

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
КЕМЕРОВСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ПИЩЕВОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (УНИВЕРСИТЕТ)

Кафедра «Экономика и управление»

Выпускная квалификационная работа
«ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ИП СЫРЦОВА Е.М., Г. КЕМЕРОВО)»

Выполнила: студентка гр. МТд-213
Андреева М.Л.

Руководитель: к.т.н., доцент
Драпкина Г.С.

Работа защищена:

Кемерово 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности (университет)»



Факультет _____ Заочный _____
Кафедра _____ «Экономика и управление» _____
Направление подготовки _____ 38.03.02 «Менеджмент» _____
(индекс, название)
Профиль подготовки _____ «Производственный менеджмент» _____

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на соискание квалификации _____ бакалавр _____

Обозначение документа _____ ШЭЗ. ВКР. 00.88.16 _____
Тема _____ «Пути повышения рентабельности предприятия
(на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)» _____
Специальная часть _____ «Анализ и пути повышения рентабельности
предприятия ИП Сырцова Е.М.» _____

Студент _____ Андреева Мария Леонидовна _____
Фамилия, имя, отчество, подпись

Руководитель квалификационной работы _____ Г.С.Драпкина _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Консультанты по разделам:

Теоретический	Г.С.Драпкина
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
Организационно-экономическая	
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
характеристика предприятия	Г.С.Драпкина
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
Аналитический	Г.С.Драпкина
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия
краткое наименование раздела	Подпись, дата, инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____ А.В.Юдакова _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Допустить к защите
Заведующий кафедрой _____ П.В. Масленников _____
Подпись, дата, инициалы, фамилия

Кемерово, 2016г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФГБОУ ВО «Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности (университет)»

Кафедра _____ «Экономика и управление» _____

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой
_____ Масленников П.В. _____
подпись, фамилия, инициалы, дата

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

Студентке группы _____ МТд-213 Андреевой Марие Леонидовне _____
номер группы, фамилия, имя, отчество1. Тема _____ «Пути повышения рентабельности предприятия _____
(на примере ИП Сырцова Е.М., г. Кемерово)» _____Специальная часть _____ «Анализ и пути повышения рентабельности _____
предприятия ИП Сырцова Е.М.» _____утверждена приказом по институту № _____ 494 _____ от _____ 19.05.2016 _____
дата2. Срок представления работы к защите _____ 17.06.2016 _____
дата

3. Исходные данные к выполнению работы: _____ данные отчета _____

о прохождении преддипломной практики

4. Содержание текстового документа:

Введение: _____ отражает актуальность темы, объект, цели и задачи исследования _____
краткое содержание4.1. Теоретический: _____ содержит теоретические вопросы сущности и анализа _____
наименование раздела краткое содержание
показателей рентабельности и пути их увеличения4.2. Организационно-экономическая характеристика содержит общие сведения _____
наименование раздела краткое содержание
о предприятии и результаты анализа ТЭП ПХД и ФС за 2012-2014 г.г.4.3. Аналитический: _____ содержит анализ и пути повышения рентабельности _____
наименование раздела краткое содержание
предприятия ИП Сырцова Е.М.Заключение: _____ содержит основные выводы по результатам исследования _____
наименование раздела краткое содержание

Список литературы: _____ содержит библиографическое описание источников _____

5. Перечень графического материала с точным указанием чертежей:

5.1 Основные показатели деятельности предприятия ИП Сырцова Е.М. (2)

5.2 Анализ и пути повышения рентабельности предприятия (4)

5.3 _____

5.4 _____

5.5 _____

5.6 _____

5.7 _____

6. Консультанты по разделам:

Теоретический

Г.С.Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

Организационно-экономическая

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

характеристика предприятия

Г.С.Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

Аналитический

Г.С.Драпкина

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

краткое наименование раздела

подпись, дата, инициалы, фамилия

7.Руководитель выпускной квалификационной работы _____

Г.С.Драпкина

подпись, дата, инициалы, фамилия

8.Дата выдачи задания 16.05.2016

Задание принял к исполнению: 16.05.2016 М.Л.Андреева

подпись, дата, инициалы, фамилия

В работе рассмотрены теоретические вопросы изучения и повышения рентабельности предприятия. Объектом исследования выступает ИП Сырцова Е.М.

Выпускная квалификационная работа состоит из трех разделов: в первом приведены теоретические основы сущности показателей рентабельности, во втором – представлена организационно-экономическая характеристика предприятия, в третьем – анализ и пути повышения рентабельности предприятия.

