**План**

Введение

1. Подходы к управлению прибылью предприятия

1.1 Порядок и специфика формирования прибыли коммерческой организации

1.2 Оценка изменения объема прибыли под воздействием различных факторов

2. Анализ формирования прибыли ООО «Риал»

2.1 Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «Риал»

2.2 Факторный анализ прибыли от реализации продукции ООО «Риал»

3. Оптимизация системы управления прибылью ООО «Риал»

3.1 Выявление резервов увеличения прибыли предприятия

3.2 Мероприятия по оптимизации системы управления прибылью ООО «Риал»

Заключение

Библиографический список

**Введение**

Актуальность данной работы заключается в том, что прибыль является одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что предприятие любой формы собственности, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к получению максимальной прибыли, то есть к такому ее объему, который позволял бы предприятию не только прочно удерживать позиции сбыта на рынке своей продукции, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Поэтому каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет какую прибыль, какой доход оно сможет получить. Отсюда прибыль является основной целью предпринимательской деятельности, ее конечным результатом.

Важной задачей каждого хозяйствующего субъекта – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Объектом исследования в данной работе является Общество с ограниченной ответственностью «Риал». На примере данной организации в работе будут исследованы основные методы и подходы по вопросу оптимизации формирования прибыли коммерческой организации.

Предметом исследования в дипломной работе является система управления прибылью на предприятии.

Целью данной работы является оптимизация системы управления прибылью на коммерческом предприятии.

Исходя из цели выполненной работы, необходимо будет решить следующие задачи:

- исследовать экономическую категорию «прибыль»;

- определить порядок и специфику формирования прибыли коммерческой организации;

- выявить факторы, влияющие на величину прибыли;

- провести факторный анализ прибыли ООО «Риал»;

- предложить практические рекомендации по усовершенствованию системы управления прибылью ООО «Риал».

Информационной базой для написания данной дипломной работы стали монографии, учебные пособия, журнальные статьи, а также финансовая и бухгалтерская отчетность ООО «Риал».

Для написания работы применялся метод факторного анализа прибыли, а также экономико-статистический метод.

**1.Подходы к управлению прибылью предприятия**

* 1. **Порядок и специфика формирования прибыли коммерческой организации**

В условиях перехода к рыночной экономике прибыль играет весомую роль в системе экономических показателей. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней [2, с.45].

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования [5, с.315].

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем проданной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу.

На рынке предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает еще получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции [12, с.15]..

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию [1, с.55].

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [20, с.64]. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под взаимодействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов. Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями [4, с.31].

На каждом предприятие формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению. Базой всех расчетов служит балансовая прибыль – основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель – валовая прибыль, а на ее основе – прибыль, облагаемая налогом, и прибыль, не облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Балансовая прибыль - это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций. Графическая модель формирования балансовой прибыли представлена на рис. 1.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Балансовая  прибыль |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Прибыль от реализации продукции,  работ и услуг |  | Прибыль от прочей реализации |  | Внереализационные финансовые результаты |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Прибыль от продажи товарно-материальных ценностей |  | Прибыль от долевого участия в деятельности совместных предприятий |
|  |  | Прибыль от реализации продукции подсобных хозяйств |  | Прибыль от сдачи в аренду основных средств и земли |
|  |  | Прибыль от реализации основных фондов и нематериальных активов |  | Пени и штрафы, полученные и уплаченные |
|  |  |  |  | Убытки от списания дебиторской задолженности |
|  |  |  |  | Убытки от стихийных бедствий |

Рисунок 1 – Формирование балансовой прибыли

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Рассмотрим подробно все составные части балансовой прибыли. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию [3, с.115].

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции. Предприятия, экспортирующие продукцию, исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства. При этом денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных (оборотных) и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки.

Состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, регулируется законодательно. Затраты, образующие себестоимость, группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов [8, с.67].

По реализации продукции, имеющей натурально-вещественную форму, расчет прибыли ведется исходя из выручки и полной себестоимости продукции, определяемых на объем реализуемой продукции. В натуральном выражении он включает остатки готовой продукции на начало отчетного периода, не реализованные в предшествующем периоде, и выпуск товарной продукции отчетного периода за минусом той части продукции, которая не может быть реализована в конце отчетного периода.

На величину прибыли от реализации продукции влияют состав и размер нереализованных остатков на начало и конец отчетного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства продукции, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен или почти невозможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Предприятия, располагающие средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей. Причинами неплатежей являются не только недостаток оборотных средств и неустойчивое финансовое положение предприятий, но и низкая финансово-расчетная дисциплина, недостатки в работе банковской системы, неразвитость вексельного обращения [27, с.19].

В целом для предприятий России характерно снижение объемов производства в течение последнего года.

В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое падение массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции [23, с.11].

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Предприятие самостоятельно распоряжается своим имуществом. Оно вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, сооружений, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества, а также при прочем выбытии недоамортизированных объектов в некоторых случаях. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустановленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - продать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление [19, с.28].

Финансовые результаты от внереализационных операций это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям [17, с.130].

В составе внереализационных операций наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Важно, чтобы они осуществлялись не в ущерб основной деятельности предприятия. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективности. Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставный капитал других предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги. В настоящее время практически никакие доходы по финансовым активам не перекрывают уровня инфляции, поэтому для получения реальных доходов от финансовых вложений следует подходить к таким инвестициям очень взвешенно.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия).

Финансовые вложения означают такое размещение собственных средств предприятия в деятельность других предприятий, которое дает возможность получить доходы. Под долгосрочными финансовыми вложениями понимаются затраты предприятия по вкладу средств в уставный капитал других предприятий (товариществ, акционерных обществ, дочерних предприятий), приобретению ценных бумаг, предоставлению займов на срок более года. К формам краткосрочных финансовых вложений относятся приобретение краткосрочных казначейских обязательств, облигаций и других ценных бумаг, предоставление средств взаймы на срок менее года. Денежные или другие имущественные средства участников договора о совместной деятельности без образования для этой цели юридического лица также считаются финансовыми вложениями - долгосрочными или краткосрочными в зависимости от срока действия договора, поэтому доходы от них также включаются в состав внереализационных доходов.

Валовая прибыль предприятия может отличаться от балансовой прибыли в силу ряда причин [7, с.229]:

1. Валовая прибыль увеличивается для предприятий, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции по ценам не выше себестоимости.

2. При осуществлении прямого обмена по основным средствам и иному имуществу или реализации этих видов имущества по ценам ниже их балансовой стоимости сумма сделки определяется по рыночной стоимости имущества за вычетом балансовой стоимости реализованного или выбывшего имущества.

3. Выручка в валюте пересчитывается в рубли по курсу на день оформления таможенных документов для налогообложения прибыли по этим операциям.

4. Налогообложению подлежат денежные средства, получаемые безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности.

5. По имуществу, полученному безвозмездно, его стоимость оценивается не ниже балансовой, по которой оно числится у передающего предприятия.

6. Валовая прибыль учитывает также уплаченные штрафы и пени (за исключением суммы штрафов и пеней, перечисленных в бюджет и внебюджетные фонды).

Исчисленная в установленном выше порядке валовая прибыль является базой для определения налогооблагаемой прибыли, расчет которой производится в такой последовательности.

Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли):

а) доход от долевого участия в деятельности других предприятий

б) доход от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также от посреднических операций и сделок.

в) доход юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным, ценным бумагам, а также доходы от оказания услуг по их размещению

г) суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы.

После всех перечисленных корректировок валовой прибыли остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученную от различных форм хозяйственной деятельности, называется чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Графически процесс формирования чистой прибыли представлен на рис. 2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Прибыль от реализации | Прибыль от прочей реализации | Внереализационные доходы (убытки) |

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка | Себестоимость (-) |

|  |  |
| --- | --- |
| Балансовая прибыль | Корректировка прибыли (-) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Налогооблагаемая прибыль | Не облагаемая налогом прибыль | Налог на прибыль (-) |

Рисунок 2 – Формирование чистой прибыли коммерческого предприятия

На практике для предприятия, функционирующего на рынке, необходимо знать не только, что оно получит прибыль, но и когда оно ее получит. Для этого проводится специальный анализ соотношений между объемом производства, затратами и доходом. Процесс нахождения безубыточности можно проследить путем определения точки безубыточности [11, с.185]. Точка безубыточности может быть определена графическим способом представленным на рис. 3.

График безубыточности в различных его модификациях широко используется в современной экономике. Несомненным преимуществом этого метода является то, что с его помощью можно быстро получить довольно точный прогноз основных показателей деятельности предприятия.

При построении графика безубыточности предполагается, что не происходит изменений цен на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование; постоянные издержки считаются неизменными в ограниченном диапазоне объема продаж; переменные издержки на единицу продукции не изменяются при изменении объема продаж; продажи осуществляются достаточно равномерно.

Рисунок 3 - График безубыточности

Q-объем производства, ед.прод.

