

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия

1. Значение, задачи и источники анализа финансовых результатов деятельности предприятия
2. Анализ уровня и динамики финансовых результатов
3. Факторный анализ прибыли
4. Анализ и оценка использования прибыли
5. Факторный анализ рентабельности коммерческой организации
6. Резервы увеличения финансовых результатов

1. Значение, задачи и источники анализа финансовых результатов деятельности предприятия

Сумма полученной прибыли отражает конечные финансовые результаты деятельности любого предприятия. В условиях рыночной экономики получение максимально возможной суммы прибыли является целью любого производства, т. к. прибыль является основным источником пополнения фондов накопления, социальной сферы, инвестиций, пополнения оборотных средств и т. д. В прибыльной работе предприятий заинтересовано общество, т. к. именно прибыль обеспечивает платежи в бюджет многих налогов.

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного предприятием в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Прибыль представляет собой разность между выручкой от реализации (после уплаты НДС, акцизов и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. На размер прибыли оказывают влияние не только объем произведенной и, реализованной продукции, но и ее качество, ассортимент, уровень себестоимости, пени, штрафы и неустойки как уплаченные, так и полученные, различные списания сумм на убытки и т. д.

Одна из основных задач анализа - выявление резервов повышения массы получаемой прибыли и уровня рентабельности как наиболее важных показателей эффективности работы предприятия. В ходе анализа дают оценку выполнения плана по прибыли по итогам работы за каждый квартал и в целом за год, определяют положительные и отрицательные факторы, повлиявшие на размеры полученной прибыли, причины их возникновения и разрабатывают мероприятия по устранению выявленных недостатков.

Для анализа финансовых результатов деятельности предприятия используют данные плана экономического и социального развития, баланса, «Отчет о финансовых результатах», а также результаты анализа других аспектов деятельности предприятия.

2. Анализ уровня и динамики финансовых результатов

Обобщающая оценка финансовых результатов предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает использование следующих показателей прибылей: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения; чистая прибыль.

Базой порядка формирования прибыли служит принятая для всех организаций, независимо от форм собственности, единая модель (рисунок 1).

