### МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**им. Н.П. Огарева**

### Факультет экономический

### Кафедра экономики и логистики

## **К У Р С О В А Я Р А Б О Т А**

Финансовые результаты деятельности предприятия

Автор курсовой работы Е.Ю. Звонова

Специальность 340100  **«**Управление качеством**»**

Обозначение курсовой работы\_\_КР-2069965-ЭУО-5-03

Руководитель курсовой работы \_Е.А. Ляманова

Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# **Саранск 2004­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­**

### МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**им. Н.П. Огарева**

### Факультет экономический

### Кафедра экономики и логистики

**Задание на курсовую работу**

Студентки Звоновой Е.Ю. группа 216

1. Тема: «Финансовые результаты деятельности предприятия»
2. Срок предоставления работы к защите \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. Исходные данные для научного исследования: работы отечественных зарубежных учёных-экономистов, первичные документы предприятия
4. Содержание курсовой работы

4.1. Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

4.2. Анализ финансовых результатов ОАО «Sun Interbrew»

4.3. Резервы повышения финансовых результатов деятельности предприятия.

1. Перечень графического материала 1 таблица 5 рисунков

Руководитель работы Е.А. Ляманова

Задание к исполнению принял \_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

дата подпись

**Реферат**

Курсовая работа содержит 62 страницы, 1 таблицу, 5 рисунков, 22 использованных источников.

Рентабельность, прибыль, анализ, доход, убыток, эффективность, показатель, формирование.

Объект исследования: финансовые результаты деятельности ОАО «Sun Interbrew».

Цель работы: изучение сущности, структуры и формирования финансовых результатов предприятия.

Методы исследования: экономико-статистический анализ, комплексный анализ и синтез.

Степень внедрения: частичная.

Область применения: в производственной деятельности предприятия.

**Содержание**

Введение

1. Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта

1.1. Доход предприятия, его сущность и значение

1.2. Порядок формирования доходов хозяйствующего субъекта

1.3. Механизмы образования и использования прибыли предприятия

1.4. Рентабельность, порядок расчета

1. Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Sun Interbrew»

2.1. Формирование и использование прибыли

2.2. Анализ динамики прибыли

2.3. Рентабельность – показатель эффективности работы ОАО «Sun Interbrew»

1. Резервы повышения финансовых результатов деятельности предприятия

3.1. Факторы, влияющие на формирование финансовых результатов

3.2. Основные способы повышения финансовых показателей

Заключение

Приложение А

**Введение**

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублёвые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию:

Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности и формировании финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

Актуальность данного вопроса определяет выбор темы и содержание данной работы.

Целью работы является изучение сущности, структуры и формирования финансовых результатов предприятия.

В соответствии с поставленной целью предстоит решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты экономического содержания финансовых результатов.

- проанализировать формирование финансовых результатов на отдельном предприятии.

- разработать предложения по повышению финансовых результатов деятельности на предприятии.

Объектом исследования являются финансовые результаты деятельности ОАО «Sun Interbrew».

Предметом исследования является механизм формирования и использования финансовых результатов предприятия.

В работе использовались материалы и данные годовых отчётов ОАО «Sun Interbrew».

**1. Финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта**

**1.1. Доход предприятия, его сущность и значение**

Эффективность производственной, инвестиционной и финан­совой деятельности выражается в финансовых результатах.

Для выявления финансового результата необ­ходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реали­зацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый ре­зультат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве вы­ручки и затрат удается лишь возмещать затраты — прибыль отсут­ствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйству­ющего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хо­зяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое поло­жение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошиб­ки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводи­телей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хо­зяйствования, но и цели общества — удовлетворение обществен­ных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестиро­вания в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стади­ях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной фор­мой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъек­та.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяй­ственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличе­ния прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организа­ции производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внеш­ней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хо­зяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, техни­ческого, финансового и социального.

Прибыль как результат, финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйство­вания. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансиро­вания, расширенного воспроизводства, решения проблем социаль­ного и материального характера трудового коллектива. За счет при­были выполняются обязательства предприятий (фирм) перед бюд­жетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом фи­нансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет вос­производственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активность и финансового бла­гополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы. [7]

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования дол­жен стремиться если не к получению максимальной величины при­были, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удер­жать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживае­мость. Решение данных задач предполагает не только знание ис­точников формирования прибыли, но и определение методов опти­мального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой полити­ки и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расшире­нием общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положе­ния или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного об­новления продукта и удержания доли производства и сбыта. Одна­ко следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конку­ренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимоно­польная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех предприя­тий и фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соот­ветствующих условиях сегодняшнего дня маркетинговым исследо­ваниям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от пра­вильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных ус­ловий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данно­го источника предполагает постоянную работу по изменению по­требительских свойств продукции, работ и услуг.

**1.2. Порядок формирования доходов хозяйствующего субъекта**

Основным аспектом при формировании и налогообложении прибыли предприятия следует считать ответ на следующий вопрос: какие средст­ва, полученные предприятием при его создании и в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, как в денежной, так и в материально-вещественной форме, следует считать доходами, подлежа­щими обложению налогом на прибыль, и какие расходами, уменьшаю­щими прибыль предприятия.

Состав доходов и расходов предприятия для целей налогообложения в России определяется Налоговым кодексом Российской Федерации (ч. II, глава 25), который предусматривает детальную группировку доходов и расходов, рассматриваемую ниже.

Доходы предприятия в виде выручки от реализации продукции, работ, услуг, иного имущества и имущественных прав является источником по­крытия расходов по производству и реализации продукции и внереализационных расходов и получения прибыли предприятием.

К доходам предприятия относятся определяемые на основании пер­вичных документов и документов налогового учета доходы от реализа­ции и внереализационные доходы.

Рис 1.1 – Состав доходов предприятия

Доходы предприятия

Выручка от реализации товаров, работ, услуг

Выручка от реализации имущества и имущественных прав

Внереализационные доходы

Доходами от реализации признаются выручка от реализации товаров, работ, услуг, выручка от реализации имущества (включая ценные бума­ги) и имущественных прав, определяемая исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары и имущество либо иму­щественные права и выраженных в денежной или натуральной формах.

Внереализационными доходами признаются доходы, не указанные в доходах от реализации, в частности, доходы:

- от долевого участия в других организациях;

- от операций купли-продажи инвалюты, которые возникают, когда курс выше или ниже официального курса инвалюты к рублю РФ, установленного ЦБ РФ на дату совершения сделки;

- в виде штрафов, пеней, санкций за нарушение договорных обязательств и сумм возмещения убытков и ущерба;

- от сдачи имущества в аренду или субаренду;

- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации, патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;

- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;

- при получении безвозмездно имущества, работ, услуг, причем оценка доходов осуществляется исходя из рыночных цен;

- в виде дохода, распределяемого в пользу предприятия при его участии в простом товариществе;

- в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном периоде;

- в виде положительной курсовой разницы, полученной от переоцен­ки имущества, требований и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте, в том числе по валютным счетам в банках;

- в виде положительной разницы, полученной от переоценки имуще­ства, произведенной в целях доведения стоимости такого имущества до текущей рыночной цены;

- в виде сумм кредиторской задолженности и обязательств перед кре­диторами, списанных в связи с истечением срока исковой давности или по другим основаниям;

- в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инстру­ментами срочных сделок;

- в виде стоимости излишков товарно-материальных ценностей, вы­ явленных в результате инвентаризации.

