

АНАЛИЗ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ



1. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ

- В этом отчете отражается финансовый результат деятельности организации – прибыль (убыток), который представляет собой прирост (уменьшение) собственного капитала организации за отчетный период, полученный в итоге финансово-хозяйственной деятельности организации



- **«Прибыль – обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности; определяется как разность между выручкой от хозяйственной деятельности и суммой затрат на эту деятельность»**



- Она представляет для организации:
- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития;
- главный источник возрастания рыночной стоимости;
- индикатор кредитоспособности и конкурентоспособности;
- главный интерес собственника, поскольку обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- гарант выполнения своих обязательств перед государством



- Первым показателем прибыли в рассматриваемом отчете является **валовая прибыль** - разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции и услуг (стр.10-стр.20)
- Это показатель промежуточной прибыли



- Для оценки зависимости валовой прибыли от выручки и маржи валовой прибыли используется формула:

- $$\Pi_B = D_N \cdot \frac{\Pi_B}{D_N}$$

- где Π_B – величина валовой прибыли;

- D_N – доход от реализации продукции и оказания услуг;

- $\frac{\Pi_B}{D_N}$ – маржа валовой прибыли.



□ Изменение валовой прибыли от изменения дохода от реализации продукции и услуг определяется формулой:

□
$$\Delta\Pi_B = (D_1^N - D_0^N) \cdot \frac{\Pi_0^B}{D_0^N}$$

□ где D_1^N и D_0^N - доход от реализации продукции и услуг отчетного и предыдущего года



- Для определения влияния этих факторов составим аналитическую таблицу
- **Таблица 1 – Данные для расчета влияния изменения дохода от реализации и маржи валовой прибыли на отклонение в валовой прибыли**

№	Показатель	Предыд. год	Отчетный год	Изменение (+,-)
А	Б	1	2	3
1.	Доход от реализации продукции и оказания услуг, тыс. тенге	8 544 333	10 800 172	+2 255 839
2.	Валовая прибыль, тыс. тенге	1 769 111	2 072 379	+303 268
3.	Маржа валовой прибыли (стр.2: стр.1)	0,207 051	0,191 884	-0,015 167

- В нашем примере за счет роста дохода от реализации продукции и оказания услуг увеличение валовой прибыли составило:
- $\Delta\Pi^B = (10\,800\,172 - 8\,544\,333) \cdot 0,207 = 467\,074$ тыс. тенге
- Расчет изменения валовой прибыли за счет снижения маржи валовой прибыли имеет вид:

- $$\Delta\Pi_B = \left(\frac{\Pi_1^B}{D_1^N} - \frac{\Pi_0^B}{D_0^N} \right) \cdot D_1^N$$
- $\Delta\Pi^B = (0,192 - 0,207) \cdot 10\,800\,172 = -163\,806$ тыс. тенге



- Общее изменение валовой прибыли + 303 268 тыс. тенге
- в том числе:
- 1) сокращение валовой прибыли за счет снижения маржи – 163 806 тыс. тенге
- 2) прирост валовой прибыли за счет увеличения дохода реализации + 467 074 тыс. тенге



- На изменение валовой прибыли по сравнению с планом или с предыдущим годом влияют факторы:
- 1) себестоимость реализованной продукции;
- 2) цена единицы продукции;
- 3) объем реализованной продукции;
- 4) структурные сдвиги в составе реализованной продукции



□ Влияние этих факторов определим в таблице 2.

□ **Таблица 2 – Валовая прибыль**

№ п/п	Показатель	Предыдущий год	По предыдущему году на фактически реализованную продукцию	Отчетный год	Отклонение в валовой прибыли (гр.3-гр.1)
А	Б	1	2	3	4
1.	Доход от реализации продукции	8 544 333	9 750 248	10 800 172	х
2.	Себестоимость реализованной продукции	6 775 222	8 564 536	8 727 793	х
3.	Валовая прибыль	1 769 111	1 185 712	2 072 379	+303 268

□ Из табл. 2 видно, что валовая прибыли увеличилась на 303 268 тыс. тенге. Определим влияние факторов



