Содержание

Стр.

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

Глава 1. Теоретические аспекты рентабельности предприятия…………………..5

1.1 Сущность и понятие рентабельности. Повышения рентабельности предприятия………………………………………………………………………….5

1.2 Задачи анализа рентабельности и характеристика показателей……………...5

Глава 2. Анализ рентабельности ООО “Промлесстройсервис”…………………11

2.1 Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО “Промлесстройсервис”……………………………………………………………..11

2.2 Анализ рентабельности деятельности ООО “Промлесстройсервис”……….13

2.3 Анализ коэффициентов рентабельности, эффективности хозяйственной деятельности предприятия…………………………………………………………18

Глава 3. Способы увеличения рентабельности предприятия……………………27

Заключение………………………………………………………………………….30

Список использованной литературы……………………………………………...31

#  Введение

Как известно, непосредственным результатом коммерческой деятельности предприятия служит прибыль, но она часто весьма приблизительно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех других (индивидуальных предпринимателей, организаций, регионов, отдельных стран и мира в целом), независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой - характер объекта и инструмента финансового менеджмента

Важнейшим показателем хозяйственной деятельности любого предприятия является показатель рентабельности. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия и экономическая целесообразность его функционирования напрямую связаны с его рентабельностью, о которой можно судить по прибыльности или доходности капитала, ресурсов или продукции предпринимательской фирмы. Рентабельность - это относительный показатель уровня доходности предприятия, он характеризует эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.).

Объект исследования - ООО “Промлесстройсервис”.

Предмет исследования - рентабельность ООО “Промлесстройсервис”.

Цель исследования - провести анализ рентабельности ООО “Промлесстройсервис”.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать общую характеристику ООО “Промлесстройсервис”;

- проанализировать основные показатели рентабельности ООО “Промлесстройсервис”;

Структура курсовой работы включает в себя: введение, три главы, заключения, список использованной литературы.

В первой главе “Теоретические аспекты рентабельности предприятия” рассмотрены: сущность, понятие и характеристика показателй рентабельности;

Во второй главе “Анализ рентабельности ООО “Промлесстройсервис” за 2007-2008 гг. дается общая характеристика предприятия; анализируются основные показатели рентабельности предприятия.

В третьей главе рассмотрены способы увеличения рентабельности предприятия.

Глава 1. Теоретические аспекты рентабельности предприятия

1.1 Сущность и понятие рентабельности. Повышения рентабельности предприятия

Рентабельность - показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Разделяют рентабельность как общую - процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную - отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам - отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции.

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации.

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта - прибыли.

Уровень рентабельности предприятий и отраслей производства определяется не законом средней нормы прибыли, а устанавливается государством в плановом порядке с учетом уровня цен и себестоимости продукции, потребностей в денежных средствах для развития производства, экономического стимулирования работников предприятий, объединений.

Рентабельность производства характеризуется системой показателей.

1.2 Задачи анализа рентабельности и характеристика показателей

Общая рентабельность объединений, предприятий определяется отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств и

рассчитывается по формуле:



где, Р - уровень рентабельности, %;

П - прибыль;

- среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

 - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Фактическая общая рентабельность определяется отношением балансовой прибыли к фактической среднегодовой стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств, не про кредитованных банком. Фактические остатки нормируемых оборотных средств устанавливаются исходя из их остатка по балансу за вычетом задолженности поставщикам по акцептованным платежным требованиям, срок оплаты которых не наступил, и поставщикам по не отфактурованным поставкам, а также износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов и резерва на возмещение плановых потерь и предстоящих расходов.

Уровень рентабельности зависит не только от суммы прибыли, но и от фондоемкости производства.

Расчетная рентабельность представляет собой отношение балансовой прибыли за вычетом платы за производственные фонды, фиксированных платежей, процентов за банковский кредит, прибыли целевого назначения (прибыль от реализации товаров широкого потребления, новых товаров бытовой химии и т. п.), а также прибыли, полученной по причинам, не зависящим от деятельности объединения, предприятия, к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (за вычетом основных фондов, по которым предоставлены льготы по плате) и нормируемых оборотных средств.