Выручка от реализации продукции является важным фактором формирования финансовых результатов деятельности предприятия, поэтому важно грамотно ее определять. Существуют два метода ее определения.

1. Кассовый метод заключается в том, что выручка формируется по мере ее оплаты: при безналичных расчетах — по мере поступления средств за товары на счета, а при расчетах наличными деньгами — по поступле­нии денежных средств в кассу предприятия. Метод применяется давно и удобен, предприятие может распоряжаться денежными средствами, фак­тически поступившими на счет в банке или в кассу предприятия.

Метод начисления, при котором выручка от реализации продукции определяется по мере отгрузки товаров (выполнения работ, услуг) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов. Этот ме­тод основывается на том, что в момент отгрузки продукции предприятие теряет право собственности на нее. Недостатком данного метода является то, что выручка от реализации продукции по мере ее отгрузки будет учтена в бухгалтерской отчетности, предприятие обязано заплатить на­логи, а реальные денежные средства на счет могут поступить по различ­ным причинам с большим опозданием или не поступят вовсе, например, в связи с банкротством покупателя.

Предприятие самостоятельно выбирает метод определения выручки, от реализации исходя из условий хозяйствования и заключаемых догово­ров. Однако выбранный метод должен устанавливаться на длительный срок и отражаться в учетной политике предприятия.

При использовании в системе бухгалтерского учета и отчетности ме­тода начисления исчисление выручки от реализации продукции (работ, услуг) производится, соответственно, с ранее наступившей даты:

- получения предоплаты (аванса);

- отгрузки продукции, выполнения работ или оказания услуг. При этом датой отгрузки продукции считается день передачи соответствую­щего товарораспорядительного документа, датой выполнения работ или оказания услуг считается день, когда они были фактически завершены.

Поэтому существует ряд особенностей при определении налоговой базы при различных методах определения выручки от реализации и до­ходов предприятия.

Рис. 1.2 – Определение момента реализации и выручки от реализации продукции и формирование финансовых результатов

Методы определения доходов /расходов

Метод начисления

Кассовый метод

Датой получения дохода признаётся день поступления средств на счета банка и (или) в кассу, или иного имущества

Расходы признаются в том отчётном (налоговом) периоде, в котором они имели место, независимо от фактической выплаты ден. средств или иной формы оплаты

Расходами признаются затраты после их фактической оплаты

Доходы признаются в том отчётном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления ден. средств, иного имущества (работ, услуг)

Порядок признания доходов при методе начисления:

1) доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества, работ, услуг и имущественных прав (метод начисле­ния);

1. по доходам, относящимся к нескольким отчетным налоговым пери­  
   одам, и в случае, если связь между доходами и расходами не может быть  
   определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются предприятием самостоятельно с учетом принципа равномерно­сти признания доходов и расходов;
2. для доходов от реализации датой получения дохода признается день  
   отгрузки товаров, работ, услуг, имущественных прав. Днем отгрузки счи­тается день реализации этих товаров, независимо от фактического по­ступления денежных средств в их оплату;
3. для внереализационных доходов датой получения дохода признает­ся дата подписания сторонами акта приема-передачи имущества (прием­ки-сдачи работ, услуг);
4. при получении дохода от реализации финансовым агентом услуг  
   финансирования под уступку денежного требования, а также дохода от  
   реализации новым кредитором, получившим указанное требование, финансовых услуг, дата получения дохода определяется, как день последую­  
   щей уступки данного требования или исполнения должником данного  
   требования. При уступке предприятием - продавцом права требования долга третьему лицу дата получения дохода от уступки права требования определяется как день подписания сторонами акта уступки права требо­вания;
5. по кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного периода, доход признается полученным и включается в состав соответствующих доходов ежеквартально. При этом доход определяется предприятием самостоятельно как доля предусмот­ренного условиями договора дохода, приходящегося на соответствую­щий квартал. [5]

Порядок признания расходов при методе начисления.

1. Расходы, принимаемые для целей налогообложения, признаются таковыми в том отчетном периоде, к которому они относятся, незави­симо от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их оплаты. Расходы признаются в том отчетном периоде, в кото­ром эти расходы возникают исходя из условий сделок (по сделкам с конкретными сроками исполнения) и принципа равномерного и про­порционального формирования доходов и расходов. При получении до­ходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между до­ходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, расходы распределяются предприятием самостоя­тельно с учетом принципа равномерности признания доходов и расхо­дов. Расходы предприятия, которые не могут быть непосредственно от­несены на затраты по конкретному виду деятельности, распределяются пропорционально доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов предприятия.

1. Датой осуществления материальных расходов признается дата передачи в производство сырья и материалов — в части сырья и материалов, приходящихся на произведенные товары (работы, услуги), и дата подписания предприятием акта приемки-передачи услуг и работ — для услуг и работ производственного характера.
2. Амортизация признается в качестве расхода, ежемесячно исходя из суммы начисленной амортизации.
3. Расходы на оплату труда признаются в качестве расхода ежеме­сячно.
4. Расходы на ремонт основных средств признаются в качестве расхо­да в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены, вне за­висимости от их оплаты.
5. Расходы по обязательному и добровольному страхованию и негосу­дарственному пенсионному обеспечению признаются в качестве расхода в том отчетном периоде, в котором в соответствии с условиями догово­ра предприятием были перечислены (выданы из кассы) денежные средства на оплату взносов.

7. По кредитным и иным аналогичным договорам, заключенным на срок более одного отчетного (налогового) периода и не предусматрива­ющим равномерное распределение расходов, расход признается осуще­ствленным и включается в состав соответствующих расходов ежемесяч­но. При этом расход определяется предприятием самостоятельно как доля предусмотренного условиями договора расхода, приходящегося на соответствующий месяц. Расход, произведенный в виде процентов либо части накопленного купонного (процентного) дохода, признается на да­ту выплаты процентного дохода или дату реализации ценной бумаги, в зависимости от того что произошло ранее.

Порядок определения доходов и расходов при кассовом методе:

1. организации имеют право на определение даты получения дохода и  
   осуществления расхода по кассовому методу, если в среднем за предыду­щие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, ус­луг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж не превысила 1 млн. руб. за каждый квартал;
2. датой получения дохода признается день поступления средств на  
   счета в банках или в кассу, поступления иного имущества и имущественных прав (кассовый метод);
3. расходами предприятий признаются затраты после их фактической  
   оплаты. Оплатой товара признается прекращение встречного обязательства предприятием - приобретателем указанных товаров и имуществен­ных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с постав­кой этих товаров, выполнением работ, оказанием услуг, передачей иму­щественных прав.

