгольц, В.Ф. Палий, И.И. Поклад, П.И. Савичев, И.И. Каракоз, Е.В. Долгополов, М.Ф. Дьячков, А.Ш. Маргулис, А.И. Муравьев, В.И. Самборский, Н.В. Дембинский, Г.М. Таций, Н.Г. Чумаченко, В.И. Стражев, С.Г. Овсянников, Н.А. Русак, Л.И. Кравченко, Б.И. Майданчик, Р.С. Сайфулин, А.Ф. Аксененко и другие.

Основной целью написания данной курсовой работы является применение теоретических основ анализа хозяйственной деятельности на практике, в данном случае анализ финансовых результатов деятельности производственного предприятии «Викинг».

Основные задачи данной курсовой работы это:

Провести анализ финансовых результатов предприятия;

осуществить контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

определение влияния как объективных, так субъективных факторов на финансовые результаты;

провести анализ рентабельности предприятия;

произвести оценку работы предприятия.

В своей курсовой работе я использовала труды отечественных и зарубежных экономистов, которые занимались разработкой теоретических основ анализа хозяйственной деятельности, в том числе и рассматриваемой мной темой анализа финансовых результатов предприятия, а также периодической печатью для нахождения информации по вопросу увеличения суммы прибыли и повышения рентабельности предприятия.

Произведенные расчеты могут послужить хорошей базой для разработки и применению мероприятий по устранению определенных статей невыполненного плана и осуществлению контроля за финансовыми результатами деятельности предприятия и их изменением после принятых мер.

**ГЛАВА 1. Теоретические основы анализа хозяйственной деятельности.**

**1.1. Формирование прибыли предприятия**

Прибыль предприятия – важнейший показатель эффективности его деятельности, источник финансирования производственных и социальных расходов, дополнительного вознаграждения работников.

Система прибылей определена Законом РФ «О налоге предприятий на прибыль и организаций» от 27 декабря 1991г. №2116-1 и последующими нормативными документами. В этих документах определяются основные условия формирования распределения прибыли предприятия.

В условиях рыночных отношений имеются три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции и (или) уникальности продукта. Второй источник связан с непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Третий источник связан с инновационной деятельностью предприятия.

На предприятии прибыль формируется как сумма финансовых результатов по всем видам его деятельности.

Балансовая прибыль – характеризуется финансовым результатом деятельности предприятия за неопределенный период; отражается в балансе предприятия.

Валовая прибыль – расчетный показатель для налогообложения. В отличии от балансовой прибыли на сумму убытков (сумму сомнительных долгов, то есть дебиторскую задолженность предприятия, которая не погашена в срок и не обеспечена соответствующими гарантиями). Валовая прибыль предприятия равна сумме прибыли о реализации продукции (работ, услуг), прибыли от реализации основных фондов( в том числе земельных участков), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) равна разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов, и затратами на производство и реализацию., включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия учитывается разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной на индекс инфляции.

Доходы (расходы) от внереализационных операций: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции и ее реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций и возмещения убытков. Внереализационные расходы: штрафы, пени, неустойки, отрицательные курсовые разницы на валютных счетах, убытки от снижения безнадежной дебиторской задолженности, судебные издержки и арбитражные сборы.

Прибыль, облагаемая налогом, - это валовая прибыль, уменьшенная на суммы дивидендов, резервов, льгот. Сумма налога на прибыль предприятия определяется произведением величины налогооблагаемой базы на ставку налога на прибыль, устанавливаемую законодательством РФ.

Чистая прибыль – прибыль, образующаяся после уплаты из валовой прибыли налогов и других обязательных платежей. Эта прибыль остается в распоряжении предприятия и используется для технического его совершенствования, расширения производства и социального развития.[[1]](#footnote-1)

**1.2. Методика анализа финансовых результатов предприятия**

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налогов и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реальной продукции.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности является:

систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

определение влияния как объективных, так субъективных факторов на финансовые результаты;

выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;

оценка работы предприятия по использованию выявленных резервов.

