**Разработка управленческих решений на основе анализа и оценки прибыли и рентабельности промышленного предприятия (на примере ООО «БРОНТЕКС»).**

**Введение**

C распространением предпринимательства в России анализ финансовых результатов стал занимать одно из важных направлений в области бухгалтерского и управленческого учета деятельности предприятия.

Актуальность выбранной темы дипломного проекта определяется тем, что из-за недооценки систематических знаний о своих финансах многие российские компании теряют значительную часть доходов.

Для эффективного управления предприятиям необходимо знать, за счет чего формируются финансовые ресурсы, а так же какие факторы оказывают на них влияние. Менеджеры предприятия должны иметь информацию о размерах и структуре финансовых ресурсов предприятия, планировать направления их использования.

Одним из главных качественных показателей характеризующих финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий является прибыль. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа развития экономики является овладение руководителями и менеджерами современными методами управления формированием прибыли в процессе оперативной инвестиционной и финансовой деятельности субъектов рыночных отношений.

Без глубокого изучения прибыли и рентабельности невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности хозяйствования, усиления материальной заинтересованности и ответственности руководителей специалистов и других работников предприятий в достижении высоких конечных финансовых результатов при наименьших затратах ресурсов.

Прибыль - важная и сложная экономическая категория, является денежным выражением стоимости прибавочного продукта созданного производительным трудом работников занятых в сфере производства и товарного обращения. Сумма прибыли и рентабельность являются основными показателями оценки конкурентоспособности организации или предприятия.

Увеличение прибыли, залог дальнейшего успешного функционирования организации на рынке.

Вместе с тем рост прибыли может быть вызван необоснованным увеличением цен, а также стремление любыми путями получить высокие доход, в ущерб потребителям.

В современным условиях, важным приоритетом субъектов и рынка является целенаправленная, взвешенная политика в защите интересов, преодоление убыточности, повышение эффективности хозяйствования, получение оптимальной прибыли с целью их дальнейшего развития и совершенствования предпринимательской деятельности.

Прибыль используется в предприятиях для развития материально-технической базы на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, поколении собственных оборотных средств, выплаты дивидендов акционерам, выплаты материального поощрения работников, обеспечение социального развития трудового коллектива и др.

Проблема повышения прибыли и рентабельности является актуальной для предприятий всех отраслей народного хозяйства России, не исключением является издательская деятельность.

Всё выше изложенное подчеркивает актуальность проблемы и определило выбор темы, цель и задачи дипломного проекта.

Цель дипломного проекта - изучив показатели прибыли и рентабельности деятельности производственного предприятия ООО «БРОНТЕКС» используя финансовую отчетность, применить их в финансовом анализе и планировании.

Для достижения поставленной цели в дипломном проекте необходимо последовательно решить следующие основные задачи:

- рассмотреть понятие прибыли в системе рыночных отношений и необходимость её увеличения;

- раскрыть понятие рентабельности и методы её определения;

- изучить экономическую характеристику финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- провести исследование и дать оценку показателей прибыли и рентабельности ООО «БРОНТЕКС» за 2004-2006 гг.;

- выявить влияние отдельных факторов на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- разработать методы повышения прибыли и рентабельности ООО «БРОНТЕКС».

Объектом исследования дипломного проекта является Общество с ограниченной ответственностью «БРОНТЕКС» зарегистрированное как производственно-торговое предприятие в г. Химки, Московской области.

Предметом исследования - система показателей прибыли и рентабельности деятельности Общества.

При написании дипломного проекта изучена экономическая литература, в которой рассматриваются вопросы сущности и оценки прибыли и рентабельности.

В процессе исследования изучены новые методы факторного анализа показателей доходности предприятия и применение операционного рычага в управлении прибылью.

Практическая значимость выполненного дипломного проекта заключается в том, что результаты проведенного исследования могут быть использованы в ООО «БРОНТЕКС» для повышения прибыли и рентабельности.

**1. Исследование современных методов расчета и анализа прибыли и рентабельности промышленного предприятия**

1.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «БРОНТЕКС»

Общество с ограниченной ответственностью «БРОНТЕКС» зарегистрировано как производственно-торговое предприятие в г. Химки, Московской области. Компания производит широкий спектр продукции, при этом основными изделиями предприятия являются: кран газовый; затвор поворотный; клапан запорный; клапан обратный; фланец стальной.

Наличие собственного конструкторского бюро позволяет индивидуально подходить к специфике любого предприятия и в сжатые сроки разработать и изготовить новые изделия, соответствующие требованиям заказчика.

Главный корпус предприятия двухэтажный, третий этаж полуподвальный, общая площадь главного корпуса 996 кв. метров, В этом корпусе расположены участки 1, 2, 3, 4. В полуподвале - склад готовой продукции, склад запчастей, котельная установка.

Общество на 1 января 2006 г. в своем составе насчитывает 138 человека.

Организацию труда и заработной платы ООО «БРОНТЕКС» за 2005-2006 гг. представим в виде табл. 1.

Таблица 1

Организация труда и заработная плата

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. измер. | 2005 | 2006 | Темп роста |
| 1. Среднесписочная численность ППП | чел | 175 | 132 | 75,4% |
| 2. Объем продукции в действующих оптовых ценах предприятия | т. руб. | 21048 | 35301 | 167,7% |
| 3. Фонд заработной платы всего персонала | т. руб. | 2705,6 | 2375,7 | 87,8% |
| 4. Среднегодовая выработка валовой продукции в действующих оптовых ценах предприятия | руб. | 120274 | 267432 | 222,3% |

Объем реализации продукции в оптовых ценах выполнен в сумме 24405 тыс.руб.

Объем выпуска товарной продукции составил в действующих оптовых ценах 35301 тыс.руб.

Товаров народного потребления в свободно отпускных ценах выпущено на сумму 1987 тыс.руб.

Поставлено продукции собственного производства на сумму 45084 тыс.руб.

Механизация производственных, процессов составляет 85,6%. Производственная площадь цехов составляет 900 кв.м.

За 2006 год на предприятии количество рабочих сдельщиков на производственных участках составило 75 человек.

Средний процент выполнения норм выработки рабочими сдельщиками за 2006 год составил 100%. Всего действует 580 норм, в том числа технически обоснованных 528 норм, что составляет 91,0%.

С целью выявления потерь рабочего времени, сокращения непроизводительных затрат и улучшения состояния нормирования труда проведено 16 хронометражных наблюдений с охватом рабочих 16 человек, 2 фотографии рабочего дня с охватом 75 человек.

Фактическая себестоимость за 2006 год составила 35196 тыс.руб., затраты на 1 рубль товарной продукции за отчетный период составили 99,75 копеек.

Процент нерациональных остатков за 2006 год составил 1,1% при плане 1,2%. Фактический расход сырья за 2006 год составил 168000 м² при плане 167000 м².

Мощность электроустановок, нагревательных приборов электроосвещения предприятия составляет 150 КВТ Час. Увеличение мощности не производилось. Неустановленного оборудования на 01.01.2007 г. на предприятии нет. В течение года штрафных санкций на перерасход воды и несоблюдение коэффициентов мощности нет. Снабжение запчастями было удовлетворительно.

В прошедшем 2006 г. в ООО «БРОНТЕКС» проводилась определенная работа по улучшению качества выпускаемой продукции.

Основные цели в области качества:

- удовлетворение современных и перспективных требований заказчика;

- увеличение конкурентоспособности продукции и услуг;

- расширение рынка сбыта продукции и услуг (Россия, страны СНГ).

Основные принципы достижения поставленных целей:

1. Уровень качества определяет потребитель. Именно потребитель желает получить продукцию по такой цене и такого качества, которые отвечают его потребностям, ожиданиям.

2. Качество продукции и услуг обеспечивается всеми сотрудниками предприятия в процессе повседневной деятельности. Улучшение качества — дело всех и каждого: от генерального директора до рядового сотрудника.

3. Высокое качество обеспечивается путем постоянного:

- совершенствования системы управления и менеджмента качества;

- повышения квалификации и обучения всех, работающих на предприятии;

- совершенствованием действующих и внедрением новых процессов, технологии и т.п.

Стабильное качество достигается посредством разработки и проведения мероприятий по оперативному устранению и предупреждению несоответствий на основе накопления и анализа достоверной и полной информации о деятельности предприятия.

Обеспечение качества поставок продукции и услуг посредством постоянной работы с поставщиками и взаимодействия с ними на основе взаимных интересов.

Приказом директора назначена комиссия по проверке качества, установлен "День качества", на каждом участке установлено бюро по качеству из квалифицированных специалистов.

Установлен лимит возврата на каждую операцию по всему ассортименту. Велся учет переделок, каждое нарушение в технологии обработки доводилось до исполнения, исполнителя и учитывалось при проведении итогов работы за месяц.

На весь ассортимент имеются образцы, утвержденные представителем заказчика.

За 2006 год компания не имела рекламаций за низкое качество выпускаемой продукции.

Подготовкой и повышением квалификации рабочих ООО «БРОНТЕКС» занимаются: мастер производственного обучения, мастера участков, специалисты. Особое значение в настоящее время приобретает повышение квалификации рабочих. Повышение квалификации способствует росту производительности труда, экономии сырья и материалов, улучшению качества выпускаемой продукции, росту технических навыков в работе. С этой целью проводится определенная работа по выявлению передового опыта рабочих.

Основными поставщиками сырья предприятию в 2005 году были следующие фирмы: ООО «Логос», ОАО "Трейд Металл", ОАО ''ИНТЕР".

Поставка сырья в течение всего отчетного периода производилась самовывозом.

Проведем анализ динамики основных технико-экономических показателей за последние 3 года представив полученные результата в виде табл. 2.