При анализе работы объединений, предприятий, особенно при планировании к оценке рентабельности изделиям, важное значение имеет рентабельности определяемая как отношение суммы прибыли к полной себестоимости реализованной продукции. Расчет рентабельности отдельных видов продукции производится по формуле:



где, Р - уровень рентабельности, %;

О - оптовая цена предприятия на изделие;

С - полная себестоимость изделия.

Показатель рентабельности по изделиям отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда на производство продукции.

В машиностроении и других обрабатывающих отраслях промышленности рентабельность определяют как отношение прибыли к себестоимости за вычетом стоимости использованного сырья, топлива, энергии, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий. При этом может быть использована формула:



где, - расчетный норматив рентабельности к себестоимости за вычетом материальных затрат;

- производственные фонды отрасли (под отрасли) промышленности;

- норматив рентабельности к производственным фондам;

С-М - себестоимость товарной продукции за вычетом прямых материальных затрат.

Использование показателя нормативной расчетной рентабельности в обрабатывающих отраслях промышленности обусловлено высоким удельным весом в себестоимости продукции этих отраслей материальных затрат, значительными их колебаниями в себестоимости отдельных видов изделий и широкими возможностями технологической замены используемого сырья, материалов. При определении норматива расчетной рентабельности к себестоимости продукции за вычетом стоимости использованных материальных затрат исключаются из себестоимости продукции в

калькуляционном разрезе только прямые статьи затрат.

Основные пути роста рентабельности производства - развитие наиболее прогрессивных отраслей, рациональное размещение объединений, предприятий, повышение удельного веса специализированного производства, применение современные методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы

1) показатели рентабельности капитала (активов),

2) показатели рентабельности продукции;

3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей 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



Несовпадение уровней и рентабельности по этим показателям

характеризует степень использования предприятием финансовых рычагов для

повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заемных средств,

Данные показатели специфичны тем, что отвечают интересам все участников бизнеса предприятия. Например, администрацию предприятия интересует отдача (доходность) всех активов (всего капитала); потенциальных инвесторов и кредиторов - отдача на инвестируемый капитал; собственников и учредителей -доходность акции и т.д.

Каждый из перечисленных показателей легко моделируется по факторным зависимостям. Рассмотрим следующую очевидную зависимость:



Эта формула раскрывает связь между рентабельностью всех активов- рентабельностью реализации и оборачиваемостью активов. Экономически связь, заключается в том, что формула прямо указывает пути повышения рентабельности при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов.

Рассмотрим еще одну факторную модель рентабельности.



Как видим, рентабельность собственного (акционерного) капитала зависит от изменения уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней и рентабельности по показателям прибыли, отражаемым в отчетности предприятий. Например,



Данные показатели характеризуют прибыльность продукции базисного () и отчетного () периодов. Например, рентабельность продукции по прибыли от реализации

; ;

или

;;,

где -  -прибыль от реализации отчетного и базисного периодов;

- реализация продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

- себестоимость продукции (работ, услуг) отчетного и базисного периодов;

- изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом.

Влияние фактора изменения объема реализации определяется расчетом (по методу цепных подстановок):



Соответственно влияние изменения себестоимости составит:



Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности в отчетном периоде по сравнению с базисным периодом;



Третья группам показателей рентабельности формируется аналогично первой и второй группам, однако вместо прибыли в расчет принимается чистый приток денежных средств.

ЧПДС - чистый приток денежных средств:



Глава 2. Анализ рентабельности ООО “Промлесстройсервис”

# 2.1 Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО “Промлесстройсервис”

Основным видом деятельности ООО “Промлесстройсервис” является производство и реализация продукции деревообработки: пиломатериалов (вагона, доска обрезная и необрезная и др.), а также изделий из дерева (оконные рамы, двери, дверные блоки, плинтуса, наличники и др.).

Целью деятельности ООО “Промлесстройсервис” является производство данной продукции и удовлетворение существующего спроса на нее на рынке Рязани и Рязанской области и, соответственно, получение прибыли в процессе этой деятельности.

Производственная фирма ООО “Промлесстройсервис” является обществом с ограниченной ответственностью (ООО). ООО - это организационно-правовая форма предприятия. Под ООО понимается объединение граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества. Участники ООО несут ответственность в пределах своих вкладов.

