НОУ ВПО ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

**ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РАБОТЫ ООО «ДЕДАЛ»**

**Курсовая работа**

**по дисциплине «Экономика предприятия»**

**Выполнил:**

Студент группы ВС-711, з/кн № 6807

Семыкина Екатерина Владимировна

**Проверил:**

Кайралиева А.Б.

«\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2010г.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

оценка

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись

Москва – 2010

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ…………………………………………………………………………3

ГЛАВА 1. Теоретические основы понятий прибыли и рентабельности

* 1. Сущность и виды прибыли предприятия……………………………………...5
	2. Функции прибыли и источники ее формирования……………………………7
	3. Понятие рентабельности, ее сущность. Значение прибыли и рентабельности в анализе и планировании на предприятии……………………………………8

ГЛАВА 2. Анализ и планирование прибыли и рентабельности предприятия.

2.1 Методика анализа и планирования прибыли на предприятии………………11

2.2 Методика расчета показателей рентабельности работы предприяти……….18

2.3 Анализ прибыли и рентабельности работы ООО « Дедал»…………………22

ГЛАВА 3. Рекомендации по увеличению прибыли и повышению рентабельности ООО «Дедал»…………………………………………………………………..25

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………………….27

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ………………………………29

ПРИЛОЖЕНИЕ…………………………………………………………………….31

**ВВЕДЕНИЕ**

Прибыль и рентабельность являются объектом изучения различных экономических наук: экономической теории, экономики предприятия, бухгалтерского учета, экономического анализа, финансов предприятия, финансового менеджмента и т. д.

**Актуальность** темы исследования, определяется тем, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Ни одно предприятие не может существовать, не получая прибыли, иначе деятельность предприятия будет бессмысленна. В динамике прибыльность предприятия можно проследить, используя показатели рентабельности. Прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На эти показатели влияет (прямо или косвенно) очень большое число различных факторов. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Отсюда вытекает необходимость анализа прибыли, ее планирования, поиска путей повышения рентабельности и целенаправленной и постоянной борьбы каждого предприятия на всех этапах производства за прибыль.

**Целью** исследования является изучение теоретических и практических аспектов прибыли и рентабельности, а также методики расчета этих показателей. Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. дать определение понятиям прибыли и рентабельности, раскрыть их сущность;
2. рассмотреть систему показателей рентабельности в соответствии с их классификацией;
3. провести анализ прибыли и рентабельности ООО «Дедал»;
4. выявить пути и меры увеличения показателей прибыли и рентабельности ООО «Дедал».

**Объектом** исследования является ООО «Дедал», а **предметом** исследования выступает система показателей прибыли и рентабельности, их анализ и планирование на данном предприятии.

Категория прибыли является предметом исследования многих ученых экономистов. Большой вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыли внесли такие ученые, как Ковалев В.В., Бланк И.А., Яцюк Н.А., Чернов В.И., Шамхалов Ф.Р. и другие.

При написании курсовой работы была использована методическая, учебная литература, нормативные документы, законодательные акты, статьи периодической печати.

**ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ П****ОНЯТИЙ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**

* 1. Сущность и виды прибыли предприятия

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия любой организационно-правовой формы представлен в виде прибыли или убытка. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) слагается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.[[1]](#footnote-1)

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере производства в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль измеряется суммой и уровнем. Сумма прибыли выражается в натуральных (денежных) единицах, а уровень прибыли в относительных. Обе эти характеристики позволяют проводить сравнение и анализ как деятельности самого предприятия во времени, так и проводить сравнение и анализ предприятий между собой.

В упрощенном виде прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами 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 с отрицательным знаками.[[2]](#footnote-2)

Можно выделить различные показатели прибыли, представляющие особый интерес для тех или иных категорий пользователей. Поскольку данные показатели являются наиболее распространенными обобщенными характеристиками успешности деятельности компании, необходима четкая и однозначная их идентификация, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения.

Алгоритм формирования прибыли представлен на рис.1. (см. приложение А). В приведенной схеме можно выделить следующие виды прибыли предприятия: Валовую прибыль от реализации продукции, балансовую прибыль, прибыль к налогообложению и чистую прибыль.

**Валовая прибыль** является показателем деятельности предприятия от производства и реализации продукции. В общем случае она находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры товарной продукции; отпускных цен; цен на сырье, материалы, комплектующие изделия; тарифов на энергию и транспортировки; затрат на оплату труда работающих.

**Балансовая прибыль** есть показатель эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. При ее расчете используется не только валовая прибыль, но и результаты от прочих внереализационных операций.