В анализ финансовых результатов входит анализ состава и динамики балансовой прибыли, анализ финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг), анализ внереализационных финансовых результатов, анализ рентабельности предприятия, методики которых мы рассмотрим в данной курсовой работе и произведем анализ по данным предприятия.

**Анализ состава и динамики балансовой прибыли**

В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций (рис.1).

Налогооблагаемая прибыль – это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически изменяется.

Чистая прибыль – это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды.

Необходимо проанализировать состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменяя ее суммы. Для этого выручку корректируют на средневзвешенный индекс роста цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен потребленные ресурсы за анализируемый период.

Величина балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли зависит от многочисленных факторов (рис.1). кроме того, следует иметь в виду, что размер прибыли во многом зависит от учетной политики, применяемой на анализируемом предприятии. Закон о бухгалтерском учете и другие нормативные документы предоставляют право субъектам хозяйствования самостоятельно выбирать некоторые методы учета, способные существенно повлиять на формирование финансовых результатов.

Действующие нормативные акты допускают следующие методы регулирования прибыли субъектом хозяйствования.

1. Изменение стоимостных границ отнесения имущества к основным средствам или к малоценным и быстроизнашивающимся предметам, что влечет за собой изменение суммы текущих затрат и прибыли в связи с различными способами начисления износа по основным средствам и по МБП.

2. Изменение метода начисления износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

3. Использование метода ускоренной амортизации по активной части основных средств также приводит к увеличению себестоимости продукции и уменьшению суммы прибыли, а следовательно, и налогов на прибыль.

4. Применение различных методов оценки нематериальных активов и способов начисления амортизации по ним.

5. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов.

6. Изменение порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции (по фактическим затратам или равномерным частям за счет созданного ремонтного фонда).

7. Изменение сроков погашения расходов будущих периодов, сокращение которых ведет к росту себестоимости продукции отчетного периода.

8. Изменение метода определения прибыли от реализации продукции (по моменту отгрузки продукции или моменту ее оплаты).

Таким образом, учетная политика, формируемая администрацией, открывает большой простор для выбора методологических приемов, способных радикально менять всю картину финансовых результатов и финансового состояния предприятия.

Поэтому в процессе анализа необходимо установить соответствие принятой учетной политики предприятия действующим законодательным нормативным положениям по ведению бухгалтерского учета и определить влияние изменений в учетной политике на сумму балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли, а также на размер налогов, сумму отчислений в фонды предприятия и сумму выплаченных дивидендов акционерам.

Анализ финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг).

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяется факторы ее изменения ее суммы.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции; ее структура; себестоимость (Сi) и уровня среднереализационных цен (Цi).

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастает и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшается.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Если сравнить сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя их фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции, узнаем, насколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции (∆П(vрп,уд)).

Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо плановую прибыль умножить на процент перевыполнения (недовыполнения) плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости или в натурально-условном исчислении и результат разделить на 100 (∆Пvрп).

За тем можно определить влияние структурного фактора. Для этого необходимо из первого результата вычесть второй (∆Пуд).

Влияние изменения полной себестомости на сумму прибыли устанавливается сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж (∆Пс).

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию определяется сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах (∆Пц).

Следует также проанализировать выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которых зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции, себестоимости и среднереализационных цен. Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

Пi = VРПi \* (Цi – Сi) (1.2.1)[[2]](#footnote-2)

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли по отдельным выдам продукции производится способом цепной подстановки. Результаты расчетов следует детально изучить и выявить причины изменения объема продаж, цены и себестоимости по каждому виду продукции.

Анализ внереализационных финансовых результатов.

Выполнение плана прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это прибыль или убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году; прибыль от сдачи в аренду земли и основных средств; полученные и выплаченные пени, штрафы и неустойки; убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности, по которой истекли сроки исковой давности; убытки от стихийных бедствий; доходы по акциям, облигациям, депозитам; доходы и убытки от валютных операций; убытки от уценки готовой продукции и материальных запасов.

В процессе анализа изучаются состав, динамика, выполнение плана и факторы изменения суммы полученных убытков и прибыли по каждому источнику внереализационных результатов.