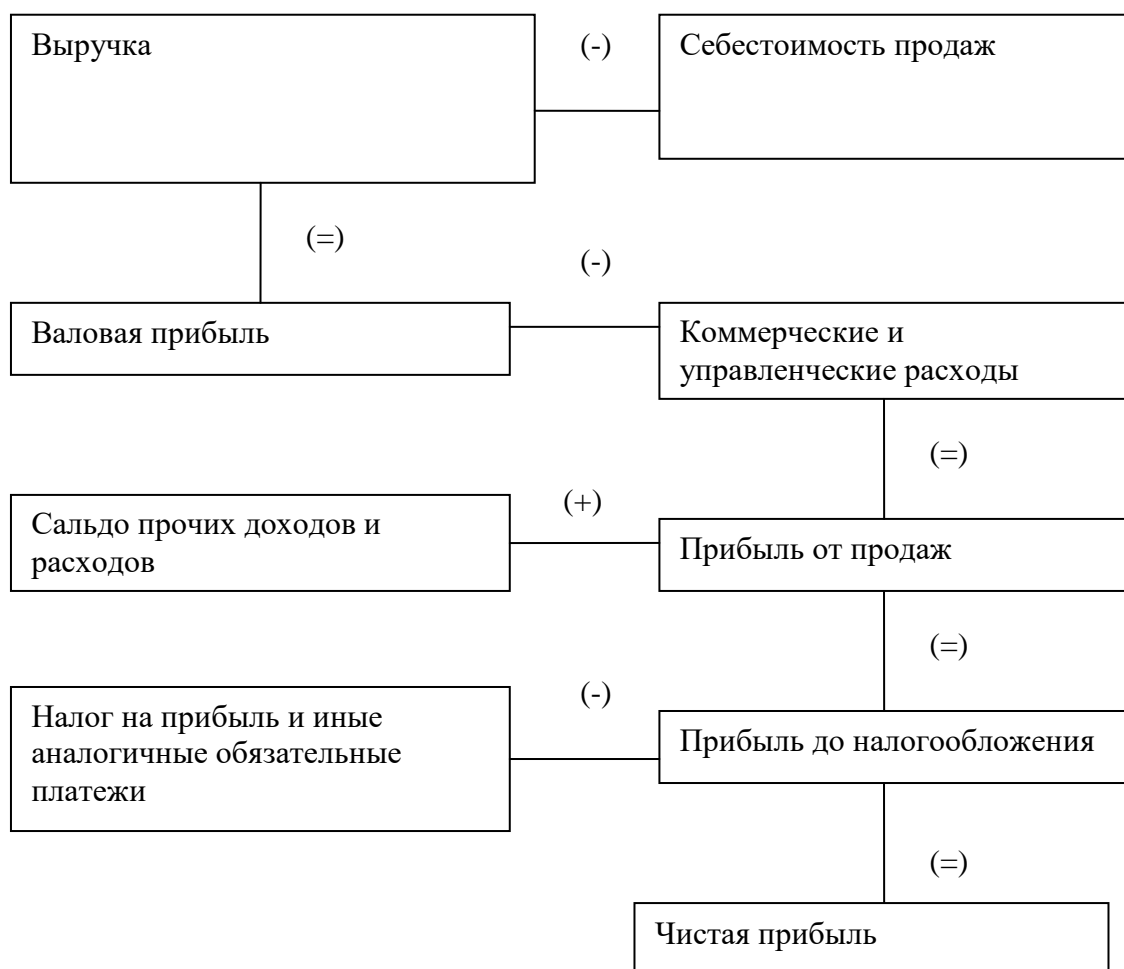


Рисунок 1 - Схема формирования чистой прибыли организации

Чистая прибыль - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль и других аналогичных платежей.

При изучении динамики прибыли от продаж необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг)

уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

- объема продаж продукции (VP_i);
- ее структуры ($УД_i$);
- себестоимости ($З_i$);
- уровня среднереализационных цен ($Ц_i$).

Анализ финансовых результатов, полученных от прочих доходов и расходов 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 договоров с другими предприятиями. При анализе устанавливаются причины невыполненных обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования. 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 прибыли от продаж и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения чистой прибыли к сумме затрат по проданной или произведенной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от продаж, на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

Рентабельность продукции рассчитывается делением прибыли от продаж, на полную себестоимость этой продукции.

Рентабельность (доходность) капитала исчисляется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, основного, оборотного 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, исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

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

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

3. Факторный анализ прибыли

Прибыль состоит из двух частей: реальной и потенциальной. Реальная прибыль - это разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство. Потенциальная составляющая связана с прочей деятельностью предприятия и формируется за счет активов, стоимость которых изменяется во времени (доходы по ценным бумагам, от сдачи имущества в аренду и т.п.). На величину прибыли и на ее динамику влияют различные факторы (рисунок 2.).

