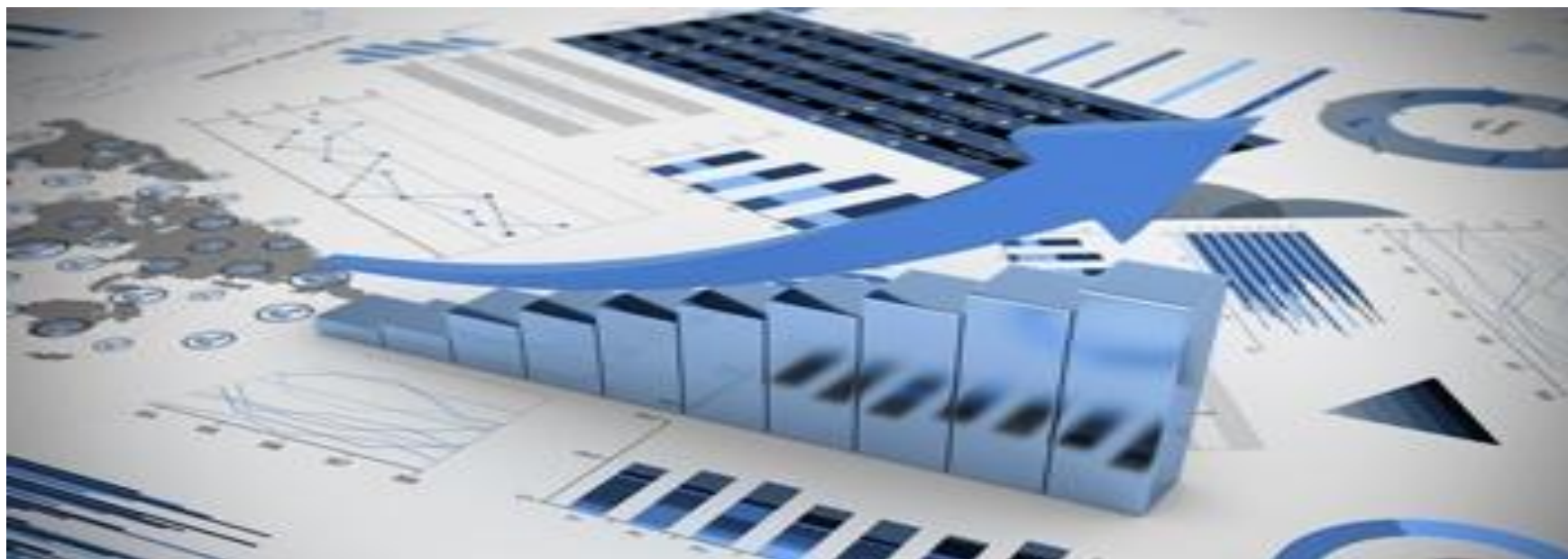


АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ





- 1. Анализ финансовых результатов деятельности организации**
- 2. Анализ доходности деятельности организации**

**Важнейшим
финансовым
показателем,
определяющим способ
ность организации
обеспечивать
необходимое для ее
нормального развития
превышение доходов
над расходами,
является прибыль.**



АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТВЕЧАЕТ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ

- насколько стабильны полученные доходы и произведенные расходы;**
- какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть использованы для прогнозирования финансовых результатов;**
- насколько производительны осуществляемые затраты;**
- какова эффективность вложения капитала в данное предприятие;**
- насколько эффективно управление организацией.**



ЭТАПЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

1 этап

Принцип
формирования
доходов
организации
(учетная
политика ,
пояснительная
записка)





2 этап



- анализ структуры основных элементов отчета о фин. результатах, выявление стабильных и случайных доходов и расходов;
- оценка качества полученного финансового результата и прогнозирование будущих результатов на основе предположений относительно стабильности статей доходов и расходов отчета о **финансовых результатах**;
- анализ доходности.

Анализ доходности деятельности организации



Рентабельность –

относительный показатель экономической эффективности.

Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов.

Коэффициент **рентабельности** рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим.



В теории и практике финансового анализа в целях оценки эффективности деятельности предприятия применяют разнородные показатели доходности, различающиеся как целями применения.



Рентабельность собственного капитала- характеризует способность предприятия к наращению капитала, а следовательно, его финансовую устойчивость, рациональность управления структурой капитала и эффективность инвестиционной деятельности.

Доходность операционной деятельности.