					<i>ШЭЗ. ВКР. 00.88.16 ПЗ</i>			
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>				
<i>Студент</i>	<i>Андреева М.Л.</i>				<i>«Пути повышения рентабельности предприятия (на примере ИП Сырцова Е.М., г.Кемерово)»</i>	<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
<i>Руков.</i>	<i>Драпкина Г.С.</i>						4	
<i>Консульт.</i>	<i>Драпкина Г.С.</i>					КемТИПП, МТд-213		
<i>Н. контр.</i>	<i>Юдакова А.В.</i>							
<i>Зав.каф.</i>	<i>Масленников П.В.</i>							

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	
1 СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.....	
1.1 Понятие рентабельности.....	
1.2 Система показателей рентабельности.....	
1.3 Факторный анализ рентабельности предприятия.....	
1.4 Понятие и состав прибыли.....	
1.5 Факторы, влияющие на величину прибыли от реализации.....	
1.6 Резервы увеличения прибыли и рентабельности.....	
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ИП СЫРЦОВА Е.М.....	
2.1 Общие сведения о предприятии.....	
2.2 Организационная структура управления предприятия.....	
2.3 Производственная структура предприятия.....	
2.4 Анализ основных технико-экономических показателей предприятия за 2012-2014 г.г.	
3 АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП СЫРЦОВА Е.М.....	
3.1 Факторный анализ рентабельности продаж.....	
3.2 Сводная система показателей прибыльности предприятия.....	
3.3 Пути повышения рентабельности предприятия.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	

ВВЕДЕНИЕ

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут быть оценены такими показателями, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Однако значений перечисленных показателей недостаточно для того, чтобы сформировать мнение об эффективности деятельности того или иного предприятия. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, отражающими вложенные в предприятие средства. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Необходимо отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

Кроме того, показатели рентабельности применяются при анализе эффективности управления предприятием, при определении долгосрочного благополучия организации, используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Для долгосрочных кредиторов, инвесторов, вкладывающие деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели соотношения устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных частей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли.

В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений.

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

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

Целью выполнения выпускной квалификационной работы является анализ и изучение методики расчета показателей рентабельности и применение ее на практике, используя финансовую отчетность предприятия ИП Сырцова Е.М.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий круг задач:

- дать определение понятия рентабельности, раскрыть его значение для финансового анализа и охарактеризовать основные области его применения;

- рассмотреть систему показателей рентабельности в соответствии с их классификацией на показатели рентабельности хозяйственной деятельности, финансовой рентабельности и показатели рентабельности продукции;

- провести анализ уровня и динамики доходности хозяйственной деятельности предприятия ИП Сырцова Е.М.;

- дать оценку уровня и динамики рентабельности финансовой деятельности анализируемого предприятия;

- охарактеризовать эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ, услуг;

- разработать мероприятия, способствующие увеличению рентабельности предприятия.

1 СУЩНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

1.1 Понятие рентабельности

Общеизвестно, что результаты деятельности предприятий могут быть оценены различными показателями, такими, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Характеризуя финансовый или производственный результат, перечисленные показатели не способны оценить эффективность деятельности предприятий. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена во взаимосвязи с другими показателями, характеризующими вложенные в предприятие средства.

Показателями, характеризующими эффективность деятельности предприятий, являются показатели рентабельности (или доходности).

В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. [10] Так, одно из его определений звучит следующим образом: рентабельность (от нем. *rentabel* – доходный, прибыльный) представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

По мнению других авторов, 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. [15]

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия

с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

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

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

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

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет,

координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов. Существует несколько десятков видов и способов расчета рентабельности, различных по задачам и содержанию используемых исходных показателей прибыли и затрат.

Рассмотрим возможные методы учета прибыли, применяемые в зарубежных промышленных фирмах и компаниях при планировании рентабельности:

- определение чистой прибыли акционерных компаний путем вычета налогов из балансовой прибыли до ее распределения между акционерами по установленным дивидендам. Данный показатель характеризует главным образом эффективность распределительной политики высших менеджеров и степень доходности или рентабельности акционерного капитала;

- расчет потока наличности путем прибавления к чистой прибыли суммы амортизационных отчислений и других накоплений. Фактическая сумма потока наличности соответствует той части прибыли, которую компания оставляет в своем распоряжении. Она имеет большое значение при оценке ликвидности и доходности фирмы.

- оценка способности к самофинансированию путем вычета потока наличности распределенной прибыли. Полученная сумма прибыли используется на расширение производства и служит важным показателем финансирования капитальных вложений и инвестиционной политики фирмы.

- вычисление предпринимательского дохода путем прибавления к потоку наличности налога на корпорации и прочих резервных отчислений и вычитания прочих доходов от внереализационных операций. Предпринимательский доход дает более точное представление о выгодности основной деятельности фирмы, чем балансовая прибыль. [3]

В рыночных отношениях значительно расширяется применение показателей рентабельности для оценки различных сфер деятельности предприятий и фирм

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности

предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.

1.2 Система показателей рентабельности

Для экономической оценки конечных результатов деятельности отечественных и зарубежных производственных предприятий широко используются различные показатели рентабельности. Они характеризуют степень прибыльности предприятия, уровень его доходности, или соотношение доходов на единицу расходов. [12]

Сравнение эффективности финансовой деятельности предприятий разных масштабов, производственного назначения и форм собственности проводится обычно не в абсолютных, а в относительных показателях. Как известно, абсолютная величина прибыли еще не дает полной качественной характеристики производственной, экономической и финансовой деятельности тех или иных предприятий и фирм, компаний и корпораций.

На российских предприятиях рентабельность принято выражать в двух показателях: отдельных изделий; всего производства.