В ООО “Промлесстройсервис” создан уставный фонд, размер которого составляет 713 тыс. руб. Имущество общества с ограниченной ответственностью формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников, и принадлежит его участникам на праве долевой собственности. Число участников ООО “Промлесстройсервис” составляет 19 физических лиц.

Высшим органом управления ООО “Промлесстройсервис” является собрание участников. В его компетенции находятся вопросы определения главных направлений предпринимательской деятельности, рассмотрение и утверждение смет, отчетов и балансов, избрание и отзыв исполнительного органа и ревизионной комиссии, определение условий оплаты труда должностных лиц, распределения прибыли и определение порядка покрытия убытков и др.

Исполнительным органом ООО “Промлесстройсервис” является директор. В его компетенции находятся вопросы разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, а также организация и руководство текущей деятельностью фирмы, распоряжение имуществом, найм и увольнение персонала.

В 2008 году среднесписочная численностью работников ООО “Промлесстройсервис” составила 62 человека.

В том числе:

управленческий персонал - 3 чел.; специалисты - 3 чел.; производственные рабочие - 51 чел.; обслуживающий персонал - 5 чел.

В предшествующем, 2007 г., численность персонала фирмы составляла 60 человек.

ООО “Промлесстройсервис” выпускает широкий ассортимент продукции деревообработки, содержащий более двадцати наименований. Цены на производимую продукцию ООО “Промлесстройсервис” аналогичны ценам конкурирующих фирм.

Таблица 1

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности

ООО “Промлесстройсервис” за 2008-2007г., тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2007 г. |
| Выручка от реализации продукции (за минусом НДС, акциза и аналогичных платежей) | 3603,10 | 1923,46 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 3210,44 | 1844,86 |
| Прибыль от реализации продукции | 392,66 | 78,60 |
| Прибыль отчетного периода | 407,78 | 82,94 |
| Налог на прибыль | 130,48 | 26,90 |
| Чистая прибыль | 277,30 | 56,04 |

Основными источниками информации для проведения анализа финансовых результатов деятельности рассматриваемого предприятия являются документы финансовой отчетности: бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; приложение к бухгалтерскому балансу; а также опрос специалистов ООО “Промлесстройсервис” .

Здесь следует отметить, что сбор информации о деятельности предприятия представляет определенные трудности, т.к. специалисты, боясь утечки конфиденциальной информации, неохотно идут на контакт.

На рассматриваемом предприятии регулярно проводится внутренний анализ финансово-хозяйственной деятельности, однако как результаты, так и некоторые исходные данные этого анализа не разглашаются, так как руководство ООО “Промлесстройсервис” относит эту информацию к коммерческий тайне.

2.2 Анализ рентабельности деятельности ООО “Промлесстройсервис”

Для проведения анализа рентабельности деятельности ООО “Промлесстройсервис” необходимы данные, представленные в таблице 2.

Для расчета показателей рентабельности капитала предпочтительнее брать среднюю величину капитала. Так, собственный капитал на начало года составлял 828,42 тыс. руб., а на конец года - 1059,9 тыс. руб. Средняя сумма капитала, используемая в формуле рентабельности составит:

 тыс. руб.

Однако в условиях инфляции более реальные оценки можно получить, используя моментные значения показателей капитала. По этой причине, а также по причине отсутствия у информации о сумме капитала на начало 2007 г., используем одномоментное значение капитала за 2007 г. - на конец года.

Таблица 2

Исходные данные для анализа рентабельности деятельности предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г.тыс. руб. | 2008 г.,тыс. руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| Выручка от реализации товарной продукции | 1923,46 | 3603,1 |
| Затраты на производство и сбыт продукции | 1844,86 | 3210,44 |
| Прибыль от реализации продукции | 78,6 | 392,66 |
| Продолжение таблицы 2 |
| 1 | 2 | 3 |
| Балансовая прибыль | 82,94 | 407,78 |
| Налог на прибыль | 26,90 | 130,48 |
| Чистая прибыль | 56,04 | 277,3 |
| Собственный капитал | 828,42 | 944,16 |
| Внеоборотные активы | 238,1 | 325,50 |
| Весь капитал предприятия | 1608,92 | 2024,43 |

Рассчитаем показатели рентабельности:

Рентабельность продаж:



где, Rn - рентабельность продаж;

Пpn - прибыль от реализации продукции;

В - выручка от реализации продукции.

