Содержание

Введение 3

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли 4

2. Анализ финансовых результатов от реализации

продукции, работ и услуг 6

3. Анализ уровня среднереализационных цен 12

4. Анализ финансовых результатов от прочих видов

деятельности 15

5. Анализ рентабельности деятельности предприятия 16

6. Методика подсчета резервов увеличения суммы

прибыли и рентабельности 23

7. Анализ распределения и использования прибыли

предприятия 26

Список литературы 29

Введение

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 фондовых и валютных биржах и т.д.).

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, который непосредственно получают предприятия. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и небюджетные 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 реализацией продукции.

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

Основными задачами анализа прибыли и рентабельности деятельности являются:

систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;

выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли;

оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;

разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации при анализе реализации продукции и прибыли являются накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету 46, 47, 48 и 80, финансовой отчетности ф.2 "Отчет о прибылях и убытках", ф.5-ф "Краткий отчет о финансовых результатах", а также соответствующие таблицы плана экономического и социального развития предприятия.

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли

В анализе 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 финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций (рис. 1).

Налогооблагаемая прибыль представляет собой разность между балансовой прибылью и суммой налога на недвижимость, прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), прибыли, полученной сверх предельного уровня рентабельности, изымаемой полностью в бюджет, затрат, учитываемых при исчислении льгот по налогу на прибыль (мероприятия по ликвидации последствий катастрофы на ЧАЭС, природоохранные и противопожарные мероприятия, содержание детских оздоровительных лагерей, домов престарелых и т.д.).

Рис. 1. Блок-схема факторного анализа прибыли

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

В процессе анализа необходимо изучить состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляционные факторы изменения 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 на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Таблица 1.

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

Состав

балансовой прибыли

Прошлый год

Отчетный год Фактическая сумма прибыли в сопоставимых ценах прошлого года

сумма, млн руб.

структура, %

план

факт сумма, млн руб.

структура, % сумма, млн руб. структура, % Балансовая

прибыль 15000 100 17900 100 20000

100

16000 Прибыль от реализации продукции 14500 96,66 17900 100 19296

96,48 15450 Прибыль от про-

чей реализации - - - - - - - Внереализацион-

ные финансовые результаты 500 3,34 - - 704

3,52 550

Как показывают данные табл. 1, план по балансовой прибыли перевыполнен на 11,73%. Темп ее прироста к прошлому году в сопоставимых ценах составляет 6,66%. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от реализации товарной продукции (96,48%). Удельный вес внереализационных финансовых результатов составляет всего 3,52%, но с развитием рыночных отношений он может быть значительно большим.

2. Анализ финансовых результатов от реализации продукции, работ и услуг

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

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (VРП); ее структуры (УДi); себестоимости (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 возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

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.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, используя данные, приведенные в табл. 2.

План по сумме прибыли от реализации продукции в отчетном году перевыполнен на 1396 млн руб.(19296-17900), или на 7,8%.

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) = 18278 - 17900 = +378 млн руб.

Таблица 2.

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, млн руб.

Показатель

План План, пересчитанный на фактический объем продаж

Факт Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений от выручки (ВР) 95250 96600 99935 Полная себестоимость реализованной продукции (ПС) 77350 78322 80639 Прибыль от реализации продукции (П) 17900 18278 19296

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 условно-натуральном исчислении (157600 туб :

: 159000 туб \* 100-100 = -0,88%) и результат разделить на 100:

?Пvрп = 17900 \* (-0,88%)/100 = ?158 млн руб.

Затем можно определить влияние структурного фактора (из первого результата нужно вычесть второй):

?Пуд = 378-(-158) = +536 млн руб.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливают сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж:

?Пс = 78322-80639 = -2317 млн руб.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливается сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах:

?Пц = 99935-96600 = +3335 млн руб.

Эти же результаты можно получить и способом цепной подстановки, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической (табл. 3).

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

Выполнение плана по реализации исчисляют сопоставлением фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция однородна), условно-натуральном (в данном примере тысячи условных банок) и в стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу), для чего желательно использовать базовый (плановый) уровень себестоимости отдельных изделий, так как себестоимость меньше подвержена влиянию структурного фактора, нежели выручка. На данном предприятии выполнение плана по реализации составляет:

%РП= ?(VРПфi) : ?(VРПплi) = 157600 : 159000 \* 100 = 99,12%.

Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли должна была бы уменьшиться на 0,88% и составить 17742 млн руб.(17900 \* 99,12% : 100).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо из условной выручки вычесть условную сумму затрат: ? (VPПфi\* Цплi) - ? (VPПфi \* Сплi). Прибыль при таких условиях составит 18278 млн руб.(96600--78322).

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

?

? (VPПфi\* Цфi) - ? (VPПфi \* Сплi). Сумма прибыли в данном случае получится 21613 млн руб.(99935-78322).

По данным табл. 3 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора.

Таблица 3.

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

Показатель Условия расчета

Порядок расчета

Сумма прибыли, млн

руб.

объем реализации структура товарной продукции

цена

себестоимость План План План План План ВРпл - ПСпл 17900 Усл1 Факт План План План Ппл \* Крп 17742 Усл2 Факт Факт План План ВРусл - ПСусл 18278 УслЗ Факт Факт Факт План ВРф - ПСусл 21613 Факт Факт Факт Факт Факт ВРф - ПСф 19296

Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции

Результаты расчетов показывают, что план прибыли перевыполнен в основном за счет увеличения среднереализационных цен. Изменение структуры товарной продукции также способствовало увеличению суммы прибыли на 536 млн руб., так как в общем объеме реализации увеличился удельный вес высокорентабельных видов продукции. В связи с повышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 2317 млн руб., и за счет сокращения объема продаж - на 158 млн руб.

Влияние структурного фактора на изменение суммы прибыли (табл. 4) можно рассчитать с помощью приема абсолютных разниц:

где Ппл - сумма прибыли на единицу продукции; VPФобщ.ф -фактический общий объем реализованной продукции в условно-натуральном выражении; Удi - удельный вес i-ro вида продукции в общем объеме реализации, %.

Таблица 4.

Расчет влияния структуры товарной продукции на сумму прибыли от ее реализации

Объем

реализации в условно-натуральном измерении, туб

Структура товарной продукции,%

Плановая прибыль на 1 туб, тыс. руб.

Изменение прибыли в среднем

на 1 туб,

тыс. руб. Вид продукции

план факт план факт +,-

А 57000 48500 35,85 30,77 -5,08 100 -5,08 В 56000 53000 35,22 33,63 -1,59 100 -1,59 С 27000 30500 16,98 19,35 +2,37 130 +3,08 D 19000 25600 11,95 16,25 +4,30 162,6 +6,99 Всего 159000 157600 100,00 100,00 - 112,58 +3,40

В связи с увеличением удельного веса изделия С и D, которые имеют более высокий уровень прибыли на единицу продукции, средняя величина последней повысилась на 3,4 тыс. руб., а сумма прибыли - на 536 млн руб. (3,4 тыс. руб.\* 157500 туб), что соответствует предыдущим расчетам.

Если предприятие производит неоднородные виды продукции, тогда структура реализованной продукции определяется отношением каждого вида продукции в оценке по плановой себестоимости к общему объему реализации продукции в той же оценке. В этой ситуации для расчета влияния структурного фактора на изменение общей суммы прибыли используется модель

где Riпл - плановая рентабельность i-x видов продукции (отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции).

Следует проанализировать также выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции (VPПi), себестоимости (Ci) и среднереа-лизационных цен (Цi). Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

П= VPПi (Цi - Ci).

Методика расчета влияния факторов способом цепных подстановок:

Методика расчета влияния факторов способом абсолютных разниц:

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции. Данные табл. 5 показывают, по каким видам продукции план по сумме прибыли перевыполнен, а по каким недовыполнен, и какие факторы оказали положительное влияние, а какие - отрицательное, и в какой степени.

Таблица 5.

Факторный анализ прибыли от реализации отдельных видов продукции

Видпродукции

Количество реализованной продукции, туб Средняя цена реализации, тыс.руб. Себестоимость 1 туб продукции, тыс.руб. Сумма прибыли от реализации продукции, млн руб. Отклонение от плановой прибыли, млн руб.