Qкр

# О

FC-постоянные издержки

VC-переменные издержки

ТС-валовые издержки

С

прибыльььььь

Nкр

Выручка, издержки

тыс.руб.

K

B

TR-валовый

доход

При построении графика по горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности, а по вертикальной - затраты на производство и доход. Затраты откладываются с подразделением на постоянные (FC) и переменные (VC). Кроме линий постоянных и переменных издержек, на графике отображаются валовые издержки (ТС) и выручка от реализации продукции (TR).

Точка пересечения линий выручки и валовых затрат представляет собой точку безубыточности (К). Эта точка интересна тем, что при соответствующем ей объеме производства и продаж (Qкр) у предприятия нет ни прибыли, ни убытков. Объем производства, соответствующий точке безубыточности носит название критического. При объеме производства меньше критического предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности являются убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, предприятие получает прибыль.

Варьируя величинами издержек и объемов продаж, можно добиться изменения положения точки безубыточности, например, если фирма стремится увеличить объем реализации при неизменном спросе. В данной ситуации нужно в первую очередь воздействовать на сам спрос, что приведет к увеличению расходов на рекламу, маркетинг и т.д. Также необходимо создавать ценовые преимущества путем снижения цен, предоставления дополнительных скидок и т.д. В этом случае смещение точки безубыточности соответственно произойдет вправо. Смещение точки безубыточности влево (т.е. приближение момента получения прибыли) происходит при сокращении издержек, в первую очередь постоянных.

График безубыточности в различных его модификациях широко используется в современной экономике. Несомненное преимущество этого метода заключается в том, что с его помощью можно быстро получить довольно точный прогноз основных показателей деятельности предприятия при изменении условий на рынке.

Существенный недостаток рассматриваемого метода состоит в том, что установление цены зависит от эластичности спроса по ценам, а график безубыточности этого не отражает. Поэтому фирма должна проанализировать все возможные варианты установления цены, прежде чем принять окончательное решение.

Таким образом, в условиях перехода к рынку и в его дальнейшем становлении прибыль является основным побудительным мотивом организации производственной и хозяйственно-коммерческой деятельности предприятия.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности, выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

**1.2 Оценка изменения объема прибыли под воздействием различных факторов**

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффекта производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непроизводственной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия в условиях рыночной экономики связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятии и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда [25, с.70].

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства [9, с.101].

Если темпы роста стоимостных показателей превышают темпы роста производства конкретных видов продукции в натуральном выражении, имеет место снижение эффективности использования производственных ресурсов в расчете на единицу его полезного эффекта. Это находит выражение и в повышении материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости, и, в конечном счете, себестоимости единицы конкретных видов продукции в натуральных измерениях. В величине и темпах роста прибыли недостаточно полно отражается изменение объема и эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая, в то же время, имеет важное значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы [10, с.103].

Среди многообразия внешних факторов, которые можно встретить в современной литературе, можно выделить основные из них:

- степень политической стабильности;

- состояние экономики государства;

- демографическая ситуация в стране;

- конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров;

- темпы инфляции;

- ставка процента за кредит;

- платежеспособный спрос потребителей - динамика и колебание платежеспособного спроса предопределяет стабильность получения торговой выручки;

- цены, устанавливаемые поставщиками товаров – так как повышение закупочных цен не всегда сопровождается адекватным повышением продажных цен. Розничные торговые предприятия часть повышения цен поставщиками зачастую компенсируют за счет снижения доли собственной прибыли в розничной цене товаров;

- налоговая и кредитная политика государства;

- экономические условия хозяйствования.

К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы коллектива данного предприятия. Внутренние факторы, влияющие на прибыль, отражены на рис. 4.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Внутренние факторы, влияющие на прибыль | | |
|  | | |
| Объем розничного товарооборота |  | При неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи товаров позволяет получать большую сумму прибыли. |
|  |
|  | | |
| Товарная структура розничного товарооборота |  | Расширение ассортимента способствует росту товарооборота. Повышение в товарообороте товаров более высоко качества позволяет повысить долю прибыли в цене товара. Так же это способствует повышению рентабельности. |
|  |
|  | | |
| Организация товародвижения |  | Ускоренное продвижение товаров в торговую сеть способствует увеличению товарооборота и снижению текущих цен. |
|  |
|  | | |
| Организация торгово-технологического процесса продажи товаров |  | Использование прогрессивных методов продажи товаров способствует увеличению объема товарооборота. |
|  |
|  | | |
| Численность и состав работников |  | Достаточная численность работников при определенном уровне технической вооруженности труда позволяет получить необходимую сумму прибыли. |
|  |
|  | | |
| Формы и системы экономического стимулирования труда работников |  | Влияние этого фактора можно оценить через показатель расходов на оплату труда, а также через показатель рентабельности расходов на оплату труда. |
|  |
|  | | |
| Фондовооруженность и техническая вооруженность |  | Чем выше оснащенность работников современным торговым оборудованием, тем выше их производительность труда. |
|  |
|  | | |
| Фондоотдача |  | С повышением фондоотдачи увеличивается розничный товарооборот в расчете на 1 рубль средств, вложенных в основные фонды. |
|  |

РРисунок 4 – Внутренние факторы, влияющие на прибыль

В свою очередь, внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия, а производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли это средства труда, предметы труда и сам труд [22, с.97].

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования оборудования и др.), а также непроизводственное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Степень влияния вышеназванных факторов зависит не только от соотношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что влияние отдельных факторов количественно оценить невозможно. К примеру, деловая репутация предприятия, то есть сформировавшееся мнение о предприятии на рынке по различным аспектам его деятельности (потенциальные возможности, кредитоспособность, качество реализуемых товаров, уровень качества обслуживания и т.п.), основой которого является безусловное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.

Таким образом, прибыль предприятия формируется под воздействием следующих основных факторов: валовых доходов предприятия, дохода предприятия от продажи продукции, валовых расходов предприятия, уровня действующих цен на продаваемую продукцию и величины амортизационных отчислений.

Важнейшим из них является величина валовых расходов. Количественно в структуре цены расходы занимают значительный удельный вес, поэтому снижение расходов заметно сказывается на росте прибыли.

Необходимо отметить, что отдельные составляющие издержек (амортизация, материальные затраты или заработная плата) и виды авансированных средств (стоимость основных и оборотных средств, трудовые ресурсы) под влиянием одних и тех же факторов могут изменяться по-разному, иногда в противоположном направлении, и оказывать различное влияние на прибыль. Например, предприятие может добиться снижения затрат на производство продукции, при этом возможно увеличение прибыли. При нерациональном использовании основных и оборотных средств, например, при наличии неиспользуемого оборудования, оно будет иметь излишние запасы товарно-материальных ценностей [18, с.147].

Средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы являются не только факторами формирования прибыли, но одновременно служат основой для определения направлений поиска резервов ее повышения [6, с.29]. Их рациональное эффективное использование способствует увеличению выпуска продукции в натуральном выражении, повышению качества изделий. В результате уменьшается объем применяемых и расходуемых средств на производство единицы продукции, что находит отражение в снижении материалоемкости, фондоемкости, трудоемкости, себестоимости конкретных изделий, и наоборот, нерациональное использование ресурсов приводит к увеличению их объема на единицу вырабатываемой продукции. Это снижает показатели, характеризующие интенсивность развития и эффективность хозяйствования.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот [29, с.89].

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства [21, с.130].

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства [13, с.116].

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности организации получают законченную денежную оценку в системе показателей финансовых результатов. Обобщенно эти показатели представлены в отчете о прибылях и убытках (приложение 2, 3, 4).

Общий финансовый результат деятельности организации, бухгалтерская прибыль или убыток, представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, товаров (работ, услуг), результата (прибыли или убытка) от финансовой деятельности (процентов полученных и уплаченных), операционной деятельности (доходов и расходов), доходов и расходов от прочих внереализационных операций [26, с.60]. Общий финансовый результат деятельности организации рассчитывается по формуле (1).



где - бухгалтерская прибыль или убыток;



- результат от реализации продукции, товаров (работ, услуг);



- результат от операционной и финансовой деятельности;



- результат (доходы и расходы от прочих внереализационных



операций.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются также показателями выручки (валового дохода) от реализации продукции. Выручка от реализации товаров и продукции свидетельствует о завершении производственного цикла организации, возврате авансированных на производство средств организации в денежную наличность и начале нового витка в обороте средств. [28, с.20]. После вычета из выручки от реализации товаров и продукции, а также коммерческих и управленческих расходов получим чистый результат (прибыль или убыток) от реализации. Прибыль от реализации может быть рассчитана по формуле (2):



где - финансовый результат от реализации продукции;



- выручка (валовой доход от реализации продукции, товаров (работ, услуг);



- полная себестоимость реализованной продукции, товаров (работ, услуг).



Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации. Наряду с абсолютной оценкой рассчитывают также относительную эффективность хозяйствования показатели рентабельности. Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции. Рассчитывают также множество других показателей рентабельности, меняя числитель и знаменатель общей формулы расчета рентабельности.

