# **ВОЛГО-ВЯТСКАЯ АКАДЕМИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ**

#### Кафедра ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

**Дисциплина:**

**«Экономический анализ»**

###### КУРСОВАЯ РАБОТА

## на тему: «Прибыль и рентабельность

## производственного предприятия»

**Выполнил:** студент V курса

группы № 015 Катан Д.А.

**Проверил:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

Нижний Новгород

2002 год.

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | ВВЕДЕНИЕ | 3 |
| Раздел 1 | ПРИБЫЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 4 |
| 1.1. | Понятие прибыли предприятия. | 5 |
| 1.2. | Формирование прибыли. | 5 |
|  | Схема формирования бухгалтерской прибыли (убытка) предприятия | 7 |
| 1.3. | Функции прибыли. | 8 |
| 1.4. | Планирование прибыли методом прямого счета. | 8 |
| 1.5. | Планирование прибыли аналитическим методом. | 11 |
| Раздел 2 | РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ | 14 |
| 2.1. | 2.1. Понятие рентабельности. | 15 |
| 2.2. | 2.2. Показатели рентабельности. | 16 |
| 2.2.1. | 2.2.1. Рентабельность продукции. | 16 |
| 2.2.2. | 2.2.2. Рентабельность вложений предприятия. | 17 |
| 2.3. | 2.3. Общая рентабельность.  | 17 |
| 2.4. | 2.4. Методика анализа общей рентабельности. | 21 |
| 2.5. | 2.5. Порог рентабельности.  | 22 |
| 2.6. | 2.6. Запас финансовой прочности. | 26 |
|  | ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 28 |
|  | ИСТОЧНИКИ МАТЕРИАЛА | 29 |

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных от­ношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечивать выживаемость предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо прежде всего, уметь реально оценивать финансовые состояния как своего предприятия так и существующих потенциаль­ных конкурентов. Важнейшее значение в определении финансового состояния предприятия состоит в своевременном и качественном анализе финансово-хозяйственной деятельности.

Целью любого предприятия является прибыль, она же соответственно является и важнейшим объектом экономического анализа. Однако, сам размер прибыли не может охарактеризовать эффективность использования предприятием своих ресурсов. Одним из основных показателей характеризующих эффективность работы предприятия является рентабельность. Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным (прибыли) ресурсам.

Данный курсовой проект состоит из двух глав посвященных прибыли и рентабельности производственных предприятий соответственно.

Раздел 1.

ПРИБЫЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**1.1. Понятие прибыли предприятия.**

Прежде всего, прибыль нужно рассмотреть как экономичес­кую категорию, научную абстракцию, выражающую определенные производственные экономические отношения по поводу формирования и использования совокупного нацио­нального продукта (ВВП), стоимости и прибавочной сто­имости (прибавочного продукта). В реальной же экономиче­ской жизни прибыль может принимать форму денежных средств, материальных ценностей, фондов, ресурсов и выгод. Конкретные формы проявления прибыли тесно связаны с на­циональным регулированием экономики. При изучении воп­роса следует обратить внимание на то, что в настоящее время используется несколько понятий прибыли: бухгалтерская валовая, прибыль до налогообложения, чистая и т. д.

**1.2. Формирование прибыли.**

Бухгалтерская прибыль (убыток) есть конечный финансо­вый результат, выявленный в отчетном периоде на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций органи­зации и оценки статей бухгалтерского баланса.

Валовая прибыль - это разница между нетто-выручкой **от** продажи товаров, продукции, работ, услуг и себестоимостью этих продаж без условно-постоянных управленческих расхо­дов и затрат по сбыту (коммерческих расходов).

Чистая прибыль формируется в отчете о прибылях и убытках, по своему содержанию соот­ветствует нераспределенной прибыли. Из таблицы видно, что в новом отчете о прибылях и убытках, во-первых, не обозна­чена бухгалтерская прибыль — при необходимости ее можно будет определить как сумму прибыли (убытка) до налогооб­ложения и чрезвычайных доходов, уменьшенную на чрезвы­чайные расходы, а во-вторых, появились новые понятия прибыли до налогообложения и прибыли от обычной дея­тельности.