- **1. Влияние изменения себестоимости на отклонение валовой прибыли находится путем вычитания из фактической себестоимости фактического объема отчетного года фактического объема по себестоимости предыдущего года**
- При этом используется следующая формула:
- $$\sum_{qi}^{\phi} \cdot S_i^{\phi} - \sum_{qi}^{\phi} \cdot S_i^{пр},$$
- где: qi^{ϕ} – фактический объем реализации
- $S_i^{пр}$ – себестоимость единицы продукции предыдущего года



- При изменении себестоимости реализованной продукции валовая прибыль изменяется соответственно
- В нашем примере имеет место перерасход на 163 257 тыс. (8 727 793 – 8 564 536) тенге, который снижает прибыль на эту сумму



- На изменение себестоимости оказывают влияние как внутренние условия организации, так и в значительной степени инфляция и изменение цен на сырье, материалы и другие ресурсы
- При стабильных экономических условиях увеличение валовой прибыли зависит от снижения себестоимости в части материальных затрат



- **2. Влияние изменения действующих цен на изменение валовой прибыли рассчитывается по следующей формуле:**

- $$\sum_{qi} q_i^{\phi} \cdot P_i^{\phi} - \sum_{qi} q_i^{\phi} \cdot P_i^{пр},$$

- где: P_i^{ϕ} и $P_i^{пр}$ – соответственно фактическая цена единицы продукции отчетного и предыдущего года



- Т.е. влияние этого фактора определяется путем вычитания из фактического дохода от реализации фактического объема продукции умноженного на фактическую цену предыдущего года
- В нашем примере валовая прибыль за счет изменения цен увеличилась на 1 049 924 тыс. тенге

$$(10\ 800\ 172 - 9\ 750\ 248)$$



- **3. Рост объема реализации** прямо пропорционально влияет на величину валовой прибыли
- Определенное влияние на объем реализации оказывают изменения остатков нереализованных изделий на складах и товаров отгруженных, находящихся на ответственном хранении у покупателей
- Сокращения запасов или, наоборот, увеличения влияют в первом случае на рост, во втором – на уменьшение объема реализованной продукции



- Остатки нереализованной продукции образуются по следующим причинам
- Часть готовой продукции закономерно оседает на складе в связи с необходимостью комплектации, упаковки, подготовки к отгрузке, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов



- Увеличение остатков готовой продукции на складе сверх норматива может происходить если: продукция не находит сбыта из-за разрыва хозяйственных связей или не пользуется спросом
- Работы и услуги в силу своей специфичной формы как товара не могут принимать вид остатков продукции на складе



- На практике нередко товары находятся на ответственном хранении у покупателя, который на законных основаниях отказался от оплаты
- Причиной отказа может быть несоблюдение условий договора поставки



- В условиях рынка применяется и такая новая форма расчетов как предоплата.
- Она исключает образование остатков товаров, срок оплаты которых истек
- Но она имеет ряд неудобств:
 - эта форма выгодна для поставщиков;
 - может снижаться контроль за качеством продукции, особенно если поставщик занимает монопольное положение;
 - возможна ситуация, когда потребитель, оплатив товар, получает меньшее его количество



- Чтобы найти влияние объема реализации, нужно валовую прибыль предыдущего года умножить на процент прироста объема продаж, который определяется делением выручки от реализации, рассчитанной исходя из цены предыдущего года и фактического объема реализации, на выручку от реализации предыдущего года:
- а) $(9\ 750\ 248 : 8\ 544\ 333 * 100) - 100 = +14,1\%$;
- б) $1\ 769\ 111 * 14,1 : 100 = +249\ 445$ тыс. тенге



- 4. Влияние четвертого фактора – **структурных сдвигов в составе реализованной продукции**
- Чем больше доля высокорентабельных изделий в составе реализованной продукции, тем больше будет получено валовой прибыли, и, наоборот



- Рассчитывается путем вычитания из разности между показателями валовой прибыли «по предыдущему году на фактический объем реализации отчетного года» и «по предыдущему году» суммы влияния изменения объема реализации (сальдовый способ)



- В нашем примере расчеты показывают следующее:
- 1) $1\ 185\ 712 - 1\ 769\ 111 = -583\ 399$;
- 2) $-583\ 399 - 249\ 445 = -832\ 844$
- В результате структурных сдвигов недополучено по сравнению с предыдущим годом валовой прибыли на 832 844 тыс. тенге



