**Государственный комитет Российской Федерации по рыболовству**

**Астраханский государственный технический университет**

**Институт экономики**

Кафедра «Бухгалтерский учет,

анализ хозяйственной

деятельности и аудит»

Курсовая работа

по дисциплине «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»

на тему: Анализ финансовых результатов ПСК РА «Стрежень»

Выполнила:

студентка группы ДФБ-43

**Искалиева К.З.**

Научный руководитель:

**ст. преподаватель Симоненко Л.Г.**

**Астрахань 2009**

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение………………………………………………………………………………………….3

Глава 1.Теоритические основы анализа финансовых результатов хозяйствующего

субъекта

1.1. Задачи и информационная база анализа финансовых результатов

деятельности предприятия…………………………………………………………..5

1.2. Понятие прибыли и рентабельности продукции……………………………………9

1.3. Методика анализа валовой прибыли…………….....................................................12

1.4. Методика анализа прибыли от продаж……………………………………………..14

1.5. Методика анализа прибыли до налогообложения и чистой прибыли……………16

1.6. Анализ эффективности деятельности хозяйствующего субъекта………………..17

1.7. Определение резервов роста прибыли и рентабельности ………………………...24

Глава 2. Финансово-экономическая характеристика ПСК «РА «Стрежень»

2.1. Историческая справка ПСК РА «Стрежень»…………………………..................27

2.2. Структура производства, управления и бухгалтерии ПСК РА «Стрежень»…...29

2.3. Анализ основных экономических показателей деятельности ПСК РА

«Стрежень»………………………………………………………………….............32

Глава 3. Анализ финансовых результатов ПСК РА «Стрежень»

3.1.Анализ прибыли ПСК РА «Стрежень»………………………………….………...37

3.2.Анализ рентабельности ПСК РА «Стрежень»….………………………………...44

3.3.Резервы роста прибыли и рентабельности………………………………………..50

Заключение……………………………………………………………………………………...52

Литература………………………………………………………………………………………53

Приложение……………………………………………………………………………………………..55

**Введение**

В современных рыночных условиях процесс формирования информации о финансовых результатах на промышленных предприятиях приобретает решающее значение. Для определения величины финансового результата бухгалтер-аналитик должен досконально разбираться в структуре и содержании доходов и расходов предприятия.

Конечным финансовым результатом работы предприятия является, как правило, прибыль. Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) слагается из финансовых результатов от доходов от обычной деятельности и прочих доходов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. При формирующихся рыночных отношениях ориентация предприятий на получение прибыли является непременным условием для их успешной предпринимательской деятельности. А также критерием выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности.

В современной России, при становлении и развитии коммерческих предприятий, проблема правильности анализа финансовых результатов становится наиболее актуальной. Анализ финансового результата предприятия необходим на любой стадии производства. Информация о финансовых результатах деятельности организации формируется главным образом в виде отчетов о прибылях и убытках. Эти данные необходимы для оценки потенциальных изменений в ресурсах организации, при прогнозировании формирования денежных потоков на основании имеющихся ресурсов и при обосновании эффективности использования дополнительных ресурсов. Такой подход к предмету исследования настоящей работы означает, что прибыль или положительный финансовый результат деятельности организации и есть, то ради чего эта деятельность ведется это первооснова существования хозяйственного субъекта с точки зрения его устремлений. В связи со всем вышеизложенным тема данной курсовой работы является актуальной.

Развитие рыночных отношений требует осуществления новой финансовой политики, усиления и воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышения его эффективности принадлежит прибыли. Получение ее является обязательным условием функционирования предприятия.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Прибыль - объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль - реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Совершенствование финансовых отношений предполагает вовлечение в хозяйственный оборот свободных финансовых ресурсов предприятий, населения и повышение эффективности их использования. Прибыль играет важную роль в формировании доходов бюджета и создании рынков средств производства, предметов народного потребления и др. А анализ финансовых результатов деятельности предприятия позволяет получить наибольшое число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. Вот почему практически все пользователи финансовых отчетов предприятий используют методы финансового анализа для принятия решений по оптимизации своих интересов.

Цель данной курсовой работы состоит в выяснении причин изменения прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:   
 ? дать оценку динамики финансовых результатов;

? изучить состав и структуру прибыли;

? выявить количественное изменение влияния факторов, формирующих прибыль;

? выявляются резервы роста прибыли;

? разрабатываются рекомендации по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

Объектом исследования является Производственный сельскохозяйственный кооператив «Рыболовецкая артель «Стрежень».

**Глава 1. Теоретические основы анализа финансовых результатов хозяйствующего субъекта**

**1.1.Задачи и информационная база анализа финансовых результатов деятельности предприятия**

Информационное обеспечение анализа и принятия решений по управлению финансовыми результатами деятельности предприятия формируются за счет внешних и внутренних источников информации.

К **внешним источникам информации** относятся:

1. *Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны*. Система информационных показателей этой группы служит основой анализа и прогнозирования условий внешней среды функционирования предприятия. Это необходимо при разработке комплексной политики управления прибылью, осуществлении инвестиционной деятельности, выявлении резервов роста прибыли, ориентируясь на достигнутый уровень среднеотраслевых показателей. К данной группе показателей относятся такие, как национальный доход, чистый доход, среднеотраслевые нормы прибыли, средние нормы банковского процента, ставки налога на прибыль, данные об инфляции, ставка рефинансирования.
2. *Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка*. Система показателей данной группы является необходимой для оценки, анализа и принятия решений в области ценовой политики и доходов по прочей деятельности. Привлечения капиталов из внешних источников, определения затрат по обслуживанию дополнительно привлекаемого капитала, формирования портфеля долгосрочных финансовых вложений, осуществления краткосрочных финансовых вложений. В состав этих показателей включаются объемы продаж, свободные рыночные ниши, эластичность по цене и доходу, кредитные проценты в зависимости от сумм и сроков предоставления.
3. *Показатели*, *характеризующие деятельность конкурентов и контрагентов*. Система информационных показателей этой группы используется для осуществления оперативного анализа и регулирования отдельных аспектов формирования и использования прибыли. К ним относятся цены на сырье, комплектующие, материалы, на продукцию конкурентов, на товары-заменители, рентабельность хозяйственной деятельности конкурентов и контрагентов.

К **внутренним источникам информации** относятся:

1. *Показатели финансового учета предприятия*. Среди этих показателей можно отметить следующие: масса годовой валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли. На основе этих показателей осуществляется обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли. Источником данной информации является данные финансовой отчетности. Преимуществом показателей финансовой отчетности является их унификация, что позволяет использовать типовые методики анализа и алгоритмы финансовых расчетов по отдельным вопросам формирования и использования прибыли. Данная информация обеспечивает высокую степень надежности и регулярности сведений, а также сопоставимость с показателями других предприятий. Недостатком финансовой отчетности является обобщенность информации в целом по предприятию, выражение ее только в стоимостных измерителях.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщено наиболее важные показатели финансовых результатов деятельности предприятия представлены в отчете о прибылях и убытках (форма №2).

Наиболее значимой отчетной формой о финансовых результатах является отчет о прибылях и убытках. Современный отчет представляет информацию о формировании финансовых результатах по разнообразным видам деятельности организации, а также итоги различных фактов хозяйственной деятельности за отчетный период, способных повлиять на величину конечного финансового результата.[15, с.25-30]

Основная цель отчета о прибылях и убытках сводится к тому, чтобы обеспечить информацией лиц, заинтересованных в результатах деятельности организации. Информация отчета может быть использована для:

* оценки эффективности аппарата управления;
* прогнозирования деятельности организации;
* распределение доходов (дивидендов) между учредителями (акционерами);
* анализ результатов деятельности и обоснования управленческих решений.

Значение отчета о прибылях и убытках для оценки доходности и рентабельности организации трудно переоценить. Поскольку общий финансовый результат в отчете представлен развернуто, то по информации, содержащейся в данной форме, можно дать оценку изменения доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим, проанализировать состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли, выявить факторы формирования конечного финансового результата и динамику рентабельности продаж.

Отчет о прибылях и убытках позволяет провести анализ динамики выручки от продаж, затрат на производство и реализацию продукции, товаров, услуг, анализ факторов, формирующих различные виды доходов и расходов организации.

Данные, содержащиеся в отчете о прибылях и убытках, используются при расчете некоторых коэффициентов, характеризующих деловую активность и доходность организации. Для оценки деловой активности при расчете коэффициентов оборачиваемости используют показатель выручки (нетто) от продаж продукции (выполнения работ, оказание услуг).

При оценки доходности используются такие показатели, как прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, чистая прибыль (убыток) отчетного периода. Сопоставляя различные показатели финансовых результатов с инвестированными средствами, можно определить разные показатели доходности, разложить их по факторам. Сопоставление активов организации с прибылью позволяет установить фактическую доходность от вложений в целом.

В результате обобщения результатов анализа можно выявить неиспользованные возможности увеличения прибыли и доходности организации, повышения уровня его рентабельности. Информация, представленная в отчете о прибылях и убытках, позволяет всем заинтересованным пользователям сделать вывод, насколько эффективна деятельность данной организации и насколько оправданы и выгодны вложения в ее активы.[14,с.56-59]

1. *Показатели управленческого учета*. Этот вид учета получает развитие в связи с переходом к общепринятым в международной практике стандартам бухгалтерского учета. Он представляет собой систему учета всех необходимых показателей, формирующих информационную базу оперативных управленческих решений. Управленческий учет включает не только стоимостные, но и натуральные показатели. Управленческий учет может быть структурирован в любом разрезе:

по центрам ответственности (центрам затрат, дохода, прибыли, инвестиций);

по видам деятельности (производственная, инвестиционная, финансовая);

по видам продукции (по групповой номенклатуре или отдельным видам);

по видам ресурсов (материальные, нематериальные, трудовые, финансовые);

по регионам деятельности (если для предприятия характерна региональная диверсификация деятельности) и т.д.

В процессе построения системы информационного обеспечения анализа и управления прибылью в управленческом учете формируются показатели, отражающие объем деятельности, сумму и состав затрат, сумму и состав получаемых доходов.

1. *Нормативно-справочные показатели*. основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия – нормативы численности, нормативы затрат времени. Нормативы обслуживания, нормативы удельных расходов сырья и материалов и т.д. Эта система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом в стране или в отрасли: нормы амортизационных отчислений, нормы отчислений прибыли в резервный фонд, ставки налогов, сроки уплаты налогов, проценты за кредит и т.д.

Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную системы информационного обеспечения, ориентированную не только на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли, но и на принятие стратегических решений. [16,с.120-122]

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов, во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (горизонтальный анализ); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (вертикальный анализ); в-третьих, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

Основными задачами анализа прибыли (убытка) являются:

* Анализ и оценка уровня и динамики абсолютных показателей финансовых результатов;
* Факторный анализ прибыли от продажи продукции (работ, услуг);
* Анализ финансовых результатов от прочей деятельности;
* Анализ относительных показателей эффективности хозяйственной деятельности (показателей рентабельности);
* Анализ и оценка использования чистой прибыли;
* Анализ взаимосвязи затрат, объема производства (продаж) прибыли;
* Анализ резервов роста прибыли на основе оптимизации объемов продажи и издержек производства и обращения. [6,с.136-140]

При проведении анализа прибыли за различные календарные годы необходимо вести расчеты в сопоставимых ценах – в ценах предыдущего или отчетного периода. При этом используются разнообразные приемы и способы анализа, позволяющие получить сопоставимую количественную оценку финансовых результатов. К ним можно отнести горизонтальный и вертикальный, сравнительный анализ и анализ по факторам, анализ коэффициентов рентабельности и рисков, интегральный анализ и др.

**1.2.Понятие прибыли и рентабельности продукции**

Основной целью хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики является получение прибыли. В экономической теории прибыль трактуется неоднозначно (табл.1).

Таблица 1

Трактовка прибыли в зависимости от цели пользователей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Пользователь | Цель | Трактовка прибыли |
| Руководство организации | Планирование, осуществление и контроль хозяйственной деятельности | Разница между доходами и расходами за отчетный период (динамическая концепция) |
| Собственники (учредители, акционеры) | Получение дохода на вложенные средства периода капитала | Прирост в течение отчетного периода капитала (статистическая концепция) |
| Общественность | Эффективность деятельности фирмы | Увеличение в течение отчетного периода оценка актива за счет увеличения его доходности (прагматическая концепция) |

Современная практика оценки прибыли представляет собой сочетание операционного, прагматического и динамического подходов

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность деятельности предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия – это прибыль (убыток) до налогообложения отчетного периода, представляющая собой алгебраическую сумму результата от продажи продукции (работ, услуг); результата от финансовой деятельности, сальдо доходов и расходов от прочих операций.

Исходным моментом в расчетах показателей прибыли является оборот предприятия по продаже товаров, продукции (работ, услуг). Выручка от продажи продукции характеризует завершение производственного цикла предприятия, возврат авансированных на производство средств предприятия в денежную форму и начало витка в новом обороте всех средств. Изменения в объеме реализации продукции оказывают наиболее чувствительное влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, поэтому его финансовое подразделение должно ежедневно и оперативно контролировать процесс отгрузки, продажи и оплаты продукции (работ, услуг).

Теоретической базой экономического анализа финансовых результатов деятельности предприятия служит принятая для всех предприятий, независимо от форм собственности, единая модель хозяйственного механизма предприятия в условиях рыночных отношений, основанная на формировании прибыли (рис.1). Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли:

Валовый доход (прибыль) – показатель эффективности работы производственных подразделений предприятия.