Прибыль (убыток) до налогообложения есть, по существу, прибыль (убыток) от обычной деятельности, так как налоговые и иные аналогичные платежи представляют собой инструмент изъятия государством части прибыли, полученной

**Схема формирования бухгалтерской прибыли (убытка) предприятия**

|  |
| --- |
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг |
| **-** |
| НДС, акцизы, экспортные пошлины и т.п., налоги и обязательные платежи их выручки |
| **-** |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг |
|  |
| **Валовая прибыль** |
| **-** |
| Коммерческие расходы |
| **-** |
| Управленческие расходы |
| **+/-** |
| **Прибыль (убыток) от продаж** |
| **+** |
| Проценты к получению (+), проценты к уплате (-) |
| **+** |
| Доходы от участия в других организациях |
| **-** |
| Прочие операционные доходы |
| **+** |
| Прочие операционные расходы |
| **-** |
| Внереализационные доходы |
|  |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения** |
| **-** |
| Налог на прибыль и другие аналогичные платежи |
|  |
| **Прибыль (убыток) от обычной деятельности** |
| **+/-** |
| Чрезвычайные доходы (+), чрезвычайные расходы (-) |
|  |
| **Чистая прибыль (нераспределенная прибыль, непокрытый убыток)** |

Показатель, обозначенный как прибыль (убыток) от обыч­ной деятельности, есть чистая прибыль от обычной деятель­ности, т. е. чистая прибыль без учета чрезвычайных доходов и расходов.

**1.3. Функции прибыли.**

Рассматривая прибыль как экономическую категорию, не­обходимо выделить выполняемые ею функции.

В современной экономической науке не сложилось едино­го мнения, что относить к функциям прибыли. Как правило, выделяют две основные **функции прибыли** — измеритель (мера) эффективности общественного производства и стиму­лирующая функция.

Функция прибыли как меры эффективности производ­ства заключается в том, что 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.

Стимулирующая функция прибыли предопределена тем, что прибыль позволяет получать не только личный доход ак­ционерам компании, связанный с выплатой дивидендов, но и создает возможности для наращивания капитала, а соответ­ственно и увеличения объема производства, роста сегмента рынка, на котором действует фирма, возможность выхода на новые рынки сбыта, что в свою очередь приводит к увеличе­нию рабочих мест, увеличению налоговых поступлений в бюджет.

**1.4. Планирование прибыли методом прямого счета.**

Экономически обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет пра­вильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширенного воспроизводства и мате­риального стимулирования работников. От объема прибыли, кроме этого, зависит и реализация дивидендной политики ак­ционерного предприятия.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

При расчете планового размера прибыли (убытка) от про­даж используют производственные показатели. Методы про­гнозирования и планирования финансовых результатов в на­стоящее время не регламентированы, но достаточно подробно описаны в литературе. Наиболее известны два традиционных способа планирования прибыли — метод прямого счета и ана­литический, которые применяют с определенными ограниче­ниями и сегодня.

Метод **прямого счета.** Прямой счет основан на том, что количество реализуемой продукции (объем продаж) по каждой номенклатурной позиции умножают последовательно на цены реализации и на себестоимость каждой единицы. Разность между суммами обоих произведений по всем позициям номен­клатуры составляет планируемый объем прибыли. По несрав­нимой продукции себестоимость каждой единицы должна определяться по плановым единичным калькуляциям.