При этом расходы учитываются с учетом следующих особенностей:

- материальные расходы, а также расходы на оплату труда учитыва­ются в составе расходов в момент списания денежных средств с расчет­ного счета предприятия, выплаты из кассы, а при ином способе погаше­ния задолженности – в момент такого погашения;

- амортизация учитывается в составе расходов в суммах, начислен­ных за отчетный (налоговый) период. При этом допускается амортизация только оплаченного предприятием амортизируемого имущества, ис­пользуемого в производстве;

- расходы на уплату налогов и сборов учитываются в составе расхо­дов в размере их фактической уплаты предприятием. При наличии задолженности по уплате налогов и сборов расходы на ее погашение учи­тываются в составе расходов в пределах фактически погашенной задол­женности и в те отчетные периоды, когда предприятие погашает указан­ную задолженность;

- если предприятие, перешедшее на определение доходов и расходов по кассовому методу, в течение налогового периода превысило предель­ный размер суммы выручки от реализации, то оно обязано перейти на определение доходов и расходов по методу начисления с начала налого­вого периода, в течение которого было допущено такое превышение.

**1.3. Механизм формирования и использования прибыли предприятия**

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения при­были побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, кото­рые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыль­но, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного бо­гатства и росту благосостояния народа.

Прибыль — многозначная экономическая категория. От глубины ее  
познания и рациональности использования зависит эффективность ком­мерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов  
хозяйствования. Являясь источником производственного и социального  
развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинан­сирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Вследствие вышепёречисленного «анализ» прибыли на предприятии се­годня становится чрезвычайно актуальным. Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресур­сов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Прибыль — это денежное выражение основной части денежных на­коплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является по­казателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производитель­ности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, ин­тенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осущест­вляется финансирование мероприятий по научно-техническому и соци­ально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда опла­ты труда их работников.

Прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с поло­жительным, так и отрицательным знаком.

Как важнейшая категория рыночных отношений прибыль выполняет определенные функции.

Во-первых, она является показателем, наиболее полно отражающим эф­фективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. 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.

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 фирмы и ее возможностей в будущем.

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]

Прибыль обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовой доход. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Для более глубокого анализа прибыли целесообразно использовать данные бухгалтерского учета, информацию, которая помещается в первичных документах о финансовых результатах деятельности предприятия.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организаций, так и формирование доходов Российского государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производ­ства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распреде­ления прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отноше­ния, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов. С развитием приватизации и акционирования организации имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в со­ответствии с законодательством.

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распреде­ления прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т. е. прибыли, остающейся в распоряжении предпри­ятий и организаций.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следую­щим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между госу­дарством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в  
виде налогов и сборов, ставки которых могут быть произвольно измене­ны. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет  
устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении  
после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в ро­сте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее раз­витие, и только в остальной части на потребление.

Механизм распределения прибыли может быть представлен в рис. 1.3.

Рис. 1.3 – Механизм распределения прибыли

**Балансовая прибыль**

Предприятие

Собственники

Бюджет

Экономически обоснованная система распределения прибыли в пер­вую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, мате­риальные и социальные нужды предприятий и организаций. Отметим, как корректируется балансовая прибыль в процессе распределения.

Балансовая прибыль уменьшается на сумму прибыли, облагаемой по различным ставкам налога на прибыль, производятся отчисления в ре­зервные или другие аналогичные фонды, исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы.

Оставшаяся после этих корректировок балансовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта при­быль находится в полном распоряжении организации и используется ею, самостоятельно.

Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли (за исключением налоговых льгот), организация получает в свое распоряжение оставшуюся так называемую чистую прибыль. Эта прибыль используется ею  
самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления использования собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим, по мере поступления, чистая прибыль организации направляется на финансирование НИОКР, а также работ по соз­данию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования, улучшение качества продукции; техническое перевооружение, ре­конструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды, чистая прибыль является источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполне­ние недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основ­ных средств, а также процентов по просроченным и отсроченным креди­там. Наряду с финансированием производственного развития, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется па удовлетворе­ние потребительских и социальных нужд.

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потреб­ности за счет чистой прибыли, организация должна стремиться к уста­новлению оптимального соотношения между фондом накопления и по­требления, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и, вместе с тем, стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Использование чистой прибыли предприятие может осуществлять путем предыдущего формирования целевых денежных фондов или направ­ляя деньги непосредственно на финансирование затрат.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, служит источни­ком финансирования не только производственного и материального раз­вития, а также материального поощрения, но и в случаях нарушения действующего законодательства — уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требо­ваний по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная прибыль.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, — потерей доходов. Поэтому при использовании чистой прибыли организация вправе создавать финансовый резерв, т, е. рисковый (резервный) фонд.

Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности, для покрытия кредиторской задолженно­сти. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперати­вов, предприятий с иностранными инвестициями. Акционерные обще­ства зачисляют в резервный фонд также эмиссионный доход, т. е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей их номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распре­делению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости. Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей.

Размер резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении организации. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков, финансовый резерв может быть использован на дополнительные затра­ты по расширению производства и социальному развитию, на разработ­ку и внедрение новой техники и технологии, прирост собственных обо­ротных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обу­словленные социально-экономическим развитием коллектива.

В таблице 1.1 представлена краткая характеристика распределения ба­лансовой прибыли.

Таблица 1.1 – Краткая характеристика

распределения балансовой прибыли

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Балансовая прибыль** | | | | | |
| Налог на прибыль | Расходы на другие платежи | Чистая прибыль | | | |
| Дивиденды | Отчисления в резервные фонды | Капитализированная прибыль | |
| Резервный капитал | Нераспределённая прибыль, направленная на формирование основного и оборотного капитала |

Фонд накопления и фонд потребления – это фонды специального назначения. Они образуются, если это предусмотрено учредительными документами. Фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств и т.п. Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операция по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления. Фонд накопления может уменьшаться в случаях:

- списания затрат, связанных с созданием нового имущества, но по установленному порядку не включаемых в первоначальную стоимость этого имущества (на подготовку кадров);

- распределения его между юридическими лицами — учредителями;

- погашения убытка хозяйствующего субъекта, выявленного по ре­зультатам работы за год.

Фонд потребления представляет собой источник средств хозяйствую­щего субъекта, зарезервированный для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению коллектива. В фонд потребления перечисляются следующие выплаты в денежных и нату­ральных формах:

- суммы, начисленные на оплату труда (ФОТ);

- доходы (дивиденды, проценты) по акциям членов трудового колле­ктива и вкладам членов трудового коллектива в имущество хозяйствую­щего субъекта, начисленные к выплате работникам;

- суммы предоставленных хозяйствующим субъектом трудовых и со­циальных льгот, включая материальную помощь.

К трудовым и социальным льготам относятся:

- оплата дополнительно предоставленных по коллективному догово­ру (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам, в том числе женщинам, воспитывающим детей;

- надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пен­сию ветеранам труда;

- оплата проездов членам семьи работника к месту использования от­пуска и обратно;

- стипендии студентам и учащимся, направленным хозяйствующим субъектом на обучение в высшие и средние специальные учебные заведения, выплаченные за счет средств хозяйствующего субъекта;

- оплата путевок работникам и их детям на лечение, отдых, экскур­сии и путешествия за счет средств хозяйствующего субъекта;

- компенсации удорожания стоимости питания в столовых, буфетах,  
профилакториях;

- расходы на погашение ссуд, выделенных работникам на улучшение  
жилищных условий, приобретение садовых домиков.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли мо­жет быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Эффективное использование прибыли возможно лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции.