Таблица 2

Анализ динамики основных технико-экономических показателей за последние 2004-2006 года

|  |  |
| --- | --- |
| ПОКАЗАТЕЛИ | Годы |
| 2004 | 2005 | 2006 |
| Объем товарной продукции, тыс. руб.- в действующих ценах.- в сопоставимых ценах.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.2. Объем реализованной продукции, тыс. руб.- в действующих ценах.- в сопоставимых ценах.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.3. Прибыль до налогообложения (форма № 2)Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.4. Рентабельность продаж.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.5. Стоимость ОПФ, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.6. Прибыль от продаж, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.7. Фондоотдача.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.8. Стоимость оборотных средств, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.9. Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.10. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году. | 203722216810010024485250621001001001002,751001001209100100-5410010016,81001007884100100209491001003,110010016697 | 2104830791103,3103,3230622727394,294,233,933,90,8229,829,812611041046311611616,698,898,895241211212087799,699,62,4777716510 | 3530144463167,7173,35098353100221208139470,2530,49100295,399,418629534429,417717513384140170352841691683,812315826486 |
| 11. Материальные затраты, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.12. Затраты на 1 рубль товарной продукции.13. Материальность.14. Численность ППП, чел.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.15. Затраты на оплату труда с отчислениями, тыс. руб.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.16. Среднегодовая з/п. на одного рабочегоТемпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.17. Производительность труда.Темпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году.18. Зарплатоемкость.19. Количество потребителей электроэнергииТемпы роста в %,- к предыдущем году.- к базисному году. | 100100102,80,8218810010023861001001064,4100100117,91001000,11108,2100100 | 9999100,80,78175939327061131131257,4118118175,91491490,09102,094,394,3 | 1601590,75132757023761181341423,5132134336,81912850,0799,897,892,2 |

Темп роста объема товарной продукции в 2006 году возрос на 64,4% из-за увеличения числа заказов, производительности труда. Темп роста объема реализованной в 2006 году резко возрос по сравнению с 2005 годом из-за увеличения числа заказов рис 1.

Рис. 1. Изменение объема товарной (Qтп) и реализованной (Qрп) продукции

Представим изменение стоимости ОПФ, фондоотдачи, стоимости оборотных средств и оборачиваемости в виде графика (рис. 2).

Рис. 2. Изменение стоимости ОПФ, фондоотдачи, стоимости оборотных средств и оборачиваемости

Стоимость ОПФ в 2006 году снизилась по сравнению с 2005 годом из-за отсутствия средств для приобретения основных средств.

На протяжении данного периода увеличилась стоимость оборотных средств на 3860 тыс. руб. по сравнению с 2005 годом.

Оборачиваемость оборотных средств увеличилась в 2006 году на 46% по сравнению с 2005 годом. Если в 2005 году оборотные средства совершали за год 2,4 оборота, то в отчетном году 3,8 оборота. Рост оборачиваемости оборотных средств оказывает влияние на формирование объема продаж.

Фондоотдача увеличилась в 2006 году из-за увеличения количества выпускаемой продукции и снижения стоимости основных фондов.

Рис. 3. Изменение полной себестоимости и материальных затрат.

Анализируя изменения себестоимости реализованной продукции, видно, что в 2006 году себестоимость составила 35284 тыс.руб., что выше 69,4% по сравнению с 2005 годом.

Материальные затраты соответственно увеличились на 61% в 2006 году по сравнению с 2005 годом. Это говорит о росте условно-переменных затрат (материалы, заработная плата, и т.д.) в составе себестоимости реализованной продукции.

Рис. 4. Изменение численности промышленно-производственного персонала (ППП) и затраты на оплату труда

В 2006 году численность рабочих снизилась с 175 до 132 человека, в связи с чем выросла производительность труда и составила в 2006 году 336,8 тыс. руб. Затраты на оплату труда уменьшились в связи с уменьшением численности рабочих фонд заработной платы в 2006 году уменьшился на 330 тыс. руб.

1.2. Экономическая сущность и факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельности

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности[[1]](#footnote-1).

Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет определенные функции.

Во-первых, прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости[[2]](#footnote-2). Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников[[3]](#footnote-3).

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности предприятия и ее возможностей в будущем[[4]](#footnote-4).

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями[[5]](#footnote-5).

Многоканальное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, 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. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли предприятия.

Емким информативным показателем является валовая прибыль. Валовая прибыль - сумма прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией[[6]](#footnote-6). Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Валовая прибыль включает прибыль (убыток) от реализации товарной продукции; прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

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

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его 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[[7]](#footnote-7).

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами поступают в бюджет. Из выручки также исключаемая сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции[[8]](#footnote-8). 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.

При реализации продукции, имеющей натурально-вещественную форму, расчет прибыли ведется исходя из выручки и полной себестоимости продукции, определяемыми 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. Под периодом понимается квартал, или год. Состав остатков нереализованной продукции на начало и конец периода зависит от избранного предприятием метода учета выручки - по поступлению денег на расчетный счет (в кассу) предприятия или по отгрузке продукции, расчетные документы по которой предъявлены покупателю. Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятием на длительный срок (ряд лет) исходя из условий хозяйствования и заключенных договоров.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. В строительных организациях выручка отражает стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда. В торговле, снабженческих и сбытовых предприятиях выручка соответствует валовому доходу от продажи товаров (сумма наценок или скидок в процентах к стоимости реализуемых товаров). На предприятиях транспорта и связи выручка отражает денежные средства за предоставляемые услуги по действующим тарифам.

Кроме прибыли от реализации продукции в состав валовой прибыли включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера. На долю этой прибыли приходится несколько процентов балансовой прибыли. В ее состав входят прибыли (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия[[9]](#footnote-9). Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

У предприятия могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Предприятие вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества. 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.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии), валютные ценности, ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

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[[10]](#footnote-10). Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду. 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 уставной капитал других предприятий, приобретению акций и других ценных бумаг, предоставление средств взаймы 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[[11]](#footnote-11).

Доходы от долевого участия в уставном капитале другого предприятия представляют часть его чистой прибыли, которая поступает учредителю в заранее обговоренном размере, или в виде дивидендов по акциям, пакетом которых владеет учредитель[[12]](#footnote-12). Доходами от ценных бумаг являются проценты по облигациям, краткосрочным казначейским обязательствам, дивиденды по акциям. По средствам, предоставляемым взаймы, предприятие получает доходы по условиям договора между кредито- и ссудозаемщиком.

В состав внереализационных прибылей (убытков) также входят сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек других видов санкций (кроме санкций, уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в соответствии с законодательством), другие доходы и расходы (убытки, потери)[[13]](#footnote-13).

Необходимость и важность определения состава валовой прибыли обусловлена следующим:

во-первых, в связи с тем, что подавляющую часть валовой прибыли (95-97%) предприятие получает от реализации товарной продукции, анализу именно этой составляющей должно быть уделено главное внимание;

во-вторых, не смотря на это, абстрагироваться от рассмотрения состава и структуры прибыли от реализации имущества и внереализационных доходов, а также факторов, влияющих на их изменения, никак нельзя.

Цель предпринимательской деятельности — не только получение прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности хозяйственной деятельности. В отличие от абсолютного показателя прибыли, рентабельность — относительный показатель и показывает степень доходности предприятия. Рентабельность отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли[[14]](#footnote-14).

Показатели рентабельности измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса[[15]](#footnote-15). Они являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли и дохода предприятия. По этой причине они служат обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели можно объединить в следующие группы:

показатели, рассчитанные на основе стоимости реализованной продукции;

показатели, рассчитанные на основе производственных активов;

показатели, рассчитанные на основе потока наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности), отражаемые в отчетности предприятия[[16]](#footnote-16):

Данные показатели характеризуют прибыльность продукции[[17]](#footnote-17). Рентабельность продукции можно рассчитать как по всей реализованной продукции, так и по отдельным ее видам. В первом случае она определяется как процентное отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию. Рентабельность всей реализуемой продукции можно рассчитать и как процентное отношение прибыли от реализации товарной продукции к выручке от реализации (объему продаж). Эти показатели дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции.

Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены ее реализации и полной себестоимости. Она определяется как процентное соотношение цены реализации единицы данной продукции за вычетом полной себестоимости к полной себестоимости единицы данной продукции.

В связи с этим, при планировании ассортимента производимой продукции учитывается насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Поэтому важно сформировать структуру продукции так, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

Вторая группа показателей рентабельности формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансированных средств[[18]](#footnote-18):

все производственные активы предприятия;

инвестиционный капитал (собственные средства и долгосрочные обязательства);

акционерный (собственный) капитал.

 (3)

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям характеризуют степень использования предприятием финансовых рычагов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и заемных средств.

Данные показатели весьма практичны в связи с тем, что отвечают интересам участников. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех производственных активов, потенциальных инвесторов и кредиторов — доходность акций и т.д.[[19]](#footnote-19)

Третья группа показателей формируется аналогично показателям первой и второй групп, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

 (4)

Данные показатели дают представление о степени возможности предприятия обеспечивать кредиторов, заемщиков и акционеров наличными денежными средствами. Концепция рентабельности, исчисляемая на основе притока денежной наличности, широко применяется в странах с развитой рыночной экономикой. Она более приоритетна, потому что операции с денежными потоками являются признаком интенсивного типа производства и финансового “здоровья” предприятия. Переход на использование этой концепции требует перестройки отчетности предприятий. Эта работа находится лишь в начальной стадии.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый из исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

Так как прибыль — важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Прибыль относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств[[20]](#footnote-20). Однако анализ динамики валовой прибыли, темпов ее прироста, факторов, влияющих на величину прибыли и темпы ее прироста, себестоимости, выручки представляет значительный интерес. Полезную информацию можно почерпнуть из анализа динамики доли чистой прибыли в валовой. Если доля чистой прибыли растет, это свидетельствует об оптимальной величине уплачиваемых налогов, заинтересованности предприятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании.

Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся 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 реализуемую 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.

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

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов)[[21]](#footnote-21).

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

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

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре валовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием ряда факторов, важнейшими из которых являются: себестоимость, объем реализации, уровень действующих цен.

Важнейшим из них является себестоимость. Под себестоимостью продукции понимают все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, а именно — стоимость природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных производственных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации[[22]](#footnote-22).

Количественно в структуре цены себестоимость занимает значительный удельный вес, поэтому она заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

К показателям снижения себестоимости относятся следующие показатели:

- показатели, связанные с повышением технического уровня производства (внедрение новой прогрессивной технологии, модернизация оборудования, изменение конструкции и технических характеристик изделий);

- показатели, связанные с улучшением организации труда и управления (совершенствование организации, обслуживания и управления производством, сокращение затрат на управление, сокращение потерь от брака, улучшение организации труда).

Основными задачами анализа себестоимости промышленной продукции являются:

- установление динамики важнейших показателей себестоимости;

- определение затрат на рубль товарной продукции;

- выявление резервов снижения себестоимости.

Анализ затрат на производство по элементам и статьям калькуляции, проводится с целью выявления отклонений, определения состава элементов и статей калькуляции, удельный вес каждого элемента в общей сумме затрат на производство, изучение динамики за ряд прошлых лет, выявление факторов, которые вызвали изменения в элементах и статьях затрат и повлияли на себестоимость продукции[[23]](#footnote-23).

Важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вытекает вывод от необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и повышения эффективности производства.

Зависимость величины прибыли от объема реализации при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Вследствие этого немаловажное значение в рыночных условиях приобретает показатель изменения остатков нереализованной продукции: чем он выше — тем меньше прибыли получит предприятие. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных текущей рыночной конъюнктурой, производственной и коммерческой деятельностью предприятия, условиями реализации продукции. Во-первых, емкость данного рынка всегда имеет предельную величину, и, как следствие, существует риск товарного перенасыщения; во-вторых, предприятие может произвести продукции больше, чем реализовать, из-за неэффективной сбытовой политики. Кроме этого, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков в стоимостном выражении из расчета упущенной будущей прибыли. В целях увеличения прибыли предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в натуральном, так и в денежном выражении.

Размер выручки от реализации продукции и, соответственно, прибыли зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и уровня применяемых цен[[24]](#footnote-24).

Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса, и предложения аналогичной продукции другими производителями (за исключениями предприятий-монополистов, уровень цен на продукцию которых регулируется государством). Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия.

Для принятия многих управленческих решений важно знать не только факторы, влияющие на величину и структуру себестоимости, но и причины, определяющие изменение рентабельности.

Подобный анализ строится в соответствие с используемой на конкретном предприятии системой показателей рентабельности. С учетом рассмотренных ранее групп показателей, факторный анализ может строится следующим образом.

Рентабельность продукции определяется за счет изменения цены продукции и ее себестоимости (материальных затрат)[[25]](#footnote-25).

Рентабельность продукции напрямую зависит от объема реализации, то есть выручки и себестоимости продукции. Для роста рентабельности необходимо выполнение одного из следующих условий:

- рост выручки при неизменно, либо снижающейся себестоимости;

- снижение себестоимости при постоянном объеме выручки;

- либо больший темп роста выручки по сравнению с темпом роста величины себестоимости.

Рентабельность производственных активов также легко моделируется по факторным зависимостям:

K П.К. = P / (F + E) = (P / TR) \* (TR / (F + E)) (5)

где K П.К. — рентабельность производственных активов;

P — чистая прибыль;

F — стоимость основных производственных фондов;

E — средняя сумма оборотных средств;

TR — выручка от реализации.

Эта формула раскрывает связь между рентабельностью фондов K П.К., производственных активов (P / (F + E)), рентабельностью реализации (P / TR), и фондоотдачей (TR / (F + E)). Экономический смысл заключается в том, что формула прямо показывает пути повышения рентабельности: при низкой доходности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота производственных активов.

Необходимо рассмотреть еще одну факторную модель рентабельности[[26]](#footnote-26):

P/PK = (P / TR) \* (TR / TK) \* (TK / PK) (6)

где PK — собственный капитал;

TK — совокупный капитал.

Как видно, рентабельность собственного капитала P/PK зависит от изменений уровня рентабельности продукции (P / TR), скорости оборота совокупного капитала (TR / TK), и соотношения собственного и заемного капитала. Из этой зависимости следует, что при прочих равных условиях отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала. Изучение подобной зависимости имеет большую доказательную силу для оценки финансового состояния предприятия, оценки степени результатов своей деятельности.

Однако необходимо сделать следующую оговорку. При анализе факторов, определяющих уровень рентабельности по элементам формул иногда искажается экономический смысл явлений, так как сами по себе абсолютные величины не показывают эффективность использования авансированных для производства средств. К примеру, любое увеличение средней стоимости основных производственных средств вызовет снижение уровня рентабельности. В действительности же технический прогресс сопровождается, как правило, увеличением фондовооруженности работников и величины ОПФ, что является главным двигателем повышения эффективности производства, в том числе и рентабельности.

1.3. Современные методы проведения оценки и анализа прибыли и рентабельности

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия достигается на основе таких результативных показателей, как прибыль и рентабельность.

Величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.

2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.

3. Анализ уровня среднереализационных цен.

4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.

5. Анализ рентабельности деятельности предприятия.

6. Анализ распределения и использования прибыли.

Источники информации: накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету продаж и счетам «Прибыли и убытки», «Нераспределенная прибыль, непокрытый убыток», форма бухгалтерской отчетности № 2 «Отчет о прибылях и убытках», данные финансового плана.

В анализе используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя прибыль от обычных видов деятельности, финансовые результаты от операционных и внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств. Схема формирования балансовой прибыли представлена на рис. 5.

Рис. 5. Схема факторного анализа прибыли.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой разность между прибылью от обычной деятельности и суммой льгот по налогу на прибыль.

Чистая прибыль - это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли от обычной деятельности, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого выручку необходимо скорректировать на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия в среднем по отрасли, а себестоимость товаров, продукции (работ, услуг) уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период[[27]](#footnote-27).

Для проведения анализа прибыли по составу и в динамике составляют аналитическую табл. 3.

Таблица 3

Анализ состава, динамики и выполнения плана по прибыли

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Базисный период | Отчетный период | Абсолютное отклонение | Темп изменения, % |
| тыс. руб. | удельный вес % | тыс. руб. | удельный вес % | тыс. руб. | удельный вес % |
| Прибыль от продаж |   |   |   |   |   |   |   |
| Сальдо от операционных доходов и расходов |   |   |   |   |   |   |   |
| Сальдо внереализационных доходов и расходов  |   |   |   |   |   |   |   |
| Прибыль от обычных видов деятельности |   |   |   |   |   |   |   |

Основную часть прибыли предприятия получают от обычных видов деятельности, к которой относят прибыль от продаж продукции (работ, услуг).

Прибыль от продаж продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности:

объема продаж продукции (VРП);

структуры (УДi);

себестоимости (Зi);

уровня среднереализационных цен (Цi).

Объем продаж продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится[[28]](#footnote-28).

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот. Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической величиной (табл. 4)

Таблица 4

Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от продаж

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условия расчета | Порядок расчета | Сумма прибыли, тыс. руб. |
| объем реализации | структура товарной продукции | цена | себестоимость |
| План | План | План | План | План |  |   |
| Усл1 | Факт | План | План | План |  |   |
| Усл2 | Факт | Факт | План | План |  |   |
| Усл3 | Факт | Факт | Факт | План |  |   |
| Факт | Факт | Факт | Факт | Факт |  |   |

Изменение суммы прибыли за счет:

объема реализации продукции

структуры товарной продукции

средних цен реализации

себестоимости реализуемой продукции

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме продаж и плановой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать процент выполнения плана по объему продаж продукции, а затем плановую сумму прибыли скорректировать на этот процент.

Выполнение плана по объему продаж исчисляют сопоставлением фактического объема реализации с плановым в натуральном (если продукция однородна), условно-натуральном и в стоимостном выражении (если продукция неоднородна по своему составу), для чего желательно использовать базовый (плановый) уровень себестоимости отдельных изделий, так как себестоимость меньше подвержена влиянию структурного фактора, нежели выручка[[29]](#footnote-29).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат:

 (7)

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

 (8)

Если предприятие производит неоднородные виды продукции, тогда структура реализованной продукции определяется отношением каждого вида продукции в оценке по плановой себестоимости к общему объему продаж продукции в той же оценке. В этой ситуации для расчета влияния структурного фактора на изменение общей суммы прибыли используется модель

 (9)

где Riпл – плановая рентабельность i-х видов продукции (отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции).

Следует проанализировать также выполнение плана и динамику прибыли от реализации отдельных видов продукции, величина которой зависит от трех факторов первого порядка: объема продажи продукции (VРПi), себестоимости (Зедi) и среднереализационных цен (Цi). Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид

 (10)

Среднереализационная цена единицы продукции рассчитывается путем деления выручки от реализации соответствующего изделия на объем продаж[[30]](#footnote-30). На изменение ее уровня оказывают влияние следующие факторы: качество реализуемой продукции, рынки сбыта, конъюнктура рынка, инфляционные процессы.

Качество товарной продукции – один из основных факторов, от которого зависит уровень средней цены реализации. За более высокое качество продукции устанавливаются более высокие цены и наоборот.

Изменение среднего уровня цены изделия за счет его качества (DЦкач) можно определить следующим образом:

, (11)

где Цн и Цп – соответственно цена изделия нового и прежнего качества; VРПн – объем реализации продукции нового качества; VРПобщ – общий объем продаж i-го вида за отчетный период.

Расчет влияния сортности продукции на изменение средней цены можно выполнить способом абсолютных разниц.

Для этого отклонение фактического удельного веса от планового по каждому сорту умножаем на плановую цену единицы продукции соответствующего сорта, результаты суммируем и делим на 100:

 (12)

Пример расчета влияния качества изделия на его среднюю цену реализации приведен в табл. 5.

Таблица 5

Расчет влияния качества изделия на его среднюю цену реализации

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Цена за туб, тыс. руб. | Объем реализации, нат. изм. | Удельный вес сортов, % | Фактический объем продаж при плановой сортности, нат. изм. | Выручка от продаж, тыс. руб. |
| план | Факт | План | Факт | +,- | при фактической сортности | при плановой сортности |
| I | 750 | 21600 | 25925 | 80 | 85 | +5 | 24400 | 19443750 | 18300000 |
| II | 675 | 5400 | 4575 | 20 | 15 | -5 | 6100 | 3088125 | 4117500 |
| Всего | - | 27000 | 30500 | 100 | 100 | - | 30500 | 22531875 | 22417500 |

Если коэффициент перевыполнения плана равен 1,1296320 (30500:2700), то фактический объем продаж по I сорту в пересчете на плановую сортность равен 24400 ед. (21600 х 1,129630).

Полученные данные свидетельствует о том, что за счет повышения удельного веса продукции I и уменьшения II сорта выручки от ее реализации увеличилась на 114375 тыс.руб (22531875-22417500), а средняя цена единицы продукции - на 3,75 тыс.руб=[(+5 . 750)+(-5 . 675)] :100.

По такой же методике рассчитывается изменение средней цены реализации в зависимости от рынков сбыта продукции.

Если на протяжении года произошло изменение отпускных цен на продукцию по сравнению с плановыми в связи с инфляцией, то изменение цены по каждому виду продукции умножается на объем ее реализации по новым ценам и делится на общее количество реализованной продукции за отчетный период.