Прибыль от продаж есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, т.е. производства и реализации продукции (работ, услуг), торговой деятельности.

Прибыль до налогообложения – это показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.

Чистая прибыль – это та ее часть, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты процентов, налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.[6,с.136-145]

Анализируя прибыльность предприятия, используют показатели рентабельности, характеризующие размер прибыли на один рубль использованных ресурсов или произведенных затрат. Рентабельность – относительный показатель, характеризующий финансовые результаты предприятия.[19,с.27]

В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, различают несколько показателей рентабельности. В числителе их обычно стоит одна из трех величин: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения или чистая прибыль. В знаменателе – один из следующих показателей: затраты на производство реализованной продукции, производственные фонды, валовый доход, собственный капитал, акционерный капитал и др.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и т.д.)

(

Прибыль до налогообложения

Прочие корректировки прибыли (+,-)

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода

Прибыль (убыток) от продажи товаров, продукции, работ, услуг

Льготы по налогу на прибыль (-)

Сальдо прочих расходов и доходов



Коммерческие и управленческие расходы

Валовая прибыль

(



(



Рис. 1. Модель хозяйственного механизма предприятия, основанная на формировании прибыли

Методика и последовательность анализа прибыли определяется тем, в какой форме предполагается ее проводить. Однако можно отметить ряд общих методических моментов, позволяющих аналитику построить схему исследования финансовых результатов хозяйственной деятельности организации.

1.Используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий год, а также показатели бизнес-плана на отчетный год, определить изменение величины прибыли до налогообложения.

2.Изучить ее структуру, чтобы выявить, в какой степени на прибыль до налогообложения повлияли прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав.

3.Рассчитать показатели рентабельности активов, продаж и капитала.

4.Определить факторы, повлиявшие на изменение прибыли (например, на величину прибыли от продаж влияют цены и элементы расходов, формирующие себестоимость, объем реализации).

5.Выявить имеющиеся резервы роста нормы и массы прибыли.

**1.3.Методика анализа валовой прибыли**

В процессе анализа валовой прибыли следует обращать внимание на изменение, как процентного значения показателя, так и абсолютной величины валовой прибыли. Дело в том, что в случае роста выручки от продаж продукции, даже если процентное значение рассматриваемого показателя снизилось, может быть обеспечена необходимая сумма валовой прибыли. Напротив, тенденция снижения процентного значения показателя при сохраняющемся объеме продаж может привести к сокращению прибыли от продаж продукции и ее недостаточности в будущем (в данном случае при сохраняющемся объеме продаж имеет место рост расходов).

**Валовая прибыль** – это разница между доходами от обычной деятельности и прямыми расходами на нее. Данный показатель характеризует доходность основной деятельности предприятия.



Согласно пункту 6 ПБУ 9/99 выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) – это сумма денежных средств и стоимости иного имущества, поступивших в оплату за продукцию, а также сумма дебиторской задолженности по данной операции.

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг - это учтенные затраты на производство продукции, работ, услуг в доле, относящейся к проданным в отчетном периоде продукции, работам, услугам.

Для количественной оценки зависимости величины валовой прибыли от объема продаж и маржи валовой прибыли используется следующая формула:

ВП=В\*ВП/В (2)

где ВП – величина валовой прибыли, В – объем продаж (выручка);

ВП/В – коэффициент, характеризующий отношение валовой прибыли к выручке (маржа валовой прибыли или рентабельность продаж по валовой прибыли).

Изменение величины валовой прибыли под влиянием изменения объема продаж определяется следующим образом:

ΔВП=(В1-В0)\*ВП0/ВП0 (3)

где В1, В0 – выручка отчетного и прошедшего периода.

Расчет изменения валовой прибыли за счет снижения маржи валовой прибыли имеет вид:

ΔВП=(ВП1/В1-ВП0/В0)\*В1 (4)

Как видим, рентабельность продаж может иметь весьма существенное влияние на показатели прибыли. Однако, общая рентабельность продаж по компании является усредненной величиной, которая не позволяет оценить причины ее изменения, риски падения рентабельности и возможности воздействия. Для решения этих проблем необходимо провести детальный анализ влияния рентабельности отдельных сегментов бизнеса на общую рентабельность продаж.[8,с.43-45]

Суть анализа сводится к следующему. Общая рентабельность компании зависит от рентабельности ее отдельных сегментов. Если наблюдается тенденция роста доли более рентабельного сегмента, то очевидно предположить рост общей рентабельности продаж компании. И наоборот, увеличение доли менее рентабельной продукции (сегментов бизнеса) приведет к падению общей рентабельности продаж.

Анализ проводится в следующей последовательности:

* исчисляют удельный вес каждого сегмента бизнеса (вида продукции) в общем объеме продаж;
* рассчитывают значения рентабельности для отдельных сегментов бизнеса (видов продукции);
* определяют влияние рентабельности отдельных сегментов бизнеса (видов продукции) на ее общую величину для всего объема продаж. Для этого значение рентабельности отдельного сегмента умножают на долю сегмента в общем объеме продаж. При этом рентабельность продаж определяется по формуле:

n

Рентабельность продаж = ∑РίQί, (5)

ί=1

где Рί – рентабельность ί-го сегмента (вида продукции);

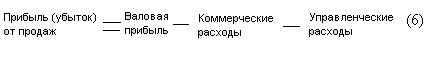
Qί – доля ί-го сегмента (вида продукции) в общем объеме продаж;

n – количество сегментов (видов продукции).[8,с.43-45]

**1.4.Методика анализа прибыли от продаж**

Анализ прибыли от продаж (прибыли от основной деятельности) включает в себя уже рассмотренный блок анализа валовой прибыли, а также анализ коммерческих и управленческих расходов.

**Прибыль от продаж** есть показатель экономической эффективности основной деятельности предприятия, т.е. производства и реализации продукции (работ, услуг), торговой деятельности.



Коммерческими являются расходы, которые непосредственно связаны со сбытом продукции. К их числу относятся расходы на рекламу, хранение, упаковку и перевозку готовой продукции и др.

Управленческие расходы характеризуют величину общехозяйственных расходов фирмы. В состав таких расходов включают зарплату администрации, расходы на командировки, амортизацию офисного оборудования и др.

Особый интерес представляет отношение коммерческих и управленческих расходов к выручке. Анализ их динамики может позволить своевременно выявить проблемы управления данными расходами.

Одновременно, результаты такого анализа являются составной частью анализа рентабельности продаж, рассчитанного как отношение прибыли от продаж к выручке.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы (рис.2).

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (VРП); ее структуры (Удί); себестоимости (Сί) и уровня среднереализационных цен (Цί).

П=∑[VPПобщ \* Удί (Цί-Сί)]. (7)

Прибыль от продаж продукции

Объем продаж

Ресурсоемкость продукции

Структура продаж

Цены реализации

Себестоимость продукции

Конъюнктура рынка

Качество продукции

Объем выпуска продукции

Сумма постоянных затрат

Цены на ресурсы

Сроки реализации продукции

Инфляция

Рынки сбыта

Изменение переходящих запасов готовой продукции

Изменение остатков неоплаченной продукции

Объем выпуска продукции

Рис. 2. Структурно-логическая модель факторного анализа прибыли от основной деятельности

Объем реализации 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 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 реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции обычно 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.

**1.5.Методика анализа прибыли до налогообложения и чистой прибыли**

Размер прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции.

Анализ прибыли до налогообложения включает ранее рассмотренные вопросы анализа прибыли от продаж, а также анализ состава и структуры прочих доходов и расходов. Основной состав прочих доходов и расходов представлен в табл.2.

Таблица 2

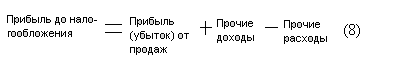
Состав прочих доходов и расходов

|  |  |
| --- | --- |
| Прочие доходы | Прочие расходы |
| Арендная плата и другие аналогичные доходы | Проценты уплаченные и начисленные к оплате |
| Лицензионные платежи и другие доходы, возникающие из представления прав на использование интеллектуальной собственности | Амортизация и другие расходы на имущество, сданное в аренду |
| Дивиденды и другие поступления | Расходы, связанные с предоставлением за плату прав на пользование интеллектуальной собственностью |
| Прибыль от совместной деятельности | Расходы, связанные с продажей и прочим выбытием имущества (кроме продукции и товаров) |
| Поступления от продажи имущества, не включенные в выручку, другие поступления от выбывшего имущества | Убытки от совместной деятельности |
| Проценты полученные и начисленные к получению | Расходы на оплату услуг кредитных организаций |
| Штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров к получению | Штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров – к выплате |
| Доходы от имущества, полученного безвозмездно | Суммы к выплате в возмещение причиненных убытков |
| Кредиторская задолженность, зачисленная в доходы по истечении срока исковой давности | Суммы дебиторской задолженности с истекшими сроками исковой давности, сомнительная задолженность |
| Суммы дооценки имущества (кроме внеоборотного) | Суммы уценки имущества (кроме внеоборотного) |
| Положительные курсовые валютные разницы | Отрицательные курсовые валютные разницы |
| Суммы излишков, выявленных при инвентаризации, результаты операций с тарой и др. | Прочие расходы (убытки от списания недостач имущества, судебных издержек с тарой и др.) |

Важно понимать, что основным критерием отнесения доходов и расходов к прочим определяется их разовым и нестабильным характером возникновения.

Наличие существенных сумм данных доходов и расходов делает необходимым выяснение причин их возникновения, стабильность и прогнозируемость их наличия в будущем.[8, с.26-27]

**Прибыль до налогообложения** – это показатель экономической эффективности всей хозяйственной деятельности.



Отношение прибыли до налогообложения к выручке отражает влияние на рентабельность продаж всей совокупности доходов и расходов.

Прибыль до Прибыль Прочие Прочие

налогообложения от продаж доходы расходы

-------------------------- = -------------- + ----------- - -------------- (9)

Выручка Выручка Выручка Выручка

Обобщенную характеристику хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики дают величина чистой прибыли и показатели финансового положения.

**ЧП = БП +/- ОНА -/+ ОНО – ТНП (10)**

Где:

ЧП – чистая прибыль организации

БП – прибыль до налогообложения по данным бухгалтерского учета

ОНА – отложенные налоговые активы (дебетовое сальдо по счету 09)

ОНО – отложенные налоговые обязательства (кредитовое сальдо по счету 77)

ТНП – текущий налог на прибыль (налог на прибыль

Важно не только получать возможно большую прибыль, но и правильно использовать ту ее часть, которая остается в распоряжении предприятия, т.е. обеспечить оптимальное соотношение темпов научно-технического, производственного и социального расширенного воспроизводства. В динамике темпов роста собственных средств за счет прибыли предприятия проявляются, в конечном счете, успехи или недостатки развития предприятия.

Анализ прибыли после налогообложения помимо рассмотренных блоков анализа прибыли от продаж, прочих доходов и расходов предполагает оценку влияния факторов налогообложения на конечный финансовый результат. При проведении внешнего анализа он, как правило, сводится к изучению динамики суммы уплаченного налога, оценке эффективной ставки налога и характеристике влияния налогового фактора на чистую прибыль и рентабельность продаж, рассчитанную по чистой прибыли.

Внутренний анализ является составной и неотъемлемой частью процесса налогового планирования и управления в организации. Он предполагает проведение анализа финансово-хозяйственной деятельности организации и действующего налогового законодательства, определение текущей налоговой нагрузки организации, формирование налоговой учетной политики организации, а также экономико-правовой анализ договоров, заключенных или заключаемых организацией.

Оценка составляющих финансовых результатов деятельности предприятия зависит от выбранной его руководством финансовой стратегии и сформированной на ее основе учетной политики. В данном случае речь идет о возможности маневра (например, в части распределения затрат между готовой продукцией и незавершенным производством, списания расходов будущих периодов, создания резервов), позволяющей управлять величиной финансовых результатов как текущего, так и будущих периодов.

**1.6.Анализ эффективности деятельности хозяйствующего субъекта**

Одним из основных показателей эффективности работы организации является рентабельность (уровень прибыли), которая показывает размер прибыли на единицу потребляемых ресурсов и рассчитывается как отношение прибыли к конкретным видам средств или результатам деятельности, обеспечивающим ее получение.

Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации могут быть использованы различные показатели рентабельности, которые условно можно объединить в следующие группы:

1. показатели рентабельности капитала;
2. показатели рентабельности производства;
3. показатели рентабельности продаж;
4. показатели рентабельности, рассчитанные на основе потоков денежных средств.[15,с.78-83]

В широком смысле слова понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала.

Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него (предприятие) капитал. Характеристика рентабельности предприятия базируется на расчете четырех основных показателей – рентабельности всего капитала, собственного капитала, основной деятельности и рентабельности продаж.

*Рентабельность всего капитала*(совокупных активов) показывает, имеет ли компания базу для обеспечения высокой доходности собственного капитала. Данный показатель отражает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение рентабельности всего капитала свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и перенакоплении активов.

, где (11)



* чистая прибыль,
* валюта баланса на конец и на начало года,



Этот показатель отражает прибыльность активов, и обусловлен как ценообразовательной политикой предприятия, так и уровнем затрат на производство реализованной продукции. Характеризует прибыльность или эффективность использования всех активов, сформированных за счет собственных и заемных источников. Существует два основных способа повышения рентабельности активов:

1-ый -–при низкой прибыльности продукции необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости активов и его элементов;

2-ой -–низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции или рост цен на продукцию, т.е. повышением рентабельности продукции.