Прибыль важнейший показатель эффективности работы организации, источник ее жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности организации, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются также обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями. Поэтому анализ прибыли должен охватывать факторы как ее формирования, так и распределения [24, с.169].

Задачами анализа прибылей и убытков организации являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Бухгалтерская прибыль отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя прибыль от реализации продукции связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитики должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений по данному показателю [28, с.135]. Прибыль от реализации продукции в общем случае изменяется под воздействием таких факторов, как: объем реализации; структура продукции; продажные цены; цены на сырье, материалы, топливо, тарифы на энергию и перевозки; уровень затрат материальных и трудовых ресурсов. Приведем методику формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции.

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔР) от реализации продукции представлен формулой (3):

, (3)



где Р1 - прибыль отчетного года;

Р0 - прибыль базисного года.

1. Расчет влияния на прибыль изменений продажных цен (ΔР1) определяется по формуле (4):

,



где - реализация в отчетном году в ценах отчетного года



(р цена изделия; q количество изделий);

- реализация в отчетном году в ценах базисного года.



1. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции (ΔР2) (собственно объема продукции в оценке по базовой себестоимости) определяется по формуле (5):

,



где Р0 - прибыль базисного года;

К1 - коэффициент роста объема реализации продукции по базовой

себестоимости рассчитывается по формуле (6);

(6)



где S1,0 - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S0 - себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (ΔР3) рассчитывается по формуле (7):

, (7)



где К2 - коэффициент роста объема реализации в оценке по продажным ценам;

N1,0 - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0 - реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР4) представлен формулой (8):

, (8)



где S1,0 - себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S1 - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе затрат (ΔР5) производится по формуле (9):



Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменений цен на материалы и тарифов на услуги (ΔР6), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (ΔР7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период (ΔР), что выражается формулой (10):

(10)



Общее изменения прибыли от реализации за отчетный период (ΔР) за счет суммы факторных изменений также может быть выражено формулой (11):

, (11)



где ΔР - общее изменение прибыли;

ΔРi - изменение прибыли за счет i-го фактора.

Прибыль и рентабельность в условиях формирования рыночной экономики являются важнейшими показателями хозяйственной деятельности торгующих организаций и предприятий. Эти показатели отражают все стороны деятельности предприятий торговли: объем и структуру розничного товарооборота, рациональность использования ресурсов, осуществление мероприятий по совершенствованию организаций и технологий торговых процессов [14, с.13].

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства [30, с.80].

**2.Анализ формирования прибыли ООО «Риал»**

**2.1 Краткая характеристика хозяйственной деятельности ООО «Риал»**

Значение прибыли для совершенствования и расширения производства ни у кого не вызывает сомнения. Прибыль является одной из основных целей хозяйственной деятельности и основным показателем эффективности хозяйствующего субъекта за определенный период. В экономической теории проблема прибыли анализировалась на всем протяжении формирования различных теорий и направлений и является актуальной до настоящего времени. В условиях рыночной экономики возрастает значение коммерческой деятельности с целью получения максимальной прибыли для удовлетворения материальных и социальных потребностей работников и производственного развития предприятия. При определении объема закупки того или иного товара и возможностей его продажи партнеры должны обязательно просчитывать выгодность хозяйственной сделки, т.е. возможность получения оптимального уровня и массы прибыли. Получение прибыли является результатом производства и продажи товара в любой форме (продукция, работы или услуги), основанных на привлечении капитала, труда и природных ресурсов. Максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат открывают возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат.

В качестве практической базы для исследования и анализа прибыли были использованы материалы отчетности Общества с ограниченной ответственностью «Риал» за 2006-2008 гг.

Общество с ограниченной ответственностью «Риал» создано в соответствии с Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью», на основании решения учредителя от 31 июля 2000 года.

Основным видом деятельности общества является производство и реализация корпусной мебели.

Целью создания организации являлось производство данной продукции и удовлетворение существующего спроса на не на рынках г.Липецка и Липецкой области, участие в конкурсах, проводимых государственными и муниципальными учреждениями и, соответственно, получение прибыли в процессе этой деятельности.

ООО «Риал» выпускает широкий ассортимент продукции из ЛДСП толщиной 16мм, содержащий более 50 наименований. Цены на производимую продукцию аналогичны ценам конкурирующих фирм.

Производственная база предприятия находится по адресу: г.Липецк, ул. Баумана, 299а.

### ООО «Риал» является динамично растущим малым предприятием, которое активно действует на рынках мебельной продукции г. Липецка и Липецкой области, других регионов страны. Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы ее развития, исходя их спроса на товары, продукцию, оказываемые работы и услуги.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляются таблицы (табл. 1,2), в которой используются данные бухгалтерской отчетности ООО «Риал» из формы №2 (приложение 2, 3, 4).

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от финансовой и прочей деятельности; прочих внереализационных операций.

### Рассмотрим динамику показателей финансовых результатов деятельности ООО «Риал» за 2006-2008 годы (см. табл. 1,2).

### Таблица 1 - Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Риал» за 2006-2007 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | Динамика | |
| 2006,  тыс. руб. | 2007,  тыс. руб. | 2006-2007 гг. | |
| Отклонение (+,-),  тыс. руб. | Темп роста, проценты |
| Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг | 124455 | 133793 | +9338 | 107,5 |
| Себестоимость (производственная) реализация товаров, продукции, работ, услуг | 75349 | 78377 | +3028 | 104,0 |
| Валовый доход | 49106 | 55416 | +6310 | 112,8 |
| Расходы периода:  коммерческие  управленческие | 3755  27397 | 3117  34543 | -638  +7146 | 83,0  126,1 |
| Прибыль (убыток) от реализации | 17954 | 17756 | -198 | 98,9 |
| Внереализационные доходы | 403 | 5969 | +5566 | 1481,1 |
| Внереализационные расходы | 6395 | 9225 | +2830 | 144,2 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 9715 | 11335 | +1620 | 116,6 |
| Налог на прибыль | 2473 | 3283 | +810 | 132,7 |
| Чистая прибыль (убыток) | 7242 | 8052 | +810 | 111,1 |

### Таблица 2 - Динамика основных экономических показателей деятельности ООО «Риал» за 2007-2008 годы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | Динамика | |
| 2007,  тыс. руб. | 2008,  тыс. руб. | 2007-2008 | |
| Отклонение (+,-),  тыс. руб. | Темп роста проценты |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг | 133793 | 97766 | -36027 | 73,0 |
| Себестоимость (производственная) реализация товаров, продукции, услуг | 78377 | 58865 | -19512 | 75,1 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Валовый доход | 55416 | 38901 | -16515 | 70,1 |
| Расходы периода:  коммерческие  управленческие | 3117  34543 | 1684  31364 | -1433  -3179 | 54,0  90,8 |
| Прибыль (убыток) от реализации | 17756 | 5853 | -11903 | 32,9 |
| Внереализационные доходы | 5969 | 2642 | -3327 | 44,26 |
| Внереализационные расходы | 9225 | 6524 | -2701 | 70,7 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 11335 | 952 | -10383 | 8,4 |
| Налог на прибыль | 3283 | 717 | -2566 | 21,8 |
| Чистая прибыль (убыток) | 8052 | 1669 | -6383 | 20,72 |

В таблицах 1,2 была проведена оценка динамики показателей балансовой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на балансовую прибыль.

Отклонение рассчитывалось как разница финансовых показателей за отчетный и прошлый периоды. Применив указанную форму расчета, найдем отклонение показателей выручки 2007 года от показателей выручки 2006 года:

133793–124455=9338 тысяч рублей.

Рассчитаем отклонение показателей чистой прибыли, полученной в 2007 году, от показателей чистой прибыли 2006 года:

8052–7242=810 тысяч рублей.

Для определения темпа роста принимаем результаты предыдущего отчетному году за 100 % и находим долю изменения показателей отчетного года к показателям базового года.

Рассчитаем темп роста выручки в 2007 году:

133793\*100/124455=107,5%

Рассчитаем темп роста чистой прибыли в 2007 году:

8052\*100/7242=111,1%

Таким образом, выручка от продаж в 2007 году по сравнению с 2006 годом увеличилась на 9338 тысяч рублей (7,5%), что привело к увеличению прибыли, оставшейся в распоряжении организации на 810 тысяч рублей (11,1%). Себестоимость выпускаемой продукции в 2007 году увеличилась на 3028 тысяч рублей (4%). В связи с тем, что темп роста выручки от продаж опережает темп роста себестоимости продукции, произошло увеличение валовой прибыли по сравнению с 2006 года на 6310 тысяч рублей (12,8%). Прибыль от продаж в 2007 году сократилась на 198 тысяч рублей за счет увеличения управленческих расходов на 26,1%.

В 2008 году по сравнению с 2007 годом происходит снижение всех экономических показателей. Произошло снижение валовой прибыли за счет снижения выручки от продаж (на 36027 тысяч рублей).