В анализируемом периоде (2008 г.):

 %.

В предшествующем периоде (2007 г.):

 %.

Таким образом, если в 2007 году с каждого рубля реализованной продукции предприятие получало прибыли 4,09 коп., то в 2008 году этот показатель возрос в 2,67 раза и составил 10,9 коп.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек):



где, И - затраты на производство и сбыт продукции.

В 2008 г.  %

В 2007 г.  %.

Отсюда следует, что каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции в 2008 году принес предприятия прибыли 12,23 коп., это в 2,87 раза больше, чем в предшествующем 2007 году.

Рентабельность (доходность) всего капитала предприятия (RК):

,

где, ЧП - чистая прибыль;

В(*ср*) -итог баланса (средний).

В 2008 г.  %

В 2007 г.  %.

 В 2008 году чистая прибыль предприятия составила 13,7 % от среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала. В 2007 г. доля чистой прибыли составила 3,48 % от суммы всего капитала на конец года.

Рентабельность внеоборотных активов (RF):

,

где, F(*ср*) - средняя стоимость внеоборотных активов.

В 2008 г.  %

В 2007 г.  %.

 На каждый рубль, вложенные во внеоборотные активы, приходится 85,19 коп. чистой прибыли, что в 3,62 раза больше, чем в предшествующем году.

Рентабельность собственного капитала (RСК):

,

где, СК - собственный капитал предприятия.

В 2008 г.  %

В 2007 г.  %.

 Эффективность использования собственных средств предприятия в 2008 г. возросла по сравнению с предшествующим годом в 4,34 раза.

Приведенные показатели рентабельности зависят от множества факторов.

Факторный анализ уровня рентабельности производственной деятельности предприятия.

Таблица 3

Показатели рентабельности деятельности ООО “Промлесстройсервис”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2007 г., % | 2008 г.,% |
| Рентабельность продаж (Rп) | 4,09 | 10,9 |
| Рентабельность производственной деятельности (окупаемость затрат) (RЗ) | 4,26 | 12,23 |
| Рентабельность всего капитала предприятия (Rк) | 3,48 | 13,70 |
| Рентабельность внеоборотных активов (RF) | 23,54 | 85,19 |
| Рентабельность собственного капитала (Rск) | 6,76 | 29,37 |

Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат) зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Факторная модель этого показателя имеет вид:

 ,

где, Vpn общ - общий объем реализованной продукции;

УДj - удельный вес i-го вида продукции в общем объеме;

Цj - цена реализации i-го вида продукции;

Сj - себестоимость i-го вида продукции.

 Расчет влияние факторов первого порядка на изменение уровня рентабельности в целом по предприятию выполним способом цепных подстановок, используя данные таблицы 1:









(прирост объема продаж 2,36%)





 ;

 ;

 ;

 .

Сравнивая рассчитанные условные и фактические показатели, вычислим влияние факторов:

 %;

 ;

 %;

%;

%.

Баланс факторов:

 %.

Сведем полученные данные в таблицу 4.

Таблица 4

Влияние факторов на рентабельность производственной деятельности предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор | Изменение рентабельности, % |
| Изменение структуры выпускаемой продукции | + 1,91 |
| Изменение себестоимости продукции | - 79,89 |
| Изменение цен в связи с инфляцией | + 84,79 |

Полученные результаты показывают, что рост рентабельности производственной деятельности произошел за счет увеличения среднереализационных цен и изменения структуры товарной продукции. Рост себестоимости продукции оказал отрицательное влияние на уровень рентабельности. Здесь следует отметить, что и увеличение цен и рост себестоимости товарной продукции являются следствием инфляционных процессов, однако темпы роста цен реализации опережают темпы роста себестоимости продукции, и это опережение оказывает положительное влияние на изменение рентабельности (+4,09%).

2.3 Анализ коэффициентов рентабельности, эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- показатели, характеризующие прибыльность продаж;

- показатели, характеризующие окупаемость издержек производства;

- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Так как основным критерием оценки эффективности деятельности

предприятия является прибыль, то именно для правильности расчетов и анализа показателей рентабельности в таблице 5 приведен расчет валовой (стр. “а”) и чистой (стр. “в”) прибыли.