Как отмечалось выше, одним из основных показателей эффективности работы организации является рентабельность активов, моделирование которой позволяет утверждать, что рентабельность использования средств организации определяется рентабельность продаж и скорость оборачиваемости активов.

Пользуясь методом расширения факторной модели, рентабельность активов можно представить следующим образом:

Ра=Рп\*Оа, (12)

где Рп – рентабельность продаж,

Оа – оборачиваемость (отдача) активов.

Оа= Выручка/Среднегодовая стоимость активов (13)

Рп= Чистая прибыль/Выручка (14)

Рост рентабельности активов может быть обеспечен повышением рентабельности продаж или ускорением оборачиваемости активов.

Влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность активов можно рассчитать путем умножения изменения рентабельности продаж на оборачиваемость активов в базисном периоде:

ΔРп=(Рпф -–Рпб)\*Оаб,

где Рпф, Рпб – рентабельность продаж в отчетном и базисном периодах;

Оаб – оборачиваемость активов в базисном периоде.

Влияние изменения оборачиваемости (отдачи) активов на их рентабельность рассчитывается путем умножения изменения оборачиваемости активов на рентабельность продаж в отчетном периоде:

ΔОа=(Оаф – Оаб)\*Рпф,

где Оаф – оборачиваемость (отдача) активов в отчетном периоде.

Совокупное влияние факторов дает общее изменение рентабельности активов:

ΔРа=ΔРп + ΔОа.

Однако для определения более конкретных возможностей повышения прибыльности работы организации средняя величина активов может быть представлена через стоимость основного и оборотного капитала, а прибыль как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию продукции, которые обычно сводятся к затратам на оплату труда, материалы и амортизационным отчислениям (прочие затраты пропорционально распределяются между основными видами затрат). В этом случае прибыль от продаж может быть представлена следующим образом:

Прибыль от продаж = Выручка(В)-Материальные затраты(МЗ)-Затраты по труду(ЗТ)-Амортизация(АМ). (15)

Среднегодовая стоимость активов в этом случае может быть представлена:

Среднегодовая стоимость активов=Среднегодовая стоимость внеоборотных активов+Среднегодовая стоимость оборотных активов. (16)

Достоинствами данного метода анализа являются возможность последовательной количественной оценки влияния каждого из очередных шагов формирования рентабельности на конечный результат и возможность управления этим процессом. Его содержание и последовательности показаны на рис.3.

Рентабельность фирмы

Рентабельность продукции

Чистая прибыль

Выручка от реализации

Выручка от реализации

Активы

Выручка от реализации

Затраты

Материалы

Зарплата

Постоянные активы

Текущие активы

Оборачиваемостьактивов

Прочие расходы

Амортизация

Платежные средства

Запасы

Дебиторская задолженность

Рис. 3. Анализ рентабельности по схеме ее формирования

По приведенным показателям можно просчитать влияние изменения различных видов затрат на рентабельность активов. Но абсолютные суммы затрат не отражают эффективности использования ресурсов. На взгляд автора, возможности мобилизации внутренних резервов для повышения финансовых результатов организации легче выявит после изучения эффективности использования затрат.

Основными показателями эффективности использования всех видов ресурсов (затрат) являются показатели интенсивности их использования, т.е. отдача или оборачиваемость и емкость или загрузка средств. Отдача (или оборачиваемость) характеризуются размером выручки, приходящейся на единицу ресурса; а емкость (или загрузка) – размером затрат ресурсов в расчете на 1 руб. выручки. Если показатели вышеприведенных формул рентабельности активов разделить на выручку, получим показатель рентабельности активов, сформированный через показатели емкости использования различных средств: материалоемкость, зарплатоемкость, амортизируемость, фондоемкость и загрузка средств в обороте.

*Рентабельность собственного капитала* характеризует эффективность использования собственного капитала. Этот коэффициент является одним из самых важных показателей, используемых в бизнесе, он измеряет общую величину доходов акционеров. Высокое значение данного коэффициента говорит об успехе компании, что ведет к высокому рыночному курсу ее акций и относительной легкости привлечения новых капиталов для ее развития. Однако надо иметь в виду, что высокий коэффициент рентабельности собственного капитала может быть связан как с высокой инфляцией, так и с высоким риском компании. Поэтому его интерпретация не должна быть упрощенной и одномерной. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.

, где (17)



величина собственных средств на начало и на конец года.



*Рентабельность основной деятельности* рассчитывается как отношение прибыли от реализации к сумме затрат на производство и реализацию продукции.

, где (18)



прибыль от реализации,



себестоимость реализованной продукции.



Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Этот показатель может рассчитываться как в целом по предприятию, так и по его отдельным подразделениям или видам продукции.

Повышение рентабельности продукции обеспечивается преимущественно снижением себестоимости единицы продукции. Чем лучше используются основные производственные фонды, тем выше рентабельности производства. При улучшении использования материальных оборотных средств снижается их величина, приходящаяся на 1 руб. реализованной продукции. Следовательно, факторы ускорения оборачиваемости материальных оборотных средств являются одновременно факторами роста рентабельности производства.

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

*Рентабельность продаж* рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме полученной выручки.

, где (19)



выручка от реализации продукции,



чистая прибыль предприятия.



Этот показатель характеризует эффективность предпринимательской деятельности (сколько прибыли имеет предприятие с рубля выручки). Рентабельность продаж может рассчитываться как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции.

Если рентабельность продаж постепенно снижается, то причина либо в выросших издержках, либо в повысившихся ставках налога. Следовательно, мы должны обратиться к изучению этих факторов, чтобы найти корень проблемы. Снижение объема продаж может свидетельствовать, прежде всего, о падении конкурентоспособности продукции, так как позволяет предположить сокращение спроса на продукцию.

Рентабельность продаж характеризует размер прибыли в расчете на 1 руб. выручки. Этот показатель рентабельности может быть рассчитан по разным видам прибыли: прибыль от продаж; прибыли до налогообложения; прибыли от обычной деятельности; чистой прибыли. Однако наиболее объективным показателем рентабельности продаж, на взгляд автора, является рентабельность, рассчитанные как отношение прибыли от продаж к выручке:

Рп=Пп/Вп, (20)

где Рп - рентабельность продаж;

Пп - прибыль от продаж;

Вп – выручка.

Прибыль от продаж может быть представлена как разность между выручкой (В), себестоимость (С), коммерческими (КР) и управленческими (УР) расходами. Тогда рентабельности продаж будет иметь следующий вид:

Рп=(В-С-КР-УР)/В. (21)

На изменение рентабельности продаж согласно отчету о прибылях и убытках влияют выручка, себестоимость, коммерческие и управленческие расходы. Влияние этих факторов можно просчитать методом цепной подстановки, используя следующие факторные модели:

Рб=(Вб-Сб-КРб-УРб)/Вб;

Рф=(Вф-Сф-КРф-УРф)/Вф;

ДР=Рф-Рб,

где Рб,Рф – рентабельность продаж в базисном и отчетном периодах;

Вб,Вф – выручка от продаж в базисном и отчетном периодах;

Сб,Сф – себестоимость в базисном и отчетном периодах;

КРб,КРф – коммерческие расходы в базисном и отчетном периодах;

УРб,УРф – управленческие расходы в базисном и отчетном периодах.

Влияние факторов рассчитывается следующим образом:

изменение выручки:

ΔВ=((Вф-Сб-КРб-УРб)/Вф)-Рб;

изменение себестоимости:

ΔС=((Вф-Сф-КРф-УРф)/Вф)-((Вф-Сб-КРб-УРб)/Вф);

изменение коммерческие расходы:

ΔКР=((Вф-Сф-КРб-УРб)/Вф)-(Вф-Сф-КРб-УРб)/Вф);

изменение управленческих расходов:

ΔУР=Рф-((Вф-Сф-КРф-УРб)/Вф);

совокупное влияние факторов:

ΔР=ΔВ+ΔС+ΔКР+ΔУР.

Для расчета влияния факторов базисное значение каждого фактора «по цепочке» заменяется на его фактическое значение в отчетном периоде, подсчитываются промежуточные результативные показатели. Разница между каждым последующим и предыдущим результативным показателем характеризует влияние конкретных факторов на изменение рентабельности продаж. Совокупное влияние факторов дает общее изменение рентабельности продаж.

Такие расчеты позволяют установить, как отражается на рентабельности продаж изменение выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов.

Использование на практике предложенных подходов к изучению финансовых результатов позволит достаточно объективно оценить эффективность финансово-хозяйственной деятельности организации в целом, установить причины ее изменения и разработать конкретные меры, обеспечивающие снижение необоснованных расходов и повышение доходов.

Показатели рентабельности, рассчитанные на основе потоков денежных средств, характеризуют отношения величины чистого потока денежных средств к различным видам средств (капитала) или выручке. К показателям этой группы относятся:

Рентабельность активов:

Чистый поток денежных средств (22)

Средняя стоимость активов

Рентабельность собственных средств:

Чистый поток денежных средств (23)

Средняя стоимость собственных источников

Рентабельность продаж:

Чистый поток денежных средств (24)

Выручка

Приведенные показатели рентабельности не столько характеризуют эффективность использования средств или результатов работы организации, сколько ее платежеспособность или возможности расплатиться с кредиторами и акционерами поступающими денежными средствами.[16,с.98-101]

**1.6.Определение резервов роста прибыли и рентабельности**

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли (которые определяются по каждому виду продукции): увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рис.4)

Резервы увеличения суммы прибыли

Увеличение объема реализации продукции

Повышение цен

Снижение себестоимости продукции

Повышение качества продукции

Поиск более выгодных рынков сбыта

Оптимизация сроков продаж

Рис.4 . Основные направления поиска резервов увеличения прибыли от реализации продукции.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации (Р↑VPП) умножить на фактическую прибыль (П΄ί1) в расчете на единицу продукции соответствующего вида.

Подсчет резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг (Р↑Пс) осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости (Р↓С) каждого вида продукции, умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста.

Подсчет резервов роста прибыли за счет повышения качества продукции производится следующим образом: планируемое изменение удельного веса каждого сорта (ΔУдί) умножается на отпускную цену соответствующего сорта (Цί), результатысуммируются и полученное изменение средней цены умножается на планируемый объем реализации продукции с учетом резервов его роста.

Аналогично подсчитывают резервы роста прибыли за счет изменения структуры рынков сбыта, каналов и сроков реализации продукции. В заключении анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли по каждому виду продукции и в целом по предприятию.

Основные источники резервов повышения уровня рентабельности продукции – увеличение суммы прибыли от реализации продукции (Р↑П) и снижение ее себестоимости (Р↓С). Для подсчета резервов может быть использована следующая формула:

П1+Р↑П П1

P↑R=Rв-R1= ­­­­­­­­­­­­­­­­ - , (26)

∑VPПίв\*Сίв З1

где P↑R – резерв роста рентабельности;

Rв – возможный (прогнозируемый) уровень рентабельности;

R1 – фактический уровень рентабельности;

П1 – фактическая сумма прибыли отчетного периода;

Р↑П - резерв роста прибыли от реализации продукции;

VPПв – возможный объем реализации продукции с учетом выявленных

резервов его роста;

Сίв – возможный уровень себестоимости ί-х видов продукции с учетом

выявленных резервов снижения;

З1 – фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Резерв повышения уровня рентабельности совокупного капитала может быть определен по формуле:

БП1+Р↑БП

P↑R=----------------------\*100 – R1, (27)

КL1-P↓KL+KLд

где БП – сумма брутто-прибыли;

Р↑БП – резерв увеличения суммы брутто-прибыли;

КL1 – фактическая среднегодовая сумма основного и оборотного капитала в

отчетном периоде;

P↓KL – резерв сокращения суммы капитала за счет ускорения его

оборачиваемости;

KLд – дополнительная сумма основного и оборотного капитала, необходимая

для освоения резервов роста прибыли.

Среднегодовая сумма основного и оборотного капитала зависит от объема продаж и скорости оборота капитала, который определяется отношением выручки к среднегодовой сумме основного и оборотного капитала. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции.

**Глава 2. Экономическая характеристика ПСК РА «Стрежень»**

**2.1.Историческая справка ПСК РА «Стрежень»**

Производственный сельскохозяйственный кооператив «Рыболовецкая артель «Стрежень» создан в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации «О сельскохозяйственных кооперативах» и внесен в Единый государственный реестр юридических лиц за номером 102300153377 от 31.12.2002г. в Межрайонной инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам за №1 по Астраханской области.

Юридический адрес: 416173, Астраханская область, Володарский район, село Алексеевка, ул. Рыбацкая, 5.

Почтовый адрес: 414000, г.Астрахань, пер.Театральный, д.3.

Организационно-правовая форма собственности: производственный кооператив, артель. Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Законом и учредительными документами производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности юридических лиц. Производственный кооператив является коммерческой организацией.

Учредителями артели являются: Дрыгин Борис Аркадьевич, Дрыгин Александр Борисович, Дрыгин Алексей Борисович, Дрыгин Борис Борисович, Дрыгина Фаина Захаровна.

Уставный капитал данного предприятия составляет по состоянию на 01.01.2007 г. 16 000 руб. Председателем, имеющим право без доверенности действовать от имени юридического лица на основании документов, является Дрыгин Борис Аркадьевич.

Цель деятельности кооператива: насыщение рынка рыбой, рыбной и сельскохозяйственной продукцией, расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли от деятельности. Артель в праве осуществлять все виды деятельности, не запрещенные законом.