план

факт

план

факт

план

факт

план

факт

общее в том числе за счет объема

и струк-туры реализации

цены себестои

мости А 57000 48500 500 520 400 450 5700 3395 -2305 -850 +970 -2425 В 56000 53000 600 610 500 512 5600 5194 -406 -300 +530 -636 С 27000 30500 700 735 570 556 3510 5459 +1949 +455 +1067 +427 D 19000 25600 750 780 587,4 575 3090 5248 +2158 +1073 +768 +317 Итого 159000 157600 - - - - 17900 19296 +1396 +378 +3335 -2317

После этого необходимо детально изучить причины изменения объема продаж, цены и себестоимости по каждому виду продукции.

3. Анализ уровня среднереализационных цен

Среднереализационная цена единицы продукции рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем его продаж. На изменение ее уровня оказывают влияние следующие факторы: качество реализуемой продукции, рынки сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

Качество товарной продукции - один из основных факторов, от которого зависит уровень средней цены реализации. За более высокое качество продукции устанавливаются более высокие цены и наоборот.

Изменение среднего уровня цены изделия за счет его качества (?Цкач) можно определить следующим образом:

где Цн и Цп - соответственно цена изделия нового и прежнего качества; VРПн - объем реализации продукции нового качества; VPПобщ - общий объем реализованной продукции i-гo вида за отчетный период.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить двумя способами.

В основу первого положен принцип цепных подстановок: сравнивается сумма выручки за общий объем фактически реализованной продукции при ее фактическом и плановом сортовом составе (табл. 6). Если полученную разность разделить на общее количество фактически реализованной продукции, узнаем, как изменилась средняя цена за счет ее качества.

Этот расчет можно представить в виде формулы

В основу второго способа расчета положен прием абсолютных разниц: отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100:

Полученные данные свидетельствуют о том, что за счет повышения удельного веса продукции I и уменьшения II сорта выручка от ее реализации увеличилась на 114375 тыс. руб. (22 531 875 -22 417 500), а средняя цена 1 туб - на 3,75 тыс. руб.

Таблица 6.

Расчет влияния качества изделия С на его среднюю цену реализации

Сорт

про

дукции

Цена

за

туб,

тыс. руб.

Объем

реализации, туб

Удельный вес сортов, %

Фактиче Выручка от продаж, тыс.руб. ский объем

продаж

при

плановой

сортности,туб

план

факт

план

факт

+,-

при фактической

сортности

при плановой

сортности I 750 21600 25925 80 85 +5 24400 19443750 18300000 II 675 5400 4575 20 15 -5 61W 3088125 4117500 Всего - 27000 30500 100 100 - 30500 22531875 22417500

По такой же методике рассчитывается изменение средней цены реализации в зависимости от рынков сбыта продукции (табл. 7).

Таблица 7.

Влияние рынков сбыта продукции на изменение средней цены единицы продукции по изделию С

Рынки сбыта

Цена за туб, тыс руб. Объем реализации, туб Структура реализации, % Изменение средней цены тыс.руб.

план

факт

план

факт

+,- Госзаказ 670 162W 16775 60 55 -5 -33,5 По договорным ценам 750 8100 10675 30 35 +5 +37,5 Прочие 730 2700 3050 10 10 - - Всего - 27000 30500 100 100 - +4,0

В связи с изменением рынков сбыта продукции средний уровень цены 1 туб увеличился на 4 тыс. руб., а сумма прибыли - на 122 млн руб. (4 тыс.руб. \* 30500 туб).

Если на протяжении года произошло изменение отпускных цен на продукцию по сравнению с плановыми в связи с инфляцией, то изменение цены по каждому виду продукции умножается на объем ее реализации по новым ценам и делится на общее количество реализованной продукции за отчетный период.

В заключение обобщаются результаты анализа по каждому виду продукции (табл. 8).

Таблица 8.