Во-первых, потому что в процессе продажи товаров на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства.

Во-вторых, реализация продукции — это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия — производственной, непроизводственной и финансовой, это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия.

**1.4. Рентабельность, её виды и порядок расчёта**

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достиже­нии положительного экономического эффекта в виде абсолютного пока­зателя — прибыли или относительного — рентабельности. Тем самым рен­табельность выступает главным объектом и целью финансового менедж­мента предприятий. Чем больше уделяется внимания рентабельности, тем успешнее функционирует предприятие.

Так или иначе рентабельность представляет собой соотношение дохо­да и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень до­ходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для из­мерения уровня доходности прибыль как вознаграждение за риск сопо­ставляется с размером капитала, который был необходим для образова­ния этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно ха­рактеризующим эффективность деятельности предприятия.

При его помощи можно оценить эффективность управления предпри­ятием, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня до­ходности во многом зависит от правильности и рациональности прини­маемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рас­сматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т. е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов, ин­весторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показа­тели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на ос­нове соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактически­ми и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений.

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия ре­шений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее ре­зультатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности  
характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности  
предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных пози­ций и систематизируются в соответствии с интересами участников эко­номического процесса.

Источниками для расчета коэффициентов рентабельности служат данные бухгалтерской и финансовой отчетности, внутренних регистров бух­галтерского учета на предприятии. К сожалению, публикуемая бухгалтер­ская и финансовая отчетность не позволяет точно оценить рентабельность предприятия, так как на ее основе нельзя определить структуру выпуска­емой (реализуемой) продукции, ее себестоимость и цену реализации» структуру заемных средств и расходы, связанные с возвратом заемных средств по каждому кредиту и займу, состав и структуру основных фондов, величину их износа. Источником для расчета коэффициентов рентабель­ности служит бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о финансовых ре­зультатах (форма №2), приложение к балансу (форма № 5).

В экономической литературе различные авторы по-разному класси­фицируют показатели рентабельности. Одной из таких классификаций является подразделение на:

- показатели рентабельности хозяйственной деятельности;

- показатели финансовой рентабельности;

- показатели рентабельности продукции.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности.

Рентабельность хозяйственной деятельности (R) характеризует норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, исполь зуемых предприятием, т. е. является отношением суммы доходов вклад­чиков и кредиторов к сумме инвестированного ими капитала:

(1)



где П – сумма доходов вкладчиков и кредиторов;

ИК – сумма инвестированного ими капитала.

В качестве инвестированного капитала при оценке эффективности хо­зяйственной деятельности необходимо использовать сумму всех активов, так как их общая величина учитывает все долги предприятия, в том чис­ле и по эксплуатации.

Некоторые экономисты предлагают из общей величины активов ис­ключать бездействующие и избыточные основные производственные средства, оборудование к установке, денежные средства, нематериаль­ные активы, т.е. средства, которые не способствуют получению при­были. Однако такой подход является недостаточно оправданным, а по­казатель не широко используется на практике. Это связано с тем, что руководство предприятия должно не только эффективно использовать активы в своей деятельности, но и следить за составом активов, не со­здавая излишних запасов оборудования, материалов и т. д.

При расчетах рентабельности необходимо иметь в виду, что величина инвестируемого в предприятие капитала меняется в течение периода по­лучения дохода, поэтому она должна определяться как его среднее зна­чение. При этом наиболее правильным является расчет средней хроно­логической величины инвестированного капитала.

Необходимо отметить, что при расчетах коэффициентов рентабельно­сти могут использоваться различные показатели дохода предприятия: валовая прибыль, чистая прибыль, прибыль от реализации. Наиболее оправданным подходом при оценке эффективности хозяйственной дея­тельности является использование суммы чистой прибыли и процентов, уплаченных за пользование кредитом. С учетом этого основной показа­тель рентабельности хозяйственной деятельности может быть определен следующим образом:

,

(2)



где RA— рентабельность активов;

ЧП — чистая прибыль;

Пр— проценты, уплаченные за пользование кредитами;

Сн— ставка налога на прибыль в коэффициенте;

А — среднегодовая стоимость активов.

Однако определение уровня рентабельности по данной формуле за­труднено тем, что проценты за пользование кредитами включены в себестоимость продукции, а не возмещаются из прибыли. При проведении внутреннего анализа рентабельности такие расчеты становятся возмож­ными. В условиях отсутствия информации внешние субъекты анализа могут использовать только показатель чистой прибыли. Но и чистую при­быль невозможно точно подсчитать по данным текущей отчетности, так как в ней не выделяются платежи в бюджет за счет чистой прибыли, оста­ющейся в распоряжении предприятия. Чистую прибыль можно опреде­лить приблизительно, вычитая налог на прибыль из прибыли отчетного периода. Полученный результат имеет завышенное значение, которое может быть уточнено только в ходе проведения внутреннего анализа.

Для характеристики нормы возмещения стоимости рабочего капитала в качестве инвестированного капитала используется оборотный капитал, т. е.:

,

(3)



Кроме того, для характеристики эффективности производственной деятельности рассчитывается показатель рентабельности производства. При его расчете в качестве инвестированного капитала используется стоимость производственных фондов как сумма основных производст­венных фондов (ОФ) и материальных оборотных средств (МС):

(4)



Если в расчете использовать в качестве дополнительной величины объем реализованной продукции, то формулу рентабельности производ­ственной деятельности можно представить в следующем виде:

(5)



где RПД - рентабельность производственной деятельности;

РП - объем реализованной продукции;

ОФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

МС - среднегодовая стоимость материальных оборотных средств;

П - валовая прибыль.

Из приведенной формулы следует, что рентабельность производственной деятельности зависит от изменения двух факторов:

- реализации на рубль производственных фондов;

- прибыли на рубль реализации.

Первый фактор характеризует эффективность использования произ­водственных фондов, т. е. их фондоотдачу, выраженную через объем реализованной продукции. Второй фактор характеризует уровень рента­бельности реализованной продукции. Определить влияние перечислен­ных факторов можно методом цепных подстановок.

Изменение рентабельности за счет влияния фондоотдачи с одного рубля производственных фондов равно:

(6)



Изменение рентабельности производственной деятельности за счет влияния уровня рентабельности реализованной продукции равно:

(7)



Необходимо отметить, что каждый из рассмотренных факторов явля­ется сложным, зависящим в свою очередь от ряда других факторов вто­рого порядка. Так, например, реализация, приходящаяся на один рубль производственных фондов, зависит от эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств. Изменение уров­ня прибыли, приходящейся на один рубль реализации, зависит от уров­ня себестоимости и структуры ассортимента реализованной продукции, от изменения качества продукции и цен на нее, от результатов прочей операционной и внереализационной деятельности предприятия.