При этом используют формулу:

**П = В - 3** или **П = П1 + П2 – П3,**

где П — прибыль;

 В — выручка от реализации продукции по оптовым ценам;

 3 — полная себестоимость реализуемой продукции, кото­рая включает в себя себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг, коммерческие и управленче­ские расходы;

П1, П2 — соответственно прибыль в остатках готовой про­дукции на начало и конец планового года;

П3 — прибыль в товарной продукции планового года, оп­ределяемая исходя из плана производства по разверну­той номенклатуре, плановых калькуляций по каждому изделию, смет управленческих и коммерческих расхо­дов.

Прибыль в переходящих остатках готовой продукции обычно рассчитывают по всей их совокупности. Поскольку эти остатки учитывают по условно-производственной себе­стоимости, то и прибыль по ним исчисляют как разницу меж­ду суммой входных и выходных остатков в ценах реализации и по производственной себестоимости. Все коммерческие и управленческие расходы условно относят на выпуск товар­ной продукции. Прибыль в переходящих остатках можно также исчислять исходя из производственной себестоимо­сти и уровня рентабельности к себестоимости за 4 квартал со­ответственно отчетного и планового года.

Объем и состав остатков нереализованной готовой про­дукции на начало и конец года зависит от учетной политики предприятия. При определении выручки «по оплате» остатки готовой продукции включают:

• готовую продукцию и товары для перепродажи на складе;

• товары отгруженные, но не оплаченные покупателями и заказчиками, в том числе товары на ответственном хранении.

Если учетная политика предприятия определяет момен­том реализации продукции ее отгрузку, то остатки нереализо­ванной готовой продукции представляют собой готовую про­дукцию и товары для перепродажи на складе.

Прямой счет методически чрезвычайно прост, но при боль­шом количестве наименований продукции трудоемкость его значительно возрастает. Расчет требует:

а) определения ассортимента по всем позициям номен­клатуры;

б) составления калькуляций по всем изделиям сравнимой продукции;

в) исчисления плановой себестоимости и договорных цен по несравнимой продукции, что, в свою очередь, пред­полагает разработку сметы производства по всем ее элементам;

г) установления цен реализации выпускаемой продукции.

Большим недостатком метода является то, что он не позво­ляет выявить факторы, влияющие на размер прибыли в пла­новом периоде.

 **1.5. Планирование прибыли аналитическим методом.**

**Аналитический метод.** Он находит применение при планиро­вании прибыли в отраслях с широким ассортиментом продук­ции, а также как дополнение к прямому методу, для проверки. Базой расчета служат затраты на 1 тыс. руб. товарной продук­ции, базовая рентабельность, а также совокупность отчетных показателей деятельности предприятия (факторный метод).

С учетом затрат на 1 тыс. руб. товарной продукции при­быль планируют по всему выпуску товарной продукции (сравнимой и несравнимой). Рассчитывают по формуле:

**П = Т(100-З)/100,**

где П — валовая прибыль от выпуска товарной продукции;

Т — товарная продукция в ценах реализации предприя­тия;

3 — затраты, руб., на 1 тыс. руб. товарной продукции, ис­численной в ценах реализации.

Для определения общей суммы валовой прибыли от про­даж полученный результат корректируют на изменение при­были в переходящих остатках готовой продукции.

Аналитический метод применяют при укрупненном (пер­спективном) планировании, а также на стадии составления предварительных расчетов для бизнес-плана.

К аналитическому методу относят также планирование прибыли на основе базовой рентабельности. Это разновид­ность аналитического метода расчета прибыли. Базовая рен­табельность — отношение валовой прибыли по товарной продукции к ее себестоимости за отчетный год. В целях со­поставления с плановым годом всю ожидаемую валовую прибыль за отчетный год корректируют на изменение цен, даже если оно произошло в конце года. Кроме тог, из нее исключают часть, приходящуюся на продукцию, которую в плановом году снимают с производства.

При помощи показателя базовой рентабельности исчисля­ют валовую прибыль по сравнимой товарной продукции. От­дельно рассчитывают прибыль по несравнимой товарной про­дукции, прибыль в переходящих остатках готовой продукции и прибыль от продаж в планируемом году.