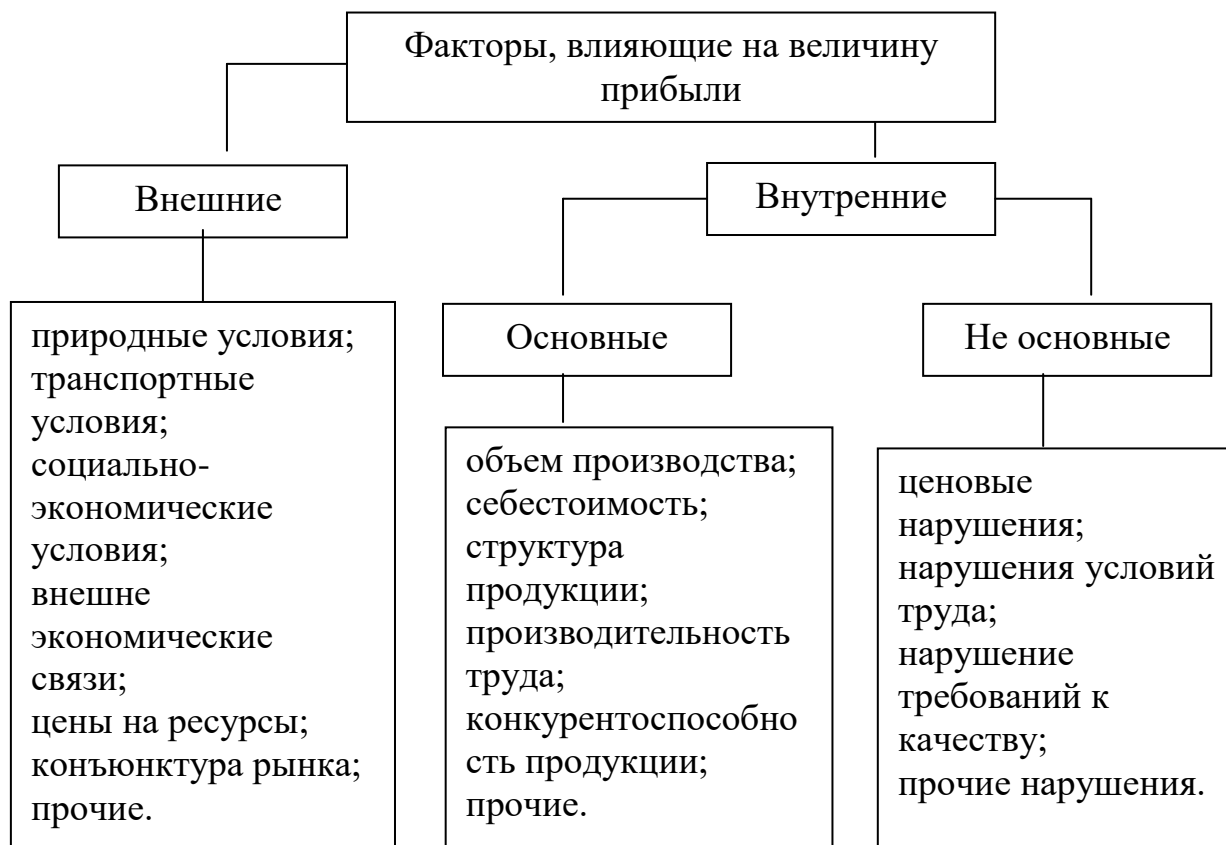


Рисунок 2 - Основные факторы, влияющие на прибыль

Практически вне сферы воздействия предприятия находятся внешние факторы: природные условия; социально-экономические; уровень развития внешнеэкономических связей; конъюнктура рынка и так далее. Зависимыми от предприятия являются внутренние факторы.

Под влиянием перечисленных факторов складывается прибыль от обычной деятельности предприятия. В ее составе учитывается прибыль от всех видов деятельности, она отражает их экономическую эффективность.

При изучении динамики прибыли от продаж необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Объем продаж продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж 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. При увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

4. Анализ и оценка использования прибыли

В соответствии с действующим положением, прибыль, полученная организацией, распределяется в следующем порядке.

Прежде всего, из нее вносится в бюджет налог на прибыль (федеральный и местный). Для исчисления облагаемой налогом прибыли, прибыль отчетного года уменьшается на сумму:

- доходов (дивидендов, процентов), полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию-акционеру и удостоверяющим право владельца ценных бумаг на участие в распределении прибыли предприятия-эмитента, а также доходов в виде процентов, полученных владельцами государственных ценных бумаг РФ и

субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления;

- доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, кроме доходов, полученных за пределами Российской Федерации;

- доходов казино, иных игорных домов (мест) и другого игорного бизнеса, видеосалонов, видеопоказа, от проката носителей с аудио-, видеозаписями, игровыми и иными программами и записями на них, определяемых в сумме разницы между выручкой и расходами (включая расходы на оплату труда) от этих услуг;

- прибыли от посреднических операций и сделок, если ставка налога на прибыль по этому виду деятельности, зачисляемого в бюджеты субъектов РФ, отличается от ставки налога на прибыль по другим видам деятельности;

- прибыли от реализации произведенной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также от реализации произведенной и переработанной в данной организации собственной сельскохозяйственной продукции, кроме прибыли сельскохозяйственных организаций индустриального типа;

- льгот, предоставленных в соответствии с действующим законодательством.

После уплаты налога на предприятии остается прибыль (убыток) от обычной деятельности, которая уменьшается или увеличивается на сумму возникших чрезвычайных доходов или расходов. В результате в распоряжении организации остается чистая (нераспределенная) прибыль (убыток) отчетного периода. Направления использования чистой прибыли определяются предприятием самостоятельно. Основные направления использования прибыли следующие: отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и потребления, отвлечение на благотворительные цели и т.п.

5. Факторный анализ рентабельности коммерческой организации

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования. 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 прибыли от продаж и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) исчисляется путем отношения чистой прибыли к сумме затрат по проданной или произведенной продукции. Она показывает, сколько

предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продаж рассчитывается делением прибыли от продаж, на сумму полученной выручки. Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

Рентабельность продукции рассчитывается делением прибыли от продаж, на полную себестоимость этой продукции.

Рентабельность (доходность) капитала исчисляется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного, заемного, основного, оборотного капитала и т.д.