Балансовая прибыль (убыток) как конечный финансовый результат деятельности предприятия слагается из алгебраической суммы следующих составляющих:

 Рб = Р1 + Р2 + Р3, где

Рб – балансовая прибыль (убыток); Р1 – результат реализации продукции; Р2 - результат от финансовой деятельности; Р3 – сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Прибыль (расходы) 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.

**Прибыль к налогообложению** учитывает льготы, действующие для данного предприятия. К таким льготам относят:

* прибыль, направляемую на перевооружение производства;
* прибыль, направляемую на природоохранные мероприятия в размере 30% от капвложений;
* затраты предприятия на содержание социально-культурной сферы, находящейся на балансе;
* взносы на благотворительные цели в экологические и образовательные фонды (не более 3% облагаемой прибыли);
* дополнительные льготы для предприятий малого бизнеса.

**Чистая прибыль** определяется вычитанием из балансовой прибыли величины налога на прибыль.

Чем больше прибыли, полученной организацией, остается в ее распоряжении, тем меньше потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень ее самофинансирования и финансовой устойчивости.[[3]](#footnote-3)

**1.2 Функции прибыли и источники ее формирования**

Существует три основных источника получения прибыли:

• первый источник– образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

• второй источник **–** связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);

* от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);
* от структуры снижения издержек производства;

• третий источник **–** вытекает из инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.[[4]](#footnote-4)

Сущность прибыли как экономической категории проявляется в ее трех основных функциях. Выделяют следующие **функции прибыли:**

**1. распределительная** — создание фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование принятых к реализации программ и стратегий, поддержа­ние оптимальной структуры капитала, сведение к минимуму риска банк­ротства;

**2. стимулирующая**— снижение издержек производства, внедрение инноваций и технических усовершенствований.

**3. оценочная** — прибыль служит для оценки производственной и коммерческой деятельности предприятия, при этом используются показатель уровня рентабельности.

* 1. **Понятие рентабельности, ее сущность. Значение прибыли и рентабельности в анализе и планировании на предприятии**

Для оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т. е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Показатели прибыли характеризуют абсолютный финансовый эффект хозяйственной деятельности предприятия. А рентабельность или прибыльность определяет относительный размер прибыли, используемый для объективной оценки конечных результатов деятельности предприятия.

Показатели прибыли и рентабельности как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период; они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, затратоемкость, организация производства и другие. В числе ключевых факторов — уровень и структура затрат, поэтому в рамках внутрифирменного управления финансами в этом блоке может выполняться оценка целесообразности затрат, их динамика, структурные изменения, а основные показатели – уровень издержек производства и абсо­лютная и относительная экономия (перерасходы) издержек.

Прибыль и рентабельность – это основные финансовые показатели плана и анализа хозяйственной деятельности организации. Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы. Показатели рентабельности в свою очередь являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли организации. Поэтому они обязательны при проведении сравнительно­го анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используют­ся как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

В ходе анализа прибыли и рентабельности организации изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, размер налогов и др.).

На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К группе внешних факторов относятся:

1. уровень развития экономики страны в целом;
2. меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;
3. природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обусловливающие дополнительную прибыль у других;
4. изменение не предусмотренных планом предприятия цен на сырье, продукцию, материалы, топливо, энергоносители, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; норм амортизационных отчислений; ставок арендной платы; минимальной заработной платы; начислений на нее; ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;
5. нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторынепосредственно связаны с результатами деятельности предприятия, к ним относятся: результаты коммерческой деятельности, эффективность заключенных сделок на поставку товаров, объем и структура товарооборота, формы и системы оплаты труда, производительность труда, эффективность основных и оборотных средств, уровень валовых доходов и издержек обращения, размер прочей прибыли, нарушения налогового законодательства.

**ГЛАВА 2. АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ**

**2.1 Методика анализа и планирования прибыли на предприятии**

Анализ прибыли производится в несколько этапов.

На первом этапе производится анализ динамики прибыли и рентабельности в целом по предприятию и его подразделениям путем выявления тенденции изменения массы прибыли и рентабельности за исследуемый период. В этих целях исчисляются темпы (базисные и цепные) роста (снижения) анализируемых показателей и сравниваются с динамикой аналогичных показателей конкурентов и со среднегодовой нормой прибыли на вложенный капитал.

