

Лекция 12. Анализ финансовых результатов и рентабельности

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются приростом суммы собственного капитала (чистых активов), основным источником которого является прибыль от основной, инвестиционной, финансовой деятельности

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия

Функции прибыли

- 1
 - Прибыль как мера эффективности производства
- 2
 - Стимулирующая функция
- 3
 - Перераспределительная функция прибыли

Виды прибыли

Валовая
прибыль

- разность между выручкой от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров, продукции (работ, услуг)
- валовая прибыль

Прибыль от
продаж

- прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов

Прибыль до
налогообложения

- прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов за вычетом прочих расходов

Чистая
прибыль

- прибыль от продаж (убытков) до налогообложения, уменьшенная на величину текущего налога на прибыль

Анализ прибыли включает следующие элементы

- оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период («горизонтальный анализ» показателей);
- оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры («вертикальный анализ» показателей);
- изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов («трендовый анализ» показателей);
- выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли и рентабельности

Задачи анализа финансовых результатов

- анализ состава и динамики прибыли;
- анализ финансовых результатов от обычных и прочих видов деятельности;
- анализ уровня среднереализационных цен;
- анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
- анализ распределения и использования прибыли;
- анализ рентабельности деятельности организации.

Факторы влияющие на прибыль от продаж

- объем реализации продукции ($V_{РП}$);
- структура ($УД_i$);
- себестоимость ($С_i$)
- уровень среднереализационных цен ($Ц_i$)

Выручка от реализации всех видов продукции:

$$V_p = \sum P_i \times Q_i$$

где P_i – цена реализации i -го вида реализованной продукции;

Q_i – натуральный объем реализации i -го вида реализованной продукции.

Полная себестоимость всех видов продукции:

$$C = \sum C_i \times Q_i,$$

где C_i – себестоимость единицы i -го вида продукции

Факторная модель:

$$\Pi = \sum P_i \times Q_i - \sum C \times Q_i,$$

Факторный анализ прибыли от продаж

1. Влияние изменения выручки от продаж на прибыль от продаж:

$$\Delta\Pпр = Ппб (Jр - 1),$$

Где $\Delta\Pпр$ – прирост прибыли от продаж за счет изменения выручки

$Ппб$ - прибыль от продаж базисного периода

$Jр$ – индекс изменения выручки от продаж

$$Jр = Vо/Vб$$

2. Влияние изменения уровня себестоимости на прибыль от продаж:

$$\Delta\Pс = Сб \times Jр - Со$$

Где $Сб, Со$ – себестоимость продукции базисного и отчетного периодов

3. Влияние изменения уровня управленческих расходов на прибыль от продаж

$$\Delta\P_{ур} = У_{рб} \times J_p - У_{р0},$$

где $У_{рб}$, $У_{р0}$ – управленческие расходы базисного и отчетного периодов

4. Влияние изменения уровня коммерческих расходов на прибыль от продаж

$$\Delta\P_{кр} = К_{рб} \times J_p - К_{р0},$$

где $К_{рб}$, $К_{р0}$ - коммерческие расходы базисного и отчетного периодов

Сумма факторных изменений дает общее изменение прибыли от продаж:

$$\Delta\P_{п} = \Delta\P_{пр} + \Delta\P_{с} + \Delta\P_{ур} + \Delta\P_{кр}$$

*Факторы, влияющие на изменение прибыли
от реализации:*

1. Изменение условно-натурального объема реализованной продукции;
2. Изменение структуры реализованной продукции;
3. Изменение средней отпускной цены реализации;
4. Изменение средней себестоимости единицы реализованной продукции

Виды анализа прибыли

1. Базируется на делении себестоимости на переменные и постоянные затраты и маржинальном доходе

Маржинальный доход (вклад) – это разность между выручкой от продажи (реализации) продукции и переменными расходами, или иначе – это валовая прибыль.

2. Выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от трех факторов первого порядка:

- ✓ объема продажи продукции ($VP\Pi_i$),
- ✓ себестоимости (C_i)
- ✓ среднереализационных цен (Π_i).

Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

$$\Pi_i = VP\Pi_i \times (\Pi_i - C_i)$$

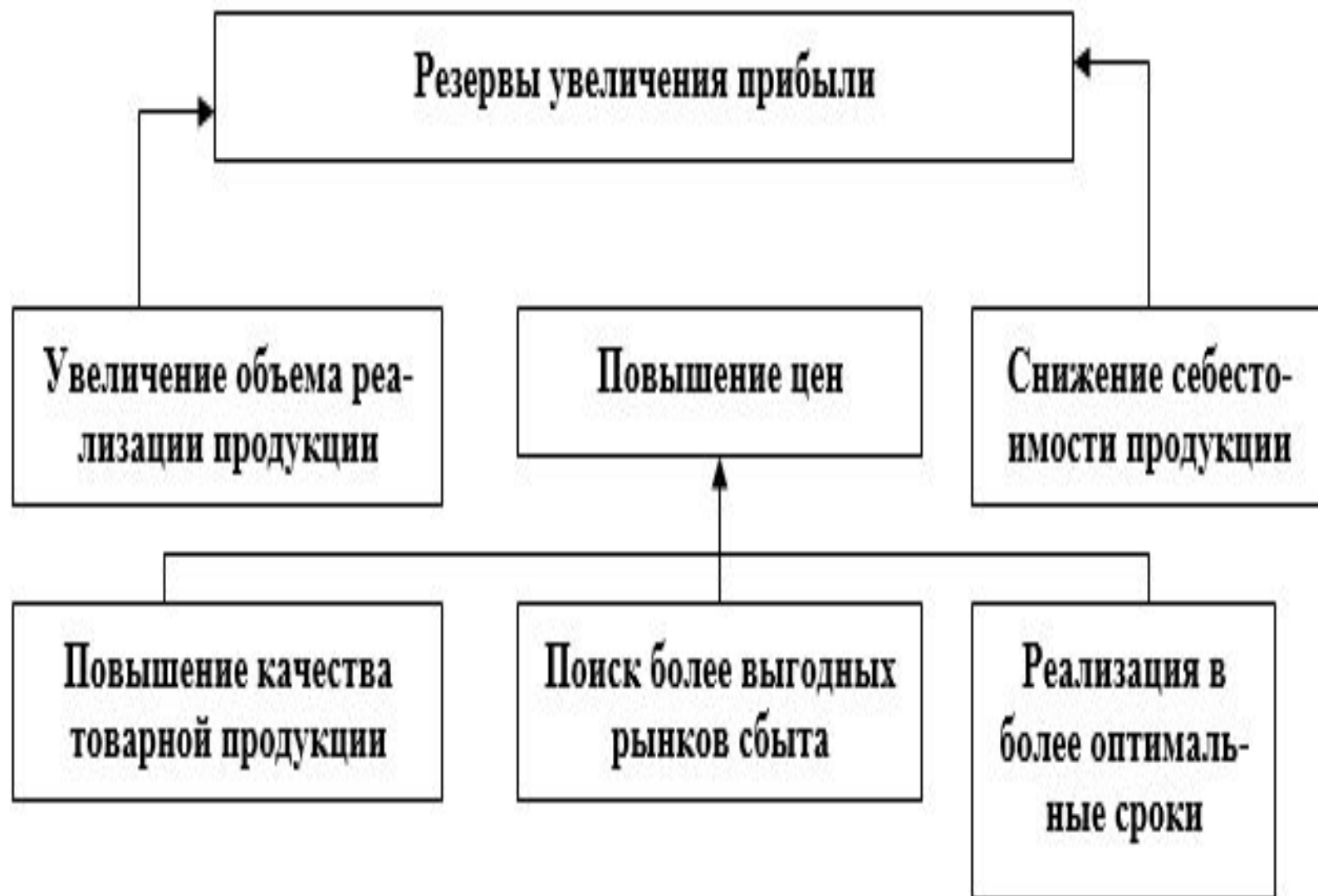
3. Изменение среднего уровня цены изделия за счет его качества ($\Delta C_{\text{кач}}$) можно определить следующим образом:

$$\Delta C_{\text{кач}} = (C_{\text{н}} - C_{\text{п}}) \text{ВРП}_{\text{н}} / \text{ВРП}_{\text{общ}}$$

где $C_{\text{н}}$ и $C_{\text{п}}$ – соответственно цена изделия нового и прежнего качества;

$\text{ВРП}_{\text{н}}$ – объем реализации продукции нового качества;

$\text{ВРП}_{\text{общ}}$ – общий объем реализованной продукции i -го вида за отчетный период.