- Результаты анализа валовой прибыли приведены в таблице 3.
- **Таблица 3 – Влияние основных факторов на отклонение валовой прибыли**

№ п/п	Показатель	Сумма, тыс. тенге	% к валовой прибыли предыдущего года
А	Б	1	2
1.	Изменение себестоимости реализованной продукции и оказания услуг	-163 257	-9,2
2.	Изменение уровня договорных цен	+1 049 924	+59,3
3.	Изменение объема реализации	+249 445	14,1
4.	Структурные сдвиги в составе реализованной продукции	-832 844	-47,1
	Итого:	+303 268	+17,1

- Рост валовой прибыли получен в результате роста цен и объема реализации. Если бы не произошло структурных сдвигов в составе реализованной продукции, то валовая прибыль увеличилась бы на 996 101 тыс. тенге (163 257 + 832 844)
- То, что валовая прибыль снизилась в результате повышения себестоимости можно охарактеризовать как неблагоприятное явление в работе организации



- К существенным недостаткам относятся произошедшие структурные сдвиги в составе реализованной продукции
- Поэтому необходимо сосредоточить свое внимание на анализе ассортимента выпускаемой продукции



□ Следующим за валовой прибылью является **прибыль (убыток) за период**, определяется по формуле:

$$\square \Pi_{\text{пр.д.}}^{(y)} = (\Pi^B + D^{\text{ф}} + D^{\text{пр}}) - (R^{\text{Н}} + R^{\text{А}} + R^{\text{ф}} + R^{\text{пр}} + D_{(\text{п/у})}),$$

□ где: Π^B – валовая прибыль;

□ $D^{\text{ф}}$ – доходы от финансирования;

□ $D^{\text{пр}}$ – прочие доходы;



- R^N – расходы на реализацию продукции и оказание услуг;
- R^A – административные расходы;
- $R^{пр}$ – прочие расходы;
- $D_{(п/у)}$ – доля прибыли (убытка) организаций, учитываемых по методу долевого участия



- Далее исследуем статьи расходов
- Первой статьей расходов являются **расходы на реализацию продукции и оказание услуг**
- Второй статьей расходов отчета и прибылях и убытках являются **административные расходы**



- Задача внутреннего аналитика, используя данные аналитического учета, установить причины роста этих расходов и выявить резервы их снижения



- Следующей статьей расходов являются **расходы на финансирование**
- Наибольший удельный вес в общих расходах занимают **прочие расходы**
- Таким образом, мы проанализируем факторы, повлиявшие на изменение прибыли (убытка) за период продолжаемой деятельности



- Разница между доходом от реализации и переменными расходами называется **маржинальной прибылью**, а разница между прибылью (убытком) за период от продолжаемой деятельности и прибылью (убытком) от прекращаемой деятельности называется **прибылью (убытком) до налогообложения** или **«экономической прибылью»**



- Вычитая из этого показателя расходы по корпоративному подоходному налогу и долю меньшинства, получим **ИТОВОВУЮ прибыль (убыток) за период, т.е. чистую прибыль (убыток)**
- Показатель чистой прибыли – один из наиболее важных показателей рассматриваемого финансового отчета.



- За счет нее создаются резервы, производятся выплаты дивидендов, социальные выплаты работникам, перечисления на благотворительные и иные цели



- На ее основе формируются различные рейтинги и расчеты финансовых аналитиков, от ее величины зависит курс акций и величина дивидендов, выплачиваемых по обыкновенным и привилегированным акциям
- Чистая прибыль АО - разница между его доходами и расходами за вычетом налога на прибыль

2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

- Экономическая эффективность работы организации характеризуется системой показателей рентабельности
- Именно показатели рентабельности характеризуют результативность деятельности организации за ряд лет



- Различают три группы показателей рентабельности:
- а) общих (совокупных) активов (авансированного, совокупного капитала) и их отдельных элементов;
- б) продукции;
- в) показателей рентабельности, рассчитываемые на базе чистого притока денежных средств



- Одним из наиболее признанных и широко применяемых показателей эффективности имущества является рентабельность активов (**норма прибыли**)



- Уровень рентабельности общих активов можно определить двумя способами:
- отношением прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости общих активов;
- отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости общих активов