На втором этапе оценивается влияние факторов на прибыль и рентабельность:

а) изменение объема товарооборота в текущих ценах (товарооборот - объем продажи товаров, и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени), рассчитывается по формуле:

=, где

 – изменение прибыли за счет изменения размера товарооборота;

*Т1, Т0* – объем товарооборота в отчетном и базисном (плановом) периодах;

*R0* –рентабельность продаж за предшествующий (плановый) период;

б) изменение объема продаж в сопоставимых ценах (физического объема товарооборота):

 = , где

 – изменение объема продаж в сопоставимых ценах

*CР* – сопоставимый товарооборот;

в) для измерения влияния цен реализуемых товаров на прибыль можно использовать следующую формулу:

, где

*ФТ* – физическая масса товаров;

*I1* – индекс цен отчетного периода в сравнении с базисным.

Общее влияние факторов физической массы товаров и изменения цены должно дать результат изменения прибыли за счет изменения объема реализации в текущих ценах;

г) влияние изменения уровня валового дохода на прибыль определяется следующим образом:

, где

*УВД1* – фактический уровень валового дохода;

*УВД0* – плановый (базисный) уровень валового дохода;

*Р1 –* объем фактического товарооборота;

д) оценка влияния издержек обращения на прибыль:

, где

*УИО1* – фактический уровень издержек обращения;

*УИО0* – уровень издержек обращения в (плановом) базисном периоде;

*Р1* – фактический объем товарооборота;

е) влияние на размер балансовой прибыли изменения прочих доходов и затрат определяется методом прямого счета. Изменение разницы между доходами и расходами и будет размером влияния данного фактора на результат;

ж) изменение эффективности (анализ рентабельности) использования ресурсов и капитала предприятия измеряется с помощью следующей формулы:

, где

*Р* – размер вложенных ресурсов (капитала) в стоимостной оценке;

*R0* – рентабельность использования определенного вида ресурсов (капитала).

Затем возможен расчет удельного веса валовых доходов в товарообороте, удельного веса в валовых доходах чистой продукции (заработная плата плюс прибыль), удельного веса в чистой продукции прибыли, а затем на основании этих показателей построить график их взаимосвязи и определить достаточность доходов и прибыли для решения основных задач.

На третьем этапе выявляются резервы увеличения прибыли и возможности их использования в перспективе (таковыми могут быть: ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение эффективности затрат живого труда, сокращение издержек обращения, рост производительности труда, коэффициентов эффективности использования торговых площадей, рост продажи товаров в натуральных единицах измерения).

На основе глубокого анализа прибыли и рентабельности разрабатывается план прибыли на перспективу.

Грамотное, эффективное управление планированием и формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Прибыль планируется раздельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и обеспечивающие максимальную прибыль. Плановые показатели прибыли и рентабельности разрабатываются хозяйствующим субъектом самостоятельно для внутреннего пользования.

Процесс планирования состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

Объектом планирования является планирование балансовой прибыли, главным образом прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой расчета служит производственная программа, которая базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

План прибыли разрабатывается на основе планов производства и реализации продукции, производительности труда, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества.

Плановая балансовая прибыль предприятия рассчитывается по следующим видам:

1. Прибыль от реализации изделий, работ и услуг промышленного характера (прибыль от реализации товарной продукции).
2. Прибыль от реализации работ и услуг непромышленного характера (прибыль от прочей реализации).
3. Прибыль от планируемых внереализационных операций.

Прибыль от реализации товарной продукции определяется исходя из выручки от реализации этой продукции (без налога на добавленную стоимость и акцизов) и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость продукции.

В России существует пять методов планирования прибыли, которые можно использовать только с учетом специфики деятельности организации.

1. Метод прямого счета.
2. Аналитический метод, который делится на два:

– посредством издержек на рубль произведенной (или реализованной) продукции;

– по уровню базовой рентабельности.

1. Совмещенный метод – 1) + 2);
2. Нормативный метод – организация выпускает 1–2 вида продукции;
3. Экономико-математический метод – на уровне крупных организаций.

**Метод прямого счета** является наиболее распространенным. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. При расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается прибыль. Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планового периода:

, где

*ПТП* –прибыль по товарному выпуску планируемого периода;

*ЦТП* –стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

*СТП* – полная стоимость товарной продукции планируемого периода.

Прибыль от реализованной продукции рассчитывается иначе:

, где

*ПРН* – планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде;

*ВРН* – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

*СРН* – полная себестоимость реализованной в предстоящем периоде продукции.