При расчете прибыли по сравнимой товарной продукции анализируют влияние на нее изменений по сравнению с от­четным годом отдельных факторов: себестоимости продук­ции, ее ассортимента и качества, цен реализации. Расчет включает девять стадий.

1. Расчет прибыли по сравнимой товарной продукции на основании базовой рентабельности. При этом в целях сопоставимости производится пересчет всей сравни­мой товарной продукции планового года на себестои­мость отчетного года исходя из предусмотренного **ее** изменения (в %).

2. Определение влияния изменения себестоимости срав­нимой товарной продукции на прибыль. Для этого со­поставляют сравнимую товарную продукцию планово­го года по себестоимости отчетного и планового года. Разница — сумма прибыли (убытка) от изменения себе­стоимости.

3. Определение влияния на прибыль по сравнимой товар­ной продукции изменений в ассортименте. Рассчитыва­ют средний уровень рентабельности при структуре вы­пуска продукции отчетного и планового года. Разница показывает отклонение рентабельности из-за измене­ния ассортимента.

4. Расчет влияния качества на прибыль по сравнимой то­варной продукции. Он производится на основании ко­эффициента сортности. Определяют удельный вес каждого сорта выпускаемых изделий в общем объеме производства и соотношение между ценами на отдель­ные сорта. Цену 1 сорта принимают за 100%, цену 2 сор­та исчисляют в процентном отношении к цене 1 сорта и т. д.

5. Расчет влияния на прибыль изменений цен реализации товарной продукции. Определяют товарную продук­цию, на которую введены новые цены, в ценах реализации, умножая на изменение цен (в процентах).

6. Исчисление прибыли в переходящих остатках готовой продукции. Себестоимость переходящих остатков ум­ножают на рентабельность в 4 квартале отчетного и планового года.

7. Расчет прибыли от продаж. Определяют валовую при­быль с учетом влияния рассмотренных факторов и при­были в переходящих остатках готовой продукции и вы­читают коммерческие и управленческие расходы, планируемые отдельно на основе смет.

8. Определение прибыли по несравнимой товарной про­дукции. Эту прибыль находят прямым методом как раз­ницу между ценой реализации предприятия и себесто­имостью изделий. Если цены не установлены, прибыль исчисляют по среднему уровню рентабельности.

9. Расчет общей прибыли от продаж. Суммируют при­быль от продаж сравнимой и несравнимой продукции.

Для исчисления конечного финансового результата, кро­ме прибыли от продаж, рассчитывают результаты от операци­онных и внереализационных доходов и расходов.

## Раздел 2.

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

## ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

## 2.1. Понятие рентабельности.

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность.

Результативность и экономическая целесообразность функционирования предприятия могут оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей

Абсолютные показатели позволяют проанализировать динамику различных показателей прибыли за ряд лет. При этом следует отметить, что для получения более объективных результатов следует рассчитывать показатели с учетом инфляционных процессов.

Относительные показатели меньше подвержены влиянию инфляции т.к. представляют собой различные соотношения прибыли и вложенного капитала, или прибыли и производственных затрат.

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия наряду с абсолютной суммой прибыли используют относительный показатель – уровень рентабельности.

Эти характеристики наиболее целесообразно рассматривать относительно других временных периодов. Абсолютные цифры сами по себе несут немного информации. Лишь зная динамику их изменения, можно более достоверно судить о работе предприятия.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производст­ва. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками фи­нансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характери­зуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

**2.2. Показатели рентабельности.**

Показатели рентабельности – это важнейшие характеристики фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы:

**2.2.1. Рентабельность продукции.**

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рост данного показателя является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции (работ, услуг) или снижения затрат на производство при постоянных ценах, то есть о снижении спроса на продукцию предприятия, а также более быстрым ростом цен чем затрат.