Основными видами деятельности предприятия являются согласно ОКОНХ:

* ведение промышленного рыболовства во внутренних водоемах, в территориальном море, континентальном шельфе, в исключительной экономической зоне России, а также в открытом море и в прибрежных зонах иностранных судов;
* производство пищевой и технической рыбной продукции (консервы, копчение, вяление, заморозка рыбы, охлаждение) и реализация их на рынке;
* переработка, производство, реализация сельскохозяйственных товаров;
* организация общественного питания;
* организация культурно-массовых мероприятий;
* оптовая и розничная торговля;
* транспортно-экспедиционное обслуживание.

Кооператив активно принимает участие в различных выставках связанных с рыбной промышленностью, где неоднократно занимались призовые места.

В периоде 2005-2006 гг. деятельность ПСК «РА «Стрежень» не столь разнообразна, как в 2007 г. В 2007 г. предприятие приобрело поселковую баню (пос.Володарский). Это играет важную роль в благоустройстве Астраханской области, так как до этого баня находилась на балансе МО "«Поселок Володарский"»"«ЭК"» Данная организация убыточна и не может содержать здание бани в надлежащем состоянии, проводить капитальный ремонт.

Учитывая необходимость создания новых рабочих мест для трудоустройства трудоспособного населения с.Алексеевка, правление артели направляет средства остающиеся у предприятия после уплаты налогов на развитие производства. Так за 2006г. было приобретено основных средств на сумму 1355,7 тыс. руб., все они относятся к рыбодобывающему комплексу и незамедлительно вводятся в эксплуатацию.

Артель активно помогает развитию бюджетных организаций Володарского района. За 2006 г. благотворительная помощь составила 150,2 тыс руб., из них 100 тысяч – организациям Володарского района. Оказывается адресная помощь Крутовской, Володарской средним школам, областной организации детей-инвалидов и ряду других организаций.

Хозяйственная деятельность общеобразовательной школы с.Алексеевка полностью финансируется из средств артели. Также на полном техническом обслуживании и финансовом обеспечении находится водопровод с.Алексеевка.

В будущем планируется расширение производства за счет увеличения квот на добычу биоресурсов. А также за счет полного использования производственных мощностей посольного цеха с.Самойлово: солильные цеха и вешала для изготовления вяленой рыбы практически не используются. В 2007 году приобретено два новых скороморозильных аппарата, что ускорит и снизит затраты на производство мороженой рыбы.

Также на предприятии планируется развитие искусственного воспроизводства рыбных запасов.

**2.2.Структура производства, управления и бухгалтерии ПСК РА «Стрежень»**

Предприятие состоит из следующих подразделений (рисунок 5):

**ПСК «РА «Стрежень»**

**Основное производство**

**Вспомогательное производство**

**Обслуживающее производство**

Рыбаки прибрежного лова

Цех с.Самойлово

Холодильник «ИТИЛЬ»

Приемный пункт с.Алексеевка

Транспорт

Магазин «Рыба»

Общепит

Рис.5. Структура производства ПСК «РА «Стрежень»

Рыбаки прибрежного лова непосредственно занимаются добычей рыбы частиковых пород согласно установленной квоты на период путины. По состоянию на 1 января 2007 г. в ПСК «РА «Стрежень» работает 72 рыбака.

Цех в с.Самойлово: здесь производится вяленая рыба в специально оборудованных для этого помещениях, а также на данной территории находятся скороморозильные аппараты для производства мороженой рыбы.

Готовая рыбная продукция отправляется в Холодильник «Итиль», находящийся в г.Астрахани пос.Кири-Кили. Здесь производится хранение готовой продукции, а также отсюда идут отгрузки оптовым покупателям.

Приемный пункт в с.Алексеевка: как ясно из названия, - это пункт приемки рыбы у рыбаков ПСК «РА «Стрежень».

Транспортное подразделение обеспечивает предприятие судами, автотранспортом, механизмами. На балансе предприятия числится три судна: Клонок-Амур, Колонок-151, Теплоход «Бриз»; а также две брандвахты, двадцать две деревянных лодки, лодка-водомет, десять металлических лодок, метчик, буксир БТ-1801, наливная рыбница, два неводника, три прорези металлических, ПРПТ «Бобр-89», три автомобиля, трактор и десять мотороллеров.

В магазине «Рыба» производится розничная торговля рыбопродукцией, а также другими продуктами питания, ликероводочными изделиями.

Общепит – кафе «Твоя Ночь» (г.Астрахань, пер.Театральный, д.3) и кафе «Стрежень» (Астраханская обл., пос.Володарский, ул.Советская, д.8 ).

Структура управления ПСК «РА «Стрежень» выглядит следующим образом (рисунок 6):

Транспорт

Магазин

Общепит

Холодильник ИТИЛЬ

Общее собрание членов кооператива

Председатель

Заместитель по коммерции

Исполнительный директор

Заместитель по производству

Главный бухгалтер

Бухгалтерия

Рыбаки

Цех с.Самойлово

Приемный пункт

Рис. 6. Структура управления ПСК «РА «Стрежень»

Бухгалтерский учет ПСК «РА «Стрежень» организован в соответствии с федеральным законом «О бухгалтерском учете» №129 ФЗ. Ответственность за организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет председатель ПСК «РА «Стрежень». ПСК «РА «Стрежень» имеет собственную бухгалтерию как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером. Бухгалтерия ПСК «РА «Стрежень» построена по принципу предметного разделения труда (однородности учетных работ, когда весь определенный цикл от начала и до конца совершает один работник или определенная часть бухгалтерии). Организационную структуру бухгалтерской службы ПСК «РА «Стрежень» можно представить в виде схемы:

Главный бухгалтер

Бухгалтер 1

Бухгалтер 2

Рис.7. Схема структуры бухгалтерии ПСК «РА «Стрежень»

**Главный бухгалтер:**

- формирует учетную политику

- возглавляет работу по подготовке и принятию рабочего плана счетов

- организует учет имущества, обязательств и хозяйственных операций, поступающих ОС, ТМЦ.

- отражает операции по учету основных фондов

- отражает операции по учету заработной платы, производит отчисления налогов

- отражает операции, приводящие к возникновению доходов или расходов.

- ведет прием наличных денег по приходным кассовым ордерам

- производит выдачу наличных денег из кассы по кассовым ордерам или другим документам

- производит записи в кассовую книгу

**Бухгалтер 1:**

Выполняет работу по ведению бухгалтерского учета имущества, обязательств и хозяйственных операций в части, касающейся:

- учет кассовых операций

- учет банковский операций по расчетному счету

- учет принадлежащих организации материалов, оприходования материалов, работ, услуг

- расчет фактической себестоимости материалов

- учет договоров

- формирование книги покупок.

**Бухгалтер 2:**

- отражает операции по учету реализации товаров, работ, услуг

- ведение книги продаж

На предприятии ПСК РА «Стрежень» отсутствуют должностные инструкции. Это является недостатком, так как обязанности работников бухгалтерии распределены формально.

**2.3.Анализ основных экономических показателей деятельности предприятия**

Основные показатели деятельности ПСК «РА «Стрежень» за период с 2006 г. по 2008 г. включительно представлены в следующей таблице (см.таблицу 1). Аналитическая таблица 1 заполнена на основании данных бухгалтерского баланса за 2006-2008 гг. (форма №1), отчета о прибылях и убытках за 2006-2008 гг. (форма №2 бухгалтерского баланса), а также на основании данных аналитического учета.

Таблица 3

**Анализ основных финансово-экономических показателей деятельности ПСК «РА «Стрежень»**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Ед. изм. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | Абсолютное изменение  (+,-) | | Темп роста, % | | |
| 2007  от  2006 | 2008  от  2007 | 2008  к  2006 | 2007  к  2006 | 2008  к  2007 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1.Объем реализуемой продукции, | тыс.  руб. | 14726 | 20613 | 25797 | 5887 | 5184 | 175,18 | 139,98 | 125,15 |
| 2.Себестоимость реализованной продукции | тыс. руб. | 12034 | 15216 | 23169 | 3182 | 7953 | 192,53 | 126,44 | 152,27 |
| 3.Затраты на 1 рубль реализованной продукции | руб. | 0,82 | 0,74 | 0,90 | -0,08 | 0,16 | 109,76 | 90,24 | 121,62 |
| 4.Численность работников промышленно-производственного персонала | чел. | 102 | 104 | 107 | 2 | 3 | 104,90 | 101,96 | 102,88 |
| 5.Среднегодовая выработка 1 работника ППП | тыс.  руб. | 144,4 | 198,2 | 241,1 | 53,8 | 42,9 | 166,97 | 137,26 | 121,64 |
| 6.Фонд оплаты труда ППП | тыс.  руб. | 6005,5 | 6364,1 | 8757,0 | 358,6 | 2392,9 | 145,82 | 105,97 | 137,60 |
| 7.Среднегодовая зарплата одного работника ППП | руб. | 58877,45 | 61193,27 | 81841,12 | 2315,82 | 20647,85 | 139,00 | 103,93 | 133,74 |
| 8.Основные фонды | тыс. руб. | 5573 | 10878 | 11212 | 5305 | 334 | в 2,01 раза | 195,19 | 103,07 |
| 9.Фондоотдача | руб. | 2,64 | 1,89 | 2,3 | -0,75 | 0,41 | 87,12 | 71,59 | 121,69 |
| 10.фондоемкость | руб. | 0,38 | 0,53 | 0,43 | 0,15 | -0,1 | 113,16 | 139,47 | 81,13 |
| 11.Материальные затраты | тыс.  руб. | 330,4 | 1218,6 | 3587,4 | 888,2 | 2368,8 | 294,39 | в 3,69 раза | в 10,86 раза |
| 12.Материалоотдача | руб. | 44,57 | 16,92 | 7,19 | -37,65 | -9,73 | 16,13 | 37,96 | 42,49 |
| 10.Прибыль до налогообложения | тыс. руб. | 824 | 3200 | 468 | 2376 | -2732 | 56,80 | в 3,88 раза | 14,63 |
| 11.Прибыль от реализации продукции | тыс. руб. | 564 | 3257 | 856 | 2693 | -2401 | 151,77 | в 5,77 раз | 26,28 |
| 12.Рентабельность основной деятельности | % | 4,69 | 21,41 | 3,69 | 16,72 | -17,72 |  |  |  |
| 13.Рентабельность продаж | % | 3,83 | 15,80 | 3,32 | 11,97 | -12,48 |  |  |  |

Объем реализации продукции является в современных условиях одним из наиболее важных показателей деятельности предприятия. На одном предприятии объем реализованной продукции определяется по отгрузке ее покупателям. В состав готовой продукции входят: оптовая и розничная реализация рыбной продукции, услуги общественного питания, а также розничная торговля продуктами питания. В 2008 году по сравнению с 2007 происходит увеличение объема реализованной продукции на 25,15% или на 5184 тыс. руб. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что с 2006 по 2008 год объем реализуемой продукции с каждым годом возрастает. В 2006 году он составил 14726 тыс.руб., а в 2007-20613 тыс.руб., увеличение произошло на 588 тыс.руб. или на 29,9%. Это связано в первую очередь с увеличением выданной квоты по добыче водных биоресурсов. При увеличении количества выловленной рыбы, соответственно возрастает себестоимость, поскольку заработная плата рыбакам рассчитывается исходя из каждого килограмма добытого сырья: на 26,44% или на 3182 тыс.руб. в 2007 г. по сравнению с 2006 г. и в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 7953 тыс.руб. или на 52,27 процентных пункта. Увеличение себестоимости напрямую связанно с увеличением заработной платы рыбаков, а также подорожание электро-, теплоэнергии и прочих материальных ресурсов.

Затраты на 1 рубль реализованной продукции – это один из показателей экономической эффективности производственной деятельности предприятий. Этот показатель определяет затраты в копейках на рубль реализованной продукции (работ, услуг). В 2008 году по сравнению с 2007 годом затраты на 1 рубль реализованной продукции увеличились на 21,62 процентных пункта или на 0,16 руб. В то время как в 2007 году по сравнению с 2006 затраты на 1 рубль реализованной продукции уменьшилась на 0,08 руб. или на 9,76%.

Численность промышленно-производственного персонала в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличилась на 3 человека или на 2,88%, а в 2007 по сравнению с 2006 на 2 человека или на 1,96 процентных пункта.

Производительность труда – важнейший показатель по труду. Из таблицы видно, что среднегодовая выработка на одного работника ППП растет высокими темпами: происходит увеличение в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 42,9 тыс.руб. или на 21,64%, а в 2007 по сравнению с 2006 увеличение на 53,8 тыс.руб. или на 37,26 процентных пункта.

В течение рассматриваемого периода времени происходит увеличение как фонда оплаты труда, так и среднегодовой заработной платы одного работника ППП. Фонд оплаты труда увеличился на 37,60 % или на 2392,9 тыс.руб. и на 5,97% или на 358,6 тыс.руб. в 2008 по сравнению с 2008 и в 2008 по сравнению с 2006 соответственно.

Увеличение фондоемкости (на 0,15 руб. или на 39,47%) и уменьшение фондоотдачи (на 0,75 руб. или на 28,41%) в 2007 году свидетельствует о снижении эффективности использования основных фондов и отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия. В 2008 году по сравнению с 2007 ситуация изменилась. Произошло увеличение фондоотдачи на 0,41 руб. или на 21,69% и уменьшение фондоемкости на 0,1 рубль или на 18,87 %.