Выполнение плана по прибыли в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, не связанных с реализацией продукции. Это финансовые результаты, полученные от операционных, внереализационных операций и чрезвычайных обстоятельств.

Анализ сводится в основном к изучению динамики и причин полученных убытков и прибыли по каждому конкретному случаю. Убытки от выплаты штрафов возникают в связи с нарушением отдельными службами договоров с другими предприятиями, организациями и учреждениями[[31]](#footnote-31). При анализе устанавливаются причины невыполненных обязательств, принимаются меры для предотвращения допущенных ошибок.

Изменение суммы полученных штрафов может произойти не только в результате нарушения договорных обязательств поставщиками и подрядчиками, но и по причине ослабления финансового контроля в отношении их. Поэтому при анализе данного показателя следует проверить, во всех ли случаях нарушения договорных обязательств были предъявлены поставщикам соответствующие санкции.

Убытки от списания безнадежной дебиторской задолженности возникают обычно на тех предприятиях, где постановка учета и контроля за состоянием расчетов находится на низком уровне. Прибыли (убытки) прошлых лет, выявленные в текущем году, также свидетельствуют о недостатках бухгалтерского учета.

Особого внимания заслуживают доходы по ценным бумагам (акциям, облигациям, векселям, сертификатам и т.д.). Предприятия-держатели ценных бумаг получают определенные доходы в виде дивидендов. В процессе анализа изучается динамика дивидендов, курса акций, чистой прибыли, приходящейся на одну акцию, устанавливаются темпы их роста или снижения.

В заключение анализа разрабатываются конкретные мероприятия, направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от данных видов деятельности.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами[[32]](#footnote-32). Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1-я показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;

2-я показатели, характеризующие рентабельность продаж;

3-я показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции. Основными их источниками является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта и т.д. (рис. 6)

Рис. 6. Схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом: одна часть используется на расширение производства (фонд накопления), другая - на капитальные вложения в социальную сферу (фонд социальной сферы), третья - на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления). Создается также резервный фонд предприятия.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет. Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

В процессе анализа необходимо изучить динамику доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников и таких показателей, как сумма самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника. Причем изучать их надо в тесной связи с уровнем рентабельности, суммой прибыли на одного работника, и на один рубль основных производственных фондов. Если эти показатели выше, чем на других предприятиях, или выше нормативных для данной отрасли производства, то имеются перспективы для развития предприятия.

Кроме того, в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменения суммы чистой прибыли (Пч) и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды (Кi).

Сумма отчислений прибыли в фонды предприятия равна произведению двух факторов: Фi = Пч . Кi. Значит, для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного фактора анализа (табл. 6).

Таблица 6

Расчет влияния факторов первого уровня на размер отчислений в фонды предприятия

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид фонда | Сумма распределяемойприбыли,тыс. руб. | Доля отчислений,% | Сумма отчислений, тыс. руб. | Отклонение от плана |
| Всего | в том числе за счет |
| план | факт | план | факт | план | Факт | Пч | Котч |
| Резервный |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Накопления |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Потребления |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Социальной сферы |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Затем надо рассчитать влияние факторов изменения чистой прибыли на размер отчислений в фонды предприятия. Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножим на плановый коэффициент отчислений в соответствующий фонд:

. (13)

Важной задачей анализа является изучение вопросов использования средств фондов накопления и потребления. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Фонд накопления используется в основном для финансирования затрат на расширение производства, его техническое перевооружение, внедрение новых технологий и т.д.

Фонд социальной сферы может использоваться на коллективные нужды (расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий), фонд потребления – на индивидуальные (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санатории и дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата питания и проезда, пособия по выходу на пенсию и т.д.) [[33]](#footnote-33).

В процессе анализа устанавливается соответствие фактических расходов расходам, предусмотренным сметой, выясняются причины отклонений от сметы по каждой статье, изучается эффективность мероприятий, проводимых за счет средств этих фондов. При анализе использования средств фонда накопления следует изучить полноту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и полученный эффект.

В зарубежных странах для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

Маржинальный доход (МД) – это прибыль в сумме с постоянными затратами (А)[[34]](#footnote-34).

МД=П+А, откуда П=МД-А (14)

С помощью формулы можно рассчитать сумму прибыли, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат.

Очень часто при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используется выручка (РП) и удельный вес маржинального дохода в ней (Ду).

Поскольку ,то (15)

Данная формула успешно применяется тогда, когда необходимо проанализировать прибыль от реализации нескольких видов продукции.

При анализе прибыли от реализации одного вида продукции можно применять модифицированную формулу определения прибыли, если известно количество проданной продукции и ставка маржинального дохода (Дс) в цене за единицу продукции[[35]](#footnote-35):

 (16)

где В - переменные затраты за единицу продукции.

Последняя формула позволяет определить изменение суммы прибыли за счет количества реализованной продукции, цены и уровня переменных и постоянных затрат.

Методика анализа прибыли несколько усложняется в условиях многономенклатурного производства, когда кроме перечисленных факторов необходимо учитывать и влияние структуры реализованной продукции.

В зарубежных странах для изучения влияния факторов на изменение суммы прибыли при многономенклатурном производстве используется модель . (17)[[36]](#footnote-36)

Средняя доля маржинального дохода в выручке ( ) в свою очередь зависит от удельного веса каждого вида продукции в общей сумме выручки (УДi) и доли маржинального дохода в выручке по каждому изделию (отношение ставки маржинального дохода к цене):

 ; (18)

После этого факторная модель прибыли от реализации продукции будет иметь вид

 (19)

Она позволяет установить изменение прибыли за счет количества (объема) реализованной продукции, ее структуры, отпускных цен, удельных переменных издержек и постоянных расходов предприятия.

Методика анализа рентабельности по системе «директ-кост» будет осуществляться с использованием следующей факторной модели[[37]](#footnote-37):

 (20)

Для анализа рентабельности издержек в целом по предприятию используем следующую факторную модель:

 (21)

Последовательно заменяя плановый (базисный) уровень каждого факторного показателя на фактический и сравнивая результат расчета до и после замены каждого фактора, можно определить изменение уровня рентабельности за счет объема реализованной продукции РПобщ, ее структуры (УДi), цены (Ц), удельных переменных расходов (В) и суммы постоянных затрат (А).

Аналогичным образом производится анализ рентабельности продаж (предпринимательской деятельности):

 (22)

Анализ рентабельности инвестированного капитала производится по следующей факторной модели[[38]](#footnote-38):

 (23)

где Пб – балансовая сумма прибыли; ИК – среднегодовая сумма инвестиционного капитала; - сумма оборота (себестоимость реализованной продукции); Коб – коэффициент оборачиваемости капитала (отношение суммы оборота к среднегодовой сумме капитала); ВФР – внереализационные финансовые результаты.

Аналогичным образом производится анализ рентабельности и в том случае, если коэффициент оборачиваемости капитала рассчитан не по дебетовому, а по кредитовому обороту сч.46, т.е. по выручке. Тогда факторная модель рентабельности инвестиционного капитала будет иметь вид

 (24)

Преимущество рассмотренной методики анализа показателей прибыли рентабельности состоит в том, что при ее использовании учитывается взаимосвязь элементов модели, в частности объема продаж, издержек и прибыли. Это обеспечивает более точное исчисление влияния факторов и, как следствие, более высокий уровень планирования и прогнозирования финансовых результатов. Использование этого метода в финансовом менеджменте отечественных предприятий позволит более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов. Однако это станет возможным только при условии организации планирования и учета издержек предприятий по системе "директ-костинг", т.е. их группировки на постоянные и переменные.

Выводы по разделу

Рассмотрев общую характеристику деятельности предприятия Общества с ограниченной ответственностью «БРОНТЕКС» и определив экономическую сущность и факторы влияющие на величину прибыли и рентабельности в целях разработки управленческих решений на основе анализа и оценки прибыли и рентабельности промышленного предприятия на примере ООО проведем диагностику его деятельности за 2004-2006 гг.

**2. Анализ финансово-экономической деятельности**

ООО «БРОНТЕКС» за 2004-2006 гг.

2.1. Анализ прибыли ООО «БРОНТЕКС»

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются.

- систематический контроль за выполнением планов по реализации продукции и получением прибыли.

- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты.

- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности.

- разработка мероприятий по использованию выявления резервов.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат накладные на отгрузку продукции, данные финансовой отчетности Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках», а также соответствующие таблицы бизнес-плана.

Проведем анализ изменения прибыли за 2 смежных года дает возможность дать обобщающую характеристику изменения размера прибыли в отчетном году по сравнению с предыдующим годом. На изменение суммы прибыли в отчетном году по сравнению с предыдущим годом оказывает влияние изменение цен и тарифов на материально-энергетические ресурсы, а также цен на готовую продукцию.

Для того чтобы исключить это влияние необходимо размер прибыли, полученный в отчетном году привести в сопоставимый вид, тесть исключить влияние изменения цен.

Для того чтобы сделать обобщенную характеристику изменения прибыли за 2 смежных года, необходимо составить следующую аналитическую табл. 7.

Таблица 7

Аналитическая таблица изменения прибыли ООО «БРОНТЕКС»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Фактически за предыдущий год | Фактически за отчетный год | Темпы роста, % |
| В действующих ценах  | В ценах предыдущего года | В действующих ценах | В ценах предыдущего года |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб.Прибыль от продаж, тыс. руб.Удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения, % | 5363119 | 74186251 | 85,1213,9251 | 140295 | 115115 |

Из данных представленных в табл. 7 видно, что прибыль до налогообложения и прибыль от продаж возросла. Наиболее быстро возросла прибыль от продаж, темп роста которой составляет 295% в действующей оценке и 115% в сопоставимой. На незначительный рост прибыли до налогообложения оказано влияние увеличение расходов от прочей деятельности.

Для того чтобы подробно рассмотреть причины изменения прибыли за отчетный период по сравнению с предыдущим годом необходимо произвести факторный анализ прибыли от продаж.

В первую очередь необходимо установить причины изменения прибыли от продаж в отчетном году.

Согласно Форме № 2 Приложения к балансу, прибыль в целом по предприятию формируется следующим образом.

Прибыль до налогообложения[[39]](#footnote-39).

Пдон/о = В - С - КР - УР + %ПОЛ - %УПЛ + ДрД + ПрД - ПрР + ВД - ВР (25)

где.

В – выручка от продаж

С – себестоимость реализованной продукции.

КР – коммерческие расходы.

УР – управление расходами.