Определение резервов роста прибыли

- Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции:

$$R\uparrow\Pi_{\text{pn}} = R\uparrow V\Pi_i \times \text{Пед.}$$

- Резервы увеличения прибыли за счет снижения себестоимости:

$$R\uparrow\Pi_c = \sum (R\downarrow C (V\Pi_{\text{ф}} + R\uparrow V\Pi))$$

- Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции:

$$R\uparrow\Pi = \sum ((\Delta\text{УД}_i * \text{Ц}_i) / 100) * (V\Pi_{\text{ф}_i} + R\uparrow V\Pi)$$

Анализ рентабельности

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия оценивается с помощью системы показателей рентабельности

Задача экономического анализа по рентабельности

— выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

*Основными функциями рентабельности
являются:*

- 1
 - учетная
- 2
 - оценочная
- 3
 - стимулирующая

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

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

формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств

2) показатели, характеризующие прибыльность продаж: формируется на основе расчета уровней рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятия

3) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей:

формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый поток денежных средств.

Показатели, характеризующие рентабельность

□ *Рентабельность продаж =*

$$\text{Пр}_{\text{пр.}} / \text{В}, \%$$

□ *Общая рентабельность отчетного периода =*

$$\text{Пр}_{\text{ч}} / \text{С}, \%$$

□ *Рентабельность собственного капитала =*

$$\text{Пр}_{\text{ч}} / \text{СК}, \%$$

□ Рентабельность активов =

$$\text{Пр ч} / \text{ВБ}, \%$$

□ Фондорентабельность =

$$\text{Пр ч} / \text{ВА}, \%$$

□ Рентабельность основной деятельности =

$$\square \text{Пр пр} / \text{С}, \%$$

Основные факторы, влияющие на уровень рентабельности

- изменения структуры продаж
- изменения уровня себестоимости реализованной продукции
- изменения средних цен реализации

Для анализа рентабельности продаж (R) используют следующую факторную модель:

$$R = \Pi / B = (B - S) / B$$

где Π — прибыль от реализации продукции;

B — выручка от реализации продукции;

S — полная себестоимость.

При этом влияние фактора *изменения цены на продукцию* определяется по формуле:

$$\Delta R_B = ((B_1 - S_0) / B_1) - ((B_0 - S_0) / B_0).$$

Соответственно, влияние фактора *изменения себестоимости* составит:

$$\Delta R_S = ((B_1 - S_1) / B_1) - ((B_1 - S_0) / B_1).$$

Сумма факторных отклонений даст общее изменение рентабельности за период:

$$\Delta R = \Delta R_B + \Delta R_S.$$

Грамотно проведенный анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия
ПОЗВОЛИТ

- повысить обоснованность планирования и жесткости нормативов управления,
- дать оценку достоверности учета и оперативности контроля,
- а также будет способствовать обеспечению эффективной и бесперебойной организации деятельности.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продаж являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции ($P \uparrow \Pi$) и снижение себестоимости товарной продукции ($P \downarrow C$)

$$P \uparrow R = R_v - R_\phi = \frac{\Pi_\phi + P \uparrow \Pi}{V_{RPv} * C_{vi}} \times 100 - \frac{\Pi_\phi}{I_\phi}$$

Π_ϕ – фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow \Pi$ – резерв роста прибыли от реализации продукции;

V_{RPv} – возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов его роста;

C_{vi} – возможный уровень себестоимости i -х видов продукции с учетом выявленных резервов снижения;

I_ϕ – фактическая сумма затрат по реализованной продукции

Резерв повышения уровня рентабельности инвестированного капитала

$$P \uparrow R = \frac{BP\phi + P \uparrow BP}{\sum K\phi - P \downarrow K + DK} \quad 100 - R\phi$$

где БП – балансовая сумма прибыли;

$P \uparrow BP$ – резерв увеличения балансовой суммы прибыли;

$\sum K_{\phi}$ – фактическая среднегодовая сумма основного и оборотного капитала;

$P \downarrow K$ – резерв сокращения суммы капитала за счет ускорения его оборачиваемости;

DK – дополнительная сумма основного и оборотного капитала, необходимая для освоения резервов роста прибыли.