Рыбинский политехнический колледж

**Методическое пособие**

по дисциплине

**«Анализ финансовой хозяйственной деятельности предприятия»**

по специальности

**«Экономика и бухгалтерский учёт»**

Практическая работа №1

г. Рыбинск 2010

**Тема: Анализ финансовых результатов деятельности организации (предприятия)**

Цель: усвоить порядок расчета влияния факторов на прибыль от продаж, прибыль до н/о, рентабельность продукции.

Задание:

На основании приведенных ниже данных проанализируйте:

а) факторы изменения прибыли и рентабельности отдельных видов продукции и в целом по предприятию;

б) безубыточный объем продаж и зону безопасности предприятия, и факторы изменения их уровня.

Исходные данные:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Изделие А | Изделие Б |
| Прошлыйпериод | Отчетныйпериод | Прошлыйпериод | Отчетныйпериод |
| Объем продаж, шт. | 5600 | 6000 | 4400 | 6000 |
| Цена изделия, тыс, руб. | 100 | 120 | 25 | 30 |
| Полная себестоимость единицы продукции тыс. руб. | 70,0 | 80,0 | 20 | 24 |
| В том числе переменные затраты на единицу продукции, тыс, руб. | 50,0 | 56,0 | 12,5 | 15,0  |

**Методические указания:**

Методологической основой анализа финансовых результатов в условиях рыночных отношений является принятая для всех предприятий, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, модель их формирования и использования.

В процессе планирования прибыли необходимо в качестве базы иметь расчеты выручки от реализации, прибыли и направлений ее использования. План по прибыли формируется на основе аналитического обобщения результатов, полученных, а процессе исследования данных предыдущих периодов. В процессе анализа плана по прибыли, следует сопоставить фактические данные с плановым в целом и по отдельным статьям, проанализировать структуру прибыли.

Данные для оценки динамики прибыли до налогообложения и ее слагаемых приводится в таблице1

Приведенные в таблице 1 данные о динамике и структуре прибыли до налогообложения и ее слагаемых показывают, что за отчетный период сумма прибыли увеличилась на 575 тыс руб. или на 19,8%. Рост суммы прибыли до налогообложения был обусловлен опережающим ростом общей суммы доходов по сравнению с ростом общей суммы расходов.

За отчетный период общая сумма доходов увеличилась на 967 тыс. руб. или на 27%. Увеличение главным образом было обусловлено ростом прибыли от продаж на 807 тыс руб. или на 24,2%. Внереализационные операционные доходы увеличились соответственно на 5 тыс, руб. и на185 тыс., руб.

В структуре общей суммы доходов существенных изменений не произошло. В отчетном и прошлом периоде наибольшая доля приходилась на прибыль от основной деятельности — 90,1%, которая имела к дальнейшему росту. Высокая доля прибыли от продаж является благо тенденцией, так как главным источником формирования прибыли до налогообложения является основная деятельность. Поэтому снижается зависимость предприятия от внешнеэкономических факторов, и растет роль трудового коллектива в формировании основных финансовых результатов его деятельности (прибыли и рентабельности). На долю операционных и внереализационных доходов приходится соответственно 4,8% и 4,1% общей суммы доходов отчетного периода.

Общая сумма расходов в отчетном периоде возросла на 392 тыс. руб. или на 58,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это явилось следствием роста, как операционных, так и внереализационных расходов. Наиболее существенный рост наблюдался по внереализационным расходам - на 78,9%. В структуре расходов так же не произошло существенных изменений. Наибольшая доля приходится на операционные расходы— 52,2%.

Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия в отчетном году, составила 2305 руб., то есть увеличилась по сравнению с прошлым годом на 31 %.

*Анализ прибыли от продаж*

Основным источником её формирования на рассматриваемом предприятии является прибыль от продаж товаров, продукции работ, услуг. Она представляет собой конечный результат деятельности

Табл.1:Анализ прибыли до налогообложения

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изменение (+, -) | В % | 6 | +24,2 | +2,3 | +469,7 | +27,0 | +42,9 | +78,9 | +58,2 | +19,8 | +31,0 |
| тыс.руб. | 5 | +807 | +5 | +155 | +967 | +167 | +225 | +392 | +575 | +545 |
| За отчетный период | уд. вес | 4 | 91,0 | 4,8 | 4,1 | 100 | 52,2 | 47,8 | 100 | - | - |
| тыс руб. | 3 | 4140 | 220 | 188 | 4548 | 556 | 510 | 1066 | 3482 | 2305 |
| За прошлый период | уд. вес | 2 | 93,1 | 6,0 | 0,9 | 100 | 57,7 | 42,3 | 100 | - | - |
| тыс.руб. | 1 | 3333 | 215 | 33 | 3581 | 389 | 285 | 674 | 2907 | 1760 |
| Наименование показателя | Б | Прибыль от продаж | Прочие операционные доходы | Внереализационные доходы | Итого доходов | Прочие операционные расходы | Внереализационные расходы | Итого расходов | Всего прибыль до налогообло-жения | Чистая прибыль |
| №стр | А |  1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