%ПОЛ – процент к получению.

%УПЛ – процент к уплате.

ДрД – доходы от участия в других организациях.

ПрД – прочие операционные доходы

ПрР - прочие операционные расходы

ВД – внереализационные доходы

ВР – внереализационные расходы.

Для проведения анализа прибыли от продаж необходимо воспользоваться Формой № 2 приложения к балансу.

Для анализа можно составить следующую табл. 8.

Таблица 8

Аналитическая таблица прибыли от продаж ООО «БРОНТЕКС»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | За отчетный год |  За предыдущий год. |  Отклонения,  ( + , - ) | Уровень в % к выручке. | Отклонение в уровне, % |
| За отчетный год | За предыдущий год |
| 1. Выручка от продаж (нетто) за минусом НДС, акцизов и др.2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ3. Коммерческие расходы4. Управленческие расходы. | 5098350797 | 2306222999 | +27921+27798 | 10099,6 | 10099,7 | -0,1 |
| 5. Прибыль от продаж.6. Проценты полученные7. Проценты уплаченные.8. Доходы от участия в других организациях.9. Прочие операционные доходы.10. Прочие операционныерасходы.11 Внереализационные доходы 12. Внереализационныерасходы13. Прибыль (убыток) до налогообложения.14. Налог на прибыль.15. Прибыль (убыток) от обычной деятельности.16. Чистая прибыль (нераспределенная прибыль/ убыток) отчетного года. | 18611274-14-46 | 632118-53-60-173 | +123-26+46127 | 0,40,20,10,030,09 | 0,30,0090,50,20,30,75 | +0,1-0,009-0,3-0,1-0,27-0,66 |

Как видно из представленной табл. 8 прибыль от продаж в отчетном году по сравнению с предыдущим годом возросла на 123 тыс.руб.

На это изменение прибыли от продаж могли оказать влияние такие факторы как:

- изменение объема выручки от продаж.

- изменение цен на реализованную продукцию.

- изменение себестоимости реализованной продукции.

Проведем расчет влияния фактора «Выручка от продаж».

Прежде чем рассчитать влияние этого фактора необходимо определить объем выручки от продаж отчетного года в ценах предыдущего. Для этого необходимо знать индекс цены, т.е. на сколько % возросла цена на реализованную продукцию в отчетном году по сравнению с предыдущим годом.

В нашем примере цена возросла на 15%, следовательно, индекс цены будет равен 1,15.

Тогда выручка от продаж в сопоставимых ценах равна[[40]](#footnote-40)

 (26)

B1 – выручка от продаж.

Jц – индекс цены (1,15)

Следовательно, за счет цены выручка возросла на

Тогда количество проданных товаров изменилось в отчетном году по сравнению с предыдущим годом

Исходя из этого, изменение прибыли в отчетном году по сравнению с предыдущим годом за счет снижения объема выручки (исключая внешние цены) составило[[41]](#footnote-41)

 (27)

 - прибыль от продаж за счет выручки.

 - выручка от продукции предыдущего года.

 - рентабельность продаж предыдущего года.

В связи с увеличением объема выручки от продаж, прибыль от продаж увеличилась на 63,8 тыс.руб.

Проведем расчет влияния фактора «Цена на реализованную продукцию».

Для определения степени влияния изменения цены на изменения суммы прибыли от реализации необходимо сделать следующий расчет.

 - изменения выручки за счет цены.

В связи с ростом цен на реализованную продукцию прибыль от продаж возросла на 19,95 тыс.руб.

Проведем расчет влияния фактора «Себестоимость реализованной продукции». Расчет ведется следующим образом.

 - изменение прибыли от продаж за счет себестоимости.

 - удельный вес себестоимости в выручке соответственно отчетного периода.

Из табл. 8 видно, что уровень себестоимости в отчетном году по отношению к выручке от продаж уменьшился на 0,1%. Поэтому прибыль от продаж возросла на 50,983 тыс.руб.

Общее влияние факторов выглядит следующим образом:

+63,8+(+19,95)+(+50,983)²+123

Управление и коммерческие расходы на предприятии отсутствуют.

После подробного анализа изменения прибыли от продаж необходимо приступить к анализу прибыли до налогообложения.

Для анализа необходимо воспользоваться данными предыдущей таблицы.

Прибыль до налогообложения определяется:

Пдо н/о = В-С-КР-УР+%ПОЛ-%УПЛ+ДрД+ПрД-ПрР+ВД-ВР, ( 29)

Где В – выручка от продаж.

С – себестоимость реализованной продукции.

КР – коммерческие расходы.

УР – управленческие расходы.

%ПОЛ – процент к получению.

%УПЛ – процент к уплате.

ДрД – доходы от участия в других организациях.

ПрД – прочие операционные доходы.

ПрР – прочие операционные расходы.

ВД – внереализационные доходы.

ВР – внереализационные расходы.

Внереализационные доходы и расходы отсутствуют, так же отсутствуют проценты к получению и к уплате, доходы от участия в других организациях.

Прочие операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование или владение активами, расходы, связанные с предоставлением за плату прав возникающих из патентов на изобретения, расходы, связанные с участием в уставном капитале других организаций, расходы, связанные с продажей выбытием и списанием основных средств, расходы, связанные с оплатой услуг оказанных кредитными организациями[[42]](#footnote-42).

Прочие операционные расходы в 2006 году уменьшились на 6 тыс. рублей по сравнению с 2005 годом и составил 112тыс. рублей. В эти расходы входят налог на имущество, налог на образование (местный налог), налог на милицию (местный налог), услуги банка.

Прочие операционные доходы в 2006 году отсутствуют. Прибыль до налогообложения в 2005 году увеличилась на 127 тыс. руб. по сравнению с 2004 годом. На это повлияло увеличение объема реализованной продукции.

Анализ прибыли остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли).

Чистая прибыль – это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды.

Чистая прибыль формируется в процессе хозяйствования деятельности предприятия и реализуется после продажи производственной продукции, выполнения работ, оказания услуг. Ее величина зависит от итогов работы предприятия, эффективности использования привлеченных финансовых ресурсов. Обобщающим результатом хозяйственной деятельности является чистая прибыль, оставшееся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Особенностью распределения прибыли является формирование резервного фонда, который предназначен для покрытия убытков и используется, если прибыли отчетного года недостаточно для выплаты доходов по ценным бумагам.

К расходам предприятия связанным с развитием производства и финансируемым из чистой прибыли, относятся расходы по выпуску и распространению акций и облигаций. Часть прибыли, используемой на накопление может быть направлено на увеличение уставного капитала. Так же часть прибыли может направляться для распределения между работниками в виде денежного вознаграждения.

Ставка налога на прибыль в соответствии с Налоговым Кодексом Российской Федерации составляет 24%. Анализируя данное предприятие, следует отметить, что чистая прибыль в 2005 году отсутствует. В 2006 году предприятие сработало с убытком – 46 тыс.руб.

2.2. Анализ рентабельности деятельности Общества

Под рентабельностью понимается прибыльность, выраженная в относительных величинах, коэффициентах или в процентах.

Одним из важнейших показателей рентабельности является рентабельность продаж, поэтому необходимо провести подробный анализ этого показателя и установить какие факторы оказали влияние на ее изменение и какой размер их влияния[[43]](#footnote-43).

 (30)

Согласно этой формулы расчета на рентабельность продаж могут оказать влияния такие факторы как;

выручка от продаж,

себестоимость реализованной продукции,

коммерческие расходы,

управленческие расходы.

Используя данные предыдущей таблицы и способ цепных подставок рассчитаем долю влияния каждого из указанных факторов.

Влияние выручки от продаж.

 (31)

В1 – выручка отчетного года.

В0 – выручка предыдущего года.

%

В связи с ростом выручки от продаж рентабельность продаж возросла 54,5%.

2. Влияние себестоимости реализованной продукции.

 (32)

В связи с увеличением себестоимости реализованной продукции рентабельность продаж снизилась на 54,4%.

Так как коммерческие и управленческие расходы отсутствуют на предприятии, их влияние не рассчитывается.

Общее влияние факторов: +54,5+(-54,4)=+0,1%

На рентабельность продаж главное влияние оказывает рентабельность отдельных изделий. В связи с этим необходимо провести подробный анализ рентабельности изделий[[44]](#footnote-44).

 (33)

где Пизд – прибыль изделия, Sизд – себестоимость изделия.

Для анализа рентабельности изделий необходимо использовать калькуляции себестоимости отдельных изделий, для чего составим следующую аналитическую табл. 9.

Таблица 9

Аналитическая таблица для анализа рентабельности деятельности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Изделия | Предыдущий год | Отчетный год |
| Объем реализации, тыс. руб. | Удельный вес в итоге, % | Цена за единицу продукции, % | Себ-мость единицы изделия, руб. коп | Рентабельность, % | Объем реализации, тыс. руб. | Удельный вес в итоге, % | Цена за единицу продукции, % | Себ-мость единицы изделия, руб. коп | Рентабельность, % |
| 1. Кран газовый2. Затвор поворотный3. Клапан запорный4. Клапан обратный5. Фланец стальной | 368424,821,71664,557,6 | 670,450,430,51,05 | 165,14129,11,816536 | 163,78341915726,8 | 0,83275-455,25-25 | 114803,33641190,11945,6 | 76,580,022,4813 | 180,08126,2180167,71241,24 | 177,742230214,7238,6 | 1,33200-21-221,01 |
| Итого: | 54452,6 | 100 |  |  |  | 14983 | 100 |  |  |  |

На основании данных табл. 9 анализируем изменения, произошедшие в отчетном году, по уровню рентабельности отдельных изделий и их удельного веса. Наибольший удельный вес имеет кран газовый – 76,58, этот показатель имеет положительный рост по отношению к предыдущему году, так как спрос растет на это изделие. Рентабельность на это изделие растет немного. Отсюда следует что костюмы надо делать более рентабельными, для этого необходимо снижать себестоимость, материальные затраты и т.д. Самым не рентабельным является клапан обратный – 22%, что имеет отрицательную тенденцию, потому производство является не рентабельным.

В 2006 году предприятие увеличило выпуск стальных фланцев, что привело к увеличению рентабельности этого изделия с – 25% до 1,01%.

Анализ показателя общей рентабельности дает возможность определить эффективность использования имущества предприятия с точки зрения его прибыльности.

Для проведения факторного анализа необходимо воспользоваться следующими формулами[[45]](#footnote-45):

 (34)

Е - стоимость оборотных средств.