За анализируемые три года с 2006 по 2008 год. Материальные затраты увеличиваются с каждым годом. В 2008 по сравнению с 2007 материальные затраты увеличились в 10,86 раза или на 2368,8 тыс.руб. В 2007 по сравнению с 2006 в 3,69 раза или на 888,2 тыс.руб. За этот же период наблюдается уменьшение материалоотдачи. В 2008 по сравнению с 2007 материалоотдача уменьшилась на 57,51% или на 9,73 руб.

В 2006 г. прибыль до налогообложения составила 824 тыс. руб., в то время как прибыль от реализации продукции составила – 564 тыс. руб. Разница между прибылью до налогообложения и прибылью от реализации продукции в сумме 260 тыс. руб. Прочие доходы – 654 тыс. руб.: в результате инвентаризации по основным фондам выявлен излишек в сумме 449,7 тыс. руб., а также списана кредиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности в сумме 204,2 тыс. руб. Прочие расходы (356 тыс. руб.): благотворительность – 150,1 тыс. руб., госпошлина за регистрацию – 6,0 тыс. руб., списание недостающих основных средств по результатам инвентаризации – 157,3 тыс. руб., списание алкогольной продукции по истечении срока действия акцизных марок – 30 тыс. руб., а также услуги банка – 12,9 тыс. руб. Текущий налог на прибыль составил 38 тыс. руб.

В 2007 г. прибыль до налогообложения составила 3200 тыс. руб., что на 2376 тыс.руб. или в 3,88 раза больше чем в 2006 году, в то время как прибыль от реализации продукции равна 3257 тыс. руб., что на 2693 тыс.руб. или в 5,77 раз больше чем в 2006 году.

В 2008 году по сравнению с 2007 наблюдается тенденция к уменьшению прибыли как прибыли до налогообложения (на 85,37% или на 2732 тыс. руб.), так и прибыли от реализации продукции (73,72% или 2401 тыс. руб.).

Завершающим показателем является показатель рентабельности основной деятельности. В 2008 г. данный показатель составляет 3,69, в 2007 - 21,41%, а в 2006 г. – 4,69%. В 2007 наблюдается увеличение рассматриваемого показателя на 16,72%, что связано с изменением прибыли от реализации продукции, а в 2008 году уменьшение рентабельности основной деятельности на 17,72 процентных пункта. Такая же динамика наблюдается и на рентабельности продаж. В 2008 году рентабельность продаж уменьшилась на 12,48 процентных пункта, в то время как в 2007 году увеличилась на 11,97 процентных пункта.

Факторный анализ изменения стоимости выпущенной продукции.

В = W\*Т - двухфакторная мультипликативная модель

где W – производительность труда;

В – стоимость выпущенной продукции;

Т – численность работников.

∆В∆w = (W1 – W0) \* Т1 = (241,1–198,2) \* 107 = 4590,3 – за счет изменения производительности

∆В∆т = (Т1 – Т0) \* W0 = (107-104) \* 198,2 = 594,8 – за счет изменения численности работников

∆В = 5185,1 тыс. рублей

В 2008 году по сравнению с 2007 годом объем реализуемой продукции увеличился на 5185,1 тысяч рублей. На динамику данного показателя оказало положительное влияние изменение производительности труда и численности работников. За счет увеличения производительности труда на 42,9 тыс. руб. объем реализуемой продукции увеличился на 4590,3 тыс. руб. За счет увеличения численности работников на 3 человека, объем реализуемой продукции увеличился на 424,8 тыс.руб.

Факторный анализ изменения фондоотдачи

ФО=В/ОС – двухфакторная кратная модель

где ФО – фондоотдача;

В – выручка;

ОС - среднегодовая стоимость основных средств.

Iфо=ФО08/ФО07=(В08/ОС08)/(В07/ОС07)\*100%=(25797/11212)/(20613/10878)\*100%=

=(2,3/1,89)\*100%=121,69%

ΔФО=2,3-1,89=0,41руб.

Iфо(В)=(В08/ОС07)/(В07/ОС07)=(25797/10878)/(20613/10878)=(2,37/1,89)\*100%=125,40%

ΔФО(В)=2,37-1,89=0,48 руб.

Iфо(ОС)=(В08/ОС08)/(В08/ОС08)=2,3/(25797/10878)=(2,3/2,37)\*100%=97,05%

ΔФО(ОС)=2,3-2,37=-0,07 руб.

Iфо= Iфо(В)\*Iфо(ОС)=1,2540\*0,9705=1,217

ΔФО= ΔФО(В)+ΔФО(ОС)=0,48-0,07=0,41 руб.

В 2008 году по сравнению с 2007 годом показатель фондоотдачи увеличился на 0,41 рубль или на 21,69%. Положительное влияние на динамику данного показателя оказало изменение объема реализованной продукции, а отрицательное – изменение основных фондов. За счет увеличения объема реализуемой продукции на 5184 тыс.руб. показатель фондоотдачи увеличился на 0,48 руб. За счет увеличения основных фондов на 334 тыс.руб. показатель фондоотдачи уменьшился на 0,07 руб.

**Глава 3. Анализ финансовых результатов ПСК РА «Стрежень»**

**3.1.Анализ прибыли ПСК РА «Стрежень»**

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия начинается с исследования уровня и динамики всех показателей, представленных в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках». Затем на основании полученной информации целесообразно проанализировать структуру выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг. Данные для оценки динамики и структуры финансовых результатов деятельности предприятия ПСК РА «Стрежень» за 2006-2008 гг. представлены в прил.1.

Такой анализ предполагает изучение динамики статей доходов, расходов и финансовых результатов (горизонтальный анализ) и их соотношений (вертикальный или структурный анализ).

В ходе горизонтального анализа прежде всего должны быть выяснены следующие вопросы:

* каково участие отдельных составляющих доходов и расходов в формировании показателей финансовых результатов;
* в чем причина основных изменений в сравнении с предыдущим периодом;
* насколько стабильны полученные доходы и расходы и возможно ли рассчитывать на их получение в будущем.

При вертикальном анализе или анализе структуры отчета о прибылях и убытках необходимо дать оценку удельному весу отдельных составляющих отчета в величине выручки от продаж.

Исходя из расчетных данных таблицы можно сделать следующие выводы: наибольшее снижение валовой прибыли на предприятии наблюдается в 2008 году (на 2769 т.р. по сравнению с 2007 г.). Это произошло из-за увеличения себестоимости.

В 2008 году по сравнению с 2007 происходит увеличение объема реализованной продукции на 25,15% или на 5184 тыс. руб. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что с 2006 по 2008 год объем реализуемой продукции с каждым годом возрастает. В 2006 году он составил 14726 тыс.руб., а в 2007-20613 тыс.руб., увеличение произошло на 588 тыс.руб. или на 29,9%. Это связано в первую очередь с увеличением выданной квоты по добыче водных биоресурсов. При увеличении количества выловленной рыбы, соответственно возрастает себестоимость, поскольку заработная плата рыбакам рассчитывается исходя из каждого килограмма добытого сырья: на 26,44% или на 3182 тыс.руб. в 2007 г. по сравнению с 2006 г. и в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 7953 тыс.руб. или на 52,27 процентных пункта. Увеличение себестоимости напрямую связанно с увеличением заработной платы рыбаков, а также подорожание электро-, теплоэнергии и прочих материальных ресурсов.

За рассматриваемые 2006-2008 гг. происходит увеличение коммерческих расходов. В 2007 году по сравнению с 2006 коммерческие расходы увеличились на 471 тыс.руб., а в 2008 году по сравнению с 2007 – на 353 тыс.руб. В то время как управленческие расходы снизились в 2007 по сравнению с 2006 на 341 тыс.руб., а в 2008 управленческие расходы отсутствуют.

В 2008 году по сравнению с 2007 прибыль от продаж уменьшилась на 2401 тыс.руб., в то же время уменьшились прочие расходы и доходы на 917 тыс.руб. и 1248 тыс.руб. соответственно. В 2007 году по сравнению с 2006 прибыль от продаж наоборот увеличилась на 2693 тыс.руб., в свою очередь увеличились прочие доходы и расходы на 659 тыс.руб. и на 1014 тыс.руб. соответственно.

Такая же тенденция сохраняется и на прибыли до налогообложения. В 2008 году по сравнению с 2007 годом она уменьшилась на 2732 тыс.руб., в 2007 году по сравнению с 2006 увеличилась на 2338 тыс.руб.

Что касается текущего налога на прибыль, то он уменьшается в течение трех лет. В 2008 году налог на прибыль составил 0 руб. В 2008 по сравнению с 2007 он уменьшился на 32 тыс.руб., а в 2007 по сравнению с 2006 – на 6 тыс.руб.

Чистая прибыль в 2008 году по сравнению с 2007 уменьшилась на 2700 тыс.руб., а в 2007 по сравнению с 2006 увеличилась на 2344 тыс.руб.

Наибольший удельный вес в выручке занимает себестоимость. В 2008 году удельный вес себестоимости составил 89,81%, по сравнению с 2007 он увеличился на 15,99%. Что касается изменения удельных весов остальных показателей в выручке, то в 2008 году наблюдается снижение их доли по сравнению с 2008 годом.

После проведения общего анализа динамики и структуры финансовых результатов ПСК РА «Стрежень» необходимо определить влияние факторов на формирование валовой прибыли.

У анализируемого предприятия ПСК РА «Стрежень» произошло увеличение величины валовой прибыли на сумму 2705 тыс.руб. при росте продаж на 5887 тыс.руб. необходимо определить как повлияло изменение рентабельности продаж на увеличение валовой прибыли.

Таблица 4

Анализ факторов, влияющих на валовую прибыль ПСК РА «Стрежень»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 год | 2007 год |
| 1.Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг | 25797 | 20613 |
| 2.Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 23169 | 15216 |
| 3.Валовая прибыль | 2628 | 5397 |
| 4.Отношение валовой прибыли к выручке | 0,1019 | 0,2618 |

Дадим количественную оценку влиянию данных факторов.

Рассчитаем, как повлияло на величину валовой прибыли изменение объема продаж.

ΔВП=(В1-В0)\*ВП0/В0= (25797-20613)5397/20613=1357 тыс.руб.

Таким образом, при неизменной рентабельности продаж (на уровне предыдущего периода) рост объема продаж на 5184 тыс.руб. привел к увеличению валовой прибыли на 1357 тыс.руб.

Оценка влияния рентабельности продаж будет следующей.

ΔВП=(ВП1/В1 – ВП0/В0)\*В1=(2628/25797 -5397/20613)\*25797=-4125 тыс.руб.

Таким образом, уменьшение рентабельности продаж (маржи валовой прибыли) на 15,99% привело к уменьшению величины валовой прибыли на сумму 4125 тыс.руб.

Совокупное влияние факторов на валовую прибыль (ВП) будет следующим:

За счет роста объема продаж ВП возросла на 1357 тыс.руб.

За счет уменьшения рентабельности продаж ВП уменьшилась на 4125 тыс.руб.

Общее изменение валовой прибыли -2768 тыс.руб.

За анализом валовой прибыли следует определить факторы, повлиявшие на изменение прибыли от продаж.

На величину прибыли от продаж (прибыли от основной деятельности) непосредственное влияние оказывает эффективность управления оборотными активами. Для анализа целесообразно воспользоваться следующей формулой:

Прибыль от

продаж Выручка

Прибыль от продаж = -----------------\*---------------------\*Оборотные активы (28)

Выручка Оборотные

активы

Таким образом, величина прибыли от продаж зависит от динамики рентабельности продаж, скорости оборота оборотных активов и величины капитала, вложенного в оборотные активы.

Информация для анализа представлена в таблице 5.

Таблица 5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 год | 2007 год | Изменение |
| Средняя величина оборотных активов, тыс.руб. | 8626,5 | 8691 | -64,5 |
| Рентабельность продаж (основной деятельности), % | 3,32 | 15.8% | -12,48 |
| Оборачиваемость оборотных активов, количество раз | 2,9904 | 1,4886. | 1,5018 |

Используя метод цепных подстановок рассчитаем влияние каждого из факторов на величину прибыли от продаж.

Влияние снижения оборотного капитала:

-64,5\*1,9886\*15,8:100=-15,17

Влияние ускорения оборачиваемости оборотных активов:

8262,5\*1,5018\*15,8:100=1960,56

Влияние уменьшения рентабельности продаж:

8626,5\*2,9904\*(-12,48):100=-3219,43

Итого общее влияние факторов – уменьшение прибыли от продаж на 1274,04 тыс.руб. (Показанная в таблицах сумма изменения прибыли от продаж составила 2401 тыс.руб. Отклонение в полученных значениях связано с погрешностью округления).

Расчет влияния факторов объем реализации продукции, структура товарной продукции, себестоимость продукции и изменение уровня среднереализационных цен на сумму прибыли можно выполнить способом цепной подстановки, используя данные, приведенные в таблице 6.

Таблица 6

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции ПСК РА «Стрежень», тыс.руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 год | Данные 2007 года, пересчитанные на объем продаж 2008 года | 2008 год |
| Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг (В) | ∑(VPПί0\*Цί0)=  =20613 | ∑(VPПί1\*Цί0)=  = 18556 | ∑(VPПί1\*Цί1)=  =25797 |
| Полная себестоимость реализованной продукции (З) | ∑(VPПί0\*Сί0)=  =17356 | ∑(VPПί1\*Сί0)=  =16154 | ∑(VPПί1\*Цί1)=  =24941 |
| Прибыль (П) | 3257 | 2402 | 856 |

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и базовой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать индекс объема реализации продукции, а затем базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень.