предприятия не только в сфере производства, но и в сфере обращения. Расчет прибыли от продаж (Пп) можно представить в виде:

Пп = В – Сс – К - Ур,

где В - выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей); Сс - себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг; К -коммерческие расходы; Ур - управленческие расходы.

Фактически полученная в отчетном периоде в процессе реализации прибыль может отличаться от прибыли за прошлый период или плановой в результате воздействия ряда внешних и внутренних факторов. Поэтому при анализе важно дать не только общую оценку, динамики и выполнения плана по прибыли от реализации товаров, продукция, работ, услуг, но и всесторонне изучить факторы, на нее влияющие, определить степень влияния каждого из них.

Прибыль от продажи продукций в целом по предприятию зависят от таких факторов как: объем реализации продукции; ее структура; себестоимость и уровень среднереализационных цен.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводят к 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 реализация, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен прямо пропорционально прибыли: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли, но выполнить способом цепной подстановки.

Для факторного анализа прибыли от продаж составляется таблица 2.

Таблица 2: Исходные данные для анализа, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Показатели | За предыдущий год | За отчетный год | Изменение  |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС и акцизов) | 48920 | 55400 | +6480 |
| 2 | Полная с/с продажи товаров, продукции, работ, услуг | 45587 | 51260 | +5673 |
| 3 | Прибыль (убыток) от продаж (стр.1- стр. 2) | 3333 | 4140 | +807 |

Влияние факторов объема продаж, структуры и ассортимента продаж и уровня затрат на 1 рубль продаж можно рассчитать следующим образом:

1. Влияние на прибыль изменения объема продаж.

*Прибыль предыдущего года \* Темп прироста (снижения) полной себестоимости.*

*Темп прироста (снижения) = Сп1 / Сп0 — 1,*

*полной себестоимости ,*

где Сп1 и Сп0 — полная себестоимость соответственно отчетного года и предыдущего года.

2. Влияние на прибыль изменения структуры и ассортимента проданной продукции.

Прибыль предыдущего года \* (Темп роста (снижения) выручки — — Темп роста (снижения) полной себестоимости проданной продукции).

*Темп роста (снижения) выручки = В1 / В0,*

где В1 и В0 — выручка соответственно отчетного года и предыдущего года. Аналогично рассчитывается темп роста полной себестоимости.

3. Влияние на прибыль изменения уровня затрат на 1 рубль проданной продукции.

Выручка от продажи продукции в отчетном году \* (затраты на 1 рубль продаж отчетного года — затраты на 1 рубль продаж предыдущего года).

*Затраты на 1 рубль продаж = Полная себестоимость проданной продукции / Выручка от продажи продукции*

Проведем расчеты по данным таблицы 2.

1. Влияние на прибыль изменения объема продаж:

3333 \* (51260 / 45587— 1) = + 414,77. тыс, руб.

2. Влияние на прибыль изменения структуры и ассортимента проданной продукции:

3333 \* (55400 / 48920 — 51260 / 45587) = + 26,72 тыс. руб.

3. Влияние на прибыль изменения уровня затрат на 1 рубль преданной продукции:

55400 \* (0,925 — 0,932) = —365,5 тыс. руб.

Затраты на 1 рубль продаж пред. год = 45587/ 48920 = 0,932 коп.

Затраты на 1 рубль продаж отч. год = 51260/55400 = 0,925 коп. 414,77 + 26,66 + 365,5 = 806,93 тыс, руб.

Таким образом, наибольшее положительное влияние на сумму прибыли оказало увеличение объема продаж продукции. За счет этого фактора прибыль от основной деятельности возросла на 414,77 тыс. руб. Снижение уровня затрат на 1 рубль продукции позволило увеличить прибыль на 365,5 тыс. руб., а увеличение доли более рентабельной продукции увеличило прибыль от продаж на 26,66 тыс. руб.

*Анализ рентабельности продукции*

Показатели рентабельности представляют собой важные характеристики факторной среды формирования прибыли и дохода предприятия, поэтому они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия с различных позиций. Для анализа используют данные ф. № 2 – отчет о прибылях и убытках и № 1 – баланс.