Исходя из того, что объем реализованной продукции предстоящего планируемого периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце этого периода, расчет планируемой суммы от реализации продукции примет вид:

, где

*ПРП* – прибыль от реализации продукции в планируемом периоде;

*ПО1* – прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода;

*ПТП* – прибыль по товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде;

*ПО2* – прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе применения **укрупненного прямого метода планирования прибыли**, когда легко определить объем реализованной продукции в ценах и по себестоимости. **Укрупненный метод прямого счета** применим на предприятиях с незначительной номенклатурой выпускаемой продукции.

Другая разновидность метода прямого счета – **метод поассортиментного планирования прибыли.** Прибыль суммируется по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляется прибыль в остатках готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода. После расчета прибыли от реализации продукции она увеличивается на прибыль от прочей реализации и планируемые внереализационные результаты. Метод поассортиментного расчета используется при более широком ассортименте, если планируется себестоимость по каждому виду продукции. Главным достоинством метода прямого счета при известных ценах и неизменных затратах в течение малого периода является его точность.

В настоящее время состав внереализационных доходов промышленного предприятия значительно расширился. Ряд видов доходов приобрел устойчивый характер. В связи с этим появилась возможность их планирования и учета в общей сумме плановой балансовой (валовой) прибыли. К этим видам доходов в первую очередь относятся:

 доходы от долевого участия в деятельности других предприятий;

 доходы от сдачи имущества в аренду;

 доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию.

В современных условиях хозяйствования метод прямого счета можно использовать при планировании прибыли только на очень коротких промежутках времени, пока не изменились цены, заработная плата и другие обстоятельства. Это исключает его применение при годовом и перспективном планировании прибыли.

При **аналитическом методе планирования прибыли** расчет ведется раздельно по сравниваемой и не сравниваемой товарной продукции. Сравниваемая продукция выпускается в базовом году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска. По данным можно определить базовую рентабельность (*Рб*):



*ПО –* ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базового года, когда точный размер прибыли еще не известен);

*СТП* – полная себестоимость товарной продукции базового года.

При планировании выпуска несравнимой продукции расчет прибыли от ее реализации производится отдельно исходя из договорных цен на нее и плановой себестоимости. При этом следует иметь в виду, что новые виды продукции, выпуск которых еще недостаточно освоен предприятием, как правило, имеют более низкую рентабельность по сравнению со старыми изделиями.

**Нормативный метод**. Используется, если в организации 1-2 вида продукции, или в случае, когда организация имеет возможность установить конкретные нормативы по расходованию средств (применяется система бюджетирования), т.е. когда метод прямого счета совмещается с нормами затрат.

**Экономико-математический метод.** Используется в крупных организациях, где существует большая нормативная и учетная база. Вводится 15–30 показателей, влияющих на прибыль. Определяется их влияние на величину прибыли, определяется основной фактор и влияние остальных факторов на этот показатель суммарно.

 Следовательно, расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прироста собственных оборотных средств, соответствующих выплат рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками.

Процесс прогнозирования и планирования прибыли начинается с обоснования прибыли от реализации товаров и услуг и установления валовой (балансовой) прибыли и завершается расчетами чистой прибыли.

При планировании чистой прибыли необходимо учитывать результаты финансовой деятельности предприятия в прошлый период (например, наличие убытков на начало года), продолжительность деятельности предприятия (учесть, когда было организовано предприятие) и другие факторы.

На основе плановой величины чистой прибыли и положений по уплате налогов устанавливается балансовая прибыль по следующей формуле:

, где

*ПБ* – балансовая прибыль;

*ПЧ*– чистая прибыль;

*Н* – налог на прибыль.

Результаты расчетов прибыли с использованием всех вышеперечисленных методов сводятся в специальную таблицу для оценки их реальности, сравнения с возможностями получения соответствующего размера прибыли и определения того объема, который станет плановым. В том случае, когда возможности предприятия в получении целевой прибыли недостаточны, необходимо разработать меры для обеспечения получения дополнительной прибыли путем введения в действие неиспользованных возможностей по росту доходов и снижению затрат.[[5]](#footnote-5)

После определения плановой величины прибыли рассчитывается плановый уровень рентабельности предприятия.

Завершается процесс планирования прибыли расчетом прогнозной величины балансовой прибыли.