Чтобы определить раздельное влияние фондоотдачи основных произ­водственных фондов и оборачиваемости материальных оборотных средств на рентабельность производства, используется способ долевого участия. Согласно этому способу отклонение рентабельности отчетного периода от базисного за счет изменения реализации на один рубль фондов распреде­ляется между фондоотдачей основных производственных фондов и обора­чиваемостью материальных оборотных средств пропорционально измене­нию их величины с учетом изменения объема реализованной продукции.

Изменение второго укрупненного фактора (прибыли, приходящейся на один рубль реализации) также зависит от действия факторов второго поряд­ка. К их числу относятся все факторы, оказывающие влияние на изменение валовой прибыли, кроме изменения объема реализованной продукции. Прибыль, полученная за счет роста объема реализации, не влияет на размер прибыли, приходящейся на один рубль реализации, так как с увеличением объема пропорционально меняется и валовая прибыль (числитель расчет­ной формулы), и реализация продукции (знаменатель формулы).

Влияние факторов второго порядка на рентабельность производства также определяется способом долевого участия. Влияние на рентабельность распределяется между факторами пропорционально их влиянию на валовую прибыль.

Анализ финансовой рентабельности:

Финансовая рентабельность характеризует эффективность инвести­ций собственников предприятия, которые представляют предприятию ресурсы или оставляют в его распоряжении всю или часть принадлежа­щей им прибыли. Система показателей финансовой рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям аванси­рованных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долго­срочные обязательства); акционерный (собственный) капитал. Причем:

(8)



ЧП - чистая прибыль;

А - среднегодовая стоимость всех активов;

ИК - среднегодовая стоимость инвестированного капитала;

СК - среднегодовая стоимость собственного капитала.

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

В экономической литературе наиболее часто встречается следующая формула расчета финансовой рентабельности (Rф):

(9)



где ЧП - чистая прибыль;

СК - среднегодовая стоимость собственного капитала.

Необходимо отметить, что при расчетах рентабельности стоимость собственного капитала должна рассчитываться именно как средняя за период величина, так как в течение года собственный капитал может быть увеличен за счет дополнительных денежных вкладов или за счет ис­пользования образующейся в отчетном году прибыли.

Анализ рентабельности продукции

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ и услуг характеризуется показателем рента­бельности продукции. Он определяется отношением прибыли к полной себестоимости продукции. Этот показатель может быть широко исполь­зован в аналитических целях, так как позволяет производить расчеты, \_ соотнося различные показатели прибыли с различными показателями затрат на продукцию. Например:

(10)



Кроме того, на основе показателей рентабельности продукции можно проводить внутризаводские и межзаводские сравнения как по общему объему продукции, так и по отдельным их видам.

Для характеристики рентабельности реализованной продукции (RРП) прибыль от реализации (ПРП) делят на полную себестоимость реализо­ванной продукции (СРП):

(11)



Данный показатель характеризует реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпу­ску и реализации. Иногда при расчетах данного показателя в числителе используют чистую прибыль предприятия. Но на показатель рентабель­ности продукции, рассчитанный па основе чистой прибыли, оказывают влияние факторы, связанные со снабженческо-сбытовой и другими видами деятельности предприятия. Кроме этого, на показатель оказывает влияние и налогообложение.

Для осуществления контроля не только за Себестоимостью реализо­ванной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж (RРП)- Он определяет­ся отношением чистой прибыли (ЧП) или прибыли от реализации (ПРП) к сумме выручки от реализации (ВРП):

(12)



По динамике данного показателя предприятие может принимать ре­шение по изменению ценовой политики или усилению контроля за се­бестоимостью продукции. Показатель можно определять в целом по продукции или по отдельным её видам.

Итак, главной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребности народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высоким потребительским свойством и качеством при минимальных затратах. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение финансовых результатов своей деятельности. Анализ финансовых результатов своей деятельности имеет большое значение для оценки эффективности производства предприятия.

**2. Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Sun Interbrew»**

**2.1. Формирование и использование прибыли**

Саранский филиал ОАО «Сан Интербрю» является одним из наиболее успешно развивающихся предприятий Республики Мордовия. Продукция пивоваренного завода реализуется не только в Мордовии, но и за её пределами.

Данное предприятие является рентабельным, и производство пивной продукции постоянно совершенствуется, расширяется ассортимент, внедряются новые системы управления персоналом, производством и качеством продукции. Благодаря постоянному прогрессу, ОАО «Сан Интербрю» является на данный момент одним из самых прибыльных в Поволжье. Его прибыль исчисляется в млн. руб. Именно поэтому необходимо рассмотреть механизм формирования и использования прибыли данного предприятия.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль данного предприятия выполняет определённые функции:

1. характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
2. обладает стимулирующей функцией;
3. является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

За первое полугодие 2004 г. объём реализованной продукции составил 9,7 млн. гектолитров. Данный объём продаж пива компании «Sun Interbrew» за первое полугодие 2004 года вырос на 37% по сравнению с 4,98 млн. гектолитров за первое полугодие 2003 года.

Благодаря увеличению объёма продаж выручка от продаж компании за первое полугодие 2004 года составил 349,4 млн. руб.

Себестоимость реализованной продукции составило 250,24 млн. руб.: из них

- 153,8 млн. руб. расходы на сырьё;

- 87,64 млн. руб. зарплата рабочим;

- 1,2 млн. руб. амортизация;

- 3,72 млн. руб. оплата электро – и тепловой энергии;

- 0,48 млн. руб. командировочные расходы;

- 2,8 млн. руб. оплата услуг связи;

- 0,6 млн. руб. информационно-консультационные услуги.

Валовая прибыль составила:

349,4 – 250,24 = 99,16 млн. руб.

Данная прибыль не является конечным результатом финансовой деятельности, т.к. предприятие имеет коммерческие и управленческие расходы, которые за первое полугодие 2004 года составили 31,25 млн. руб.: из них

- 24,15 млн. руб. коммерческие расходы;

- 7,1 млн. руб. управленческие расходы.

К коммерческим расходам относятся:

- расходы на рекламу – 7,9 млн. руб.;

- расходы по содержанию помещений для хранения продукции – 10,91 млн. руб.;

- другие расходы, связанные со сбытом продукции – 3 млн. руб.;

- расходы по погрузочным, разгрузочным работам – 2,34 млн. руб.

Управленческие расходы:

- оплата аудиторских услуг – 0,9 млн. руб.;

- зарплата управленческого персонала – 6,2 млн. руб.

Произведя данные расчёты, мы получим прибыль (убыток) от продаж, который составит 99,16 – 31,25 = 67,94 млн. руб.

Чтобы определить величину налогооблагаемой прибыли, необходимо вычислить и учесть операционные и нереализационные доходы (расходы).

В процессе функционирования у компании возникает необходимость или возможность проведения различных хозяйственных операций, не связанных с основной деятельностью. Возникающие при этом доходы и расходы называют операционными.

К операционной деятельности относят:

- предоставление за плату во временное пользование активов предприятия и прав на интеллектуальную собственность;

- участие в уставных капиталов других предприятий, в том числе получение и выплата процентов или иных доходов и расходов по ценным бумагам;

- продажа неиспользуемых в основной деятельности или устаревших и заменяемых основных средств и других активов;

- выплата (или получение) процентов за предоставление предприятию (предприятием) денежных средств.