Приведенные в таблице 5 показатели общей (стр.2) и чистой (стр.3) рентабельности характеризуют не только увеличение валовой и чистой прибыли соответственно, но и снижение реальной стоимости имущества, что заслуживает далеко не положительной оценки.

|  |
| --- |
|  Таблица 5Показатели эффективности хозяйственной деятельности фирмы |
| **Показатель** | **Способ расчета** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| *1.Показатели прибыли* |
| а) показатель подсчета валовой прибыли | [Чистая выручка от реализации]-[себестоимость реализованной продукции] | 170 | 249 | -51 | 507 | 1312 |
| б)коэффициент валовой прибыли | [Чистая выручка от реализации]-[себестоимость реализованной продукции]/[Чистая выручка от реализации] | 0,3 | 0,3 | -0,1 | 0,3 | 0,4 |
| в)показатель подсчета чистой прибыли | [Валовая прибыль]-[налоги, относимые на финансовые результаты(стр.110 ф.№2)] | 170 | 249 | -70 | 162 | 680 |
| *2.Общая рентабельность предприятия* | [Валовая прибыль]/[средняя стоимость имущества] | 222% | 90% | -26% | 186% | 1027% |
| *3.Чистая рентабельность предприятия* | [Чистая прибыль]/[средняя стоимость имущества] | 222% | 90% | -35% | 59% | 532% |
| *4.Коэффициент рентабельности продаж* | [Чистая прибыль]/[чистая выручка от реализации] | 33% | 27% | -11% | 11% | 22% |
| *5. Показатели рентабельности активов* |
| а) коэффициент рентабельности активов | [Чистая прибыль]/[активы] | 30% | 29% | -7% | 11% | 24% |
| б)коэффициент рентабельности основного капитала | [Чистая прибыль]/[основной капитал] | 158% | 84% | -23% | 64% | 340% |
| Продолжение таблицы 5 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| *6. Показатели рентабельности собственного и заемного капитала* |
| а)коэффициент рентабельности собственного капитала | [Чистая прибыль]/[собственный капитал] | 36% | 35% | -8% | 11% | 24% |
| б)коэффициент эффективности инвестированного капитала | [Чистая прибыль]/[собственный капитал+ долгосрочный заемный капитал ] | 30% | 29% | -7% | 11% | 24% |
| *7.Рентабельность производственной деятельности* | [Чистая прибыль (стр.14 )]/[валовые издержки (стр.7).] | 49% | 37% | -10% | 16% | 39% |

### Рентабельность продаж (оборота)

Уровень рентабельности продукции определяется отношением прибыли от реализации продукции к сумме выручки от реализации без налога на добавленную стоимость (НДС). Этот коэффициент показывает, сколько прибыли имеет предприятие с 1у.е. продаж.

График 1

Для расчета уровня рентабельности продукции, изучения влияния различных факторов на изменение уровня рентабельности используются формы № 1 и № 2 бухгалтерской отчетности.

Из данных, приведенных в таблице 5, видно, что на анализируемом предприятии рентабельность продаж носит постоянно изменяющийся характер, для наглядного пояснения приведена динамика продаж и закупки сырья (График 1).

Рентабельность в 1 году составила 33%, это объясняется благоприятной

экономической ситуацией: организация смогла осуществить 15 продаж при

средних ценах 34,6 у.е., несмотря на молодость. В целом фирма придерживалась стратегии “гонка за лидером” и, скорее всего, именно грамотная политика конкурента привела к положительным результатам деятельности в 1 году. Отрицательным моментом являются средние издержки, которые составили 23,3 у.е. на единицу продукции (в связи с покупкой оборудования, расходами на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)).

Во 2 году усилилась конкуренция, но в общем экономическая ситуация для фирмы оставалась благоприятной. Уровень рентабельности продаж во 2 году снизился на 6%, хотя объем продаж увеличился, но снизились средние цены продаж – 33,9 у.е.

Критическим для фирмы оказался 3-й год. Резко изменилась внешняя среда, к чему руководство фирмы не было готово. При наличии острой конкуренции спрос на продукцию существовал, но в связи с высокими издержками фирма боялась продавать свою продукцию ниже себестоимости. Объем продаж и средние цены снизились, но увеличились средние издержки на единицу продукции (26,6 у.е.). Это связано с увеличением расходов на НИОКР, что в данном случае было необходимо.