F - стоимость основных средств.

Используя данную формулу и способ цепных подставок необходимо провести факторный анализ изменения рентабельности имущества в отчетном году по сравнению с предыдущим годом. При этом должно быть найдено влияние на изменения рентабельности имущества таких факторов как:

 - материальность

 - зарплатоемкость

 - амортизациемкость

 - фондоемкость.

 - коэффициент закрепления оборотных средств.

Для анализа необходимо составить следующую аналитическую табл. 10.

Таблица 10

Аналитическая таблица расчетных коэффициентов деятельности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Условные обозначения | Предыдущий год | Отчетный год |
| Прибыль от продажСтоимость основных производственных фондовСтоимость оборотных средствВыручка от продажМатериальные затратыЗатраты на оплату труда, тыс. руб.Амортизация Рассчитываютсяматериалоемкость.зарплатоемкость амортизациемкость фондоемкость12. коэффициент закрепления оборотных средств | ПFEBMUAM/BU/BA/BF/BE/B | 631929550223062165102706500,7150,120,0020,080,24 | 1861870788250983264832376530,520,050,0010,040,15 |

Рентабельность имущества в отчетном году увеличилась на 174%.

Влияние материалоемкости.

В связи со снижением материалоемкости рентабельность имущества выросла на 61%.

Влияние зарплатоемкости.

В связи со снижением зарплатоемкости рентабельность имущества выросла на 21%.

Влияние амортизациемкости.

В связи со снижением амортизациемкости рентабельность имущества выросла на 0,36%.

Влияние фондоемкости.

В связи со снижением фондоемкости рентабельность имущества выросла на 19%

Влияние коэффициента закрепления оборотных средств.

Коэффициент закрепления оборотных средств оказал положительное влияние на рентабельность имущества.

Общее влияние всех показателей на рентабельность имущества:

В заключение анализа прибыли и рентабельности необходимо рассмотреть анализ системы показателей рентабельности. Эта система показателей представлена в табл. 11.

Таблица 11

Система показателей рентабельности деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | За отчетный период  | За предыдущий период  | Отклонения (+/-) |
| 1 | Рентабельность продаж.  | 0,36 | 0,27 | +0,09 |
| 2 | Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности.  | 0,36 | 0,48 | -0,12 |
| 3 | Чистая рентабельность  | -0,09 | -0,75 | 0,66 |
| 4 | Экономическая рентабельность  | 0,47 | 2,3 | -1,83 |
| 5 | Рентабельность собственного капитала | 5,86 | 0,20 | +5,66 |
| 6 | Валовая рентабельность  | 0,36 | 0,27 | 0,09 |
| 7 | Затратоотдача. | 0,37 | 0,27 | 0,1 |
| 8 | Рентабельность перманентного капитала | -17,3 | -4,4 | -12,9 |
| 9 | Коэффициент устойчивости экономического роста. | -5,86 | -20,8 | 14,94 |

R1 – (рентабельность продаж) показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции (+0,09).

R2 – показывает уровень прибыли после выплаты налога. Уровень прибыли на 1 рубль уменьшился 0,48.

R3 – показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки.

R4 – показывает, эффективность использования всего имущества организации. Данный показатель уменьшился в отчетном году 1,83%.

R5 – показывает эффективность использования собственного капитала. В отчетном периоде уровень рентабельности возрос 5,86%.

R6 – показывает, сколько валовой прибыли приходится на единицу выручки. На единицу выручки приходится 0,36% валовой прибыли.

R7 – показывает сколько прибыли от продажи приходится на 1000 руб. затрат. Увеличение прибыли от продажи произошло 0,37%.

R8 – показывает эффективность использования капитала вложенного в деятельность организации на длительный срок. Эффективность использования капитала уменьшилась в отчетном году 17,3%.

R9 – показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности. Собственный капитал в отчетном году уменьшился на 5,86%, уменьшение сократилось по сравнению с предыдущим годом.

Факторный анализ рентабельности имущества предприятия показал положительное влияние всех факторов на рентабельность.

2.3. Анализ деловой активности Общества

Деловая активность является комплексной и динамичной характеристикой предпринимательской деятельности и эффективности использования ресурсов. Уровни деловой активности конкретной организации отражают этапы ее жизнедеятельности (зарождение, развитие, подъем, спад, кризис, депрессия) и показывают степень адаптации к быстроменяющимся рыночным условиям, качество управления.

Деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивой хозяйственной деятельности организаций, направленный на обеспечение ее положительной динамики, увеличение трудовой занятости и эффективное использование ресурсов в целях достижения рыночной конкурентоспособности. Деловая активность выражает эффективность использования материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов по всем бизнес-линиям деятельности и характеризует качество управления, возможности экономического роста и достаточность капитала организации[[46]](#footnote-46).

Относительные показатели деловой активности характеризуют уровень эффективности использования ресурсов организации, который оценивается с помощью показателей оборачиваемости отдельных видов имущества и его общей величины и рентабельности средств организации и их источников.

В общем случае оборачиваемость средств, вложенных в имущество, оценивается следующими основными показателями: скорость оборота (количество оборотов, которое совершают за анализируемый период капитал предприятия или его составляющие) и период оборота – средний срок, за который совершается один оборот средств. Чем быстрее оборачиваются средства, тем больше продукции производит и продает организация при той же сумме капитала. Таким образом, основным эффектом ускорения оборачиваемости является увеличение продаж без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, так как после завершения оборота капитал возвращается с приращением в виде прибыли, ускорение оборачиваемости приводит к увеличению прибыли. С другой стороны, чем ниже скорость оборота активов, прежде всего, текущих (оборотных), тем больше потребность в финансировании. Внешнее финансирование является дорогостоящим и имеет определенные ограничительные условия. Собственные источники увеличения капитала ограничены, в первую очередь, возможностью получения необходимой прибыли. Таким образом, управляя оборачиваемостью активов, организация получает возможность в меньшей степени зависеть от внешних источников средств и повысить свою ликвидность.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Для определения деловой активности исследуемого предприятия рассчитаем и представим в виде табл. 12 основные показатели.

Таблица 12

Основные показатели для определения деловой активности

ООО "БРОНТЕКС"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | Норма |
| 1. Оборачиваемость средств в расчетах (в оборотах) | 20,42 | 16,4 | 17,16 | 14,4 | Рост |
| 2.Оборачиваемость запасов (в оборотах) | 3,659 | 5,442 | 6,156 | 9,425 | Рост |
| 3. Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях) | 0,095 | 0,097 | 0,112 | 0,087 | Снижение |
| 4. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности | 0,05 | 0,061 | 0,058 | 0,069 | Рост |
| 5. Оборачиваемость собственного капитала | 4,61 | 4,99 | 4,87 | 5,39 | Рост |
| 6. Оборачиваемость совокупного капитала | 2,376 | 2,81 | 2,73 | 3,31 | Рост |

Анализируя рассчитанные показатели можно сделать вывод о неплохой деловой активности ООО «БРОНТЕКС».

Выводы по разделу

Проведенный в дипломном проекте анализ изменения прибыли и деловой активности показал:

- предприятие в отчетном году имеет прибыль от продаж 186 тыс.руб., что на 123 тыс.руб. выше прибыли предыдущего года;

- предприятием в 2006 году получена прибыль до налогообложения 74 тыс.руб. эта сумма выше, чем в предыдущем году т.к. в 2005 году был убыток 53 тыс.руб.;

- в 2006 году чистая прибыли на предприятии отсутствует т.к. предприятие сработало с убытком 46 тыс.руб., убыток образовался из-за выплат материальной помощи, ремонт медицинского пункта, пени и штрафов;

- проведя анализ рентабельности продаж видно, увеличение на 0,09%.

- возросла оборачиваемость запасов с 3,659 об. в 2003 г. до 9,425 об. в 2006 г.;

- упала оборачиваемость кредиторской задолженности с 0,095 до 0,087 за исследуемый период;

- увеличился коэффициент погашаемости дебиторской задолженности с 0,05 до 0,069;

- возросла оборачиваемость собственного капитала с 4,61 до 5,39;

- возросла оборачиваемость совокупного капитала с 2,376 до 3,31.

И наряду с этим, лишь единственный, из рассматриваемых показателей деловой активности, имеет отрицательную динамику:

- упала оборачиваемость средств в расчетах с 20,42 об. до 14,4 об.

Таким образом, основные показатели прибыли и деловой активности ООО «БРОНТЕКС» являются неплохими, но отрицательная динамика показателя деловой активности ставит вопрос о необходимости принятия мер по улучшению ситуации в данной области.

**3. Мероприятия по повышению прибыли и рентабельности деятельности ООО «БРОНТЕКС»**

3.1. Внедрение методов планирования прибыли

По результатам анализа можно сделать следующие предложения:

Во-первых, для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь следует использовать резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции.

Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Ну а кроме этого, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль. Таким образом, при увеличении выпуска и, соответственно, реализации рентабельной продукции увеличивается прибыль в расчете на единицу продукции, а также увеличивается количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли.

Во вторых - снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую предприятием прибыль. Одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема выпускаемой продукции. Другими факторами являются:

- улучшение уровня организации производства, имеющее своей целью свести к минимуму или вообще ликвидировать нерациональные издержки;

- слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного, обслуживающего производства);

- оптимизация потоковых процессов на предприятии.

В третьих - немаловажным фактором получения дополнительной прибыли является оптимизация структуры сбыта. При проведении данной оптимизации удельный вес продукции, реализуемой по договорным, более высоким ценам, должен увеличиться до своего максимального уровня, а в идеале – до 100%. Соответственно, доля продукции, реализуемой предприятием другим организациям по линии взаимозачетов по более низким ценам должна быть как можно ниже.

Целью планирования прибыли ООО «БРОНТЕКС» должно являться обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени населения.

Экономической основой составления плана прибыли является:

- запланированный объем и структура оборота;

- задание на плановый период по приросту сети;

- изменения в организационной структуре, ставках, тарифах, уровнях торговых надбавок и наценок и других условий расчета.

При планировании прибыли можно использовать:

- прогноз рентабельности;

- анализ ликвидности баланса;

- оценку перекрытия ликвидности;

- регрессное определение минимального оборота.

При прогнозировании прибыли от реализации продукции (работ, услуг) используются среднегодовые темпы изменения рентабельности за 3 – 5 лет, предшествующих планируемому периоду. При изменении условий формирования доходов и затрат предприятия это темпы корректируются. Сумму прибыли можно определять как произведение прибыли от реализации текущего года на спрогнозированный темп ее изменения в плановом году, или как произведение запланированного товарооборота на проектируемую рентабельность деленное на 100.