Индекс объема продаж исчисляется путем сопоставления фактического объема реализации с базовым в натуральном (если продукция однородная), условно-натуральном или стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу). На данном предприятии его величина составляет:

Ірп=­­­­­­­­­­­­­­­­­­(VPП1/VPП0)= 687244/65927=10,4

Если бы величина остальных факторов не изменилась, то сумма прибыли должна была бы увеличится в 10,4 раза и составить 33872,8 тыс.руб. (3257\*10,4).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне себестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат:

∑(VPПί1\*Цί0)- ∑(VPПί1\*Сί0)=

=18556 -16154=2402 тыс.руб.

Требуется подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

∑(VPПί1\*Цί1) - ∑(VPПί1\*Сί0)=

= 25797 – 16154= 9643 тыс.руб.

Порядок расчета данных показателей в систематизированном виде представлен в таблице 7.

Таблица 7

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от реализации продукции в целом по предприятию ПСК РА «Стрежень»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель прибыли | Факторы | | | | Порядок расчета | Прибыль, тыс.руб. |
| Объем продаж | Структура продаж | Цены | Себестоимость |
| П0 | t0 | t0 | t0 | t0 | В0-З0 | 3257 |
| Пусл1 | t1 | t0 | t0 | t0 | П0\*Ірп | 33872,8 |
| Пусл2 | t1 | t1 | t0 | t0 | Вусл-Зусл | 2402 |
| Пусл3 | t1 | t1 | t1 | t0 | В1-Зусл | 9643 |
| П1 | t1 | t1 | t1 | t1 | В1-З1 | 856 |

По данным таблицы можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора. Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции

ΔПvpп=Пусл1-П0=33872,8-3257=30615,8.руб.

структуры товарной продукции

ΔПстр=Пусл2-Пусл1=2402-33872,8=-31470,8 тыс.руб.

отпускных цен

ΔПц=Пусл3-Пусл2=9643-2402=7241 тыс.руб.

себестоимости реализованной продукции

ΔПс=П1-Пусл3=856-9643=-8787тыс.руб.

Итого -2401 тыс.руб.

В 2008 году по сравнению с 2007 годом прибыль от продаж уменьшилась на 2401 тыс.руб. Положительное влияние на изменение этого показателя оказали изменение объема реализуемой продукции и отпускных цен, отрицательное влияние – изменение структуры товарной продукции и себестоимость реализованной продукции. Результаты расчетов показывают, что снижение прибыли обусловлен в основном уменьшением структуры товарной продукции. Снижение суммы прибыли на 8287 тыс.руб. способствовало увеличение себестоимости реализованной продукции.

Следует проанализировать также выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которых зависит от трех факторов первого уровня: объема продажи продукции, себестоимости и среднереализационных цен. Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

П=VPПί\*(Цί-С)ί. (29)

На предприятии ПСК «РА «Стрежень» выпускается три основных вида рыбной продукции: охлажденная, мороженая и вяленая рыба. Охлажденная рыба производится в с.Алексеевка: рыба-сырец, выловленная рыбаками ПСК «РА «Стрежень», сдается на приемный пункт два раза в неделю (приблизительно 15 тонн с корабля). Здесь ее разгружают, моют, засыпают льдом.

Также на предприятии ПСК «РА «Стрежень» производится мороженая рыба. Рыба мороженая производится в холодильнике «Итиль» (г.Астрахань). Для этого рыбу-сырец, принятую в с.Алексеевка, доставляют в г.Астрахань, разгружают, затаривают в ящики. Выход готовой продукции составляет 98% от сырья.

На предприятии помимо охлажденной и мороженой рыбной продукции производится также вяленая рыба.

Методика расчета влияния факторов способом абсолютных разниц (на основании данных таблицы ) на примере вяленой рыбы..

ΔПvpп=(VPП1-VPП0)\*(Ц0-С0)=(900-200)\*(0,095-0,065)=21 тыс.руб.

ΔПц=(Ц1-Ц0)\* VPП1=(0,1-0,095)\*900=4,5 тыс.руб.

ΔПс=-(С1-С0)\* VPП1=(0,111-0,065)\*900=-41,4 тыс.руб.

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции. Данные таблицы показывают, по каким видам продукции прибыль увеличилась, а по каким уменьшилась, и за счет каких факторов.

Таблица 8

Факторный анализ прибыли от реализации отдельных видов продукции ПСК РА «Стрежень»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Объем продаж,кг. | | Цена изделия, тыс.руб. | | Себестоимость изделия, тыс.руб. | | Сумма прибыли, тыс.руб. | | Изменение суммы прибыли, тыс.руб. | | | |
| t0 | t1 | t0 | t1 | t0 | t1 | t0 | t1 | Общее | В том числе за счет | | |
| объема продаж | цены | себестоимости |
| Охлажденная рыба | 59231 | 465732 | 0.041 | 0.052 | 0.034 | 0.052 | 1033 | 500 | -533 | 2846 | 5123 | -8502 |
| Мороженая рыба | 6496 | 220612 | 0.068 | 0.069 | 0.049 | 0.077 | 2206 | 354 | -1852 | 4068 | 221 | -6141 |
| Вяленая рыба | 200 | 900 | 0.095 | 0.1 | 0.065 | 0.111 | 18 | 2 | -16 | 21 | 4.5 | -41,5 |
| Итого | 65927 | 687244 | - | - | - | - | 3257 | 856 | -2401 | 6935 | 5348.5 | -14684,5 |

По данным таблицы можно сделать вывод, что прибыль от продаж в 2008 году по сравнению с 2007 уменьшилась на 2401 тыс.руб. Это снижение связано с уменьшением прибыли от продажи охлажденной, мороженой и вяленой рабы на 533 тыс.руб., 1852 тыс.руб. и на 16 тыс.руб. соответственно.

Прибыль от продаж по охлажденной рыбы снизилась на 533 тыс.руб. и на конец отчетного периода составила 500 тыс.руб. Положительное влияние на изменение данного показателя оказали такие факторы как изменение объема продаж и увеличение цены, отрицательное – за счет увеличения себестоимости. За счет увеличения объема продаж охлажденной рыбы на 406501 кг. прибыль от продаж увеличилась на 2846 тыс.руб. За счет увеличения цены на охлажденную рыбу на 0,011 тыс.руб. прибыль от продаж по данной продукции увеличилась на 5123 тыс.руб. За счет увеличения себестоимости на 0,018 тыс.руб. прибыль от продаж по охлажденной рыбе уменьшилась на 8502 тыс.руб.

Прибыль от продаж по мороженой рыбе так же снизилась на 1852 тыс.руб. за счет увеличения объема продаж на 214116 кг. прибыль от реализации увеличилась на 4068 тыс.руб. За счет увеличения цены реализации на 0,001 тыс.руб. прибыль от продаж увеличилась на 221 тыс.руб. За счет увеличения себестоимость на 0,028 тыс.руб. прибыль от продаж уменьшилась на 6141 тыс.руб.

Прибыль от продаж вяленой рыбы также уменьшилась на 16 тыс.руб. За счет увеличения объема продаж на 700 кг. прибыль от продаж увеличилась на 21 тыс.руб. За счет увеличения цены реализации на 0,005 тыс.руб. прибыль от продаж увеличилась на 4,5 тыс.руб. За счет увеличения себестоимости на 0,046 тыс.руб. прибыль от продаж снизилась на 41,5 тыс.руб.

После определения факторов, влияющих на прибыли от продаж, проанализируем прибыль до налогообложения.

Используя данные оценки динамики и структуры финансовых результатов деятельности предприятий необходимо определить влияние факторов на формирование прибыли (убытка) до налогообложения в анализируемом и предыдущих периодах, а также изменение степени влияния факторов в отчетном периоде по сравнению с предыдущими (табл.9).

Таблица 9

Анализ влияния факторов на формирование прибыли (убытка) до налогообложения предприятия ПСК РА «Стрежень» за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы | Формула расчета | 2006г., % | 2007г.,% | 2008г.,% | Изменения (+,-),% | | |
| 2007 от 2006г. | 2008 от 2007г. | 2008 от 2006г. |
| 1.прибыль от продаж | (стр.050/стр.140)/100% | 65,43 | 101,78 | 182,91 | +36,35 | +81,13 | +117,48 |
| 2.прочие доходы | (стр.090/стр.140)/100% | 75,87 | 41,03 | 13,89 | -34,84 | -27,14 | -61,98 |
| 3.прочие расходы | (стр.110/стр.140)/100% | 41,30 | 42,81 | 96,79 | +1,51 | +53,98 | +55,49 |
| Баланс факторов (прибыль до налогообложения) | ∑стр.1,2,3(таблицы 7) | 182,6 | 185,62 | 293,59 | 3,02 | 107,97 | 110,99 |

Анализируя влияние факторов на формирование прибыли (убытка) до налогообложения предприятия ПСК РА «Стрежень» за 2006-2008гг., можно сделать следующие выводы:

- наибольшее влияние на формирование убытка в анализируемом периоде оказала прибыль от продаж, при этом значение данного фактора в формировании прибыли до налогообложения в 2008 г. по сравнению с предыдущими периодами увеличилось.

- следующий по значимости фактор, влияющий на увеличение прибыли – прочие доходы. В 2008 г. по сравнению с предыдущими положительное влияние этого фактора уменьшилось.

-следующий фактор - прочие расходы отрицательно повлиял на прибыль до налогообложения. Причем с каждым годом его доля в данном показателе возрастает. На исследуемом предприятии необходимо провести детальный анализ прочих расходов и принять меры к их снижению.

Отношение прибыли до налогообложения к выручке отражает влияние на рентабельность продаж всей совокупности доходов и расходов.

Результаты анализа представлены в таблице 10.

Таблица 10

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Прибыль от продаж/Выручка, % | Прочие доходы/выручка, % | Прочие расходы/выручка, % | Прибыль до налогообложения /выручка=гр.1+гр.2-гр.3,% |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2008 год | 3,318 | 0,252 | 1,756 | 1,814 |
| 2007 год | 15,80 | 6,4 | 6,646 | 15,554 |
| Отклонение | -12,48 | -6,148 | -4,89 | -13,74 |

Из таблицы видно, что в 2008 году по сравнению с 2007 годом отношение всех факторов, влияющих на прибыль до налогообложения, имеет отрицательное отклонение. Отношение прибыли от продаж к выручке не испытывает влияния элементов, не относящихся к продажам, поэтому можно сделать вывод, что отрицательное значение отклонения говорит о том, что не эффективно управление продажами в процессе основной деятельности организации ПСК РА «Стрежень».

Отношение прибыли до налогообложения к выручке так же имеет отрицательное отклонение. Такое влияние сказывается на нестабильности полученного конечного финансового показателя.

Таким образом, мы можем увидеть вклад отдельных составляющих отчета о прибылях и убытках в формирование рентабельности продаж и таким образом оценить причины его изменения.

В завершении анализа прибыли предприятия ПСК РА «Стрежень» проведем анализ чистой прибыли. Для этого необходимо составить таблицу 11.

Таблица 11

Определение суммы чистой прибыли

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя, тыс.руб. | | | Удельный вес в общей сумме прибыли, % | | |
| 2007 год | 2008 год | +,- | 2007 год | 2008 год | +,- |
| 1.общая сумма брутто-прибыли | 3200 | 468 | -2732 | 100 | 100 | - |
| 2.налог на прибыль | 32 | 0 | -32 | 1 | 0 | -1 |
| 3.чистая прибыль | 3168 | 468 | -2700 | 99 | 100 | +1 |

Общая сумма брутто-прибыли складывается из прибыли от реализации продукции, процентные доходы от инвестиционной деятельности и сальдо прочих доходов и расходов. На предприятии ПСК РА «Стрежень» процентные доходы от инвестиционной деятельности отсутствуют.

Чтобы определить изменение суммы чистой прибыли за счет факторов первой группы, необходимо изменение брутто-прибыли за счет каждого фактора умножить на плановый (базовый) удельный вес чистой прибыли в сумме общей брутто-прибыли:

ΔЧП=ΔБПxί\*УДчп0

Прирост чистой прибыли за счет второй группы факторов рассчитывается умножением прироста удельного веса ί-го фактора (налогов, санкций, отчислений) в общей сумме брутто-прибыли на фактическую ее величину в отчетном периоде:

ΔЧП=БП1\*(-ΔУДxί)

Таблица 12

Расчет влияния факторов на изменение суммы чистой прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Факторы изменения нераспределенной прибыли | Расчет влияния | Изменение суммы, тыс.руб. |
| 1. изменение общей суммы брутто-прибыли | -2732\*0,99 | -2704,68 |
| 1.2. прибыль от реализации продукции | -2401\*0,99 | -2376,99 |
| 1.3. сальдо прочих доходов и расходов | -331\*0,99 | -327,69 |
| 1.4. налог на прибыль | -(-0,01\*468) | +4,68 |
| Итого | 468-3168 | -2700 |

Из таблицы 12 следует, что сумма чистой прибыли уменьшилась на 2700 тыс.руб.в основном за счет уменьшения прибыли от реализации, уменьшения прочих доходов и увеличения прочих расходов. Лишь небольшое увеличение чистой прибыли произошло за счет уменьшения налога на прибыль, и на конец отчетного периода текущий налог на прибыль составил 0 руб.