**2.2 Методика расчета показателей рентабельности работы предприятия**

Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, различают несколько показателей рентабельности. В числителе их стоит обычно одна из трех величин: прибыль от реализации (ПР), балансовая прибыль (ПБ) или чистая прибыль (ПЧ). В знаменателе – один из следующих показателей: затраты на производство реализованной продукции, производственные фонды, валовой доход, собственный капитал и др.[[6]](#footnote-6)

**Рентабельность производства** – это отношение балансовой прибыли к средней стоимости производственных фондов. Этот показатель характеризует размер прибыли на один рубль стоимости производственных фондов. Рассчитывается по формуле:

*Rпр = *, где

*Rпр* – рентабельность производства;

*ПБ –* балансовая прибыль;

*ПФ* – средняя стоимость производственных фондов (основных и оборотных средств).

**Рентабельность основной деятельности** – отношение прибыли от реализации к затратам на производство реализованной продукции (работ, услуг). Данный показатель позволяет судить, какую прибыль дает каждый рубль производственных затрат. Рассчитывается по формуле:

*Rосн. д. = ***,** где

*Rосн. д*. – рентабельность основной деятельности;

*ПР* – прибыль от реализации;

Зпр – затраты на производство реализованной продукции.

**Рентабельность совокупных затрат** определяется как отношение чистой прибыли к средней стоимость производственных фондов (основных и оборотных средств), а также содержания работников. Данный коэффициент показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости совокупных ресурсов. Рассчитывается по формуле:

*Rзс*= , где

*Rзс*– рентабельность совокупных затрат;

*ПЧ –* чистая прибыль*;*

*ПФ* – средняя стоимость производственных фондов (основных и оборотных средств);

*ФОТ* – затраты на содержание работников (фонд оплаты труда).

**Рентабельность продукции** – отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации в целом. Показывает, сколько прибыли дает каждый рубль стоимости реализованной продукции. Рассчитывается по формуле:

*Rпрод*= , где

*Rпрод*– рентабельность продукции;

*ПР –* прибыль от реализации;

*РП –* выручка от реализации в целом.

**Рентабельность отдельных изделий** – отношение прибыли от реализации продукции конкретного вида к выручке от ее реализации. Рассчитывается по формуле:

*Rизд*= , где

*Rизд*– рентабельность отдельных изделий;

*Пизд –* прибыль от реализации конкретного вида изделия;

*РПизд –* выручка от реализации конкретного вида изделия.

В странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида рассчитывают рентабельность инвестиций (капитала). Этот показатель может рассчитываться с позиции интересов различных групп: собственники, инвесторы, предприятие и др.

Инвесторы (собственники и лендеры) являются основными поставщиками капитала предприятию. Их совокупный доход — чистая прибыль и величина процентов к уплате. Этот совокупный доход может сравниваться либо со всеми активами, либо с долгосрочным капиталом; в первом случае рассчитывается коэффициент, известный как **рентабельность активов**, во втором **— рентабельность инвестированного капитала:**

*Rа = ;*

*Rи = ,* где

*Rа –* рентабельность активов;

*Rи* – рентабельность **инвестированного капитала;**

*ПЧ* — чистая прибыль (прибыль, к распределению среди собственников);

*ВП* — проценты к уплате;

*ССА* — среднегодовая стоимость активов;

*СК* — собственный капитал;

*ДО* — долгосрочные обязательства.

Показатель **рентабельности активов** дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия; иными словами, оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия). Показатель **рентабельности инвестированного капитала** ха­рактеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием — он оценивает доходность долгосрочного капитала.

Наиболее распространенным финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия является показатель **рентабельности собственного капитала:**

*R*ск = , где

*R*ск *–* рентабельность собственного капитала;

*ССК* – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рассмотренные показатели дополняются коэффициентами рента­бельности продаж. Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная (прибыль до вычета процентов и налогов) или чистая прибыль. Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж: **(а) норма валовой прибыли, или валовая рентабельность реализованной продукции (Rвал); (б) норма операционной прибыли,** или **операционная рентабельность реализованной продукции (Rоп); (в) норма чистой прибыли, или чистая рентабельность реализован­ной продукции (**Rч**).[[7]](#footnote-7)**

***а) Rвал*= = ,**

***б) Rоп = ,***

***в) Rч = ,* где**

***ПР* – прибыль от реализации;**

*СРП* – себестоимость реализованной продукции;

*РО –* операционные расходы (за исключением процентов к уплате и налогов)

*ПЧ –* чистая прибыль.