Факторы изменения среднереализационных цен

Фактор Изменение средней цены

реализации, тыс. руб. А В С D Качество продукции +45,0 -5,0 +3,75 +5,20 Рынки сбыта -40,0 -3,3 +4,00 +8,30 Повышение цен в связи с инфляцией +15,0 +18,3 +27,25 +16,50 Всего +20 +10,0 +35,00 +30,00

4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности

Выполнение плана прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это прибыль от долевого участия в совместных предприятиях; 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 стихийных бедствий и т.д.

Анализ сводится в основном к изучению динамики и причин полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями. При анализе устанавливаются причины невыполнения обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок.

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 были предъявлены поставщикам соответствующие санкции.

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

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т.д.). Предприятия-держатели ценных бумаг получают определенные доходы в виде дивидендов. В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

Сумма полученных дивидендов зависит от количества приобретенных акций и уровня дивиденда на одну акцию, величина которого определяется уровнем рентабельности акционерного предприятия, налоговой и амортизационной политикой государства, уровнем процентной ставки за кредит и т.д. Недостаточно высокий уровень квалификации экономических кадров, невладение законами рынка, неумение оценить конъюнктуру рыночных законов могут принести предприятию большие убытки. При оценке результатов финансовой деятельности большую пользу могут дать межхозяйственные сравнения, изучение опыта работы других предприятий на рынке ценных бумаг.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от внереализационных операций.

5. Анализ рентабельности деятельности 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, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1) показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

2) показатели, характеризующие рентабельность продаж;

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

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

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения валовой (Прп) или чистой прибыли (ЧП) к сумме затрат по реализованной или пооизведенной продукции (И):

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

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли на сумму полученной выручки (5Р). 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 исчисляется отношением балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала (?К) или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д.

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), исчисленный 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

Расчет влияния факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию можно выполнить способом цепных подстановок, используя данные табл. 2, 3:

Полученные результаты свидетельствуют о том, что план по уровню рентабельности перевыполнен в связи с повышением среднего уровня цен и удельного веса более рентабельных видов продукции в общем объеме реализации. Рост себестоимости реализованной продукции на 2317 млн руб. вызвал снижение уровня рентабельности на 3,67%.

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

По данным табл. 5 рассчитаем влияние этих факторов на изменение уровня рентабельности изделия А способом цепных подстановок:

План по уровню рентабельности изделия А недовыполнен в целом на 9,45% (15,55-25). За счет повышения цены он возрос на 5% (30-20). Из-за повышения себестоимости продукции уровень рентабельности снизился на 14,45% (15,55-30). Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду товарной продукции.

Из табл. 9 видно, какие виды продукции на предприятии более доходные, как выполнен план по уровню рентабельности, и какие факторы на это повлияли.

Таблица 9.

Факторный анализ рентабельности отдельных видов продукции

Вид

про-

дукции

Средняя цена

реализа

ции,

тыс.руб.

Себестои-

мость 1туб,

тыс. руб.

Рентабельность, % Отклонение от плана, %

плановая

условная

фактичес

кая

общее

за счет

план

факт

план

факт

цены себе-

стои-

мости А 500 520 400 450 25,00 30,00 15,55 -9,45 +5,00 -14,45 В 600 610 500 512 20,00 22,00 19,14 -0,86 +2,00 -2,86 С 700 735 570 556 22,80 28,95 32,19 +9,39 +6,15 +3,24 D 750 780 587,4 575 27,70 32,80 35,65 +7,95 +5,10 +2,85 И т.д.

Необходимо также более детально изучить причины изменения среднего уровня цен и способом пропорционального деления рассчитать их влияние на уровень рентабельности. Используя данные табл. 8, сделаем расчет по изделию А (табл. 10).

Далее нужно установить, за счет каких факторов изменилась себестоимость единицы продукции, и аналогичным образом определить их влияние на уровень рентабельности.

Такие расчеты проводятся по каждому виду товарной продукции, что позволяет более точно оценить работу хозяйствующего субъекта и полнее выявить внутрихозяйственные резервы роста рентабельности на анализируемом предприятии.

Таблица 10.