- Этот показатель повышает реальность прогнозирования так как позволяет связать предполагаемую прибыль с активами (совокупным капиталом)



- Уровень рентабельности общих активов рассчитаем по следующей формуле:

$$R_a = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость общих активов}}$$



- По данным анализируемого АО рентабельность общих активов организации характеризуется данными, приведенными в таблице 5
- **Таблица 5 – Уровень рентабельности общих активов, в %**

№	Показатель	Предыд. год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
А	Б	1	2	3
1.	Чистая прибыль (убыток), тыс. тенге	(161 082)	526 964	+688 046
2.	Среднегодовая стоимость общих активов, тыс. тенге	4 774 832	5 540 631	+765 799
3.	Уровень рентабельности общих активов. %	-3,37	9,51	+12,88

- Уровень рентабельности общих активов увеличился по сравнению с предыдущим годом на 12,88 пункта и составил 9,51%



- Необходимо проанализировать, влияние и надежность факторов для сохранения и повышения уровня рентабельности активов



- Традиционно факторы подразделяют на количественные и качественные
- К количественному фактору относят **среднегодовую стоимость** организации, к качественному — **чистую прибыль организации**



- Для определения влияния этих факторов на полученное отклонение (+12,88) необходим расчет дополнительного уровня рентабельности активов и прибыли (убытка) предыдущего года и общих среднегодовых активов отчетного года (-161 082:5 540 631), что составляет в нашем примере - 2,91%



- Вычитая из него уровень рентабельности за предыдущий год, получим размер влияния среднегодовой стоимости общих активов
- Влияние этого фактора на исследуемый показатель составило 0,46 пункта [-2,91- (-3,37)]



- Увеличение прибыли на 688 046 тыс. тенге привело к повышению изучаемого показателя на 12,42 пункта [+9,51-(-2,91)]
- Совокупное влияние двух факторов дает общее положительное отклонение уровня рентабельности общих активов по сравнению с его значением за предыдущий год (0,46+12,42=+12,88)



- Однако расчет влияния факторов по этой методике, не совсем корректен, поскольку рентабельность общих активов по чистой прибыли показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источников привлечения средств



- Следовательно, чем больше будет расширяться организация, тем быстрее будет возрастать ее экономический потенциал, величина которого находится в знаменателе дроби, тем ниже будет рентабельность общих активов



- Тогда как рентабельность общих активов должна зависеть от эффективности их использования
- В связи с чем в последние годы получила распространение точка зрения, основанная на том, что важнейшую роль в формировании чистой прибыли играет доход от реализации, на основе которого определяются показатели деловой активности



- Из чего следует, что изменение уровня рентабельности общих активов происходит под влиянием следующих факторов, являющихся факторами первого порядка:
- уровня рентабельности реализованной продукции и оказанных услуг;
- оборачиваемости общих активов



- Взаимосвязь между этими показателями можно выразить следующим образом:

$$\frac{ЧП}{ОА_{СР/Г}} = \frac{ЧП}{ДР} \cdot \frac{ДР}{ОА_{СР/Г}}$$

- где *ЧП* – чистая прибыль
- *ОА_{СР/Г}* – среднегодовая стоимость общих активов
- *ДР* – доход от реализации



- Другими словами, чистая прибыль, полученная с каждого тенге средств, вложенных в активы, зависит от рентабельности реализованной продукции и услуг и скорости оборачиваемости активов



- Пути повышения уровня рентабельности общих активов:
- повышение оборачиваемости общих активов и их элементов
- и , наоборот, низкую деловую активность можно компенсировать только снижением затрат на производство или ростом цен на продукцию. т.е. повышением уровня рентабельности реализованной продукции и услуг



- Для анализа названных факторов изменения уровня рентабельности общих активов составляется аналитическая таблица (задание по СРС)



- Факторы первого порядка рассчитываются приемом цепных постановок
- Условным показателем будет уровень рентабельности общих активов при уровне рентабельности реализованной продукции и оказанных услуг предыдущего года и фактическом коэффициенте оборачиваемости общих активов отчетного года