Основными видами ценных бумаг являются акции, облигации внутренних государственных и местных займов, облигации субъектов хозяйствования (акционерных обществ, коммерческих банков), депозитные сертификаты, казначейские, банковские и коммерческие векселя и др.

Доход держателя акций складывается из суммы дивиденда и прироста капитала, вложенного в акции вследствие роста их цен. Сумма дивиденда зависит от количества акций и уровня дивиденда на одну акцию, величина которого определяется уровнем рентабельности акционерного предприятия, его дивидендной политикой, уровнем процентной ставки за кредит, налоговой и амортизационной политикой государства и т.д. в процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

Доход от других ценных бумаг (облигаций, депозитных сертификатов, векселей) зависит от их количества, стоимости и уровня процентных ставок.

В процессе анализа изучают динамику и структуру доходов по каждому виду ценных бумаг, определяют влияние факторов на изменение их величины.

Доходы от сдачи в аренду основных средств и земли зависят от количества сданных объектов в аренду или от размера земельной площади и уровня арендной платы. На данном предприятии сумма полученного дохода от сдачи в аренду основных средств увеличилась за счет роста уровня арендной платы в связи с инфляцией.

Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями, учреждениями. При анализе устанавливается причины невыполнения обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных нарушений.

Изменение суммы полученных штрафов может произойти не только в результате нарушения договорных обязательств поставщиками и подрядчиками, но и по причине ослабления финансового контроля со стороны предприятия в отношении их. Поэтому при анализе данного показателя следует проверить, во всех ли случаях нарушения договорных обязательств поставщиками были предъявлены соответствующие санкции.

Убытки от списания невостребованной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне, а также по причине банкротства клиентов. Прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от внереализационных операций и увеличение прибыли от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

**Анализ рентабельности предприятия**

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов,

2) показатели, характеризующие прибыльность продаж,

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) – отношение валовой прибыли (Прп) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной продукции (Зрп):

Rз = Прп/Зрп или Rз = ЧП/Зрп. (1.2.2)

Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Аналогичным способом определяется окупаемость инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект.

Рентабельность продаж (оборота) – отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки (В):

Rз = Прп/В или Rз = ЧП/В. (1.2.3)

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала – отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (КL) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.:

Rк = БП/KL; Rк = Прп/KL; Rк = ЧП/KL. (1.2.4)

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид

R = П(при VРПобщ, УДi, Цi, Сi)/И(при VРПобщ, УДi\*Ci). (1.2.5)

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепной подстановки.

Затем необходимо сделать факторный анализ рентабельности по каждому виду продукции. Уровень рентабельности отдельных видов продукции зависит от изменения среднереализационных цен и себестоимости единицы продукции:

Ri = Пi/Зi = VРПi (Цi-Сi)/VРПi\*Ci = Цi-Ci/Ci = Цi/Ci-1 (1.2.6)

Расчет влияния этих факторов на изменение уровня рентабельности изделий произведем способом цепной подстановки.

Необходимо также более детально изучить причины изменения среднего уровня цен и способом пропорционального деления рассчитать их влияние на уровень рентабельности.

Затем надо установить, за счет каких факторов изменилась себестоимость единицы продукции и аналогичным образом определить их влияние на уровень рентабельности. Такие расчеты делаются по каждому виду товарной продукции, что позволяет более точно оценить работу субъекта хозяйствования и полнее выявить внутрихозяйственные резервы роста рентабельности на анализируемом предприятии.

Примерно также производится факторный анализ рентабельности продаж. Детерминированная факторная модель этого показателя, исчисленного в целом по предприятию, имеет следующий вид:

Rрп = Прп = f[VРПобщ, УДi, Цi, Сi] / В = f[VРПобщ, УДi, Цi]. (1.2.7)

Уровень рентабельности продаж отдельных видов продукции зависит от среднего уровня цены и себестоимости изделия:

Rрп = Пi/Вi = VРПi (Цi-Сi)/VРПi\*Цi = Цi-Сi/ Цi. (1.2.8)

Аналогичным способом осуществляется факторный анализ рентабельности совокупного капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (VРП), ее структуры (УДi), себестоимости (Сi), среднего уровня цен (Цi) и финансовых результатов от прочих видов деятельности, не связанных с реализацией продукции и услуг (ВФР).