Оценивая возможный уровень рентабельности можно соизмерить величину прибыли с расходами и объемом товарооборота. Для этого определяют точку преломления прибыли и убытков или порог рентабельности. Эта точка характеризует такой объем оборота, когда нет убытков, но нет и прибыли. Определение критической точки может осуществляться расчетным или графическим способами.

Одним из вариантов анализа лимита рентабельности является оценка перекрытия ликвидности[[47]](#footnote-47). В этом случае издержки предприятия подразделяются на денежные расходы и те, которые с ними не связаны, например, амортизация. Точка пересечения кривой части стоимости, соответствующая денежным расходам с кривой оборота показывает величину минимального оборота, необходимого для сокращения ликвидности.

При помощи регрессионного распределения минимального оборота можно установить зависимость между плановой прибылью и товарооборотом и получить предельную прибыль.

На предстоящий период можно рассчитать и по источникам образования.

Так, прибыль от реализации товаров, работ и услуг определяется как разница между суммой валового дохода от реализации, рассчитанной на предстоящий период, и суммой издержек обращения.

Прибыль от операций с тарой устанавливается с ориентировкой на фактически сложившиеся результаты и с учетом предстоящих изменений в товарообороте, его объеме и структуре.

Прибыль от платных услуг, предоставленных покупателям (комплектование заказов, доставка товаров на дом и другое) определяется исходя их возможного объема таких услуг и цен на них[[48]](#footnote-48).

После определения плановых величин прибыли из отдельных источников составляется сводный план прибыли. Затем разрабатываются и утверждаются администрацией предприятия, с одобрения трудового коллектива, сметы расходования фонда накопления и фонда потребления.

Основными методами планирования в ООО «БРОНТЕКС» могут являться:

Метод прямого счета. Прибыль планируется на основе предварительно спрогнозированного валовых доходов и издержек обращения, как разница между ними. Сложность заключается в экономически обоснованном планировании этих исходных показателей валового дохода и издержек обращения. При планировании издержек обращения применяется постатейный расчет издержек обращения и планирования общего уровня с использованием математических методов корреляционной зависимости издержек, товарооборота.

Метод экстраполяции на основе анализа показателей динамики и рентабельности и факторного анализа прибыли, и на основе установления тесноты связей прибыли с соответствующими факторами с использованием математического уравнения гиперболы.

Аналитический метод применяется для планирования прибыли на промышленных предприятиях, применяемый при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравниваемой продукции в целом.

При планировании валового дохода необходим системный подход, то есть должна быть обеспечена взаимная увязка всех показателей плана предприятия[[49]](#footnote-49). Он строго увязывается с рассчитанными на плановый период объемом товарооборота и прибыли.

В процессе составления плана валового дохода вносят небольшие коррективы в плановую структуру товарооборота в целях повышения размера валового дохода, или пересматривается смета издержек обращения в целях изыскания возможностей по сокращению отдельных расходов для обеспечения рассчитанного размера прибыли.

Валовой доход предприятия исчисляется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютным показателем валового дохода является его сумма (размер), а относительным – уровень (процентное отношение суммы валового дохода к товарообороту).

Планируемая сумма прибыли находится в обратной зависимости от издержек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. Поэтому при планировании предприятия стремятся к получению оптимального размера издержек обращения.

Планируя издержки обращения, предприятие самостоятельно утверждает план и доводит его до структурных подразделений. Планирование издержек обращения имеет связь с прибылью, валовым доходом, оборотными средствами, банковскими кредитами.

При планировании руководствуются различными методами:

- с использованием технико-экономических нормативов.

- экономико-математическое моделирование.

Технико-экономические нормативы применяются при определении затрат труда, расходов на транспорт, на содержание помещений и инвентаря, расходов по таре и другое. Если требуется определить расходы по перевозке грузов, необходимо учесть объем грузооборота на норму тарифов за погрузоразгрузочные работы[[50]](#footnote-50).

Вариантные расчеты при выполнении плана издержек обращения делятся на несколько вариантов расчетов, в основу которых берутся прогрессивные нормативы, и следует выбрать оптимальный вариант.

Экономико-математическое моделирование осуществляется с помощью математических расчетов и персональных компьютеров. Устанавливаются определенные соотношения между объемом и структурой оборота и издержками обращения, транспортными расходами и другими затратами.

Экономико-математическое моделирование позволяет использовать в комплексе методы возможных и технологических расчетов.

План по издержкам обращения представляет собой смету расходов, в которой указана общая сумма расходов и общий уровень издержек обращения, а также сумму и уровень расходов по каждой статье издержек обращения.

3.2. Поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности

Увеличить прибыль ООО «БРОНТЕКС» возможно, предприняв ряд определенных мер:

1. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов; улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов; изменение конструкции и технических характеристик изделий; прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

2. Совершенствование организации производства и труда. Снижение себестоимости и увеличение прибыли предприятия может произойти в результате изменения в организации производства, формах и методах труда при развитии специализации производства; совершенствования управления производством и сокращения затрат на него; улучшение использования основных фондов; улучшение материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

3. Изменение объема и структуры продукции, которые могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов (кроме амортизации), относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. Условно-постоянные расходы не зависят непосредственно от количества выпускаемой продукции. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

Изменение номенклатуры и ассортимента производимой продукции является одним из важных факторов, влияющих на уровень затрат на производство. При различной рентабельности отдельных изделий (по отношению к себестоимости) сдвиги в составе продукции, связанные с совершенствованием ее структуры и повышением эффективности производства, могут приводить и к уменьшению и к увеличению затрат на производство.

4. Улучшение использования природных ресурсов. Здесь учитывается: изменение состава и качества сырья, что для работы с природным материалом имеет важное значение; способов обработки сырья; изменение других природных условий. Эти факторы отражают влияние естественных (природных) условий на величину переменных затрат[[51]](#footnote-51).

5. Отраслевые и прочие факторы. К ним относятся: ввод и освоение новых цехов, производственных единиц и производств, подготовка и освоение производства в действующих объединениях и на предприятиях; прочие факторы.

3.3. Расчет эффективности возможной реализации предлагаемых мероприятий

Проведя анализ рентабельности отдельных изделий, выявили убыточные изделия: фланец стальной, клапан обратный.

Чтобы сделать их производство рентабельным необходимо провести ряд мероприятий.

Рассмотрим основные показатели выпускаемой продукции ООО «БРОНТЕКС» (табл. 13).

Таблица 13

Основные показатели выпускаемой продукции ООО «БРОНТЕКС»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделия | Объем реализации, тыс. руб. | Уд. вес в итоге, % | Цена за единицу продукции, руб. коп. | Себестоимость единицы продукции, руб. коп. | Рентабельность, % |
| Кран газовыйЗатвор поворотныйКлапан запорныйКлапан обратныйФланец стальной | 114803,31945,63641190,1 | 76,580,02132,48 | 180,08126,2241,24180167,71 | 177,742238,6230214,7 | 1,332001,01-21-22 |
| Итого: | 14983 | 100 |  |  |  |

Первое мероприятие будет направлено на увеличение рентабельности клапана обратного за счет увеличения цены за единицу изделия. Повышение цены на данное изделие повысит рентабельность предприятия, однако придется искать новых покупателей, новые точки сбыта для этого изделия.

Второе мероприятие направлено на увеличение рентабельности фланца стального, за счет снижения себестоимости единицы продукции.

Себестоимость можно снизить за счет поиска поставщиков более дешевого сырья или за счет снижения цеховых расходов.

Основные показатели выпускаемой продукции ООО «БРОНТЕКС» после реализации предложенных мероприятий представим в виде табл. 14.

Таблица 14

Основные показатели выпускаемой продукции ООО «БРОНТЕКС» после реализации предложенных мероприятий

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделия | Объем реализации, тыс. руб. | Уд. Вес в итоге, % | Цена за единицу продукции, руб, коп. | Себестоимость единицы продукции, руб. коп. | Рентабельность, % |
| Кран газовыйЗатвор поворотныйКлапан запорныйКлапан обратныйФланец стальной | 114803,31945,63641190,1 | 76,580,0213813 | 180,08126,2241,24280167,71 | 177,742238,6230164 | 1,332001,011,211,02 |
| Итого: | 14983 | 100 |  |  |  |

Рентабельность клапана обратного с (-21%) повысилась до 1,21% за счет увеличения цены за единицу изделия.

Рентабельность фланца стального с (-22%) увеличилась до 1,02% за счет снижения себестоимости единицы продукции.

Для улучшения финансовых результатов можно предложить:

- провести мероприятия по улучшению прибыли;

- добиться увеличение прибыли от продаж за счет снижения себестоимости;

- необходимо снижать материальные затраты за счет сырья, а именно находить аналогичное сырье по более низким ценам;

- увеличивать рост прибыли для увеличения роста рентабельности продаж;

- более грамотно вести бухгалтерский учет;

- расширять ассортимент продукции, повышая качество производимой продукции, налаживать сбытовую службу на предприятии;

- повышать производительность труда, избегать простоев.

Выводы по разделу

На основании проделанной работы можно сделать следующие предложения:

Во-первых, для получения максимальной прибыли предприятие должно наиболее полно использовать находящиеся в его распоряжении ресурсы, и в первую очередь оно должно использовать выявленный резерв по производству на имеющемся у него оборудовании дополнительной продукции. Увеличение выпуска снижает издержки на единицу продукции, т.е. затраты на ее изготовление в расчете на единицу продукции снижаются, а следовательно, снижается себестоимость, что в конечном итоге ведет к увеличению прибыли от реализации продукции. Ну а кроме этого, дополнительное производство рентабельной продукции уже само по себе дает дополнительную прибыль. Таким образом, при увеличении выпуска и, соответственно, реализации рентабельной продукции увеличивается прибыль в расчете на единицу продукции, а также увеличивается количество реализуемой продукции, каждая дополнительная единица которой увеличивает общую сумму прибыли. Вследствие этого, увеличение выпускаемой рентабельной продукции при условии ее реализации дает значительный прирост объема прибыли.