**3.2.Анализ рентабельности ПСК РА «Стрежень»**

В ходе изучения рентабельности необходимо провести факторный анализ или моделирование показателей рентабельности по факторным зависимостям. Это позволит достаточно подробно изучить влияние различных факторов на финансовые результаты, определить конкретные зависимости и тенденции их развития (таблица 13)

Таблица 13

Основные виды рентабельности организации ПСК РА «Стрежень»

(тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели рентабельности | Алгоритм расчета | Фактические значения показателей | | Изменение уровней  рентабельности |
| в 2007 году | в 2008 году |
| 1.Рентабельность активов | Чистая прибыль/Среднегодовая стоимость активов | 3168/0,5(12565+  +15129)=22,88% | 468/0,5(15129+  17108)=2,90% | -19,98 |
| 2.Рентабельность собственного капитала | Чистая прибыль/Среднегодовая стоимость собственного капитала | 3168/0,5(7811+  +10979)=33,72 | 468/0,5(10979+  +11447)=4,17% | -29,55 |
| 3.Рентабельность продаж | Прибыль от продаж/Выручка | 3257/20613=  =15.8% | 856/25797=  =3,32% | -12,48 |
| 4.Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения | Прибыль до налогообложения/Выручка | 3200/20613=  =15.52% | 468/25797=  =1,81% | -13,71 |
| 5.Рентабельность продаж по чистой прибыли | Чистая прибыль/Выручка | 3168/20613=  =15.37% | 468/25797=  =1,81% | -13,56 |

Рассмотрим изменение рентабельности активов и влияние на нее рентабельности продаж по чистой прибыли и оборачиваемости активов на примере предприятия ПСК РА «Стрежень».

В 2007 году рентабельность активов составила:

Ра07=3168/0,5(12565+15129)=22,88%.

В 2008 году:

Ра08=468/0,5(15129+17108)=2,90%

Изменение рентабельности -19,98=2,920-22,88%.

В 2007 году рентабельность продаж и оборачиваемость активов составили:

Рп= Чистая прибыль/Выручка = 3168/20613=0,1537

Оа= Выручка/Среднегодовая стоимость активов = 20613/13847=1,4886

В 2008 году:

Рп=468/25797=0,0181

Оа=25797/16118,5=1,6005.

В 2008 году рентабельность активов уменьшилась на 19,98%.

Это произошло за счет:

изменения рентабельности продаж:

(0,0181-0,1537)\*1,4886=-0,1356\*1,4886=-0,2018=-20,18%

Уменьшение рентабельности продаж на 13,56 % привело к снижению рентабельности активов на 20,19 %.

изменение оборачиваемости активов:

0,0181\*(1,6005-1,4886)=0,1018\*0,1119=0,0020=0,20%

Рост отдачи активов на 0,1119 позволил повысить рентабельность активов на 0,20 %.

Совокупное влияние факторов: -20,18% + 0,20%=-19,98%.

Данный расчет позволяет сделать вывод о том, что положительное влияние на рентабельность активов обеспечено повышением эффективности использования имущества (активов), которое не позволило перекрыть снижение рентабельности активов, вызванное снижением рентабельности продаж по чистой прибыли.

Рентабельность активов, представленная через показатели интенсивности использования ресурсов, позволяет оценить влияние эффективности использования каждого вида ресурса на прибыльность капитала в целом. Данные для анализа рентабельности активов, сформированную через показатели интенсивности использования ресурсов, представлены в таблице 14.

Таблица 14

Показатели, формирующие рентабельность активов организации ПСК РА «Стрежень»

(тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Показатели | 2007 г. | 2008 г. | Изменение показателей | | Влияние факторов  на рентабельность  активов |
| по сумме | в % |
| 1 | Выручка | 20613 | 25797 | 5184 | 125,15 | - |
| 2 | Себестоимость | 17356 | 24941 | 7585 | 143,70 | - |
| 2.1 | Материальные затраты | 5727,4 | 6359,4 | 632 | 111,03 | - |
| 2.2 | Расходы на зарплату | 7429,6 | 12595,6 | 5166 | 169,53 | - |
| 2.3 | Амортизация | 4199 | 5986 | 1787 | 142,56 | - |
| 3 | Прибыль от продаж | 3257 | 856 | -2401 | 26,28 | - |
| 4 | Среднегодовая стоимость имущества | 13847 | 16118,5 | 2271,5 | 116,40 | - |
| 5 | Средняя стоимость внеоборотных активов | 5156 | 7492 | 2336 | 145,31 | - |
| 6 | Средняя стоимость оборотных активов | 8691 | 8626,5 | -64,5 | 99,26 | - |
| 7 | Рентабельность продаж (3:1) | 0,1580 | 0,0332 | -0,1248 | 21,01 | - |
| 8 | Материалоемкость (2.1:1) | 0,2779 | 0,2465 | -0,0314 | 88,70 | 0,0468 |
| 9 | Зарплатоемкость (2.2:1) | 0,3604 | 0,4883 | 0,1279 | 135,49 | -0,1904 |
| 10 | Амортизациеемкость (2.3:1) | 0,2037 | 0,2320 | 0,0283 | 113,89 | -0,0422 |
| 11 | Фондоемкость (5:1) | 0,2501 | 0,2904 | 0,0403 | 116,11 | -0,0028 |
| 12 | Загрузка средств в обороте (6:1) | 0,4216 | 0,3344 | -0,0872 | 79,32 | 0,0065 |
| 13 | Рентабельность активов (3:4) | 0,2352 | 0,0531 | -0,1821 | 22,58 | -0,1821 |

Методом цепной подстановки рассчитаем влияние каждого фактора на рентабельность активов на предприятии ПСК РА «Стрежень»:

Ра07=(1-0,2779-0,3604-0,2037/0,2501+0,4216)=0,158/0,6717=0,2352=23,52%

Ра08=(1-0,2465-0,4883-0,2320/0,2904+0,3344)=0,0332/0,6248=0,0531=5,31%

Рентабельность активов по прибыли от основной деятельности за отчетный период уменьшилась на 18,21% (5,31%-23,52%). Такое снижение рентабельности активов определено влиянием следующих факторов:

изменение материалоемкости:

(1-0,2465-0,3604-0,2037/0,2501+0,4216)- 0,2352=(0,1899/0,6717)-0,2352=0,2820-0,2352= =0,0468=4,68%

Уменьшение материалоемкости привело к увеличению рентабельности активов на 4,68%;

изменение зарплатоемкости:

(1-0,2465-0,4883-0,2037/0,2501+0,4216)-0,2820=(0,0615/0,6717)-0,2820=0,0916-0,2820=

=-0,1904=-19,04%

Увеличение показателя зарплатоемкости привело к снижению рентабельности активов на 19,04%;

изменение амортизациеемкости:

(1-0,2465-0,4883-0,2320/0,2501+0,4216)-0,0916=(0,0332/0,6717)-0,0916=0,0494-0,0916=

=-0,0422=-4,22%

Увеличение амортизациеемкости позволило понизить рентабельность активов на 4,22%;

изменение фондоемкости:

(1-0,2465-0,4883-0,2320/0,2904+0,4216)-0,0494=(0,0332/0,712)-0,0494=0,0466-0,0494=

=-0,0028=-0,28%

Увеличение фондоемкости привело к спаду рентабельности активов на 0,28%;

изменение загрузки средств в обороте:

0,0531-0,0466=0,0065=0,65%

Уменьшение загрузки средств в обороте обеспечило повышение рентабельности активов на 0,65%.

Совокупное влияние факторов

-19,04%-4,22%-0,28%+0,65%+4,68%=-18,21%.

Приведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что такие качественные показатели использования ресурсов как материалоемкость и загрузка средств в обороте положительно повлияли на рентабельность активов, а такие как зарплатоемкость, амортизациеемкость и фондоемкость – отрицательно.

Анализ различных видов рентабельности предполагает расчет влияния определенных факторов на изменение конкретного вида рентабельности. Так, при анализе рентабельности собственного капитала большое внимание уделяется оценке влияния привлечения заемных средств на рентабельность собственного капитала.

Если воспользоваться методами расширения и удлинения факторной модели, то рентабельность собственного капитала может быть представлена через рентабельность продаж, оборачиваемость (отдачу) активов и коэффициент капитализации (соотношение заемных и собственных средств):

Рс=Рп\*Оа\*(1+Кк), (30)

где Кк – коэффициент капитализации (соотношение заемных и собственных

источников).

Анализ рентабельности собственного капитала и расчет влияния на ее изменение перечисленных факторов рассмотрим на примере организации ПСК РА «Стрежень» (табл.15).

Таблица 15

Показатели, формирующие рентабельность собственного капитала ПСК РА «Стрежень»

(тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатели | 2007 год | 2008 год | Изменение показателей | | Влияние факторов |
| по сумме | в % |
| 1 | Выручка | 20613 | 25797 | 5184 | 125,15 | - |
| 2 | Среднегодовая стоимость имущества | 13847 | 16118,5 | 2271,5 | 116,40 | - |
| 3 | Среднегодовая стоимость собственных средств | 9395 | 11213 | 1818 | 119,35 | - |
| 4 | Среднегодовая величина заемных средств | 4452 | 4905,5 | 453,5 | 110,19 | - |
| 5 | Чистая прибыль | 3168 | 468 | -2700 | 14,77 | - |
| 6 | Рентабельность продаж по чистой прибыли(5:1) | 0,1537 | 0,0181 | -0,1356 | 11,78 | -0,2974 |
| 7 | Оборачиваемость имущества (1:2) | 1,4886 | 1,6005 | 0,1119 | 107,52 | 0,003 |
| 8 | Соотношение заемных и собственных средств(4:3) | 0,4739 | 0,4375 | -0,0364 | 92,32 | -0,0011 |
| 9 | Рентабельность собственного капитала (5:3) | 0,3372 | 0,0417 | -0,2955 | 12,37 | -0,2955 |

Рентабельность собственного капитала в отчетном году снизилась на 87,63%. Это объясняется тем, что чистая прибыль уменьшалась более высокими темпами, чем среднегодовая стоимость собственных источников – соответственно 85,23% и 119,35%.

Далее рассмотрим влияние других факторов на рентабельность собственного капитала. Для этого воспользуемся выше приведенной формулой рентабельности собственного капитала (через показатели рентабельности продаж, оборачиваемости активов, коэффициент капитализации).

Рс07=0,1537\*1,4886\*(1+0,4739)=0,3372=33,72%.

Рс08=0,0181\*1,6005\*(1+0,4375)=0,0417=4,17%.

ДР=4,17-33,72=-0,2955=-29,55%.

Методом цепных подстановок рассчитаем влияние факторов на рентабельность собственного капитала:

* влияние изменения рентабельности продаж по чистой прибыли:

0,0181\*1,4886\*(1+0,4739)-0,3372=0,0397-0,3372=-0,2974 или -29,74.

Уменьшение рентабельности продаж привело к уменьшению рентабельности капитала на 29,74%.

* влияние изменения оборачиваемости (отдачи) капитала:

0,0181\*1,6005\*(1+0,4739)-0,0397=0,0427-0,0397=0,003=0,3%

Рост отдачи капитала обеспечил рост рентабельности собственного капитала на 0,3%.

* влияние изменения коэффициента капитализации (соотношения заемных и собственных средств):

0,0181\*1,6005\*(1+0,4375)-0,0427=0,0416-0,0427=-0,0011=-0,11%.

Уменьшение коэффициента капитализации (или величины заемных средств в расчете на 1 руб. собственных) снизило рентабельность собственных средств на 0,11%.

Совокупное влияние факторов:

-29,74+0,3-0,11=-29,55%

Таким образом, рентабельность собственного капитала снизилась за счет уменьшения коэффициента капитализации и рентабельности продаж по чистой прибыли.

Далее проанализируем рентабельность продаж по данным рассматриваемой организации ПСК РА «Стрежень».

Р07=(В07-С07-КР07-УР07)/В07=(20613-15216-2140)/20613= 0,1580;

Р08=(В08-С08-КР08-УР08)/В08=(25797-23169-1772)/25797=0,0332;

ДР=0,0332-0,1580=-0,1248.

Этот рост является следствием:

изменения выручки:

ΔВ=((В08-С07-КР07-УР07)/В08)-Р07=((25797-15216-2140)/25797)-0,1580=0,3272-0,1580=0,1692

Рост выручки на 5184 тыс.руб. (25797-20613) обеспечил повышение рентабельности продаж на 16,92%;

изменение себестоимости:

ΔС=((В08-С08-КР07-УР07)/В08)-((В08-С07-КР07-УР07)/В08)=((25797-23169-2140)/25797)-0,3272=0,0189-0,3272=-0,3083

Рост себестоимости на 7953 тыс.руб. (23169-15216) привел к снижению рентабельности продаж на 30,83%;

изменение коммерческие расходы:

ΔКР=((В08-С08-КР08-УР07)/В08)-(В08-С08-КР07-УР07)/В08)=((25797-23169-1772)/25797)-0,0189=0,0332-0,0189=0,0143

Снижение коммерческих расходов на 368 тыс.руб. (1772-2140) увеличило рентабельность продаж на 1,43%;

изменение управленческих расходов:

ΔУР=Р08-((В08-С08-КР08-УР07)/В08)=0,0332-0,0332=0

В 2008 и 2007 годах управленческие расходы на предприятии ПСК РА «Стрежень» отсутствовали.

Совокупное влияние факторов:

ΔР=ΔВ+ΔС+ΔКР+ΔУР=0,1692-0,3083+0,0143+0=-0,1248

Таким образом, снижение рентабельности продаж в отчетном периоде вызван увеличением себестоимости реализованной продукции. Даже увеличение выручки и снижение управленческих и коммерческих расходов не достаточно для покрытия увеличения себестоимости.