Себестоимость в 2008 году также уменьшилась на 19512 тысяч рублей. Прибыль от продаж уменьшилась на 11 903 тысяч рублей, несмотря на сокращение управленческих и коммерческих расходов. Общая сумма выручки от реализации продукции (работ, услуг) в 2008 году сократилась в 1,4 раза (на 36027 тысяч рублей). Причиной послужило общее ухудшение условий для предпринимательской деятельности, доминирующую роль в котором сыграл финансовый кризис.

Графически динамика финансовых показателей изображена на рисунке 5.

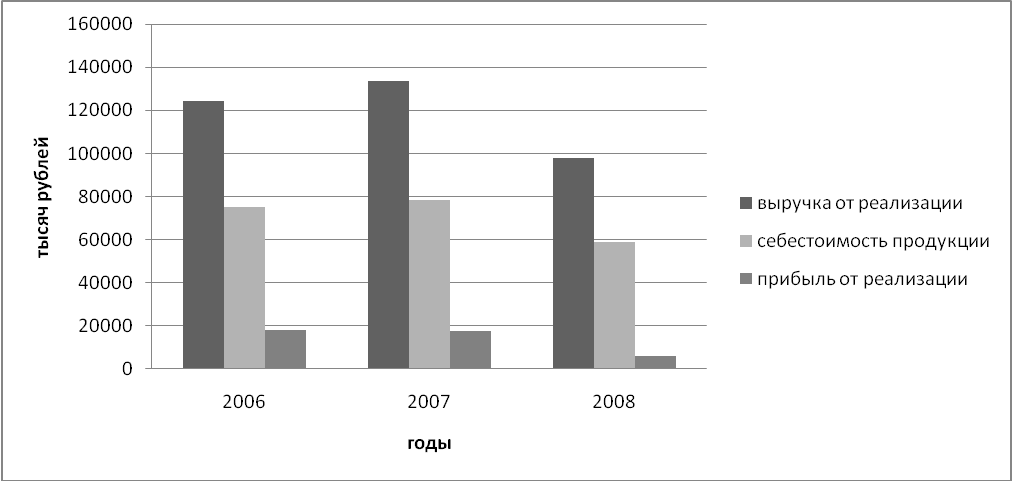


Рисунок 5- Динамика финансовых показателей ООО «Риал»

После формирования прибыли отчетного периода, она корректируется для целей налогообложения, что представлено в табл. 3.

Таблица 3 – Расчет налогооблагаемой прибыли ООО «Риал» за 2006-2008гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Годы | | | Динамика | | | |
| 2006,  тыс. руб. | 2007,  тыс. руб. | 2008,  тыс. руб. | 2006-2007 гг. | | 2007-2008 гг. | |
| Отклонение (+,-),  тыс. руб. | Темп  роста, проценты | Отклонение (+,-),  тыс. руб. | Темп  роста проценты |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 9715 | 11335 | 952 | +1620 | 116,6 | -10383 | 8,4 |
| Увеличение (+), уменьшение(-) суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения | 589 | 2344 | 2035 | +1755 | 397,9 | -309 | 86,8 |
| Льготы по налогу на прибыль | - | - | - | - | - | - | - |
| Налогооблагаемая прибыль | 10304 | 13679 | 2987 | +3375 | 132,7 | -10692 | 21,8 |
| Ставка налога на прибыль | 24% | 24% | 24% | - | - | - | - |
| Сумма налога на прибыль | 2473 | 3283 | 717 | 810 | 132,7 | -2566 | 21,8 |

Из таблицы 3 видно, что сумма налогооблагаемой прибыли в 2007 году увеличилась на 3375 тысяч рублей, а в 2008 году уменьшилась на 10692 тысяч рублей. Снижение произошло в основном за счет уменьшения прибыли от продаж продукции (11903 тысяч рублей).

Сумма налога на прибыль в 2007 году по сравнению с 2006 годом увеличилась на 810 тысяч рублей, на ту же сумму уменьшилась чистая прибыль. В связи с уменьшением налогооблагаемой прибыли в 2008 году по сравнению с 2007 годом на 10692 тысяч рублей, уменьшилась сумма налога на прибыль на 2566 тысяч рублей.

На рассматриваемом предприятии не было доходов, которые облагаются по специальным ставкам, не производились отчисления в резервный фонд (резервный фонд на данном предприятии не сформирован, поэтому средства на пополнение резервного фонда не направлялись) и предприятие не имеет льгот по налогу на прибыль.

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации продукции характеризуется показателем рентабельности затрат. Он определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции и представлен формулой (12):

k = Р/S,

где k – рентабельность затрат;

Р – прибыль от продажи продукции;

S – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Данный коэффициент показывает уровень прибыли на один рубль затраченных средств и рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

В показателе рентабельности, рассчитанном в целом по продукции, усредняется уровень доходности отдельных видов изделий. Поэтому в ходе анализа необходимо изучать рентабельность отдельных видов изделий или групп изделий. Рентабельность единицы продукции имеет большое значение и определяется отношением разницы между отпускной ценой и себестоимостью к себестоимости одного изделия и рассчитывается по формуле (13):

k = Цi – Сi/Сi, (13)

где k – рентабельность единицы продукции;

Цi – отпускная цена единицы продукции;

Сi – себестоимость единицы продукции.

Важность анализа показателей рентабельности отдельных видов продукции, связана с тем, что предприятие должно осуществлять контроль за затратами по ее производству и реализации. Если на рынке имеется достаточно высокий спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности, предприятие может сделать выпуск такой продукции выгодным только сокращая затраты по ее производству.

Для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж. Он определяется отношением величины прибыли к объему продаж по формуле (13):

k = Р/N (13)

где k – рентабельность продаж;

Р – прибыль от продажи продукции (прибыль до налогообложения или чистая прибыль);

N – выручка от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

В качестве величины прибыли могут быть показатели: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль [15, с.18]. Объем продаж выражается показателем выручки от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции [5, с.248].

Исходя из приведенной формулы расчета рентабельности продаж, можно определить влияние на ее изменение по сравнению с предыдущим периодом изменения цен на продукцию и изменения уровня себестоимости. Если выразить прибыль от продажи как разницу между выручкой от продажи без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей и полной себестоимостью реализованной продукции, то формула (14) расчета рентабельности продаж будет иметь следующий вид:

k = N–S/N, (14)

где k – рентабельность продаж;

S – полная себестоимость реализованной продукции;

N – выручка от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Изменение рентабельности продаж за счет изменения цен на реализованную продукцию (N) определяется по формуле (15):

Dk(N)=(N1–S0/N1)–(N0–S0/N0) (15)

Влияние фактора изменения себестоимости (S) на рентабельность продаж определяется по формуле (16):

Dk(S)=(N1–S1/N1)–(N1–S0/N1) (16)

### Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж.

### При расчетах показателей рентабельности могут использоваться различные показатели дохода предприятия: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

### Расчет и анализ рентабельности затрат и продаж представлен в таблице 4.

**Таблица 4 – Анализ рентабельности затрат и продаж предприятия**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | Изменение за год | 2007 г. | 2008 г. | Изменение за год |
| Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. | 106501 | 116037 | 9536 | 116037 | 91913 | -24124 |
| Прибыль от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 17954 | 17756 | -198 | 17756 | 5853 | -11903 |
| Рентабельность затрат, тыс. руб. | 16,82 | 15,32 | -1,5 | 15,32 | 6,37 | -8,95 |
| Рентабельность продаж по прибыли от продажи, тыс. руб. | 14,42 | 13,27 | -1,15 | 13,27 | 5,99 | -7,28 |

### Полная себестоимость реализованной продукции рассчитана как сумма себестоимости продукции, коммерческих расходов и управленческих расходов.

### Рассчитав полную себестоимость продукции за исследуемые периоды, можно определить изменение полной себестоимости:

### 75349+3755+27397=106501 тысяч рублей – полная себестоимость продукции за 2006год.

### 78377+3117+34543=116037 тысяч рублей – полная себестоимость продукции за 2007год.

### 58865+1684+31364=91913 тысяч рублей – полная себестоимость продукции за 2008 год.

### 106501-116037=9536 тысяч рублей – изменение полной себестоимости продукции в 2007 году.

### 91913-116037= -24124 тысяч рублей – изменение полной себестоимости продукции в 2007 году.

### Имея в наличии показатели полной себестоимости реализованной продукции и прибыли от продажи продукции можно определить рентабельность затрат, то есть, величину полученной прибыли с 1 рубля продаж.

17954/106501\*100=16,82% – рентабельность затрат в 2006 году.

### 17756/116037\*100=15,32% – рентабельность затрат в 2007 году.

### -11903/-24124\*100=-8,95% – рентабельность затрат в 2008 году.

### Также определив показатели прибыли от продаж продукции и выручки от продаж продукции можно определить показатель рентабельности продаж, то есть, определить долю прибыли в каждом заработанном рубле. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики организации и ее способности контролировать издержки.