□

$$P_y = P_p \cdot K_o^{OA}$$



- На практике широко применяется показатель рентабельности краткосрочных активов
- Он показывает сколько чистой прибыли получает организация с одного тенге, вложенного в краткосрочные активы:

$$P_{ка} = \frac{\Pi^z}{K_a}$$

- где Π^z - чистая прибыль;
- K_a - средняя величина краткосрочных активов



- Важным относительным показателем прибыльности является уровень рентабельности основных средств, исчисляемый как отношение чистой прибыли к средней стоимости основных средств



- На практике применяется и такой показатель как рентабельность финансовых инвестиций, определяемый отношением доходов, полученных по ценным бумагам и от долевого участия совместных предприятий к средней стоимости финансовых инвестиций:

$$R_{\text{фи}} = \frac{D_{\text{цб}} + D_{\text{СП}}^{\text{ДУ}}}{DK_{\text{С/Г}}^{\text{ФИ}}}$$

где $D_{\text{цб}}$ - доходы по ценным бумагам

$D_{\text{СП}}^{\text{ДУ}}$ - доход от долевого участия в СП

$DK_{\text{С/Г}}^{\text{ФИ}}$ - среднегодовая величина долгосрочных и краткосрочных финансовых инвестиций



- В странах с развитой рыночной экономикой наряду с этим пользователем используется и другой показатель, который отражает эффективность использования средств, инвестированных в организацию, и выражает оценку «мастерства» управления инвестициями



- Он исчисляется по формуле:

$$R_u = \frac{\Pi^r}{C_k + D_o}$$

- где R_u – рентабельность инвестиций;
- Π^r – чистая прибыль;
- C_k – средняя величина собственного капитала;
- D_o – средняя величина долгосрочных обязательств.



- В условиях рынка важным показателем является рентабельность **основной деятельности**, определяемая по формуле:

$$P_{\partial}^0 = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{полная себестоимость реализованной продукции (} S^N + P^n \text{)}}$$

- где P_{∂}^0 - рентабельность основной деятельности;
- S^N - производственная себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг;
- P^n – расходы периода(расходы на реализацию продукции и оказание услуг + административные расходы)



- Этот показатель свидетельствует об эффективности не только хозяйственной деятельности организации, но и процессов ценообразования. Его целесообразно рассчитывать как по общему объему реализованной продукции, так и по отдельным ее видам



- **Рентабельность единицы продукции** определяется отношением разности между продажной ценой и полной себестоимостью изделия к полной себестоимости единицы изделия по формуле:

- $$P_u^o = \frac{P - S}{S}$$

- где - рентабельность отдельных изделий;
- P – цена единицы изделия;
- S – полная себестоимость единицы изделия



□ Рентабельность единицы изделия позволяет установить влияния производства и сбыта отдельных изделий на общую рентабельность в условиях сложившейся структуры реализованной продукции, а также оценить рациональность самой структуры реализации

□



- Этот показатель является коммерческой тайной и используется при проведении управленческого анализа
- И, наконец, применяется еще один показатель рентабельности основной деятельности – **рентабельность реализованной продукции и оказанных услуг**, которая показывает размер чистой прибыли на 1 тенге реализованной продукции и оказанных услуг



- Он определяется по формуле:

$$P^N = \frac{\Pi^z}{D^N}$$

- где P^N – рентабельность реализованной продукции;
- Π^z – чистая прибыль;
- D^N – доход от реализации продукции и оказанных услуг



- Рентабельность продукции в целом всех изделий и отдельных ее видов является важнейшим показателем сравнительного анализа прибыльности (убыточности) производства тех или иных видов продукции, особенно на предприятиях, вырабатывающих широкий их ассортимент



- Международным показателем рентабельности продукции является **рентабельность объема продаж**, определяемая по формуле:

$$R_N^o = \frac{\Pi^в}{Д^N}$$

- где - рентабельность объема продаж;
- $\Pi^в$ - валовая прибыль;
- $Д^N$ – доход от реализации продукции и оказания услуг



- Все эти показатели характеризуют вполне определенные аспекты деятельности организации, в то же время они взаимосвязаны, что отражает объективные связи между различными сторонами производственно-финансовых и управленческих процессов



- Конструирование и использование моделей, отражающих эти взаимосвязи, существенно повышает уровень менеджмента в отдельных сферах производственно-финансовой деятельности и в организации в целом