В результате снижения рентабельности утрачена прибыль в сумме 32,19 тыс.руб.

(-0,1248\*25797)/100%=-32,19тыс.руб.  
Что же касается использования прибыли можно сделать вывод о том, что предприятие ПСК РА «Стрежень» чистую прибыль накапливает и учитывается она как нераспределенная прибыль. Если учитывать сегодняшний рост инфляции, то накапливать прибыль – это значит нерационально ее использовать. Прибыль можно использовать на покрытие кредиторской задолженности или на расширение производства.

**3.3.Резервы роста прибыли и рентабельности**

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации (Р↑VPП) умножить на фактическую прибыль (П΄ί1) в расчете на единицу продукции соответствующего вида:

Р↑Пvpп=∑(Р↑VPПί\*П΄ί1) (31)

Определим резерв роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции (табл.16).

Таблица 16

Резервы роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции ПСК РА «Стрежень»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резерв увеличения объема продаж, кг. | Фактическая прибыль на единицу продукции, руб. | Резерв увеличения суммы прибыли, руб. |
| Охлажденная рыба | 180000 | 0,00 | 0 |
| Мороженая рыба | 70000 | -0,008 | -560 |
| Вяленая рыба | 300000 | -0,011 | -3300 |
| Итого |  |  | -3860 |

Исследуемое предприятие ПСК РА «Стрежень» является рыболовецкой артелью, поэтому сумма прибыли во многом зависит от объема выловленной рыбы, а это в свою очередь зависит от количества квот, которые выдает администрация. Из данной таблицы видно, что при увеличении объема продаж охлажденной рыбы на 180000 кг. при нулевой фактической прибыли на единицу продукции, резерв увеличения суммы прибыли будет равен 0 руб. При увеличении объема продаж мороженой рыбы на 70000 кг. при фактической прибыли на единицу продукции равной -0,008, резерв увеличения суммы прибыли будет равен -560 руб. При увеличении объема продаж охлажденной рыбы на 300000 кг. при фактической прибыли на единицу продукции равной -0,011 руб., резерв увеличения суммы прибыли будет равен -3300 руб. Отсюда можно сделать вывод, что при увеличении объема продаж всей продукции резерв увеличения суммы прибыли отрицательный из-за отрицательной фактической прибыли на единицу продукции. Предприятию ПСК РА «Стрежень» необходимо снижать себестоимость для достижения положительной фактической прибыли на единицу продукции.

Подсчет резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции и услуг (Р↑Пс) осуществляется следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себестоимости (Р↓С) каждого вида продукции, умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста:

Р↑Пс=∑Р↓С ί(VPПί1+Р ↑VPПί) (32)

Определим резерв роста прибыли за счет снижения себестоимости продукции (табл.17)

Таблица 17

Резервы увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости продукции ПСК РА «Стрежень»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукции | Резерв снижения себестоимости единицы продукции, руб. | Планируемый объем реализации продукции, кг. | Резерв увеличения прибыли, руб. |
| Охлажденная рыба | 0,01 | 645732 | 6457,32 |
| Мороженая рыба | 0,00 | 290612 | 0 |
| Вяленая рыба | 0,01 | 300900 | 3009 |
| Итого |  |  | 9466,32 |

При снижении себестоимости по охлажденной рыбе на 0,01 руб. и планируемый объем реализации составит 645732 кг., резерв увеличения прибыли равен 6457,32 руб. Что касается мороженой рыбы, то резерв снижения себестоимости равен 0, то и соответственно резерв увеличения прибыли будет равен 0. При снижении себестоимости единицы продукции по вяленой рыбе на 0,01 руб. и планируемый объем реализации продукции составит 300900 кг., резерв увеличения прибыли равен 3009 руб. В целом по предприятию можно сделать вывод, что за счет снижения себестоимости продукции ПСК РА «Стрежень» может увеличить прибыль на 9466,32 руб.

Подсчет резервов роста прибыли за счет повышения качества продукции производится следующим образом: планируемое изменение удельного веса каждого сорта (ΔУдί) умножается на отпускную цену соответствующего сорта (Цί), результаты суммируются и полученное изменение средней цены умножается на планируемый объем реализации продукции с учетом резервов его роста (табл.18 ):

Р↑П=∑(ΔУдί\*Цί)\*(VPПί1+Р ↑VPПί) (25)

Таблица 18

Резервы роста прибыли за счет улучшения сортового состава продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Продукция | Цена, руб. | Удельный вес | | | Изменение средней цены реализации, руб. |
| фактический | планируемый | +,- |
| Охлажденная рыбы | 52 | 0,68 | 0,52 | -0,16 | -8,32 |
| Мороженая рыба | 69 | 0,32 | 0,23 | -0,09 | -6,21 |
| Вяленая рыба | 100 | 0,00 | 0,24 | 0,24 | +24 |
| Итого |  |  |  |  | +9,47 |

В связи с увеличением удельного веса вяленой рыбы и сокращение удельного веса мороженой рыбы средняя цена вяленой рыбы возрастает на 9,47 руб., а сумма прибыли на планируемый объем реализации – на 2849 тыс.руб. (0,48 руб.\*300900кг.)

В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли по каждому виду продукции и в целом по предприятию (табл.19).

Таблица 19

Обобщение резервов увеличения суммы прибыли, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник резервов | Вид продукции | | | Всего |
| Охлажденная рыба | Мороженая рыба | Вяленая рыба |
| Увеличение объема продаж | 0 | -0,56 | -3,3 | -3,860 |
| Снижение себестоимости продукции | 6,45732 | 0 | 3,009 | 9,46632 |
| Повышение качества продукции | 2849 | - | - | 2849 |
| И т.д. |  |  |  |  |
| Итого | 2855,45732 | -0,56 | -0,291 | 2854,60632 |

При использовании всех источников резервов увеличения суммы прибыли предприятие ПСК РА «Стрежень» может увеличить ее на 2854,60632 тыс.руб.

Резерв повышения уровня рентабельности вяленой рыбы:

P↑R=(2+2855,45732 /300900\*0,11)\*100-(2/99,9)\*100=8,63-2,00=6,63%

Предприятие ПСК РА «Стрежень» может повысить уровень рентабельности вяленой рыбы на 6,63% при росте прибыли от реализации данного вида продукции на 2855,45732 и при снижении себестоимости на 0,01 тыс.руб.

**Заключение**

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое положение.

В данной курсовой работе с целью анализа финансовых результатов был проведен факторный анализ следующих видов прибылей: валовой прибыли, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения. Так же с целью анализа эффективности деятельности предприятия проведен факторный анализ основных видов рентабельности таких как: рентабельность активов, рентабельность капитала и рентабельность продаж.

Цель данной курсовой работы выполнена. Были выяснены причины изменения прибыли, определены резервы ее роста и подготовлены управленческие решения по мобилизации выявленных резервов.

Для достижения цели, поставленной в данной курсовой работе, были решены следующие задачи:  
 ? дана оценка динамики финансовых результатов;

? изучен состав и структура прибыли;

? выявлены количественные изменения влияния факторов, формирующих прибыль;

? выявлены резервы роста прибыли;

? разработаны рекомендации по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

Так как это предприятие является коммерческой организацией, то основная цель ее получение прибыли. Предложением будет поиск резервов увеличения прибыли и уровня рентабельности. Поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Этому предложению в курсовой работе посвящен пункт 3.3. Резервы роста прибыли и рентабельности.

Как уже отмечалось выше оставшаяся у предприятия чистая прибыль не используется. Предприятие ПСК РА «Стрежень» чистую прибыль накапливает, и учитывается она как нераспределенная прибыль. Если учитывать сегодняшний рост инфляции, то накапливать прибыль – это значит нерационально ее использовать. Необходимо отметить, что чистая прибыль используется в соответствии с уставом предприятия.

При распределении чистой прибыли необходимо добиваться оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее суммой с целью обеспечения:

* требуемого объема инвестиций для производственного развития;
* необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Нужно отметить, что предприятие ПСК РА «Стрежень» не проводит расчеты с учредителями. Только на стадии создания предприятия учредители внесли денежные средства в счет вклада в уставный капитал, но предприятие ПСК «Рыболовецкая артель «Стрежень» выплаты доходов учредителям не производит. Так же не производятся отчисления в обязательные фонды и не создаются резервы.

Предложим предприятию ПСК РА «Стрежень» следующее использование чистой прибыли:

1) некоторую долю прибыли можно направить на обновление и расширение производства. По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что у предприятия очень высокая себестоимость. Часть прибыли можно направить на приобретения новых баркасов и других водных транспортных средств, которые будут более экономными в потреблении горюче смазочных материалов.

Для снижения себестоимости охлажденной рыбы можно предложить следующий вариант: возможно заключение договоров с крупными клиентами Астраханской области на поставку рыбы-сырца в пункт приемки рыбы клиента. При этом увеличатся затраты на топливо для кораблей при доставке рыбы, но сократятся затраты на лед, заработную плату грузчиков, рыбообработчиков, а также воду для мытья рыбы.

Для того, чтобы снизить себестоимость мороженой рыбы, возможно приобретение скороморозильного аппарата в с.Алексеевка. На территории, где расположен пункт приема рыбы, находится морозильный цех, не оснащенный специальным оборудованием, принадлежащий ПСК «РА «Стрежень». При приобретении скороморозильного аппарата себестоимость мороженой рыбы сократится на сумму транспортных расходов на перевозку рыбы-сырца в г.Астрахань, а также разгрузочных работ на Холодильнике «Итиль».

Согласно данным в ПСК «РА «Стрежень» произведено 220612 кг. мороженой рыбы. При средних затратах на производство мороженой рыбы в холодильнике «Итиль» в сумме 77 руб./кг. себестоимость готовой продукции равна 16987124 руб.

При покупке скороморозильного аппарата средняя себестоимость мороженой рыбы составит 10 569 120 руб.

Сумма экономии составит 6418004 руб. Стоимость скороморозильного аппарата – 750 000 руб. Она окупится приблизительно за 13 месяцев.

Рассчитаем влияние данного мероприятия на основные технико-экономические показатели ПСК «РА «Стрежень». Численность промышленно-производственного персонала снизится на 4 человека: работники Холодильника «Итиль» в г.Астрахань. Вырастет такой важнейший показатель как производительность труда. Он рассчитывается как отношение выручки от реализации продукции к среднесписочной численности работающих. Предположим, что выручка на предприятии останется неизменной. Значит, новая производительность труда равна:

25797тыс.руб. / (107 чел. – 4 чел.) = 250 тыс.руб. / чел.

Итак, среднегодовая выработка на одного рабочего увеличивается на 3,69% или на 8,9 тыс.руб. на одного работника.

За счет снижения себестоимости на 6418 тыс. руб. прибыль от реализации продукции и прибыли до налогообложения вырастут в 8,5 раз и в 14,71 раза соответственно. Показатель рентабельности продаж вырастет в 8,49 раза до значения 28,20%.

2) За счет этих средств в следующем году организация может производить выплату материальной помощи работникам, оплату путевок, проведение оздоровительных мероприятий и т.д.

В 2008 году уровень рентабельности предприятии находится на низком уровне соответственно ПСК РА «Стрежень» имеет небольшую сумму распределяемой прибыли.

**Литература**

1. Приказ Минфина от 22 июля 2003г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организации»
2. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации»» (ПБУ 9/99)
3. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации»» (ПБУ 10/99)
4. Приказ Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»» (ПБУ 4/99)
5. Приказ Минфина РФ от 28 июня 2000 г. № 60н «О методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации»
6. Банк В.Р., Тараскина А.В. Теория и практика комплексного анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов (учебное пособие). Издательство ООО «ЦНТЭП» Астрахань, 2003 год-340 стр.
7. Васильева Л.С. Финансовый анализ. 2-е изд. Москва: Кнорус, 2008 -816 стр.
8. Вахрушина М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Москва: Вузовский учебник, 2008 год-463стр.
9. Гинзбург А.И. Экономический анализ. Санкт-Петербург: Питер, 2008 год-208 стр.
10. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. Москва: Дело и Сервис, 2008 год – 144 стр.
11. Ефимова О.В. Анализ финансовых результатов деятельности компаний: методология и инструменты. Москва, отель «Космос». 19 февраля 2007 года.
12. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учебник. Москва: Проспект, 2008 год – 624 стр.
13. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Методы и процедуры. Москва: Финансы и статистика, 2006 г.-560стр.
14. Крылова Э.М. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. Москва: Финансы и статистика, 2006 г.-720 стр.
15. Ларионов А.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность – Москва: Проспект, 2008 год-208с.
16. Лупикова Е.В., Н.К. Пашух Бухгалтерская (финансовая) отчетность учебное пособие – Москва: КРОНУС, 2005 – 368с.
17. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации. Москва: Финансы и статистика, 2008 год-304стр.
18. Позднякова В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Москва: Инфра-М, 2009 год -617 стр.
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. 4-е изд. Москва: Инфра-М, 2008 год – 512 стр.
20. Курс лекций по комплексному экономическому анализу хозяйственной деятельности
21. Курс лекций по социально-экономической статистике
22. Климова Н.В.Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли//Экономический анализ: теория и практика – 2009 г.№1 – с.2-8
23. Толпегина О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования.//Экономический анализ: теория и практика – 2009 №2- с.22-24