Показатель рентабельности продукции включает в себя следующие показатели:

1. Рентабельность всей реализованной продукции, представляющую собой отношение прибыли от реализации продукции на выручку от её реализации (без НДС);
2. Общая рентабельность, равная отношению балансовой прибыли к выруч­ке от реализации продукции (без НДС);
3. Рентабельность продаж по чистой пробыли, определяемая как отношение чистой прибыли к выручке от реализации (без НДС);
4. Рентабельность отдельных видов продукции. Отношение прибыли от реа­лизации данного вида продукта к его продажной цене.

**2.2.2. Рентабельность вложений предприятия.**

Рентабельность вложений предприятия - это следующий показатель рента­бельности, который показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Среди показателей рентабельности предприятия выделяют 5 основных:

1.Общая рентабельность вложений, показывающая какая часть балансовой прибыли приходится на 1руб. имущества предприятия, то есть насколько эффек­тивно оно используется.

2.Рентабельность вложений по чистой прибыли;

3.Рентабельность собственных средств, позволяющий установить зависи­мость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером при­были, полученной от их использования.

4.Рентабельность долгосрочных финансовых вложений, показывающая эф­фективность вложений предприятия в деятельность других организаций.

5.Рентабельность перманентного капитала. Показывает эффективность ис­пользования капитала, вложенного в деятельность данного предприятия на дли­тельный срок.

**2.3. Общая рентабельность.**

Рентабельность предприятия (общая рентабельность), определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимостиОсновных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Отношение фонда к материальным и приравненным к ним затратам отражает доходность предприятия. По иному, говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов \* 100 и деленной на активы.

Уровень общей рентабельности - это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие организации, исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота отражает зависимость между валовой выручкой (оборотом) предприятия и его издержками и исчисляется по формуле:

## Рент. ОБ. = Приб. до нач.% \*100 / Валовая Выручка

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия, тем больше рентабельность оборота.

Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала и исчисляется по формуле:

## Число ОБ. Капитала = Валовая Вырука / Активы

Чем выше валовая выручка фирмы, тем больше число оборотов ее капитала.

В итоге следует, что

## Уровень Общей Рент. = Рент ОБ. \* Число ОБ. Капитала

Связь между тремя ключевыми индикаторами представлена в следующей схеме:

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным фондам.

Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно - хозяйственной деятельности предприятий. Структурные сдвиги в ассортименте продукции существенно влияют на величину реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства.

Задача экономического анализа по рентабельности - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

Показатели рентабельности (доходности) являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности. Рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно- хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий. Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов: структуры и фондоотдачи основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции. Это 2-й подход к анализу рентабельности предприятия. Для такого анализа используют модифицированную формулу расчета показателя общей рентабельности, предложенную А.Д.Шереметом.

 **Р = (Е / 1/УМ) + 1/К**  , где

**Р** - общая рентабельность предприятия %

**Е** - общая (балансовая) прибыль, % к объему реализованной

продукции;

**У** - удельный вес активной части в общей стоимости основных

производственных фондов, доли единицы;

**М** - коэффициент фондоотдачи активной части основных

производственных фондов;

**К** - коэффициент оборачиваемости нормированных средств.

## 2.4. Методика анализа общей рентабельности.

Методика анализа общей рентабельности:

1) по факторам эффективности;

2) в зависимости от размера прибыли и величины

производственных факторов.

Балансовая (общая) прибыль - это конечный финансовый результат производственно-финансовой деятельности. Вместо общей прибыли у предприятия может образоваться общий убыток, и такое предприятие перейдет в категорию убыточных. Общая прибыль (убыток) состоит из прибыли (убытка) от реализации продукции, работ и услуг; внереализационных прибылей и убытков. Под рентабельностью предприятия понимается его способность к приращению вложенного капитала. Задачей анализа рентабельности являются несколько положений: оценить динамику показателя рентабельности с начала года, степень выполнения плана, определяют и оценивают факторы, влияющие на эти показатели, и их отклонения от плана; выявляют и изучают причины потерь и убытков, вызванных бесхозяйственностью, ошибками в руководстве и другими упущениями в производственно-хозяйственной деятельности предприятия; вскрывают и подсчитывают резервы возможного увеличения прибыли или дохода предприятия.