Во-вторых снижение себестоимости также значительно может увеличить получаемую предприятием прибыль. Как описывалось в предыдущем пункте, одним из факторов снижения себестоимости является увеличение объема выпускаемой продукции. Другими факторами являются:

улучшение уровня организации производства, имеющее своей целью свести к минимуму или вообще ликвидировать нерациональные издержки;

слаженная работа всех составляющих производственного процесса (основного, вспомогательного, обслуживающего производства);

оптимизация потоковых процессов на предприятии.

В третьих немаловажным фактором получения дополнительной прибыли является оптимизация структуры сбыта. При проведении данной оптимизации удельный вес продукции, реализуемой по договорным, более высоким ценам, должен увеличиться до своего максимального уровня, а в идеале – до 100%. Соответственно, доля продукции, реализуемой предприятием другим организациям по линии взаимозачетов по более низким ценам должна быть как можно ниже.

**Заключение**

Главная цель производственного предприятия в современных условиях - получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу управленца.

Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств предприятия.

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

Анализ прибыли и рентабельности предприятия позволяет выявить большое число тенденций развития, призван указать руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявить резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся:

- природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и др. (внешние факторы);

- изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов (внутренние производственные экстенсивные факторы);

- повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и др. (интенсивные);

- снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др. (внепроизводственные факторы).

В дипломном проекте проведен анализ показателей прибыли и рентабельности ООО «БРОНТЕКС» позволяющий заключить:

- прибыль от продаж и прибыль до налогообложения в 2006 году увеличилась за счет повышения объема реализованной продукции, выручки от продаж;

- увеличение себестоимости продукции уменьшила размер прибыли;

- удельный вес прибыли от продаж в прибыли до налогообложения составляет более 100%;

- рентабельность продаж в отчетном году изменилась за счет увеличения себестоимости;

- рентабельность отдельных изделий на предприятии является отрицательной. Наибольшее количество изделий не рентабельно, так как себестоимость продукции высока.

Для устранения выявленных проблем в ходе выполнения дипломного проекта руководству ООО «БРОНТЕКС» предложен ряд мероприятий.

Практическая реализация предложенных мероприятий позволит устранить выявленные проблемы, повысить прибыльность и рентабельность деятельности Общества обеспечив его дальнейшее успешное функционирование.

**Список литературы**

Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В. и др. Большой экономический словарь: 24. 8 тыс. терминов, М: Институт новой экономики, 2002.

Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002.

Бланк И.А. Управление прибылью. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002.

Богатин Ю.В., Швандар В.А. Производство прибыли. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.

Браун С.Дж., Крицмен М.П. «Количественные методы финансового анализа», - М.: ИНФРА-М, 1996.

Веснин В.Р. Основы менеджмента. - М.: Триада, Лтд, 1997.

Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Изд.дом «Дашков и Ко», 2004.

Ворст Й., Ревентлоу У. Экономика фирмы. - М.: Высшая школа, 2003.

Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: Учебник для вузов / - 2-е изд., доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002

 Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Интерсервисс; Экоперспектива, 2001.

 Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2001.

 Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2004.

 Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: «Финансы и статистика», 2002.

 Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: 2001.

 Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Минск.: Высшая школа, 2005.

 Курс экономического анализа. / Под ред. Баканова Н.И., Шеремета А.Д.. – М.: Финансы и статистика, 1994.

 Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.

 Медведев О.В. Анализ доходности предприятия // Бухгалтерский учет. - 2003. - №5.

 Микульчик А.А. Оценка риска неполучения прибыли в условиях нестабильности рынка // Экономика и производство, 2002, №3.

 Нидлз Б., Андерсон Х. Принципы бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 2003.

 Палий В.Ф., Суздальцева Л.П. Технико-экономический анализ производственно - хозяйственной деятельности предприятий. - М.: Машиностроение, 1994.

Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М., 2003.

Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2003.

Росс С, Вестрефилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: «Лаборатория базовых знаний», 2000.

Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - 5-е изд. доп. и перераб. - Минск: ООО "Новое знание", 2002.

Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций. – Киев: Издательский дом «Максимум», 2001.

Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002.

Сотникова Л.В. О формировании финансовых результатов. // Бухгалтерский учет, 2004, № 5.

Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента. - Мн.: Интерпресссервис, Экоперспектива, 2002.

Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ. / Под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. – М.: Инфра-М, 2003.

Финансовый бизнес - план. Под ред. Попова В.М. - М.: Финансы и статистика, 2002.

Финансы. / Под редакцией Ковалевой А.М. - М.: Статистика, 2000.

Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

Хелферт Э. Техника финансового анализа. - М.: ЮНИТИ, 2001.

Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1997.

Холт Р. Планирование инвестиций. - М.: Дело, 1998.

Чернов В.А. Финансовая политика организации. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

Чернов В.А. Экономический анализ. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

 Шеремет В.В., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: Инфра-М, 2001.

 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2003.

1. Палий В.Ф., Суздальцева Л.П. Технико-экономический анализ производственно - хозяйственной деятельности предприятий. - М.: Машиностроение, 2004., с. 37. [↑](#footnote-ref-1)
2. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000., с. 39. [↑](#footnote-ref-2)
3. Барулин С.В. Самофинансирование предприятий в условиях рыночной экономики // Финансы. - 2005. - № 3, с. 13. [↑](#footnote-ref-3)
4. Курс экономического анализа. / Под ред. Баканова Н.И., Шеремета А.Д.. – М.: Финансы и статистика, 2004, с. 66. [↑](#footnote-ref-4)
5. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 2003, с. 44. [↑](#footnote-ref-5)
6. Финансы. / Под редакцией Ковалевой А.М. - М.: Статистика, 2004, с. 39. [↑](#footnote-ref-6)
7. Палий В.Ф., Суздальцева Л.П., Технико-экономический анализ производственно - хозяйственной деятельности предприятий. - М.: Машиностроение, 2004, с. 42. [↑](#footnote-ref-7)
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: «Финансы и статистика», 2002, с. 44. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2000, с. 57. [↑](#footnote-ref-9)
10. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М., 2004, с. 41. [↑](#footnote-ref-10)
11. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Минск.: Высшая школа, 2005, с. 155. [↑](#footnote-ref-11)
12. Бланк И.А.  Управление прибылью. - Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002, с. 25. [↑](#footnote-ref-12)
13. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: 2001, с. 58. [↑](#footnote-ref-13)
14. Медведев О.В. Анализ доходности предприятия // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 5, с. 16. [↑](#footnote-ref-14)
15. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001, с. 37. [↑](#footnote-ref-15)
16. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Минск.: Высшая школа, 2005, с. 63. [↑](#footnote-ref-16)
17. Ворст Й., Ревентлоу У. Экономика фирмы. - М.: Высшая школа, 2001, с. 48. [↑](#footnote-ref-17)
18. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1997, с. 78. [↑](#footnote-ref-18)
19. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2003, с. 45. [↑](#footnote-ref-19)
20. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004, с. 87. [↑](#footnote-ref-20)
21. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий. / Под ред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина и М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д.: Феникс, 2002, с. 74. [↑](#footnote-ref-21)
22. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996, с. 34. [↑](#footnote-ref-22)
23. Микульчик А.А. Оценка риска неполучения прибыли в условиях нестабильности рынка // Экономика и производство, 2005, № 3, с. 13. [↑](#footnote-ref-23)
24. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Производство прибыли. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998, с. 19. [↑](#footnote-ref-24)
25. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии: Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», 1999, с. 147. [↑](#footnote-ref-25)
26. Ермолович Л.Л., Сивчик Л.Г., Толкач Г.В., Щитникова И.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Минск: Интерсервисс; Экоперспектива, 2001, с. 156. [↑](#footnote-ref-26)
27. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2001, с. 161. [↑](#footnote-ref-27)
28. Медведев О.В. Анализ доходности предприятия // Бухгалтерский учет. - 2003. - № 5, с. 19. [↑](#footnote-ref-28)
29. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Изд.дом «Дашков и Ко», 2001, с. 124. [↑](#footnote-ref-29)
30. Браун С.Дж., Крицмен М.П. Количественные методы финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 1996, с. 122. [↑](#footnote-ref-30)
31. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. - М.: Финансы и статистика, 1997, с. 93. [↑](#footnote-ref-31)
32. Веснин В.Р. Основы менеджмента. - М.: Триада, Лтд, 2005, с. 115. [↑](#footnote-ref-32)
33. Ткачук М.И., Киреева Е.Ф. Основы финансового менеджмента. - Мн.: Интерпресссервис, Экоперспектива, 2002, с. 205. [↑](#footnote-ref-33)
34. Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашникова Е.В. и др. Большой экономический словарь: 24. 8 тыс. терминов, М: Институт новой экономики,  2004, с. 70. [↑](#footnote-ref-34)
35. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ. / Под ред. М.А. Поукока и А.Х. Тейлора. – М.: Инфра-М, 2003, с. 215. [↑](#footnote-ref-35)
36. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета. - М.: Финансы и статистика, 1997. С. 85. [↑](#footnote-ref-36)
37. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 219. [↑](#footnote-ref-37)
38. Чернов В.А. Экономический анализ. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 117. [↑](#footnote-ref-38)
39. Шеремет В.В., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: Инфра-М, 2004, с. 88. [↑](#footnote-ref-39)
40. Сергеев А.А. Экономические основы бизнес-планирования. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004, с. 70. [↑](#footnote-ref-40)
41. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент. - М.: ТАНДЕМ, 2003, с. 211. [↑](#footnote-ref-41)
42. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 2003, с. 96. [↑](#footnote-ref-42)
43. Сотникова Л.В. О формировании финансовых результатов. // Бухгалтерский учет, 2004, № 5. С. 22. [↑](#footnote-ref-43)
44. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций. – Киев: Издательский дом «Максимум», 2001. с. 136. [↑](#footnote-ref-44)
45. Чернов В.А. Финансовая политика организации. Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 149. [↑](#footnote-ref-45)
46. Финансовый бизнес - план. Под ред. Попова В.М. - М.: Финансы и статистика, 2002, с. 64. [↑](#footnote-ref-46)
47. Холт Р. Планирование инвестиций. - М.: Дело, 2005, с. 69. [↑](#footnote-ref-47)
48. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - 5-е изд. доп. и перераб. - Минск: ООО "Новое знание", 2002. С. 125. [↑](#footnote-ref-48)
49. Росс С, Вестрефилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: «Лаборатория базовых знаний», 2000, с. 118. [↑](#footnote-ref-49)
50. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2002. С. 179. [↑](#footnote-ref-50)
51. Хелферт Э. Техника финансового анализа. - М.: ЮНИТИ, 2001. С. 228. [↑](#footnote-ref-51)