### 17954/124455\*100=14,42%

### 17756/133793\*100=13,27%

### 5853/97766\*100=5,99%

### Из приведенных расчетов можно сделать следующие выводы:

### За период 2006-2007 гг. рентабельность затрат уменьшилась на 1,5 % и составила 15,32 %, то есть, предприятие получило 15,32 копеек прибыли с 1 рубля затрат.

### Рентабельность продаж соответственно снизилась на 1,15 % и составила в 2007 году 13,27%, то есть, предприятие получило 13,27 копеек прибыли с 1 рубля продаж.

### За период 2007-2008 гг. рентабельность затрат уменьшилась на 8,95 % и составила 6,37 %, то есть, предприятие получило 15,32 копеек прибыли с 1 рубля затрат.

### Рентабельность продаж также снизилась на 7,28 % и составила 5,99 %, то есть, предприятие в 2008 году получило 5,99 копеек прибыли с 1 рубля продаж.

### Изменение цен на реализованную продукцию в 2007 году по сравнению с 2006 годом привело к росту рентабельности продаж предприятия на 0,06%:

### Dk(N) =(133793-106501/133793) – (124455-106501/124455)=0,06%

### Изменение себестоимости реализованной продукции привело к снижению рентабельности продаж предприятия на 0,07%:

### Dk(S) =(133793-116037/133793) – (133793-106501/133793)= -0,07%

### Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности продаж: Dk(N)+ Dk(S)=0,06+(-0,07) = -0,01%.

Результаты факторного анализа показывают, что увеличение себестоимости реализованной продукции оказало наибольшее влияние на уровень рентабельности продаж, чем изменение цен реализации.

Изменение цен на реализованную продукцию в 2008 году по сравнению с 2007 годом привело к снижению рентабельности продаж предприятия на 0,32%:

Dk(N) =(97766-116037/97766) – (133793-116037/133793) = - 0,32

### Изменение себестоимости реализованной продукции привело к снижению рентабельности продаж предприятия на 0,25%:

### Dk(S) =(97766-91913/97766) – (97766-116037/97766)= -0,25

### Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности продаж:

### Dk(N)+ Dk(S)=-0,32+(-0,25) = -0,57%.

### Основными направлениями повышения рентабельности затрат являются снижение затрат на единицу или на один рубль продукции, улучшение использования производственных ресурсов (снижение фондоемкости, материалоемкости, зарплатоемкости продукции), рост объема производства.

**2.2 Факторный анализ прибыли от реализации продукции ООО «Риал»**

Прибыль отчетного периода отражается общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя – прибыль от реализации продукции – связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитика должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений данного показателя.

Изменение прибыли от реализации продукции формируется под воздействием следующих факторов: изменения объема реализации; изменения структуры реализации; изменение отпускных цен на реализованную продукцию; изменения цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; изменения уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Составим таблицу (таблица 5) для формализованного расчета факторных влияний на прибыль от реализации продукции.

Таблица 5 – Общие показатели деятельности предприятия в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Количество продукции, шт. | 49782 | 48652 | 33712 |
| Цена продукции, руб. | 2500 | 2750 | 2900 |
| Выручка (реализация), руб. | 124455000 | 133793000 | 97766000 |
| Полная себестоимость от реализации продукции, руб. | 75349000 | 78377000 | 58865000 |
| Себестоимость на 1 ед. продукции, руб. | 1513 | 1611 | 1746 |
| Прибыль от реализации продукции, руб. | 49106000 | 55416000 | 38901000 |

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; транспортных расходов; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Применив показатели 2006-2007 гг. произведем формализованный расчет факторных влияний на прибыль от реализации товаров.

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔР) от реализации продукции:

ΔР = Р1 — Р0= 55416-49106=6310 тысяч рублей

1. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованные товары (∆Р1). В данном случае рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года:

ΔР1 = Np1 — Np1,0 = Σp1q1 — Σp0q1 = 133793-121630=12163 тысяч рублей.

Np1 = Σp1q1 = 48652х2500=121630000 рублей.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объёме товаров объема товаров в оценке по плановой (базисной) себестоимости (∆Р2). Исчисляют коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

ΔР2 = Р0К1 — Р0 = Р0(К1 — 1) =49 106 (0,98-1) = - 982 тысячи рублей.

К1 = S1,0/S0 =73 610/75 349=0,98

S1,0 = 48 652х1 513=73610476 рублей.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объёме товаров, обусловленных изменениями в структуре товара (∆Р3). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

ΔР3 = Р0(К2 — К1) = 49106 (0,98-0,98)= 0 рублей.

К2 = Np1,0/Np0 = 121630/124455=0,98

Np1,0=48652х2500=121630000 рублей.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от изменения себестоимости продукции (ΔР4):

ΔP4 = S1,0 - S1 = 73 610-78377= -4767 тысяч рублей.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости товаров за счет структурных сдвигов в составе товаров (∆Р5). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, с базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции:

ΔP5 = S1 К2 - S1,0 = 75 349х0,98-73 610= 232 тысячи рублей.

7. Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги (∆Р6). Для этого используют сведения о себестоимости продукции. В данном случае цены на тарифы и перевозки были повышены на 336 тысяч рублей, что дало снижение прибыли. ∆Р6= 336 тысяч рублей.

8. Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (∆Р7). Это устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности. В данном предприятии не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет перечисленных причин, то есть ∆Р7 = 0.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период (см. формула 10,11):

∆Р = 12163-982+0-4767+232- 336+0= 6 310 тысяч рублей.

Общее отклонение по прибыли составляет 6310 тысяч рублей, что соответствует сумме факторных влияний.

Таким образом, из вышеприведенного анализа прибыли за 2006-2007 гг. мы видим, что общее изменение прибыли от реализации продукции увеличилось на 6 310 000 рублей. Данное изменение образовалось вследствие увеличения цены продукции на 10%.

На прибыль отчетного периода положительно повлияло изменение продажных цен. Так, увеличение цены продукции позволило дополнительно получить прибыль по сравнению с предыдущим годом в размере 12 163 000 рублей.

Снижение объема реализованной продукции снизило прибыль на 982 000 рублей.

Изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции не повлияли на прибыль.

Из расчета влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции мы видим изменение прибыли в отчетном периоде. В сложившейся ситуации увеличение себестоимости на 1 единицу продукции на 98 рублей снизило прибыль на 4767000 рублей.

В случае изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе затрат прибыль увеличивается на 232000 рублей.

Для более наглядного сопоставления влияния каждого фактора на прибыль от реализации товарной продукции следует составить следующую таблицу (табл. 6):

Таблица 6- Факторы, воздействующие на прибыль в 2007 году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Абсолютная величина, тыс. руб. | Удельный вес, проценты |
| 1 | 2 | 3 |
| ∆Р1 | 12163 | 65,8 |
| ∆Р2 | 982 | 5,3 |
| ∆Р3 | 0 | 0 |
| ∆Р4 | 4767 | 25,8 |
| ∆Р5 | 232 | 1,3 |
| ∆Р6 | 336 | 1,8 |
| ∆Р7 | 0 | 0 |
| Абсолютная сумма отклонений | 18480 | 100 |

Данные таблицы 6 демонстрируют, что на прибыль от реализации товарной продукции наиболее значительно воздействуют два фактора, а именно — изменения отпускных цен, изменения себестоимости продукции. Влияние же других факторов не столь заметно — менее 10%.

В табл. 7 приводятся данные по предприятию ООО «Риал», касающиеся прибыли от реализации товаров за 2 года.

Таблица 7 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции в 2006-2007 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Слагаемые прибыли | По базису (плану) | По базису на фактически реализованную продукцию | Фактические данные по отчету | Фактические данные с корректировкой на изменение цен и пр. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Реализация продукции в продажные ценах | 124455 | 121966 | 133793 | 121630 |
| Полная себестоимость продукции | 75349 | 73610 | 78377 | 78041 |
| Прибыль | 49106 | 48356 | 55416 | 46617 |

Определим степень влияния на прибыль следующих факторов:

а) изменение отпускных цен на продукцию. Это влияние определяется как разность между выручкой от реализации по отчету в фактически действующих ценах и ценах базисного периода. В нашем примере она составляет 12163 тысяч рублей (133793-121630) и отражает рост цен в результате инфляции. Анализ данных бухгалтерского учета позволит раскрыть причины величину завышения цен в каждом конкретном случае (по видам товаров, продукции, работ, услуг);

б) изменение договорных цен отчетного года на материалы, тарифов на энергию, перевозки и прочее.Для этого используется сведения о себестоимости продукции. В нашем задании влияние данных факторов составило:

78041-78377= - 336 тысяч рублей.

в) увеличение объема реализации продукции в оценке по базисной полной себестоимости (собственно объем продукции). Для расчета влияния данного фактора исчисляют коэффициент роста объема реализации в оценке по базисной себестоимости. В нашем случае он равен

73610/75349=0,98

Затем корректируют базисную прибыль на данный коэффициент и вычисляют из нее базисную прибыль:

49106х0,98-49106= -982 тысячи рублей.