Рентабельность целесообразно рассчитывать также по отдельным направлениям работы предприятия, в частности :

рентабельность по основной деятельности

# **Рез. от реал. \* 100 / Зат. на произв. продукции**

рентабельность основного капитала

# **Баланс. Пр. или Уб. / Сумма соб. ср. на начало года и на конец года**

**2.5. Порог рентабельности.**

Существует определенное взаимовлияние и взаимозависи­мость между затратами, объемом производства и прибыли. Известно, что при соблюдении всех прочих равных условий темпы роста прибыли всегда опережают темпы роста реализа­ции продукции. При росте объема реализации продукции доля постоянных затрат в структуре себестоимости продук­ции снижается и появляется «эффект дополнительной при­были».

Анализ безубыточности (анализ соотношения «затраты — объем производства — прибыль», CVP-анализ) в настоящее время широко используется для определения:

• критического объема производства для безубыточной работы;

• зависимости финансового результата от изменений од­ного из элементов соотношения;

• запаса финансовой прочности предприятия;

• оценки производственного риска;

• целесообразности собственного производства или за­купки;

• минимальной договорной цены на определенный период;

• планирования прибыли и т. д.

Анализ безубыточности основан на ряде допущений. Во-первых, затраты можно разделить на постоянные и пе­ременные. Ряд затрат предприятия может содержать как пе­ременную, так и постоянную части — так называемые сме­шанные затраты (к ним чаще всего относятся расходы на электроэнергию, транспорт, содержание и эксплуатацию обо­рудования). Смешанные затраты подлежат дифференциации на постоянную и переменную части. Следует также учиты­вать, что сохранение постоянных издержек на одном уровне возможно только в ограниченном диапазоне объемов произ­водства.

Во-вторых, зависимость между объемом реализованной продукции и переменными издержками линейная. В реаль­ной жизни переменные издержки могут изменяться в другой пропорции.

Известно, что соотношение переменных издержек и объе­ма производства зависит как от жизненного цикла изделия, так и от инфляции, по-разному затрагивающей цены на поку­паемое сырье, материалы, заработную плату.

В-третьих, остается неизменным ассортимент изделий.

В-четвертых, объем производства и реализации в прогнози­руемом периоде равны.

Данные допущения соответствуют условиям массового производства с достаточно непродолжительным производ­ственным циклом, что дает возможность широкого примене­ния анализа безубыточности на таких предприятиях. Не могут опираться на подобный анализ в финансовом планировании предприятия авиа-, судостроения, производители уникаль­ной продукции.

Основной составной частью анализа безубыточности яв­ляется определение «точки безубыточности» («порога рен­табельности», «мертвой точки»).

Точка безубыточности — это такой объем реализации, при котором выручка покрывает все издержки предприятия, свя­занные с производством и реализацией продукции.

При расчете точки безубыточности надо учитывать, что в модели линейной зависимости точка безубыточности может быть одна, в то время как на практике функция затрат носит нелинейный характер и может пересекать линию объемов производства в нескольких местах. Поэтому анализ должен точно очерчивать границы роста объемов производства, когда допущения линейного характера зависимости оправданы производственными условиями.

Минимальный объем реализации Qmin покрывающий за­траты на производство и реализацию (EBIT == 0), т. е. точку безубыточности, в единицах продукции определяют:

**Qmin = F/(P-a)** , шт. или в денежном выражении:

**Bmin=F/(1-b)**

где Q — количество единиц продукции;

 Р — цена единицы продукции;

 F—расходы постоянные;

 V— расходы переменные;

 а — величина переменных затрат в цене единицы продукции;

 b — доля переменных затрат в базовой выручке.