В 4-м году фирма, проанализировав ситуацию предыдущего года, изменила свою политику: не стали создавать конкуренцию, спрос сравнялся с предложением. Объемы продаж увеличились в 2,4 раза, средние цены продаж возросли. В 5-м году рентабельность продаж набирает тенденцию роста, внешняя среда максимально способствует увеличению этого показателя, так как каждый из конкурентов понял, что, не создавая жесткой конкуренции, можно успешно существовать и открывать новые возможности.

### Окупаемость издержек

Рентабельность производственной деятельности показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждой у.е., затраченной на производство и реализацию продукции. Ситуация аналогична окупаемости инвестиционных проектов: полученная или ожидаемая сумма прибыли от проекта относится к сумме инвестиций в данный проект. Идеальной казалась бы картина, если бы каждая затраченная у.е. приносила максимум прибыли, но уровень рентабельности производственной деятельности зависит от 2 основных факторов: себестоимости продукции и средних цен реализации (зависят от качества реализуемой продукции, рынков сбыта, инфляционных процессов).

Из данных таблицы 5 видно, что рентабельность производственной деятельности (стр.7) была максимальной в 1-м году, во 2-м году этот показатель снизился на 12% (это связано с увеличением производственных мощностей). Как показал анализ ряда показателей, 3-й год и здесь оказался критическим, то есть предприятие не имело прибыли, а точнее, несколько изделий были проданы ниже себестоимости. К 5-му году этот показатель достиг 39% (увеличился объем продаж, снизилась себестоимость).

При анализе рентабельности продаж было выявлено, что показатель рентабельности продаж тем выше, чем ниже издержки. Снижение издержек позволяет снижать цену продаж (если это необходимо) при том же уровне качества, в результате этого может увеличиться объем продаж. При анализе издержек тоже приходим к выводу, что этот показатель тем выше, чем ниже издержки. То есть надо стремиться к снижению себестоимости посредством использования более дешевых сырья и материалов; автоматизации производства в целях увеличения производительности труда; сокращения условно-постоянных расходов (расходов на рекламу, НИОКР, совершенствование системы управления).

### Доходность капитала. Коэффициенты деловой активности

Показатели рентабельности капитала формируются как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства); собственный капитал.

Рентабельность собственного капитала зависит от изменения уровня рентабельности продукции, скорости оборота совокупного капитала и соотношения собственного и заемного капитала. Видно, что отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала. Более полную картину финансового состояния можно получить при совокупном анализе рентабельности и деловой активности.

Коэффициент общей оборачиваемости капитала (стр.1) отражает скорость оборота всего капитала, его увеличение означает ускорение кругооборота средств.

Так как предприятие осуществляло свою деятельность эффективно (без убытков), коэффициенты оборачиваемости мобильных средств (стр.2) и материальных оборотных средств (стр.3) равны, и увеличение каждого коэффициента заслуживает положительной оценки, так как 1-й характеризует скорость оборота всех мобильных средств, а 2-й отражает уровень спроса на готовую продукцию. Увеличение коэффициента оборачиваемости готовой продукции говорит об увеличении спроса, а уменьшение - о затоваривании.

Также в таблице 6 приведен коэффициент фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов (стр.5). Зависимость простая: чем выше коэффициент, тем эффективнее используются основные средства и прочие внеоборотные активы.