Уровень рентабельности производственной деятельности, исчисленный в целом по предприятию (R), зависит от трех основных факторов первого порядка:

- изменения структуры реализованной продукции,
- ее себестоимости
- средних цен реализации.

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

Аналогично осуществляется факторный анализ рентабельности инвестированного капитала: общая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции, ее структуры, себестоимости, среднего уровня цен и финансовых результатов от прочих видов деятельности.

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала зависит от объема продаж и скорости оборота капитала. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. Таким образом, объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, т.к. с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

6. Резервы увеличения финансовых результатов

Под резервами понимаются неиспользованные и постоянно возникающие возможности роста и совершенствования производства, его конечных результатов (увеличения выпуска и продажи продукции, снижения ее себестоимости, роста прибыли). Резервы производства характеризуются разрывом между достигнутым состоянием использования ресурсов производства и возможно более полным их использованием за счет ликвидации потерь и нерациональных затрат, внедрения достижений науки

техники.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками являются увеличение объема продажи продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и так далее (рисунок 2).

Резервы роста прибыли на предприятии можно рассчитать отдельно по каждому виду наиболее рентабельной продукции, например по зерновым. Один из наиболее реальных путей поиска резервов повышения финансовых результатов – увеличение количества рентабельной продукции. Так, например, можно стремиться к увеличению количества произведенной продукции растениеводства за счет повышения урожайности до уровня лучшего года. Для этого необходимо рассматривать возможные пути улучшения агротехнических мероприятий, соблюдать сроки и технологии и т.п.

Одним из основных факторов повышения финансовой результативности производства является объем производства продукции. От него зависят уровень ее себестоимости, сумма прибыли, уровень рентабельности, финансовое положение предприятия, его платежеспособность и другие экономические показатели.

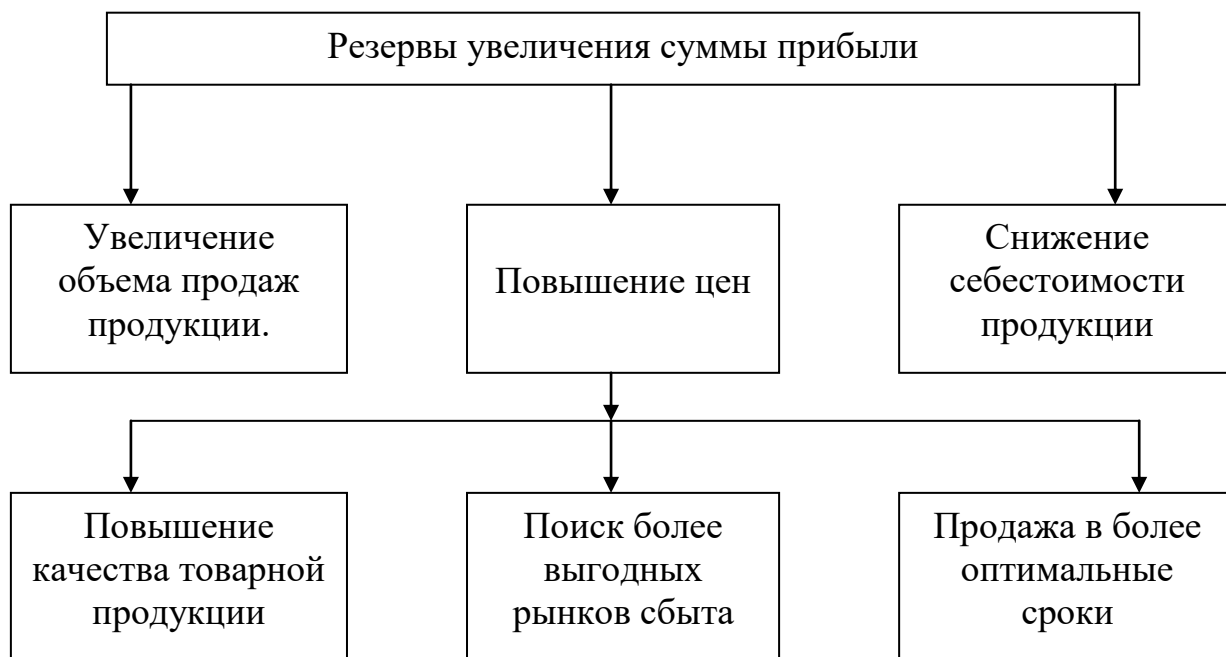


Рисунок 2 - Резервы увеличения суммы прибыли