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала (KL) зависит от объема продаж и коэффициента оборачиваемости капитала (Коб), который определяется отношением выручки к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. При этом исходят из того, что объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, так как с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются, сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Взаимосвязь названных факторов с уровнем рентабельности капитала можно представить в виде

R = БП = f[VРПобщ, УДi, Цi, Сi, ВФР] / KL = f[VРПобщ, УДi, Коб]. (1.2.9)

При углубленном анализе необходимо изучить влияния факторов второго уровня, от которых зависит изменение среднереализационных цен, себестоимости продукции и внереализационных результатов.

Для анализа рентабельности производственного капитала, определяемой отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и материальных оборотных фондов, можно использовать факторную модель, предложенную М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом.

В заключение анализа финансовых результатов должны быть разработаны конкретные мероприятия по устранению выявленных нарушений и система осуществления мониторинга.

**ГЛАВА 2. Анализ хозяйственной деятельности предприятия**

В нашем случае будет рассматриваться торговое предприятие ООО «Авто-Мастер Спорт». Основными источниками информации будут служить отчетный годовой бухгалтерский баланс на 31 декабря 2006г. и отчет о прибылях и убытках за период с 1 января по 31 декабря 2006г.

**2.1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли**

Анализ непосредственно по балансу - дело довольно трудоемкое и неэффективное, т.к. слишком большое количество расчетных показателей не позволяет выделить главные тенденции в финансовом состоянии организации.

Один из создателей балансоведения Н. А. Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия при помощи сравнительного аналитического баланса. Такой баланс можно получить из исходного баланса путем уплотнения отдельных статей и дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики.

Аналитический баланс полезен тем, что сводит воедино и систематизирует те расчеты, которые обычно осуществляет аналитик при ознакомлении с балансом. Схемой аналитического баланса охвачено много важных показателей, характеризующих статику и динамику финансового состояния организации. Этот баланс фактически включает в себя показатели как горизонтального, так и вертикального анализа.

Таблица № 2.1.1

Анализ состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли за отчетный год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Состав балансовой прибыли | Отчетный год | | Прошлый год | |
| Сумма,  тыс. руб. | Структура, % | Сумма,  тыс. руб. | Структура, % |
| Балансовая прибыль | 1463 | 100 | 1560 | 100 |
| Прибыль от реализации продукции | 630 | 56,94 | 859 | 50,94 |
| Прибыль от прочей реализации | 479 | 43,06 | 829 | 49,06 |

Как видим из таблицы 2.1. наибольшую долю балансовой прибыли занимает прибыль от продаж (56,94% в отчетном году). Темпа прироста прибили в отчетном году по отношению к прошлому году не наблюдается, что свидетельствует об ухудшении работы предприятия.

**2.2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг)**

Таблица № 2.2.1.

Исходные данные для факторного анализа прибыли

от реализации продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План | План, пересчитанный н фактический объем продаж | Факт |
| Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений из выручки (В) | 4934 | 4539 | 4546 |
| Полная себестоимость реализованной продукции (З) | 4075 | 3749 | 3916 |
| Прибыль от реализации продукции (П) | 859 | 790 | 630 |

План по сумме прибыли о реализации продукции в отчетном году недовыполнен на 229 тыс. руб (630-859), или на 36,3%.

Если сравнить сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции, узнаем, насколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции:

∆П(vрп, уд) = 927-859 = 137 тыс.руб.

Чтобы найти только объем продаж, необходимо плановую прибыль умножить на процент недовыполнения плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости или в натурально-условном исчислении (4546/4934\*100 = -8%) и разделить результат на 100:

∆Пvрп = 859\*(-8%)/100 = -69 тыс.руб.

Определим влияние структурного фактора:

∆Пуд = 137 – (-69) = +206 тыс.руб.

Определим влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливается сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж:

∆П с = 3749-3916 = -167 тыс.руб.

Теперь определим изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию:

∆П ц = 4546-4539 = +7 тыс.руб.