Таблица 6

|  |
| --- |
| Коэффициенты деловой активности |
| **Наименование коэффициента** | **Способ расчета** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1.Общей оборачиваемости мобильных средств | [вал.выручка(скорр.) стр.12 табл.1.11]/[валюта баланса(стр.399 табл.2.1)] | 0,91 | 1,05 | 0,61 | 1,03 | 1,07 |
| 2.Оборачиваемости мобильных средств | [вал.выручка (скорр.)стр.12 табл.1.11]/[(II р.А+III р.А) (табл.2.1)] | 1,1 | 1,6 | 0,9 | 1,2 | 1,2 |
| 3.Оборачиваемости материальных оборотных средств | [вал.выручка (скорр.)стр.12 табл.1.11]/[II р.А (табл.2.1)] | 1,1 | 1,6 | 0,9 | 1,2 | 1,2 |
| 4.Оборачиваемости готовой продукции | [вал.выручка (скорр.)стр.12 табл.1.11]/[готовая продукция] | 34,6 | 25,4 | 39,4 | 24,3 | 30,5 |
| Продолжение таблицы 6 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 5.Фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов | [вал.выручка (скорр.)стр.12 табл.1.11]/[I р.А (табл.2.1)] | 4,8 | 3,1 | 2,1 | 6,1 | 15,3 |
| 6.Оборачиваемости собственного капитала | [вал.выручка (скорр.)стр.12 табл.1.11]/[IV р.П (табл.2.1)] | 1,1 | 1,3 | 1,0 | 1,7 | 1,7 |

Рост коэффициента оборачиваемости собственного капитала (стр.6) отражает повышение уровня продаж, а его снижение, что произошло в 3-м году, говорит о бездействии части собственных средств.

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного организацией. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая денежная единица, вложенная организацией.

Балансовая сумма прибыли зависит от объема реализованной продукции, себестоимости, среднего уровня цен. Чем быстрее оборачивается капитал на предприятии, тем меньше его требуется для обеспечения запланированного объема продаж. И наоборот, замедление оборачиваемости капитала требует дополнительного привлечения средств для обеспечения того же объема производства и реализации продукции. При этом исходят из того, что объем продаж сам по себе не оказывает влияния на уровень рентабельности, так как с его изменением пропорционально увеличиваются или уменьшаются сумма прибыли и сумма основного и оборотного капитала при условии неизменности остальных факторов.

Общую же оценку основной деятельности дает показатель рентабельности активов (общей рентабельности) (стр.5а), который выражает отдачу, приходящуюся на 1 у.е. активов компании. Наибольшую отдачу от вложения средств организация получила в 1-м году. Чем меньше общая сумма вложенных активов, тем большую отдачу приносит каждая вложенная у.е. предприятия. Негативным моментом является уменьшение доли внеоборотных активов, поэтому для своего успешного развития организации необходимо увеличить внеоборотные активы, но с учетом того, что приобретенное оборудование в процессе производства будет использовано полностью, то есть не должно быть “простоев” производства.

По результатам проведенной оценки финансового состояния можно сделать вывод, что перед предприятием не стоит проблема выживания, так как оно эффективно осуществляет ведение деятельности, использует имеющиеся финансовые возможности для улучшения финансового состояния. Проводимая финансовая политика решает не только краткосрочные задачи, дающие положительные результаты не только сегодня, но и с возможным положительным эффектом в будущем, что говорит о наличии грамотной финансовой стратегии.

Грамотная финансовая стратегия базируется на теоретических знаниях, например, умении оперировать понятием порога рентабельности (точка безубыточности, точка перелома, точка самоокупаемости). Порог рентабельности - это такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей. Валовой маржи хватает на покрытие постоянных затрат, и прибыль равна нулю.

Таблица 7

|  |
| --- |
| Определение порога рентабельности и запаса финансовой прочности |
| **Название показателя** | **Способ расчета** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1. Порог рентабельности (шт.) | [постоянные затраты(стр.5)]/[цена продаж(стр.4)-ср. переменные издержки(стр.10) табл.1.11] | 7 | 14 | 17 | 14 | 13 |
| 2. Порог рентабельности (у.е.) | [стр.1]\*[цена продаж (стр.4) табл.1.11] | 249,0 | 489,6 | 521,4 | 461,4 | 454,0 |
| 3. Запас финансовой прочности (у.е.) | [вал. выручка (скорр.) (стр.12,табл.1.11.)]-[стр.2] | 270 | 424 | 109 | 1068 | 2599 |
| 4.Запас финансовой прочности (%) | [стр.3]/[вал. выручка (стр.11,табл.1.11)] | 52,0 | 46,4 | 14,4 | 58,2 | 70,9 |

В таблице 7 представлены значения этого показателя как в денежном выражении (стр.3), так и в процентном (стр.4) отношении к выручке от реализации. Полученные результаты в процентном соотношении свидетельствуют о том, что предприятие способно выдержать полученное процентное снижение выручки без серьезной угрозы для своего финансового положения.