г) увеличение объема реализации продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Для расчета влияния данного фактора базисная величина прибыли корректируется на разность между коэффициентом роста объема реализации в оценке по отпускным базисным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости в базисных ценах. Приведем результаты расчета:

49106(0,98-0,98)= 0 рублей.

д) уменьшение затрат на 1 руб. продукции. Влияние данного фактора определяется как разность между полной себестоимостью в базисных ценах фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной без учета изменений договорных цен отчетного года на материальные и прочие ресурсы.

В нашем случае это влияние составляет:

73610-78377=- 4767 тысяч рублей.

е) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Влияние данного фактора определяется как разность между базисной полной себестоимостью, скорректированной на коэффициент роста объема реализации продукции, и полной себестоимостью в базисных ценах фактически реализованной продукции:

75349х0,98-73610=232 тысячи рублей.

Общее отклонение по прибыли составляет 6310 тысяч рублей (55416-49106), что соответствует сумме факторных влияний.

Теперь рассмотрим влияние на прибыль различных факторов за период 2007-2008 годов.

1. Расчет общего изменения прибыли (ΔР) от реализации продукции:

ΔР = Р1 — Р0=38901 -55416= - 16515 тысяч рублей.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованные товары (∆Р1). рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года:

ΔР1 = Np1 — Np1,0 = Σp1q1 — Σp0q1 = 97766-92708= 5058 тысячи рублей.

Np1 = Σp1q1 = 33712х2750=92708000 рублей.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объёме товаров объема товаров в оценке по плановой (базисной) себестоимости (∆Р2). Исчисляют коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

ΔР2 = Р0К1 — Р0 = Р0(К1 — 1) = 55416(0,7-1) = -16625 тысяч рублей.

К1 = S1,0/S0 = 54310/78377=0,7

S1,0 = 33712х1611=54310032 рублей.

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объёме товаров, обусловленных изменениями в структуре товара (∆Р3 ). Подсчет сводится к определению разницы между коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объёма реализации продукции в оценке по базисной себестоимости:

ΔР3 = Р0(К2 — К1) = 55416 (0,7-0,7)= 0

К2 = Np1,0/Np0 = 92708/133793=0,7

Np1,0=33712х2750=92708000 рублей.

5. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции (ΔР4):

ΔP4 = S1,0 - S1, = 54310-58865= - 4555 тысяч рублей.

6. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости товаров за счет структурных сдвигов в составе товаров (∆Р5). Исчисляется сравнением базисной полной себестоимости, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, с базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции:

ΔP5 = S1 К2 - S1,0 = 78377х0,7-54310= 554 тысячи рублей.

7. Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги (∆Р6). Для этого используют сведения о себестоимости продукции. В данном случае цены на тарифы и перевозки были повышены на 947тысяч рублей, что дало снижение прибыли на ∆Р6= 947 тысяч рублей.

8. Расчет экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины (∆Р7). Это устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности. В данном предприятии не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет перечисленных причин, то есть ∆Р7 = 0.

Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период (см. формула 10,11):

∆Р = 5058-16625-4555+554-947= -16515 тысяч рублей.

Общее отклонение по прибыли составляет - 16515 тысяч рублей, что соответствует сумме факторных влияний.

Таким образом, из вышеприведенного анализа прибыли за 2007-2008 гг. мы видим, что общее изменение прибыли от реализации продукции уменьшилось на 16 515 000 рублей. Данное изменение образовалось вследствие уменьшения количества выпускаемой продукции на 30,7%, увеличения себестоимости на 1 единицу продукции на 8,4% и увеличения цены продукции на 5,4%.

На прибыль 2008 положительно повлияло изменение продажных цен. Так, увеличение цены продукции позволило дополнительно получить прибыль по сравнению с предыдущим годом в размере 5058000 рублей.

Уменьшение объема реализованной продукции привело к уменьшению прибыли на 16625000 рублей.

Изменения в объеме продукции, обусловленные изменениями в структуре продукции не повлияли на прибыль в 2008 году.

Из расчета влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции мы видим изменение прибыли в отчетном периоде. Увеличение себестоимости на 1 единицу продукции на 135 рублей привело к уменьшению прибыли на 4 555 000 рублей.

В случае изменения себестоимости за счет структурных сдвигов в составе затрат прибыль увеличивается на 554 000 рублей.

Для более наглядного сопоставления влияния каждого фактора на прибыль от реализации товарной продукции следует составить следующую таблицу:

Таблица 8 - Факторы, воздействующие на прибыль в 2008 году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Абсолютная величина, тыс. руб. | Удельный вес, проценты |
| ∆Р1 | 5058 | 18,2 |
| ∆Р2 | 16625 | 59,9 |
| ∆Р3 | 0 | 0 |
| ∆Р4 | 4555 | 16,4 |
| ∆Р5 | 554 | 2,1 |
| ∆Р6 | 947 | 3,4 |
| ∆Р7 | 0 | 0 |
| Абсолютная сумма отклонений | 27739 | 100 |

Данные таблицы 8 демонстрируют, что на прибыль от реализации товарной продукции наиболее значительно воздействуют три фактора, а именно — изменение отпускных цен, изменение объема продукции и изменение себестоимости продукции. Влияние же других факторов не значительно отразилось на прибыли 2008 года.

В таблице 9 приводятся данные по предприятию ООО «Риал», касающиеся прибыли от реализации товаров за 2 года.

Таблица 9 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции в 2007-2008 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Слагаемые прибыли | По базису (плану) | По базису на фактически реализованную продукцию | Фактические данные по отчету | Фактические данные с корректировкой на изменение цен и пр. |
| Реализация продукции в продажные ценах | 133793 | 92708 | 97766 | 92708 |
| Полная себестоимость продукции | 78377 | 54310 | 58865 | 57918 |
| Прибыль | 55416 | 42356 | 38901 | 34790 |

Определим степень влияния на прибыль следующих факторов:

а) изменение отпускных цен на продукцию. Это влияние определяется как разность между выручкой от реализации по отчету в фактически действующих ценах и ценах базисного периода. В нашем примере она составляет 5058 тысяч рублей (97766-92708) и отражает рост цен в результате инфляции. Анализ данных бухгалтерского учета позволит раскрыть причины величину завышения цен в каждом конкретном случае (по видам товаров, продукции, работ, услуг);

б) изменение договорных цен отчетного года на материалы, тарифов на энергию, перевозки и прочее.Для этого используется сведения о себестоимости продукции. В нашем задании влияние данных факторов составило:

57918-58865= - 947 тысяч рублей.

в) увеличение объема реализации продукции в оценке по базисной полной себестоимости (собственно объем продукции). Для расчета влияния данного фактора исчисляют коэффициент роста объема реализации в оценке по базисной себестоимости. В нашем случае он равен

54310/78377=0,7

Затем корректируют базисную прибыль на данный коэффициент и вычисляют из нее базисную прибыль:

54416х0,7-54416= -16624 тысячи рублей.

г) увеличение объема реализации продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции. Для расчета влияния данного фактора базисная величина прибыли корректируется на разность между коэффициентом роста объема реализации в оценке по отпускным базисным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по себестоимости в базисных ценах. Приведем результаты расчета:

55416(0,7-0,7)= 0 рублей.

д) уменьшение затрат на 1 рубль продукции. Влияние данного фактора определяется как разность между полной себестоимостью в базисных ценах фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной без учета изменений договорных цен отчетного года на материальные и прочие ресурсы.

В нашем случае это влияние составляет:

54310-57918=-3608 тысяч рублей.

е) изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции. Влияние данного фактора определяется как разность между базисной полной себестоимостью, скорректированной на коэффициент роста объема реализации продукции, и полной себестоимостью в базисных ценах фактически реализованной продукции:

55416х0,7-54310=-15519 тысяч рублей.

Общее отклонение по прибыли составляет – 16515 тысяч рублей (38901-55416), что соответствует сумме факторных влияний.

Качественный анализ факторов позволяет сделать вывод о том, что прибыль от реализации товарной продукции на предприятии ООО «Риал» возрастает, в основном, за счет фактора изменения отпускных цен, причиной которого является увеличение сети магазинов и выручки от реализации, а также инфляции. Это ставит предприятие в зависимость от поставщиков товаров, влияния инфляционных процессов в стране. Такие же факторы, как влияние на прибыль изменений в объеме производства продукции и в структуре прибыли оказывают незначительное влияние. Это лишний раз подтверждает тот факт, что финансовое состояние предприятия является устойчивым. Но необходимо увеличивать влияние факторов, которые увеличивают прибыль за счет структурных сдвигов в составе продукции. Анализ влияния факторов прибыли усложняется тем, что цены на ряд услуг регулируется Правительством РТ и РФ и, следовательно, не могут адекватно меняться вслед за изменениями себестоимости, так как предприятие приобретает энергию, газ, воду по ценам, которые диктуются монополиями, то становится очевидным, что предприятие попало в своеобразные тиски: «наверху» — регулируемые государством цены (по сути фиксированные), а «внизу» — необходимость закупки товаров и материалов по нерегулируемым ценам [6, с.269].