**1..3 Анализ прибыли и рентабельности работы ООО « Дедал»**

Основными направлениями деятельности компании «Дедал» является: производство штукатурных работ, монтаж металлических строительных конструкций, а также их демонтаж. Компания предоставляет полный спектр услуг в области климатической техники: индивидуальное и промышленное проектирование систем кондиционирования, вентиляции, отопления и водоснабжения, инженерное обслуживание, экспресс-анализ параметров объекта, составление спецификаций, электромонтажные и пусконаладочные работы всего предлагаемого оборудования любой категории сложности, сервисное и гарантийное обслуживание в сфере бытового и промышленного кондиционирования, вентиляции и отопления.

Компания работает на российском рынке с 1996 года. Опыт в предоставлении профессиональных и услуг определяет репутацию компании и ее ответственность перед заказчиками.

Источниками финансирования оборотных средств компании являются собственные средства и кредиторская задолженность. Политика ООО «Дедал» по финансированию оборотных средств заключается в обеспечении эффективного использования собственного капитала и финансовой устойчивости фирмы (см. приложение Б). Основным фактором, который влечет изменение в политике финансирования оборотных средств, является сокращение объемов работ в связи с мировым финансовым кризисом.

По итогам работы в 2009 году наблюдается уменьшение основных финансово-экономических показателей. Величина чистой прибыль в 2009 году по сравнению с 2008 годом сократилась на 52,1% и составила 1655600 руб. вместо 2517400 руб. Средняя величина собственного капитала также снизилась с 9719700 руб. до 7668400 руб.

Факторы, которые оказали влияние на изменение размера выручки от основной деятельности за последние 4 года, а также оценка их влияния на показатели прибыли представлены в таблице 3 (см. приложение Г). Из таблицы видно, что основное влияние оказывает именно увеличение (уменьшение) объема работ. Так уменьшение суммы прибыли в 2009 году по сравнению с 2008 годом обосновано именно уменьшением объема работ. Заказчики стали отказываться от выполнения строительно-ремонтных работ вовсе или сокращать их объем до минимума в связи с мировым финансовым кризисом. От сюда вытекает влияние на прибыль другого фактора – общая экономическая ситуация в стране. Влияние этого фактора в 2009 году усилилось в 5 раз.

До наступления финансового кризиса предприятие динамично развивалось и ее показатели росли из года в год. В среднем прибыль увеличивалась на 15 – 30% ежегодно. Так, например за 2007 год показатели выросли с 2029400 до 2517400, что составляет 24 % при инфляции 12% это хороший показатель.

Для получения полной картины рассчитаем показатели рентабельности.

**Рентабельность услуг =** прибыль от реализации/ себестоимость от реализации 

2008 год: **R**продаж продукции=  = 12,0%;

2009 год: **R**продаж продукции **= ** 9,67%

**Рентабельность основной деятельности =** прибыль до налогообложения/ выручка от реализации

2008 год: **R**основной деятельности 8,31%

2009 год: **R**основной деятельности 7,54%

**Рентабельность собственного капитала =** чистая прибыль/ средняя величина собственного капитала

2008 год**: R**собственного капитала = 25,9%,

2009 год: **R**собственного капитала =  21,59%

**Рентабельность активов на 2009 год** = чистая прибыль + проценты к уплате/ валюта баланса100%

**R**активов = 

**Рентабельность основных средств на 2009 год =** Чистая прибыль/ основные средства 100%

**R**осн.средств = 

Для расчета приведенных коэффициентов использовались показатели, содержащиеся в таблице 1 (см. приложение Б) и таблице 2 (см. приложение В).

**ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ООО «ДЕДАЛ»**

В результате анализа прибыли и рентабельности работы ООО «Дедал» выявлено, снижение всех показателей прибыли в 2009 году по сравнению с 2008. Так выручка от реализации услуг снизилась на 25,8 %, а прибыль от реализации и чистая прибыль уменьшилась более чем на 50 %, что, учитывая инфляцию 9% является тревожным показателем. Это понижение обосновано изменениями экономической обстановки в стране, а так же дает основание полагать, что предприятие не достаточно контролировало свои издержки.

Рентабельность собственного капитала за отчетный период по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился на 4,31%. Рентабельность услуг также снизилась с 12,0% до 9,67%. Это свидетельствует о том, что снижение прибыли происходит сильнее, чем снижение себестоимости, так как на себестоимость влияет повышение материальных затрат на материалы, инструменты и услуги ЖКХ.

Для выхода из сложившейся ситуации компании необходимо:

Больше внимание уделять планированию и распределению прибыли, выполнению плановых задач.