Расчет влияния факторов второго порядка на изменение уровня

рентабельности изделия А

Фактор Изменение цен, тыс. руб. Изменение

рентабельности, % Качество продукции +45,0 +11,25 Рынки сбыта продукции -40,0 -10,00 Изменение цен в связи с инфляцией +15,0 +3,75 Всего +20,0 +5,00

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

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

Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности инвестированного капитала. Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции (VPП), ее структуры (УДi), себестоимости, 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 (?К) зависит от объема продаж и скорости оборота капитала (коэффициента оборачиваемости Коб), который определяется отношением суммы оборота 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. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, ибо 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 записать в виде:

Для расчета влияния факторов на уровень рентабельности нужно иметь следующие исходные данные:

План Факт

Прибыль от реализации, млн руб. 17900 19296

Внереализационные финансовые результаты, млн руб. - 704

Сумма балансовой прибыли, млн руб. 17900 20000

Среднегодовая сумма основного и

оборотного капитала, млн руб. 71600 71428

Объем реализации продукции в оценке

по плановой себестоимости, млн руб. 77350 78322

Коэффициент оборачиваемости капитала 1,08 1,1

Расчетная потребность в основном и

оборотном капитале для обеспечения

фактического объема продаж при плановой

его оборачиваемости, млн руб.

(78322/1,08), или (71600/77350 \*78322) 72500

На основании этих данных и табл. 17.3 сделаем расчет влияния факторов способом цепной подстановки:

Общее отклонение от плана по уровню рентабельности составляет:

в том числе за счет:

Таким образом, план по уровню рентабельности перевыполнен в основном за счет повышения цен. Положительно повлияли также сдвиги в структуре товарной продукции, внереализационные результаты и ускорение оборачиваемости капитала. Из-за повышения себестоимости продукции доходность капитала снизилась на 3,20%.

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

Для анализа рентабельности производственного капитала, исчисляемой как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и материальных оборотных фондов, можно использовать факторную модель, предложенную Бакановым М. И. и Шереметом А. Д. 1

где Р - прибыль балансовая;

F - средняя стоимость основных фондов;

Е - средние остатки материальных оборотных средств;

N - выручка от реализации продукции;

Р/N - рентабельность продаж;

F/N + Е/N - капиталоемкость продукции (обратный показатель коэффициенту оборачиваемости);

S/ N - затраты на рубль продукции;

U / N - зарплатоемкость продукции;

М/N - материалоемкость продукции;

А/N - фондоемкость продукции.

Постепенно заменяя базовый уровень каждого фактора на фактический можно определить, на сколько изменился уровень рентабельности производственного капитала за счет зарплатоемкости, матери-алоемкости, фондоемкости, капиталоемкости продукции, т.е. за счет факторов интенсификации производства.

6. Методика подсчета резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рис. 2).

Рис. 2. Блок-схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Для определения резервов роста прибыли по первому источнику (табл. 11) необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации продукции умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида:

Таблица 11.

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции

Вид продукции Резерв увеличения объема реализации, туб Фактическая сумма прибыли за 1 туб, тыс. руб. Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб. А 1940 70 135,8 В 2100 98 205,8 С 1740 179 311,4 D 1058 205 217,0 Итого - - 870,0

Резервы увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг подсчитываются следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста (табл. 12):

Таблица 12.

Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости

продукции

Вид продукции Резерв снижения себестоимости 1туб продукции, тыс.руб. Возможный объем реализации продукции, туб Резерв увеличения суммы прибыли, млн руб. А 20 50440 1008,8 В 12 55100 661,2 С 10 32240 322,4 D 13 26658 346,6 Итого - - 2339,0 1.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции. Он определяется следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта (кондиции) умножается на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции (табл.13):

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продаж являются увеличение суммы прибыли отреализации продукции (Р ^ Я) и снижение себестоимости товарной продукции (Р ^ С). Для подсчета резервов может быть использована следующая формула:

где Р ^ R - резерв роста рентабельности; Rв - рентабельность возможная; Rф - рентабельность фактическая; Пф - фактическая сумма прибыли; Р ^ П - резерв роста прибыли от реализации продукции; VPПв- возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов его роста; Свi - возможный уровень себестоимости i-x видов продукции с учетом выявленных резервов снижения; Иф - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Резерв повышения уровня рентабельности по изделию А:

Резерв повышения уровня рентабельности инвестированного капитала может быть подсчитан по формуле

где БП - балансовая сумма прибыли; Р ^ БП - резерв увеличения балансовой суммы прибыли; ?Кф - фактическая среднегодовая сумма основного и оборотного капитала; Р v К - резерв сокращения суммы капитала за счет ускорения его оборачиваемости; ДК - дополнительная сумма основного и оборотного капитала, необходимая для освоения резервов роста прибыли.