 Приведенные показатели порога рентабельности по 5 годам говорят о том, что за весь период своей хозяйственной деятельности предприятие “перешагивало” порог рентабельности. Грамотное умение использовать это понятие на практике может оградить от нежелательных результатов (то есть убытков). С учетом внешних и внутренних факторов можно спрогнозировать цену продаж (несколько вариантов) и количество продаж (тоже несколько вариантов) и определить “точку безубыточности”.

Зная порог рентабельности, можно определить запас финансовой прочности предприятия. Разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности и есть запас финансовой прочности.

Глава 3. Способы увеличения рентабельности предприятия

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективней деятельность. Поэтому компания должна стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определить пути повышения рентабельности.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

- при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;

- отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала;

- рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1у.е. продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

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 и структура продукции;

- затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования».

Предложения:

На основе анализа рентабельности предприятия, можно сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли и рентабельности:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции;

- повышение качества выпускаемой продукции.

Также представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ООО “Промлесстройсервис”, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

- усовершенствовать управление предприятием, а именно:

- выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;

- внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;

- повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции;

- осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;

- совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и

производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

- повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

- использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразиться на повышении производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

# Заключение

Основные задачи финансового анализа применительно к деятельности российских предприятий:

- Оценка текущей платёжеспособности фирмы, возможности своевременно погасить краткосрочные обязательства.

- Оценка финансовой устойчивости, то есть возможности погасить долгосрочные кредиты, нести убытки без риска полной потери собственных вложений.

- Оценка эффективности управления имуществом и заёмным капиталом.

- Оценка прибыльности от производственной и физической деятельности.

- Анализ эффективности использования имущества.

- Оценка рискованности деятельности предприятия.

- Оценка возможностей предприятия при условии и ухудшения определённых условий деятельности.

Показатель рентабельности производства имеет особенно важное значение в современных, рыночных условиях, когда руководству предприятия требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, финансовой устойчивости предприятия.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективности использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Как показали практические расчёты, показатели рентабельности имеют более или менее значительные колебания по годам, что является следствием изменения цен реализации и себестоимости продукции. На уровень реализационных цен оказывает прежде всего количество и качество товарной продукции. В настоящее время большинство предприятий являются нерентабельными (убыточными) или малорентабельными, что является

следствием экономического кризиса в стране.

Список использованной литературы

1. Анализ финансовых показателей деятельности предприятий./ Под ред. проф. Бакунина Л.С. - СПб.: Книжник, 2007.

2. Барсуков А.В., Малыгина Г.В. Финансы предприятия. - Новосибирск: Кама-плюс, 2006.

3. Владимирова Т.А., Соколов В.Г. Анализ финансовой отчетности предприятия. - Новосибирск: СИФБД, 2006.

4. Виниаминов П.Л., Краснова В.И. Анализ финансового состояния предприятия. - Н. Новгород: Балахна-пресс, 2004.

5. Ермоленко В.А. Павлов И.Е. Анализ финансового положения предприятия: учебное пособие. - СПб.: Книжник, 2007.

6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 2006.

7. Задачи финансового менеджмента./ Под ред. Муравья Л.А., Яковлева В.А. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2007.

8. Ириков В.А., Ириков И.В. Технология финансово-экономического планирования на фирме. - М.: Финансы и статистика, 2005.

9. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2006.

10. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2005.

11. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2003.

12. Мальцев В.А. Финансовый менеджмент: введение в управление капиталом. - Новосибирск: СИФБД, 2005.

13. Лапина В.П. Мартынов А.Ю. Анализ финансовых показателей деятельности предприятия: практическое пособие. - СПб.: Финансист, 2006.

14. Никольская Э.В., Лозинская В.Б. Финансовый анализ. - М.: МГАП Мир книги, 2006.

15. Роговцев И.И., Ларионова Н.С. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2004.

16. Управление предприятием и анализ его деятельности./ Под ред. Наумова С.Ю. - Саратов: Издательство саратовского университета, 2006.

17. Управление предприятием и анализ его деятельности./ Под ред. Титаева В.Н. - М.: Финансы и статистика, 2006.

18. Финансовый менеджмент./ Под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2003.

19. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: Инфра-М, 1999.