Величина прибыли при запланированных объемах произ­водства и реализации будет равна:

**EBIT=PQ – F - a \* Q,**

где EBIT — прибыль до уплаты процентов и налогов.

Помимо рассмотренного математического метода анализа безубыточности рекомендуется рассмотреть маржинальный метод, в основе которого лежит маржинальная прибыль.

Маржинальная прибыль представляет собой превышение выручки над величиной переменных затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Маржинальный подход лежит в основе управленческих ре­шений, связанных с ассортиментной политикой, с продвиже­нием продукции на рынок, ценообразованием и рядом других задач повышения конкурентоспособности производимой продукции. Доля маржинальной прибыли в цене единицы продукции является постоянной величиной, и предпочтение отдается тому виду продукции, который обеспечивает наибольшее значение маржинальной прибыли. Снижение пока­зателей маржинальной прибыли вызывает необходимость до­полнительного производства и реализации продукции или пересмотра ассортиментной политики.

Удельная маржинальная прибыль (GMgm) — производ­ный показатель, который характеризует величину маржи­нальной прибыли в цене единицы продукции:

**GMgm = р - а,**

где GMgm — удельная маржинальная прибыль;

Р — цена единицы продукции;

а — переменные затраты в единице продукции.

Коэффициент маржинальной прибыли — это отношение маржинальной прибыли к выручке от реализации. Он пока­зывает, какая доля выручки от реализации используется на покрытие постоянных затрат в формирование прибыли.

Коэффициент маржинальной прибыли рассчитывается как доля маржинальной прибыли в выручке от реализации (S):

**KGM = GM/S.**

**2.6. Запас финансовой прочности.**

Необходимо раскрыть содержание этого термина, определить порядок расчета его величины.

Запас финансовой прочности, или кромка безопасности, показывает, насколько можно сокращать производство про­дукции, не неся при этом убытков. В абсолютном выражении расчет представляет разницу между запланированным объе­мом реализации и точкой безубыточности.

1. В абсолютном выражении:

**Зфин = Qплан – Qmin**

2. В относительном выражении:

**Зфин = (Qплан – Qmin) / Qплан**

Показатель финансовой прочности, рассчитанный в от­носительном выражении как доля от прогнозируемого объема реализации, используется для оценки произ­водственного риска, т. е. потерь, связанных со структу­рой затрат на производство.

3. В стоимостном выражении:

**Зфин = Qплан \* Р – Qmin\* Р**

где Р — цена изделия.

Чем выше показатель финансовой прочности, тем меньше риск потерь для предприятия.

Полная и всесторонняя оценка риска имеет принципиаль­ное значение при принятии финансовых решений, поэтому в западном финансовом менеджменте разработаны многочис­ленные методы, позволяющие с помощью математического аппарата просчитать последствия предпринимаемых мер.

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и предприятием целиком и полностью зависит результат деятельности предприятия в целом. Если дела на предприятии идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то борьба за выживание становится непрерывной.

В первой главе данной работы был показан механизм выявления результатов хозяйственно деятельности предприятия.

Во второй главе, занимающей большую часть работы, были изложены возможные варианты анализа результата деятельности предприятия.

Главная цель работы – консолидация отдельных научно-методических материалов по поднятому вопросу, с намерением приобретения теоретических навыков по анализу финансово-хозяйственной деятельности производственного предприятия.

###  **ИСТОЧНИКИ МАТЕРИАЛА**

1. Дамари Р., Финансы и предпринимательство / Пер. с англ. Вышинский Е.В., Пипейкина В.П.: Елень, 1992. – 222 с.
2. Ковалев В.В., Финансовый анализ. — М, Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
3. Балабанов И.Т., Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
4. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И., Финансы предприятий, — СПб: Питер, 2002. – 224 с.
5. Сайт **soglasie.rostovcity.ru**
6. Сайт **rels.obninsk.com**
7. Сайт **exlibris.ng.ru**