Существует множество коэффициентов рентабельности. Их экономическое содержание определяется тем, какие показатели использованы в расчетах. Коэффициенты рентабельности характеризуют прибыльность, или доходность продукции, активов предприятия, собственного капитала и т. д.

Рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли от продаж продукции к полной себестоимости этой продукция. Этот показатель используют при контроле за прибыльностью (убыточностью) продукции.

Так как прибыль связана с себестоимостью и ценой продукции, то рентабельность продукции часто рассчитывают как отношение прибыли от продаж к выручке от продаж. Рентабельность продукции, рассчитанную таким образом, также называют рентабельностью продаж (оборота).

На уровень рентабельности продукции, как отношение прибыли от продаж к выручке от реализации влияют изменение цены на продукцию и изменение себестоимости продукция. Методом факторного анализа определяется влияние этих факторов на изменение рентабельности продукции. Для расчета используют модель

 ОР — С

Рпр = ----------,

 ОР

где ОР — выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг); С — себестоимость продукции.

Расчет влияния факторов определяется методом цепных подстановок.

1) Влияние изменения цены на продукцию составит:

 ОР1 – С0 ОР0 – С0

Рц =----------- - ------------,

 ОР1 ОР0

где Рц — изменение рентабельности под влиянием изменения цен на продукцию; ОР1; ОР0 — выручка от реализации продукции соответственно отчетного и предшествующего года; С0;С1 - себестоимость продукции соответственно отчетного и предшествующего года.

2) Влияние изменения себестоимости составит:

 ОР1 – С1 ОР1 – С0

Рс /с = ----------- - ------------,

 ОР1 ОР1

где Рс / с — изменение рентабельности под влиянием изменения себестоимости продукции.

Таблица3:Исходные данные для анализа показателей рентабельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели  | Предыдущий год | Отчетный год | Изменение  |
| 1. Выручка от реализации, тыс. руб. | 48920 | 55400 | +6480 |
| 2. Себестоимость продукции, тыс | 45587 | 51260 | +5673 |
| 3.. продаж, тыс, руб. | 3333 | 4140 | +807 |
| 4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 2907 | 3482 | +575 |
| 5. Чистая прибыль, тыс. руб. | 1760 | 2305 | +545 |
| 6. Среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс. руб. | 11600,5 | 13160,5 | +1560 |
| 7. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс, руб. | 8810 | 8798 | -12 |
| 8. Среднегодовая стоимость материальных оборотных средств, тыс, руб. | 3625,5 | 4639,5 | +1014 |
| 9. Среднегодовая стоимость активов, тыс, руб. | 17370,5 | 20625,5 | +3255 |
| 10.Коэффициент рентабельности продукции (п. 3/п.1) | 0,0681 | 0,0747 | +0066 |
| 11. Коэффициент рентабельности собственного капитала (п.5/п.6) | 0,1517 | 0,1751 | +0,0234 |
| 12. Коэффициент рентабельности реализации (оборота) (п.5/п.1) | 0,0360 | 0,0416 | +0,0056 |
| 13. Коэффициент рентабельности активов (вложений) (п.4/п.9) | 0,1673 | 0,1688 | +0,0015 |
| 14. Коэффициент оборачиваемости (п.1/п.9) | 2,8163 | 2,6860 | -0,1303 |
| 15. Коэффициент финансовой зависимости (п.9/п.6) | 1,4974 | 1,5672 | +0,0698 |
| 16. Коэффициент рентабельности продаж (п.4/п.1) | 0,0594 | 0,06285 | 0,00345 |
| 17. Коэффициент фондоемкости (п.7/п.1) | 0,1801 | 0,1588 | -0,0213 |
| 18. Коэффициент закрепления (п.8/п.1) | 0,0741 | 0,0837 | +0,0096 |
| 19. Коэффициент общей рентабельности (п.4/(п.7+п.8)) | 0,2337 | 0,2592 | +0,0255 |

По данным таблицы 3 рассчитаем влияние факторов на уровень рентабельности продукции.

1. Влияние изменения выручки от продаж:

(55400 — 45587)/55400 — (48920 — 45587) / 48920 = 0,109.

2. Влияние изменения себестоимости:

(55400 - 51260) /55400 – (55400 – 45587)/55400 = 0,1024.

Баланс влияния факторов:

0,109 + (—0,1024) =0,0066.

Расчеты показали, что рост рентабельности продукции был полностью обусловлен ростом суммы выручки. Рост себестоимости снизил уровень рентабельности продукции на 0,1024.

Отчет оформить в тетради для практических работ.