За отчётный период операционные расходы составляют 2,83 млн. руб.; расходы – 3,49 млн. руб.

Помимо перечисленных операционных, возникают внереализационные и чрезвычайные доходы и расходы.

Внереализационные доходы и расходы включают: штрафы, пени и неустойки за нарушения договоров с многочисленными контрагентами - поставщиками, с бытовыми и торговыми посредниками, потребителями и т.д.; стоимость активов, полученных или отданных безвозмездно, в том числе по договору дарения; курсовые разницы; суммы уценки активов, суммы долгов, нереальных для взыскания и т.п.

Внереализационные доходы – 2 млн. руб., расходы – 1,5 млн. руб.

Чрезвычайными доходами и расходами считаются последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности – стихийных бедствий, аварий, пожаров, национализации и т.п.; в качестве доходов можно рассматривать суммы страховых возмещений, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению активов.

За отчётный период никаких стихийных бедствий, аварий, пожаров не происходило, поэтому сумма чрезвычайных доходов и расходов равна нулю.

Алгебраическая сумма прибылей и убытков, полученных в процессе хозяйственной деятельности, представляет собой прибыль отчётного периода, которая служит базой начисления налога на прибыль.

67,94 – 3,49 + 2,83 + 2 – 1,5 = 67,78

Прибыль отчётного периода составила 67,78 млн. руб.

Данная прибыль облагается налогом, который необходимо уплатить компании.

Прибыль, оставшаяся после уплаты налога на прибыль, называется нераспределённой прибылью. После соответствующих выплат учредителям в виде дивидендов или долей она используется предприятием на прирост собственного капитала и называется чистой (реинвестируемой) прибылью.

Порядок использования этой остающейся в распоряжении предприятия прибыли может быть определён учредительными либо плановыми документами. В учредительных документах с целью проведения предприятием финансовой и социальной политики, определённой учредителями, могут быть установлены нормативы отчислений от полученной прибыли в фонд социальной сферы и в резервный фонд, позволяющий создать накопления для обновления основных средств и прочих инвестиций.

На ОАО «Sun Interbrew» рассматриваются следующие направления использования чистой прибыли:

* модернизация или реконструкция имеющихся у предприятия основных средств и приобретение новых;
* прирост собственных оборотных средств, который может быть обусловлен как инфляцией, так и расширением или диверсификацией производства;
* возврат кредитов и займов, а также уплата по ним процентов, если процентные ставки превышают нормативные;
* охрана окружающей среды;
* социально-культурные нужды;
* материальное стимулирование персонала и т.д.

Таким образом, одна часть прибыли участвует в процессе накопления и увеличивает имущество предприятия, вторая часть – используется на потребление. При этом не вся прибыль, направляемая на накопление, используется в следующем отчётном периоде полностью. Остаток имеет важное значение как резерв и может быть в последующие периоды направлен на покрытие возможных убытков и финансирование затрат. Чистая прибыль, используемая на накопление, и чистая прибыль прошлых лет свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

Чистая прибыль

44 млн. руб.

Фонд накопления

32,48 млн. руб.

Фонд потребления

11,52 млн. руб.

Фонд собственности трудового коллектива

25 млн. руб.

Фонд материального поощрения

8,35 млн. руб.

Фонд производственного развития

3,48 млн. руб.

Отвлечено на благотворительные и иные цели

1,12 млн. руб.

Резервный фонд

1,23 млн. руб.

Фонд социального развития

2,05 млн. руб.

Рис. 2.1. Использование чистой прибыли.

Распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, - одно из направлений внутрифирменного планирования. Отчёт по прибыли представляет собой естественную основу для формирования бюджета по прибыли. Даже если на предстоящий период запланированы те же самые действия, что и в отчётном периоде, прибыль может измениться под воздействием внешних и внутренних условий. Инфляция, изменения в области валютных отношений, в области налогообложения или в области хозяйственного законодательства, изменения в структуре потребления и изменения условий конкуренции – далеко не полный перечень внешних причин для изменения прибыли. Внутри предприятия могут быть приняты решения о новых инвестициях, о производстве нового продукта, об изменении структуры кадров, маркетинговой политики и т.п.

**2.2. Анализ динамики прибыли**

Для наиболее полной оценки финансовых результатов деятельности ОАО «Sun Interbrew» за отчётный период используют анализ динамики прибыли.

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре прибыли отчётного периода, а величина её зависит в основном от трёх факторов – издержек, объёма производства (продаж) и уровня действующих цен.

Деление издержек производства на переменные и условно-постоянные позволяет проводить на ОАО «Sun Interbrew» анализ динамики прибыли при изменении перечисленных факторов. Для наиболее точного анализа на предприятии используется ряд допущений:

- изменение переменных издержек пропорционально изменению объёма производства;

- объём производства равен объёму реализации (объёму продаж);

- цены продукции и цены ресурсов в процессе анализа неизменны, поэтому поступающая выручка пропорциональна росту объёма продаж;

- ассортимент изготавливаемой продукции постоянен.

Исходя из определения переменных и постоянных издержек и приравнивая объём суммарных затрат и выручки (шт./ период), получим формулу для определения критического объёма продаж.

,

(13)



где - суммарные постоянные затраты, д.е./период;



Ц – цена единицы продукции, д.е./шт.;

- удельные переменные затраты, д.е./шт.



Используя понятия маржинальной прибыли (маржинальная прибыль – разность между выручкой от реализации и переменными издержками), определим коэффициент покрытия:

(14)



где - суммарная маржинальная прибыль, д.е./период;



- планируемая выручка от реализации, д.е./период.



Тогда критический объём продаж в стоимостном измерении (порог рентабельности) находится через коэффициент покрытия, умножая обе части уравнения 13 на цену единицы продукции



(15)



Запас финансовой прочности - это сумма (д.е./период), на которую ОАО «Sun Interbrew» может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибылей (превышение плановой выручки от реализации над порогом рентабельности)



,

(16)



это означает, что падение объёма продаж на (по отношению к ) не приведёт к убыткам.



Разная степень влияния переменных и постоянных затрат на величину прибыли при изменении объемов производства обуславливает эффект операционного рычага. Он состоит в том, что любое изменение объёма продаж вызывает более сильное изменение прибыли. Сила воздействия операционного рычага определяется как



(17)



где - значение маржинальной прибыли;



- значение прибыли от реализации при заданном значении объёма продаж .



Коэффициент операционного рычага показывает, что при изменении объёма продаж на 1% прибыль изменяется на %.