**3. Оптимизация системы управления прибылью ООО «Риал»**

**3.1 Выявление резервов увеличения прибыли предприятия**

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения вне реализационных убытков, совершенствование структуры производимой продукции. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный.

На первом этапе выделяют и количественно оценивают резервы; на втором разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов; на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации продукции.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема продукции рассчитывается по формуле (17):

, (17)



где - резерв роста прибыли за счет увеличения объема продукции;



Пi - плановая сумма прибыли на единицу i-й продукции;

РПk- количество дополнительно реализованной продукции в натуральных единицах измерения.

Если прибыль рассчитана на рубль товарной продукции, сумма резерва ее роста за счет увеличения объема реализации определяется по формуле (18).

, (18)



где: PV - возможное увеличение объема реализованной продукции;

ПВ - фактическая валовая прибыль;

V - фактический объем реализованной продукции (выручка).

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции ООО «Риал» на 5% в следующем году.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за 2006 год за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ООО «Риал» (см. формулу 18):

PV2006 =124455 \* 5% = 6223 тысяч рублей

П2006 = 49106 тысяч рублей

V2006 = 124455 тысяч рублей

тысяч рублей.



Теперь рассчитаем резерв увеличения прибыли за 2007 год за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ООО «Риал» аналогичным способом.

PV2007 =133793 \* 5% = 6690 тысяч рублей

П2007 = 55416 тысяч рублей

V2007 = 133793 тысяч рублей

тысяч рублей



Теперь рассчитаем резерв увеличения прибыли за 2008 год за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ООО «Риал» аналогичным способом.

PV2008 =97766 \* 5% = 4888 тысяч рублей.

П2008 = 38901 тысяч рублей

V2008 = 97766 тысяч рублей

тысяч рублей



Таким образом, увеличив объем выпуска продукции на 5% рассматриваемое нами предприятие в 2006 году могло увеличить свою прибыль на 2455 тысяч рублей, в 2007 году - на 2770 тысяч рублей, а в 2008 году – на 1945 тысяч рублей.

Важное направление поиска резервов роста прибыли - снижение затрат на производство и реализацию продукции, например, сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации основных фондов и других расходов.

Если анализу прибыли предшествует анализ себестоимости продукции и определена общая сумма резерва ее снижения, то расчет резерва роста прибыли производится по формуле (19):

, (19)



где: - резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции;



- возможное снижение затрат на рубль продукции;



V - фактический объем реализованной продукции за изучаемый период;

PV -возможное увеличение объема реализации продукции.

Затраты на производство и реализацию произведенной продукции в целом и по статьям за 2006-2008 гг. (фактически и по плану), представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Затраты на производство и реализацию продукции фактически и по плану на предприятии ООО «Риал» за 2006-2008гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2006 год | | 2007 год | | 2008 год | |
| план | факт | план | факт | план | факт |
| Сырье и материалы | 4819 | 4969 | 4321 | 4278 | 3225 | 3325 |
| Транспортно-заготовительные расходы | 2230 | 2124 | 1976 | 2125 | 1683 | 1767 |
| Заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная) | 24726 | 24677 | 27425 | 26888 | 21340 | 21298 |
| Амортизация | 9690 | 9500 | 10571 | 10364 | 8374 | 8210 |
| Прочие производственные расходы | 10615 | 11539 | 12572 | 12069 | 9958 | 9161 |
| Производственная себестоимость продукции | 74595 | 75349 | 78425 | 78377 | 58865 | 58276 |
| Управленческие расходы | 26849 | 27397 | 33178 | 34543 | 30736 | 31364 |
| Коммерческие расходы | 4280 | 3755 | 3109 | 3817 | 1684 | 1919 |
| Полная себестоимость продукции | 105724 | 106501 | 122912 | 116037 | 90931 | 91913 |

Изучив таблицу 10 можно сделать выводы. В 2006 году затраты на прочие производственные расходы превысили сумму, определенную планом на 924 тысячи рублей, также увеличилась производственная себестоимость на 754 тысячи рублей. Сумма затрат на управленческие расходы также превышает план на 548 тысяч рублей.

Анализируя затраты 2007 года можно увидеть что расходы на управленческие затраты снизились и не превышают план. Транспортно-заготовительные расходы увеличились на 149 тысяч рублей по сравнению с планом. Также превышена сумма управленческих и коммерческих расходов – на 1365 тысяч рублей, на 708 тысячи рублей соответственно.

В 2008 году расходы также превышают план транспортно-заготовительные, управленческие и коммерческие расходы на 84, 628 и 235 тысяч рублей соответственно. Все вышеперечисленные расходы необходимо сократить.

Для того, чтобы затраты на производство и реализацию продукции по статьям привести в сопоставимые значения, пересчитаем их на 1 рубль произведенной и реализованной продукции (К), используя формулу (20):

К=, (20)



где К – отношение произведенной и реализованной продукции на 1 рубль

- общая сумма затрат;



- объем товарной продукции в ценах реализации.



Статьи затрат, пересчитанные на 1 рубль произведенной и реализованной продукции представлены в табл. 11.

Таблица 11 - Затраты, пересчитанные на 1 рубль товарной продукции фактически и по плану на предприятии ООО «Риал» за 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2006 год | | 2007 год | | 2008 год | |
| план | факт | план | факт | план | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Сырье и материалы, руб. | 0,039 | 0,039 | 0,032 | 0,032 | 0,033 | 0,034 |
| Транспортно-заготовительные расходы, руб. | 0,017 | 0,018 | 0,015 | 0,016 | 0,017 | 0,018 |
| Заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная), руб. | 0,199 | 0,198 | 0,205 | 0,201 | 0,219 | 0,218 |
| Амортизация | 0,078 | 0,076 | 0,079 | 0,077 | 0,086 | 0,084 |
| Прочие производственные расходы | 0,085 | 0,093 | 0,94 | 0,090 | 0,101 | 0,094 |
| Производственная себестоимость продукции | 0,599 | 0,605 | 0,586 | 0,586 | 0,601 | 0,596 |
| Управленческие расходы | 0,216 | 0,220 | 0,248 | 0,258 | 0,314 | 0,321 |
| Коммерческие расходы | 0,03 | 0,034 | 0,023 | 0,028 | 0,017 | 0,019 |
| Полная себестоимость продукции | 0,849 | 0,856 | 0,319 | 0,867 | 0,930 | 0,940 |

Как показывают данные таблицы 11, в 2006 году существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения транспортно – заготовительных, коммерческих затрат и прочих производственных расходов.

Возможное снижение затрат на рубль товарной продукции в 2006 году можно рассчитать следующим образом:

З2006 = (0,018+0,034+0,093)-(0,017+0,03+0,085)= 0,013 рублей

Как показывают данные таблицы 11, в 2007 году существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения управленческих и коммерческих затрат.

Аналогичным способом рассчитывается возможное снижение затрат на рубль товарной продукции в 2007 году:

З2007 =(0,258+0,028)-(0,248+0,023)= 0,015 рублей

Так же рассчитаем возможное снижение затрат на рубль товарной продукции в 2008 году. В данном случае существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения расходов на сырье и материалы, транспортно-заготовительные расходы, управленческие и коммерческие затрат.

З2008 =(0,034+0,018+0,321+0,019)-(0,033+0,017+0,314+0,017)= 0,011 руб.

Затраты на рубль товарной продукции в 2006 году составили 0,856 рублей снижение этой суммы на 0,013 рублей позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости (см. формула 19).

= 0,013x(124455+6223)=1699 тысяч рублей



Затраты на рубль товарной продукции в 2007 г. составили 0,867 рублей снижение этой суммы на 0,015 рублей позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости в 2007 году (см. формула 19).

= 0,015x(133793+6690)=2107 тысяч рублей



Затраты на рубль товарной продукции в 2008 г. составили 0,94 рублей снижение этой суммы на 0,011 рублей позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости в 2008 году (см. формула 19).

= 0,011x(97766+4888)=1129 тысяч рублей



Исходя из расчетов можно подвести следующий итог. В 2006 году резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения транспортно - заготовительных и коммерческих затрат составляли 1699 тысяч рублей, в 2007 году можно сэкономить за счет уменьшения управленческих и коммерческих затрат 2107 тысяч рублей, а в 2008 году за счет уменьшения расходов на сырье и материалы, транспортно-заготовительные расходы, управленческие и коммерческие затраты можно сэкономить 1129 тысяч рублей.

Подведем итог по расчетам резервов увеличения прибыли за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции на 5%. Рассматриваемое нами предприятие в 2006 году могло увеличить свою прибыль на 2455 тысяч рублей, в 2007 году – на 2770 тысяч рублей, а в 2008 году – на 1945 тысяч рублей.