Показатели первой группы представляют собой соотношения прибыли и вложенного капитала и характеризуют доходность вложения капитала в активы организации. Вторая группа — это соотношения прибыли и объема продаж, которые характеризуют эффективность продаж.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности операционной деятельности может быть использован финансовый коэффициенты:

**Рентабельность
активов**

**Рентабельность
оборотных активов**



**Рентабельность
продаж**

Величина показателя рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия.

ПРИМЕРЫ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ



1 Задача.

Рассчитайте годовую прибыль предприятия, если доход за год составил 2,5 млн рублей, годовые переменные издержки составили 0,5 млн рублей, постоянные издержки составили 1,2 млн рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

Прибыль рассчитывается по формуле:

Прибыль=Доход – Общие издержки

Следовательно прибыль = $2,5 - (0,5 + 1,2) = 0,8$ млн руб или 800 тыс. руб.

Рентабельность продаж находят по формуле:

Формула рентабельности: Рентабельность продаж =

Прибыль / Общий доход

$0,8 / 2,5 = 0,32$ или 32%.

Вывод по расчету рентабельности: Работа предприятия может рассматриваться эффективной при рентабельности продаж в 15%. В нашем примере рентабельность составляет 32%, следовательно уровень рентабельности очень хороший.

2 Задача.

Найдите прибыль и определите рентабельность продаж продуктового магазина за месяц, если выручка за данный месяц составила 4 500 000 рублей, средняя наценка на товары составила 22%. Затраты на покупку товаров для продажи: 3 510 000 рублей, заработную плату за месяц составили 400 000 рублей, затраты на арендную плату и коммунальные услуги: 230 000 рублей.

Наценка составила 22%. Значит прибыль предприятия за период будет равна 22% от 4 500 000 рублей, т.е. $0,22 \cdot 4500\ 000 = 990\ 000$ рублей.

Поэтому прибыль уменьшится на данные затраты.

Реальная прибыль будет равна $990\ 000 - 400\ 000 - 230\ 000 = 360\ 000$ рублей.

Чистая прибыль (за минусом налога на прибыль) = $360\ 000 - 0,2 \cdot 360\ 000 = 288\ 000$ рублей.

Итак, наценка составила 22%.

А рентабельность (прибыльность) продаж будет значительно ниже.

Найдем рентабельность продаж по валовой прибыли и по чистой прибыли.

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

Формула рентабельности: Рентабельность продаж = Прибыль / Выручка.

Тогда рентабельность продаж по валовой прибыли = Валовая прибыль / Выручка = $360\ 000 / 4500\ 000 = 0,08$ или 8%.

Рентабельность продаж по чистой прибыли = Чистая прибыль / Выручка = $288\ 000 / 4500\ 000 = 0,064$ или 6,4%.

Выводы рентабельности продаж: Нормальным считается значение рентабельности, превышающее 15%. Поскольку рентабельность продаж предприятия по валовой прибыли составила 8%, а по чистой прибыли 6,4%, то магазин работает недостаточно эффективно. Следует повысить среднюю наценку на реализуемую продукцию.

Задача 3 (составление отчета о финансовых результатах)

Составить по следующим данным. Расходы по обычным видам деятельности при объеме продаж в 6800 тыс. руб. составляют: себестоимость проданной продукции – 3990, управленческие расходы – 1020, коммерческие расходы – 408. Расходы по обслуживанию долга – 154. Доходы и расходы по продаже недоамортизированных объектов основных средств составляют соответственно 120 и 180.

Штрафы, пени, неустойки признаны поставщиками и получены в сумме 99, признаны и уплачены компанией в сумме 109. Налог на прибыль составляет 410. В отчетном году в связи с нарушением порядка расчетов с бюджетом компанией были уплачены штрафы в размере 56 тыс. руб.

Показатели	Сумма, тыс. руб
Выручка	6800
Себестоимость продаж	3990
Валовая прибыль	$6800-3990=2810$
Коммерческие расходы	408
Управленческие расходы	1020
Прибыль от продаж	$2810-408-1020=1382$
Проценты к получению	0
Проценты к уплате	154
Прочие доходы	$120+99=219$
Прочие расходы	$180+109+56=345$
Прибыль до налогообложения	$1382-154+219-345=1102$
Налог на прибыль	410
Чистая прибыль	$1102-410=692$

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

Валовая прибыль

Прибыль от продаж

Операционная прибыль

Налогооблагаемая прибыль

Чистая прибыль

Реинвестируемая прибыль

Рентабельность продукции, продаж, оборота.

Рентабельность капитала

Резервы роста прибыли и рентабельности



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

**Анализ и оценка
использования
прибыли вашей
семьей**