Чем ближе плановый объём продаж к критическому , тем меньше сумма прибыли и, соответственно, больше сила операционного рычага, и даже небольшое падение объёма продаж может вызвать очень существенное падение прибыли от реализации.



|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение показателя |
| Критический объём продаж  л/полгода | 254482000/21-14=2712008 |
| Коэффициент покрытия | 21-14/21=0,33 |
| Критический объём продаж  , руб./полгода | 254482000/0,33=77115757 |
| Запас финансовой прочности  , руб./полгода, % | 349400000-77115757=272284243  (272284243/349400000)\*10072 |
| Сила операционного рычага | (254482000+4596003)/4596003=43 |
| Суммарные затраты | 143637000+254482000=305400000 |
| Прибыль от реализации, руб./полгода | 349400000-305400000=44000000 |

Анализируя показатели данной таблицы, можно сделать такой вывод: За первое полугодие 2004 года ОАО «Sun Interbrew» получила прибыль в размере 44 млн. руб.; суммарные затраты – 305400000. Компания может снизить объём выручки на 72% при этом, не выходя из зоны прибыльности. Сила воздействия операционного рычага показывает что степень предпринимательского риска велика.

**2.3. Рентабельность – показатель эффективности работы ОАО «Sun Interbrew»**

Рынок предъявляет определённые требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса. Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности.

ОАО «Sun Interbrew» для оценки уровня эффективности работы получаемый результат – прибыль сопоставляет с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Поэтому для выявления результатов деятельность ОАО «Sun Interbrew» применяют такой показатель как рентабельность. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости. Показатель рентабельности позволяет оценить, какую прибыль имеет ОАО «Sun Interbrew» с каждого рубля средств, вложенных в активы.

При оценке финансовых результатов данного предприятия выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, и показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества предприятия.

Одним из основных оценочных показателей производственно-хозяйственной деятельности ОАО «Sun Interbrew» является показатель рентабельности продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работу и услуги, насколько правильно данное предприятие определяет товарный ассортимент и товарную стратегию. Рентабельность продаж характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах.

(18)



где - чистая прибыль;



- объём реализованной продукции, работ, услуг.



Одним из условий процветания ОАО «Sun Interbrew» является расширение рынка сбыта продукции за счёт снижения цены на товары. Однако данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены на формирование доходности понижается. Это переключает сферу усилий руководства ОАО «Sun Interbrew» на контроль за внутренними факторами роста прибыли, снижение материалоёмкости, трудоемкости, повышение фондоотдачи основных фондов и на объём, качества и структуру продукции, уровень организации и управления, структуру капитала и его источников, прибыль по видам деятельности и её использования.

ОАО «Sun Interbrew» выпускает несколько видов продукции, поэтому необходимо определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции. Для проведения данной операции первоначально на ОАО «Sun Interbrew» выполняются несколько пунктов:

1. Определяется удельный вес каждого вида продукции в объёме реализации.
2. Рассчитать индивидуальные показатели рентабельности.
3. Определяется величина влияния рентабельности отдельных изделий на её среднюю величину.

Для этого необходимо значение индивидуальной рентабельности умножить на долю изделий в общем объёме реализованной продукции.

(19)



где - рентабельность виды продукции;



- доля вида продукции в общем объёме реализации;



- количество выпускаемых изделий.



Рассмотрим рентабельность продаж пива двух видов «Гречишное» марки «Толстяк» и «Янтарное» марки «Сибирская корона».



Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля в средства предприятия.

Основными показателями рентабельности капитала являются:

* рентабельность активов (имущества);
* рентабельность текущих активов;
* рентабельность инвестиций;
* рентабельность собственного капитала.



Данный показатель отражает, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств.

Под прибылью в распоряжении предприятия понимают прибыль, остающуюся после оплаты налогов и погашения налогов, относимых на чистую прибыль.



Для ОАО «Sun Interbrew» основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов является рентабельность собственного капитала



Данный показатель характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала имеет важную роль при оценке уровня котировки акций на бирже.

Рассчитав и проанализировав показатели рентабельности ОАО «Sun Interbrew», можно смело заявить, что данное предприятие является рентабельным.

Итак, анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Sun Interbrew» имеет важное значение в условиях рыночной экономики. Проведённый анализ показывает, что ОАО «Sun Interbrew» является успешно развивающимся предприятием. В ходе анализа были получены такие цифры:

- выручка от реализации продукции – 349,4 млн. евро;

- себестоимость реализованной продукции – 250,24 млн. евро;

- прибыль отчётного периода – 67,78 млн. евро.

**3. Резервы повышения финансовых результатов деятельности предприятия**

**3.1. Факторы, влияющие на формирование финансовых результатов**

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

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности ор­ганизации (их называют внутренние), являются рост объема производи­мой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повыше­ние эффективности использования производственных фондов, рост про­изводительности труда, компетентность руководства.

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производ­ственные, коммерческие, финансовые.

Производственные факторы связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно- технической оснащенностью, соответственно-качественными параме­трами продукции, ее ассортиментом и структурой и т. д.

Коммерческие факторы как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие маркетинга: заключение хозяй­ственных договоров на основу самого пристального изучения действую­щей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбы­та, его направление и организационно-экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной сто­роны, на страхование рисков (в основном рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой — на при­влечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупате­лей), что, в свою очередь, требует известных внепроизводственных за­трат (представительских, на рекламу и др.).

Финансовые факторы, охватывающие и выручку от реализации про­дукции и услуг, и предпринимательский доход от всех видов деятельно­сти, включают соответственно: формы расчетов (предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно); ценовое регулирование, в том числе уценку в случае замедления реализации; привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штраф­ных санкций; изучение и взыскание дебиторской задолженности, а так­же обеспечение ликвидности других активов; стимулирование привлече­ния денежных ресурсов на финансовых рынках - доходов от ценных бу­маг, вкладов, депозитов, аренды и иных финансовых вложений. Здесь немаловажен принцип «время - деньги»: чем быстрее и полнее поступ­ление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периоди­ческой или разовой (временное падение доходов окупится высвобожде­нием средств за счет ускорения их оборота), предпочтительной отгруз­кой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другими мерами воздействия. [5]

К факторам, не зависящим от деятельности организаций (внешние),  
относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, уровень налогов и тарифов, нормы амортизационных  
отчислений, влияние природных, географических, транспортных, технических условий на производство и реализацию продукции, а также другие факторы (рис. 3.1).

Рис. 3.1 – Факторы, влияющие на величину прибыли

внешние

Внепроизводственные

**Факторы, влияющие на величину прибыли**

интенсивные

внутренние

Производственные

экстенсивные

Внутренние факторы делятся на производственные и в непроизводст­венные. Производственные факторы характеризуют наличие и использо­вание средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

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 другого), а также непроизводительное использование ресурсов (за­траты материалов на брак, потери из-за отходов),

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность ис­пользования ресурсов или способствующих этому (например, повыше­ние квалификации работников, производительности оборудования, вне­дрение прогрессивных технологий, ускорение оборачиваемости оборот­ных средств, снижение материалоемкости и трудоемкости продукции).

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

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 балансовой 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.

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.

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 о необходимости принятии неотложных мер но обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновле­ния и повышения эффективности производства.

Зависимость величины прибыли ел 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 предприятии, 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.

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

В течение производственного цикла на уровень рентабельности влия­ет ряд факторов (рис. 11), которые можно разделить на внешние - свя­занные с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения, и внутренние: производственные и внепроизводственные. Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность «очистить» показатели эффективности от внешнего воздействия.