Эти же результаты можно получить и способом цепной подстановки, последовательно заменяя плановую величину каждого факторного показателя фактической.

Таблица №2.2.2

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условия расчета | | | | Порядок расчета | Сумма прибыли, тыс. руб. |
| Объем реализации | структура товарной продукции | цена | себестоимость |
| План | План | План | План | План | Впл – Зпл | 859 |
| Усл.1 | Факт | План | План | План | Ппл \* Крп | 790 |
| Усл.2 | Факт | Факт | План | План | Вусл - Зусл | 790 |
| Усл.3 | Факт | Факт | Факт | План | Вф - Зусл | 797 |
| Факт | Факт | Факт | Факт | Факт | Вф - Зф | 630 |

Сначала надо найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать коэффициент выполнения плана по реализации продукции (Крп), а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот коэффициент.

Крп = 4546/4934 = 0,92

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы уменьшиться на 8% и составит 790 тыс.руб. (859\*0,92).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Прибыль при таких условиях составит 790 тыс.руб. (4539-3749).

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции. Сумма прибыли в этом случае составит 797 тыс.руб. (4546-3749).

По данным таблицы 2.2. можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора.

Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции

∆Пvрп = 790-859 = -69 тыс.руб.

средних цен реализации

∆П ц = 797-790 = +7 тыс.руб.

себестоимости реализованной продукции

∆П с = 630-797 = -167 тыс.руб.

Из сделанных мной расчетов можно сказать, что основным фактором оказавшим ощутимое влияние на изменение суммы прибыли стало повышением себестоимости продукции, сумма прибыли уменьшилась на 167 тыс.руб.

**2.3. Анализ рентабельности предприятия**

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Все показатели рассчитываются на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек):

Rз= ЧП/Зрп (1.2.2)

Rз пл = 829/4075=0,22 (22%)

Rз ф = 479/3917=0,12 (12%)

Рентабельность продаж:

Rрп= ЧП/В (1.2.3)

Rрп лл = 829/4934=0,17 (17%)

Rрп ф = 479/4546=0,10 (10%)

Рентабельность капитала:

Rк = ЧП/КL (1.2.4)

Rк пл= 829/3969 = 0,20 (20%)

Rк ф = 479/3960 = 0,13 (13%)

Для сравнения плановых и фактических уровней показателя оформим наши результаты в виде таблицы:

Таблица № 2.3.1.

Расчеты рентабельности предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Отчетный период | Прошлый год |
| Rз | 12 | 22 |
| Rрп | 10 | 17 |
| Rк | 13 | 20 |

Из произведенных мною расчетов можно сделать вывод, что предприятие недовыполнило план по всем показателям рентабельности.

Произведем факторный анализ рентабельности продаж по следующей формуле:

Rрп = Прп/В (1.2.7)

R пл = П пл/В пл = (859/4934)\*100 = 17,4%

R усл1 = П усл2/В усл = (790/4539)\*100 = 17,4%

R усл3 = П усл3/В Ф = (797/4546)\*100 = 17,5%

R ф = П ф/В ф = (630/4546)\*100 = 13,86%

∆Rобщ = R ф - R пл = 13,86-17,4 = -3,54 %

в том числе:

∆Rуд = R усл1 - R пл = 17,4-17,4 = 0

∆Rц = R усл2 - R усл1 = 17,5-17,4 = +0,1%

∆Rс = R ф - R усл2 = 13,86-17,5 = -3,64%

Общая рентабельность продаж была снижена на 3,54% за счет повышения себестоимости на 3,64%.

Уровень рентабельности производственной деятельности произведем по следующей факторной модели:

R = П/И (1.2.5)

Произведем расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию с помощью способа цепной подстановки.