Повышать конкурентоспособность путем снижения себестоимости своих услуг и повышения производительности труда (внедрение передовых технологий, использование современного инструмента и материалов, развитие навыка управления проектами)

Прилагать усилия к привлечению новых клиентов, а так же удержанию уже имеющихся. Заинтересовать клиентов в заказе большего объема работ путем предоставления дисконтных программ или иных условий.

1. Учитывать возможное изменение цен на строительные материалы, услуги, используемые компанией в своей деятельности, что может привести к еще большему снижению выручки и прибыли.
2. Исключить неоправданные расходы, потери и простои, а так же обратить внимание на кадровый состав (привлечение квалифицированного персонала или повышение квалификации имеющихся работников, сопровождающуюся ростом производительности труда).
3. сдавать в аренду свободные площади.

При низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов, а отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала. Следует заметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как «на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов:

* уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников;
* степень использования производственных ресурсов;
* объем, качество услуг;
* затраты на производство и себестоимость услуг;
* прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Наибольшее внимание надо уделить направлению использования прибыли. Необходимо следить за отчислениями в резервный капитал, за образованием фондов накопления и фондов потребления, с целью расширения деятельности организации за счет собственных источников финансирования (см. приложение Б). Но существует и другая альтернатива – свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний, например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход и вложить в свое предприятие для улучшения конкурентоспособности, финансового состояния предприятия.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики, в конечном счете, является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Прибыль создает финансовую базу для самофинансирования, расширения и модернизации производства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли частично осуществляется выполнение обязательств перед бюджетом и банком, другими предприятиями.

Прибыль характеризует размер и размах предприятия, его уровень развития, его место среди других таких же предприятий, в значительной степени формирует положительный имидж предприятия и инвестиционную привлекательность.

Планирование прибыли должно быть нацелено на выявление внутрихозяйственных резервов производства на основе более рационального использования производственных фондов, мощностей, материальных, трудовых, финансовых ресурсов и природных богатств. Эту работу необходимо строить на глубоком экономическом анализе хозяйственных и финансовых показателей за период, предшествующий планируемому, в целях выявления имеющихся резервов.

Финансовое состояние предприятий - это характеристика его конкурентоспособности (т.е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими организациями. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей собственников и работников.

Целью исследованияявлялось изучение теоретических и практических аспектов прибыли и рентабельности, а также методики расчета этих показателей. Эта цель была достигнута с помощью раскрытия сущности и проведения анализа прибыли и рентабельности.

На примере анализа прибыли и рентабельности ООО «Дедал» видно как недочеты в анализе, планировании и в общем управлении могут сказаться на деятельности предприятия и проявится в уменьшении объема прибыли и снижении показателей рентабельности. Конечно, нельзя списывать со счетов разразившийся кризис, но, тем не менее, финансовой службе компании необходимо внимательнее отнестись к управлению уровнем расходов, путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов.

Именно прибыль и рентабельность являются основными показателями успешной деятельности предприятия и предопределяют принятие таких решений, как выход фирмы на новые рынки сбыта, переток капитала из одних отраслей в другие и т. п.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 02.08.2009) «Об обществах с ограниченной ответственностью».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99

(утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н, с изменениями от 27.11.2006 № 156н).

1. Постановление [Правительства РФ](http://www.pravoteka.ru/enc/4584.html) от 5 августа 1992 г. N 552 «Об утверждении Положения о составе затрат по производству и [реализации](http://www.pravoteka.ru/enc/5118.html) продукции ([работ](http://www.pravoteka.ru/enc/5045.html), [услуг](http://www.pravoteka.ru/enc/6238.html)), включаемых в себестоимость продукции ([работ](http://www.pravoteka.ru/enc/5045.html), [услуг](http://www.pravoteka.ru/enc/6238.html)), и о порядке формирования [финансовых результатов](http://www.pravoteka.ru/enc/6371.html), учитываемых при [налогообложении](http://www.pravoteka.ru/enc/3519.html) [прибыли](http://www.pravoteka.ru/enc/4790.html)» (с изменениями от 31 мая 2000 г.).
2. Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия (2-е изд.)/ Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 296 с.
3. Борисов Е.Ф.Экономическая теория: Учебник. — 3\_е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт\_Издат, 2005. — 399 с.
4. Волков В.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 280 с.
5. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 6-е изд., перераб. и доп., Изд-во: ИНФРА-М, 2008. – 414 с.
6. Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, Сибирское соглашение, 2005. – 132 с.
7. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.Финансы организаций (предприятий): учеб. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.— 352 с.
8. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с. (Высшее образование).
9. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./под ред. В.В.Ковалева.-М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.-640 с.
10. Финансы организаций (предприятий): Учебно-методический комплекс /Под ред. доц. К.Н. Мингалиева. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, кафедра «Финансы предприятий и финансовый менеджмент», 2006. — 77 с.
11. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Проф. Н.Ф. Самсонова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 415 с.
12. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006, 415 с.
13. Щербина А.В. Финансы организаций /Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 261 с.
14. Экономика предприятия: учебник. Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. 5-е издание, доп. и перераб. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 (серия "Золотой фонд российских учебников")., 670 с.
15. Экономика инноваций: Учебник. Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. М.: Вузовский учебник, 2008 - 416 с
16. Экономика предприятия. Краткий курс / А.И.Ильин. – Минск: Новое знание, 2007. – 236 с.
17. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Юристъ, 2007. – 584 с.
18. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд./ Под ред. Акад. В. М. Семенова / Серия «Учебник для вузов». – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
19. Журнал «Аудит и финансовый анализ» №1 2000