Рассмотрим сначала факторы, непосредственно связанные с деятель­ностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в за­висимости от поставленных перед предприятием целей и задач, т. е. вну­тренние факторы, которые можно разделить на производственные, не­посредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и вне производственные факторы, которые непосредственно не связаны с производством продукции и с основной деятельностью предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т. е. своевременность и полноту выполнения поставщи­ками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и так далее; природоохранные мероприятия, которые необходимы для предпри­ятий ряда отраслей, например химической, машиностроительной отрас­лей, и влекут за собой значительные издержки; штрафы и санкции за не­своевременность или неточность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например штрафы в налоговые органы за несвоевременность рас­четов с бюджетом. На финансовые результаты деятельности фирмы, а следовательно, и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта работников; финансовая деятельность предприятия, т. е. уп­равление собственным и заемным капиталом на предприятие и деятель­ность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т. д.

Производственные факторы включают в себя наличие и использова­ние средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные фа­кторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства.

Влияние производственных факторов на результат деятельности мож­но оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное. Экс­тенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т. е., например, покупка дополнительных станков, машин, строительство новых цехов и помещений или увеличение времени работы оборудования для увеличе­ния объема производимой продукции;

- изменение количества предметов труда, непроизводительное ис­пользование средств труда, т. е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции;

- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простои).

Количественное изменение производственных факторов всегда долж­но быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т. е. предприятие должно следить за тем, чтобы не снижались темпы приро­ста прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением ка­чества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т. е. своевременная замена оборудования на более совре­менное с большей производительностью;

- использование прогрессивных материалов, совершенствование тех­нологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;

- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости про­дукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов, на рентабельность предприятия оказы­вают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности. К данной группе факторов относятся: гео­графическое положение предприятия, т. е. регион, в котором оно располагается, удаленность предприятия от сырьевых источников, от район­ных центров, природные условия; конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т. е. наличие на рынке платежеспособного спроса на про­дукцию фирмы, присутствие на рынке фирм-конкурентов, производя­щих аналогичный по потребительским свойствам товар, ситуация на смежных рынках, например на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых ранках, так как изменение доходности на одном рынке влечет за собой снижение доходности на другом, например повышение доходности государственных ценных бумаг ведет к сокращению инве­стиций в реальный сектор экономики; государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменении законодательных основ деятельности рынка, изменении налогового бремени на предприятия, изменении ставок рефинансирования и т. д.

**3.2. Основные способы повышения финансовых результатов**

Основные резервы увеличения балансовой прибыли следующие:

- при стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объёмы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров;

- на величину прибыли от реализации продукции влияет состав и размер не реализованных остатков на начало и конец отчётного периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли;

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

- снижение материалоёмкости и трудоёмкости;

- внедрение новых технологий и оборудования;

- усовершенствование организационной структуры предприятия, снижение трудовых затрат;

- повышение качества продукции и оптимизация ассортимента;

- увеличение оборачиваемости оборотных средств.

**Заключение**

Главной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение финансовых результатов своей деятельности.

Анализ финансовых результатов деятельности ОАО «Sun Interbrew» имеет важное значение в условиях рыночной экономике.

Проведённый анализ в курсовой работе показывает, что ОАО «Sun Interbrew» является успешно развивающейся компанией на территории Республики Мордовии. Производство является прибыльным и рентабельным. руководство компании постоянно проводит работы, стимулирующие развитие предприятия.

В ходе анализа были получены такие финансовые результаты за первое полугодие 2004 года:

Выручка от реализации продукции составила 349,4 млн. евро.

Себестоимость реализованной продукции – 250,24 млн. евро.

Валовая прибыль – 99,16 млн. евро.

Прибыль отчётного периода – 67,78 млн. евро.

Прибыль, оставшаяся у предприятия после уплаты налога, была направлена: 32,48 млн. евро – фонд накопления; 11,52 млн. евро – фонд потребления.

На изменение финансовых результатов влияют следующие факторы: объём реализации, себестоимость, ассортимент.

Таким образом, с целью увеличения финансовых результатов предлагается разработать на предприятии комплекс мер:

- основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении материальных затрат;

- снижение материалоёмкости и трудоёмкости;

- внедрение новых технологий и оборудования;

- повышение качества продукции;

- оптимизация ассортимента;

- увеличение оборачиваемости оборотных средств.

Повысить рентабельность и прибыль предприятие сможет, выполняя данные рекомендации.

**Список использованных источников**

1. Абрютина М.С., Грачёв А.В. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия»
2. Ковалёв А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М.: Центр экономики и маркетинга, 2001 – 256 с.
3. Крылов Э.И. «Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия» М.: Финансы и статистика, 2003 – 192 с.
4. Берзинь И.Э. «Экономика предприятия» М.: Дрофа, 2003 – 367 с.
5. А.А. Фирсова, Е.А. Татарский «Финансы предприятия» М.: Альфа – Пресс, 2004 – 384 с.
6. Семёнов В.М. «Экономика предприятия» М.: Центр экономики и маркетинга, 2001 – 300 с.
7. Чуев И.Н., Чечевицына А.Н. «Экономика предприятия» М.: Дашкова и Ко, 2003 – 416 с.
8. Крутик А.Б., М.М. Хайкин «Основы финансовой деятельности предприятия». – СП.: Бизнес – пресса, 1998 – 445 с.
9. Грачёв А.В. «Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия». – М.: Фин-пресс, 2002 – 208 с.
10. Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова «Анализ финансового состояния предприятия». – М.: Финансы и статистика, 2003 – 192 с.
11. К.А. Ранцкий «Экономика организаций» М.: Дашков и Ко, 2003 – 1012 с.
12. И.В. Сергеев «Экономика предприятия», М.: Финансы и статистика, 2001 -304 с.
13. А.С. Пелих «Экономика предприятия», Ростов на Дону: Феникс, 2002 – 416 с.

**Приложение А**

**Факторы, влияющие на уровень рентабельности**

Интенсивные

- повышение квалификации рабочих

- снижение трудоёмкости

- совершенствование организации труда

Экстенсивные

- использование численности производственного персонала

- изменение фонда рабочего времени

- непроизводительные затраты труда

Интенсивные

- использование прогрессивных материалов

- совершенствование технологии обработки

- ускорение оборачиваемости

Экстенсивные

- изменение количества предметов труда

- непроизводительное использование предметов труда (брак, отходы)

Интенсивные

- улучшение качественных характеристик

- повышение производительности оборудования

Экстенсивные

- изменение объёма средств труда

- изменение времени работы оборудования

- непроизводительное использование средств труда

Наличие и использование трудовых ресурсов

Наличие и использование предметов труда

Наличие и использование средств труда

- географическое положение

- конкуренция и спрос на продукцию фирмы

- ситуация на финансовом, кредитном и др. рынках

- государственное регулирование цен, тарифов, налогов, ставки рефинансирования, санкций и т.д.

- снабженческо-бытовая деятельность

- природоохранная деятельность

- социальные условия труда и быта

- финансовая деятельность

Производственные

Внепроизводственные

Внешние

Внутренние

Факторы, влияющие на уровень рентабельности