7. Анализ распределения и использования прибыли предприятия

После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом: одна часть используется на расширение производства (фонд накопления), а вторая - на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления). Создается также резервный фонд предприятия.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет. Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

Однако если государство облагает предприятия очень высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, сокращается объем производства продукции, и как результат - поступление средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на материальное стимулирование работников предприятия. В этом случае в перспективе уменьшится производство продукции, так как не будут обновляться основные производственные фонды, сократится собственный оборотный капитал, что в конечном итоге приведет к снижению жизненного уровня работников, сокращению рабочих мест. Если же уменьшается доля прибыли на материальное стимулирование труда, то это в свою очередь приведет к снижению материальной заинтересованности работников, и как следствие - к снижению эффективности производства. Особенно остро данная проблема стоит в условиях инфляции, когда покупная способность заработной платы падает. Последняя определяется индексом реальной оплаты по формуле:

Индекс (средняя зарплата + дополнительные выплаты на одного работника)

Индекс потребительских розничных цен

Очевидно, если реальная оплата уменьшается или остается на одном уровне или же увеличивается, но не так быстро, как на других предприятиях, то рабочие будут требовать увеличения оплаты их труда. Поэтому на каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли. Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности.

В процессе анализа необходимо изучить динамику доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников, и таких показателей, как сумма самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника. Причем изучать их надо в тесной связи с уровнем рентабельности, суммой прибыли на одного работника, один рубль основных производственных фондов. Если эти показатели выше, чем на других предприятиях, или выше нормативных для данной отрасли производства, то имеются перспективы для развития предприятия.

Кроме того, в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Данные таблицы отражают процесс формирования налогооблагаемой и чистой прибыли и распределение ее в фонды предприятия. Анализ формирования и использования фондов должен показать, насколько и за счет каких факторов изменилась общая сумма средств отчислений в фонды.

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменение суммы чистой прибыли (ЧП) и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды (Ki).

Сумма отчислений прибыли в фонды предприятия равна произведению двух факторов: Ф1 = ЧП \* Кi. Значит, для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного факторного анализа.

Затем надо рассчитать влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножим на плановый коэффициент отчислений в соответствующий фонд:

В нашем примере прирост отчислений в фонды предприятия вызван увеличением объема продаж, изменением структуры реализованной продукции, повышением отпускных цен, доходами по внереализационным операциям. Отрицательное влияние оказали такие факторы, как повышение себестоимости продукции, увеличение налога на недвижимость, на прибыль, экономические санкции за сокрытие прибыли, занижение налогов и несвоевременное внесение их в бюджет, а также сверхплановые отчисления прибыли в благотворительные фонды.

Важной задачей анализа является изучение вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Фонд накопления используется в основном для финансирования затрат на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение новых технологий и т.д.

Фонд потребления может использоваться на коллективные нужды (расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий) и индивидуальные (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата питания и проезда, пособия при уходе на пенсию и т.д.).

В процессе анализа устанавливается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления следует изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект.

Список литературы

Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ Под ред. В. И. Стрижева. - Минск: Вышейшая школа, 1995.

Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. -4-е изд. -М., Финансы и статистика, 1997.

Ковалев В. В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. -М.: Финансы и статистика, 1996.

Кравченко Л. И. Анализ финансового состояния предприятия. -Минск: ПКФ "Экаунт", 1994.

Панков Д. А. Современные методы финансового положения. -Минск: ООО "Профит", 1995.

Теория экономического анализа / Под. ред. А. Д. Шеремета. -М.: Прогресс, 1982.

Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-изд., перераб. И доп. -М.: ИП "Экоперспектива", 1998.

1 Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник. -4-е изд. -М., Финансы и статистика, 1997. 1 2