**ПРИЛОЖЕНИЕ**

Приложение А

### НДС, акцизы

Выручка от реализации продукции

Себестоимость реализованной продукции

#### Валовая прибыль

Расходы от внереализационных операций

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества

Прибыль от прочей реализации

Доходы от внереализационных операций

Убытки от прочей реализации

Балансовая прибыль

Льготы

### Прибыль к налогообложению

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Фонд потребления

Фонд накопления

Резервный фонд

Фонд социальной сферы

### Нераспределенная чистая прибыль

Рис.1. Алгоритм расчета прибыли

Приложение Б

Таблица 1 Размер и структура капитала ООО « Дедал» на 2009 год

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование показателя**  | **Сумма, руб.** |
| Размер уставного капитала | 1147000 |
| Размер основных средств | 2223500 |
| Размер оборотных средств | 6203000 |
| Размер собственного капитала | 7668400 |
| Чистая прибыль | 1655600 |
| Размер резервного фонда | 120900 |
| Размер фонда накопления | 496680 |
| Размер фонда потребления | 115892 |
| Проценты (по кредиту) к уплате | 382590 |
| Размер нераспределенной чистой прибыли | 922128 |
| Валюта баланса | 16408000 |

Приложение В

Таблица 2 Основные показатели деятельности ООО «Дедал»

(руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **2007 год** | **2008 год** | **2009 год** | **2009г./2008г.,%** |
| Выручка от реализации услуг | 34035110 | 36515200 | 29030700 | - 25,8 |
| Себестоимость (полная) от реализации услуг | 30165205 | 32591666 | 26485005 | -23,1 |
| Прибыль от реализации по основному виду деятельности | 3765420 | 3911000 | 2561100 | - 52,7 |
| Прибыль до налогообложения | 2854700 | 3035800 | 2480500 | -22,4 |
| Чистая прибыль | 2029400 | 2517400 | 1655600 | - 52,1 |
| Средняя величина собственного капитала | 8756840 | 9719700 | 7668400 | -26,8 |

Приложение Г

Таблица 3 Влияние факторов на изменение размера прибыли ООО «Дедал»

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование фактора** | **Степень влияния на изменение размера прибыли от основной деятельности, %** |
| **2006** | **2007** | **2008** | **2009** |
| Улучшение (ухудшение) общей экономической ситуации в стране, наличие платежеспособного спроса | 2,0 | 3,0 | 1,5 | 5,4 |
| Влияние инфляции | 11,4 | 11,5 | 7,5 | 7,0 |
| Изменение курсов иностранных валют | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,0 |
| Решения государственных органов | 1,5 | 3,0 | 1,0 | 1,5 |
| Иные факторы, в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Увеличение (уменьшение) объемов строительства инженерных коммуникаций | 85,1 | 82,5 | 90,0 | 84,1 |
| ***Итого:*** | 100% | 100% | 100% | 100% |

1. п. 13 разд. II постановления Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 [↑](#footnote-ref-1)
2. Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия (2-е изд.)/ Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 296 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд./ Под ред. Акад. В. М. Семенова / Серия «Учебник для вузов». – СПб.: Питер, 2005 [↑](#footnote-ref-3)
4. Щербина А.В. Финансы организаций /Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 261 с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Шеремет А.Д, Негашев Е.В. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 1999. - С.87 [↑](#footnote-ref-5)
6. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд./ Под ред. Акад. В. М. Семенова / Серия «Учебник для вузов». – СПб.: Питер, 2005. – 117 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 288 с. (Высшее образование). [↑](#footnote-ref-7)