R пл = П пл/З пл = (859/3373)\*100 = 25,5%

R усл1 = П усл1/З усл = (859\*0,92/3373\*0,92)\*100= 25,5%

R усл2 = П усл2/З усл1 = (790/3749)\*100 = 21,08%

R усл3 = П усл3/З усл = (797/3749)\*100 = 21,26%

R ф = П ф/З ф = 630/3083\*100= 20,44%

∆Rобщ = R ф - R пл = 20,44% - 25,50% = -5,06%

в том числе:

∆Rрп = R усл1 - R пл = 25,5-25,5 = 0

∆Rуд = R усл2 - R усл1 = 21,08-25,5 = -4,42%

∆Rц = R усл3 - R усл2 = 21,26-21,08 = 0,18%

∆Rс = R ф - R усл3 = 20,44-21,26 = 0,82%

Полученные результаты свидетельствуют о том, что план по уровню рентабельности недовыполнен в связи с снижением удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации. Рост себестоимости продукции на 167 тыс. руб. вызван снижением уровня рентабельности на -0,82 %.[[3]](#footnote-3)

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В ходе данной курсовой работы был проведен экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «Авто-Мастер Спорт». Основными источниками информации будут служить отчетный годовой бухгалтерский баланс на 31 декабря 2006г. и отчет о прибылях и убытках за период с 1 января по 31 декабря 2006г.

Проанализировав финансовое состояние предприятия мы укрепили свои теоретические знания и получили практический опыт по методике анализа финансовых результатов предприятия. Исследовав деятельность фирмы за год, на основании данных отчетности теперь мы можем представить реальную картину финансового состояния предприятия и ее изменение в течение 2006 г.

Теперь мы можем “читать” отчетность предприятия. Так, форма №1 дает нам сведения о состоянии основных средств и необоротных активов, о стоимости запасов предприятия, о величине денежных средств и состоянии расчетов с дебиторами и кредиторами, о величине источников собственных средств, о сумме кредитов банков и о картине финансовых вложений фирмы. Форма №2 дает нам возможность получить информацию о финансовых результатах фирмы, подробно освещает использование прибыли, а также дает полную характеристику платежей в бюджет, которые осуществляет фирма с учетом различных льгот.

Проанализировав изменение финансовых результатов предприятия в течении 2006 г. мы делаем вывод, что оно ухудшилось. На это указывает наличие отрицательных результатов расчетов. В целом, наблюдается тенденция к снижению финансового состояния предприятия за счет снижения результатов анализа финансовых результатов предприятия: общая рентабельность продаж была снижена на 3,54% за счет повышения себестоимости на 3,64%, а также план по уровню рентабельности недовыполнен в связи с снижением удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации. Рост себестоимости продукции на 167 тыс. руб. вызван снижением уровня рентабельности на -0,82 %.

В отношении рекомендации по улучшению финансовых результатов предприятия можно сказать, что сегодня сложилась такая ситуация, когда все рекомендации по улучшения финансовых результатов предприятия были использованы и результатом является современное финансовое положение фирмы. Основными средствами можно предложить: увеличить объем продаж, в том числе продукции наиболее рентабельной; постараться снизить себестоимость продукции или подобрать новых поставщиков данной продукции с более низкими ценами

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. финансовый анализ. М.: ДИС, 1997г.
2. Баканов М.И., Шермет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 1997.
3. Ермолович Л.Л. анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Мн.: БГЭУ, 1997г.
4. Шпаргалка по экономике предприятия/ С.В. Загородников. – М.: Из-во «Экзамен», 2006.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1994, с. 86- 196.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: ИП “Экоперспектива” , 1998, с. 409 - 485.
7. Теория экономического анализа./ Под ред. Шермета А.Д. - М.: Прогресс, 1982.
8. Турецкий Д.М. Отчет о финансовых результатах и использовании - Форма №2 // Свiт бухгалтерського облiку - 1997 - квiтень - с. 60-66 38. Финансовый менеджмент: теория и прктика /под ред. Стояновой. - М. Перспектива, 1996-405с.
9. Харламова Г.В, Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Харьков: - 1995
10. Шеремет А.Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 1995

1. Шпаргалка по экономике предприятия/ С.В. Загородников. – М.: Из-во «Экзамен», 2006. [↑](#footnote-ref-1)
2. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: ИП “Экоперспектива” , 1998, с. 409 - 485. [↑](#footnote-ref-2)
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Мн.: ИП “Экоперспектива” , 1998, с. 409 - 485. [↑](#footnote-ref-3)