Обобщив все выявленные резервы роста прибыли, мы увидим что, в 2006 году прибыль могла увеличиться на 4154 тысяч рублей, в 2007 году – 4877 тысяч рублей, а в 2008 году – 3074. Таким образом, при грамотном распределении резервов увеличения прибыли можно достичь лучших финансовых результатов.

**3.2 Рекомендации по оптимизации прибыли ООО «Риал»**

Проведенное исследование во втором разделе данной работы на ООО «Риал» свидетельствует об ухудшении деятельности предприятия в 2008 году.

Ухудшение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия стало возможным из-за недостаточной обеспеченности производства собственными средствами и оптимальными объемами реализации продукции. В итоге, доходы от основной деятельности недостаточны, чтобы покрыть связанные с ее осуществлением расходы.

Такой недостаток на предприятии обычно покрывается за счет других источников доходов: безвозмездной передачей товаров и прочих доходов, однако на предприятии суммы прочих доходов очень малы. Поэтому, предприятию необходимо рассмотреть возможности расширения сферы деятельности с ориентацией на получение максимальных доходов при минимальных операционных расходах и оптимальных расходах по другим видам деятельности.

Руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников организация будет осуществлять свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладываться капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия.

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в деятельности предприятия. Необходимо осуществлять крутой поворот в интенсификации производства, переориентировать предприятие на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста.

В условиях перехода к рыночной экономике, ее начального этапа очень важны мероприятия научно-технического характера. Важнейшим фактором повышения эффективности производства был и остается научно-технический прогресс. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны революционные, качественные изменения, переход к принципиально технологиям, перевооружение на основе новейших достижений науки и техники. Коллективы предприятий, их руководители главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, по мере развития рыночных отношений, предприятия начнут уделять должное внимание развитию производства на перспективу и будут направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции (работ, услуг).

Так же необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда работников. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечить внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка, дисциплины, стабильности трудовых коллективов [16, с.3].

Для максимизации прибыли рекомендуется осуществлять следующие конкретные мероприятия:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

5. Так же не последнюю роль занимает увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

6. Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования.

7. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

8. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

9. Рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.

10. Повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции.

11. Совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий.

12. Осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей.

13. Осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Предприятие ООО «Риал» является коммерческой структурой. Цены, устанавливаемые на предприятии, не регулируются государством. Предприятие самостоятельно устанавливает цены на товары, исходя из сезонности, покупной стоимости, спроса на данный товар и цен на рынке товаров, а также цен, устанавливаемых конкурентами.

Таким образом, прибыль предприятия формируется под воздействием следующих основных факторов: валовых доходов предприятия, дохода предприятия от продажи продукции, валовых расходов предприятия, уровня действующих цен на продаваемую продукцию и величины амортизационных отчислений.

Важнейшим из них является величина валовых расходов. Количественно в структуре цены расходы занимают значительный удельный вес, поэтому снижение расходов очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

В анализе факторов, влияющих на величину прибыли, лежат резервы увеличения прибыли предприятия, основными из которых являются:

1. Обеспечение роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства.
2. Улучшение условий продажи продукции, в том числе за счет совершенствования расчетно-платежных отношений между предприятиями.
3. Изменение структуры производимой и продаваемой продукции за счет увеличения доли более рентабельной.
4. Снижение валовых расходов на производство и обращение продукции.
5. Установление реальной зависимости уровня цен от качества производимой продукции, ее конкурентоспособности, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями.
6. Увеличение прибыли от прочей деятельности предприятия (от продажи основных фондов, иного имущества предприятия, валютных ценностей, ценных бумаг и т. д.).

Оптимизация прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного притока оперативной информации не только внешнего характера (о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах и т.п.), но и внутреннего – о формировании затрат на производство и себестоимости продукции. Эта информация опирается на систему производственного учета расходов по местам их возникновения и видам изделий, на выявленные отклонения расхода ресурсов от стандартных норм и смет, на данные о калькуляции себестоимости отдельных видов продукции, учете результатов реализации по видам изделий. Важно отметить, что в зависимости от учетной политики, производимой предприятием в области производственного учета, степень детализации учета затрат, а следовательно и анализа, различны для разных предприятий.

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту.

**Заключение**

В результате проведенного в дипломной работе исследования удалось проанализировать финансово-хозяйственную деятельность организации на примере ООО «Риал» и оптимизировать процесс формирования прибыли коммерческой организации.

Тем самым были решены поставленные при исследовании задачи, а именно:

- исследована экономическая категории «прибыль»;

- определен порядок и специфика формирования прибыли коммерческой организации;

- выявлены факторы, влияющие на величину прибыли;

- проведен факторный анализ прибыли ООО «Риал»;

- предложены практические рекомендации по усовершенствованию процесса формирования и распределения прибыли.

В первой главе работы были определены порядок и специфика формирования прибыли коммерческой организации выявлены факторы влияния на прибыль. Так же была рассмотрена классификация факторов прибыли.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия.

Сумма прибыли находится под взаимодействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы коллектива данного предприятия. Внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные.

Среди многообразия внешних факторов можно выделить основные: степень политической стабильности, состояние экономики государства, демографическая ситуация в стране, конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров, темпы инфляции и другие.

Во второй главе работы была дана характеристика ООО «Риал» и на основании данных финансовой отчетности произведен анализ основных показателей организации. Так же был проведен факторный анализ прибыли организации от реализации продукции.

В результате анализа финансовое положение ООО «Риал» признано не стабильным и деятельность по формированию прибыли в организации не позволяют компании вести конкурентную «борьбу» на рынке производства и реализации мебели.

В третьей главе работы на основании анализа финансового положения компании были сформулированы рекомендации по увеличению объема прибыли, укреплению финансовой устойчивости компании и по оптимизации деятельности по управлению формированию прибыли. К ним относятся:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции.

4. Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

5. Так же не последнюю роль занимает увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

6. Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования.

7. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.

8. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

9. Рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.

10. Повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции.

11. Совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий.

12. Осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей.

13. Осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Оптимизация прибыли предприятия в условиях рыночных отношений требует постоянного притока оперативной информации не только внешнего характера (о состоянии рынка, спроса на продукцию, ценах и т.п.), но и внутреннего – о формировании затрат на производство и себестоимости продукции.

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту.

**Библиографический список**

1. Астринский Д. Экономический анализ финансового положения предприятия // Экономист. 2000. №12. С. 53-59.
2. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. – 3-е изд., перераб. М.: Финансы и статистика, 2003. 288 с.
3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. М.: Финансы и статистика, 2000. 208 с.
4. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. 2002. №4. С. 28-31.
5. Бланк И.А. Управление прибылью. М.: Ника-Центр, Эльга, 2007. 768 с.
6. Быкова Е. В. Регулирование массы и динамика прибыли // Финансы. 1996. №4. С. 29-30.
7. Гиляровская Л.Т., Ендовицкий Д.А. Финансово-инвестиционный анализ и аудит коммерческих организаций. Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1997. 336 с.
8. Глазунов В.Н. Критерии оценки рентабельности и платежеспособности// Дело. 2000. №1. С. 67-72.
9. Карпова Т.П. Управленческий учет. М.: ЮНИТИ, 2004. 584 с.
10. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. 486 с.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: Научное издание. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с.
12. Ковалев В.В. Анализ средств предприятия и их использования // Бухгалтерский учет. 2000. №10 С. 15-17.
13. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Бурмистрова Л.М. Финансы организаций (предприятий): учеб. для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 382 с.
14. Косякин И. Финансовый анализ, как инструмент управления предприятием // Финансовая газета. 2000. №7. С. 13-16.
15. Липатова И.В. Анализ доходности предприятия // Финансы. 1999. №12. С. 18-20.
16. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели // Финансовый менеджмент. 2002. №6. С. 3-10.
17. Ложкин О. Факторная зависимость рентабельности капитала// Аудит и финансовый анализ. 2001. №3. С. 130-131.
18. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 254 с.
19. Матвейчева Е., Вишнинская Г. Финансовые результаты деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2000. №1. С. 28-32.
20. Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. 2003. №4. С. 64-68
21. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 360 с.
22. Раицкий К.А. Экономика предприятия. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000. 346 с.
23. Скляренко В.К., Казакова Р.П. Методы планирования прибыли предприятия // Справочник экономиста. 2005. №2. С. 11-16.
24. Уткин Э. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. М.: Издательство «Зерцало», 1998. 239 с.
25. Чернов В. Анализ рентабельности // Аудит и финансовый анализ. 2001. №2. С. 70-71.
26. Чечевицина Л.Н., Чуев И.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Дашков и К, 2005. 352 с.
27. Шамхалов Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы. 2000. №6. С. 19-22.
28. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. М.: ИНФРА-М, 2004. 186 с.
29. Юдина Л.Н. Анализ себестоимости и прибыли в системе «Директ-костинг» // Финансовый менеджмент. 2005. №5. С. 89-97.
30. Яцюк Н., Халевинсая Е. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2002. №1. С. 80-83.