Рентабельность изделий определяется в процентах как отношение совокупной прибыли, полученной от производства или реализации соответствующей продукции, к общим издержкам на ее выпуск и продажу.

Рентабельность различных видов продукции может быть рассчитана по формуле:

$$R_{и} = \Pi / (\Pi_{и} - C_{и}) \times 100\%, \quad (1.1)$$

где $R_{и}$ — рентабельность изделия;
 $Ц_{и}$ — рыночная цена изделия;
 $С_{и}$ — полная себестоимость изделия.

Рентабельность производства является относительным показателем эффективности использования основных фондов и оборотных средств предприятия. Она показывает степень общей прибыльности на 1 рубль затрат всех производственных ресурсов.

Рентабельность производства определяется по формуле:

$$R_{п} = П / (ОПФ_{ср.год.} + ОС_{ср.год.}) \times 100\%, \quad (1.2)$$

где $R_{п}$ — общая рентабельность производства;
 $П$ — совокупная прибыль предприятия;
 $ОПФ_{ср.год.}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия;
 $ОС_{ср.год.}$ - среднегодовой норматив оборотных средств предприятия.

Показатель рентабельности производства более объективно отражает общий уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, чем рентабельность отдельных видов продукции, товаров и услуг.

Рентабельность производства подразделяется на два вида: общая рентабельность, которая находится отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных фондов и оборотных средств, и расчетная, определяемая соотношением чистой прибыли предприятия к этим затратам.

В качестве основных показателей рентабельности в современных рыночных условиях на отечественных и зарубежных предприятиях могут быть использованы следующие коэффициенты.

Рентабельность товарооборота или продаж, характеризующая отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и сбыт. Для

расчета рентабельности продаж в числителе может быть величина общей или чистой прибыли от реализации товаров и услуг, а в знаменателе производственные издержки или себестоимость реализованной продукции:

Применение показателя рентабельности продаж в процессе внутрифирменного планирования служит своего рода индикатором ценообразования на новые товары и услуги. В зарубежной практике считается, что для установления продажной цены изделия необходимо к общим производственным издержкам прибавить фиксированную надбавку, или маржу, исчисляемую как доля товарооборота. Эта надбавка должна обеспечивать каждой фирме не только покрытие всех издержек, но и получение нормальной прибыли или дохода. При этом, однако, следует иметь в виду, что величина этой плановой теоретически нормальной прибыли и фактически получаемая величина дохода очень редко совпадают в практической деятельности предприятий и фирм. Кроме того, устанавливаемая компанией норма прибыли очень часто определяется рыночными требованиями, а не выбирается произвольно. Тем не менее норматив рентабельности товарооборота может служить важным ориентиром как для установления нижнего предела рыночных цен, так и для планирования прибыли от реализации продукции.

Рентабельность собственных средств или капитала, определяющая соотношение чистой прибыли компании и акционерного капитала с резервами. Этот показатель выступает для всех акционеров и высшего руководства одним из главных критериев эффективности компании. Высокий коэффициент чистой рентабельности является важным стимулом для привлечения новых акционеров и расширения деятельности фирм и компаний.

Рентабельность основных производственных фондов, отражающая отношение общей прибыли предприятия к среднегодовой стоимости основного капитала. Этот показатель служит для сопоставления эффективности использования основного капитала или производственных фондов в отдельных корпорациях и отраслях промышленности. При определении рентабельности основного капитала предприятия можно использовать соотношение общей или чистой прибыли к стоимости производственных фондов с учетом затрат по

долгосрочной задолженности, поскольку данный показатель находится по отношению ко всем основным фондам.

Рентабельность всех активов, показывающая отношение общей прибыли к стоимости экономических ресурсов компании. Данный коэффициент характеризует способность фирмы или предприятия извлекать прибыль из всех находящихся в их распоряжении совокупных активов. При расчете этого показателя в числитель можно подставлять общую прибыль, а в знаменатель — среднегодовую стоимость основного и оборотного капитала с учетом имеющихся материальных запасов и других наличных ценностей.

При планировании рентабельности отечественных предприятий, кроме рассмотренных коэффициентов, могут применяться показатели активности, доходности, покрытия, оборачиваемости, ликвидности, риска, платежеспособности и другие финансовые нормативы и экономические критерии. Планирование основных финансовых показателей деятельности фирм и предприятий предполагает в свою очередь активное и творческое решение экономистом-менеджером следующих финансовых и управленческих проблем:

- выбор показателей, необходимых для осуществления стратегических и текущих задач;
- расчет основных финансовых показателей, характеризующих степень эффективности производства и состояние финансов предприятия;
- сравнение расчетных показателей с соответствующими корпоративными, отраслевыми, национальными и мировыми их значениями в текущем, отчетном или плановом периоде и за другие годы;
- использование полученных показателей при составлении финансовых планов предприятия и его подразделений и выборе стратегии и тактики их будущего развития.

Среди множества известных финансовых показателей, помимо рассмотренных значений прибыли и рентабельности, важное место при планировании финансов имеют коэффициенты ликвидности, активности и доходности.

Показатели ликвидности характеризуют финансовую способность предприятия обеспечивать за счет имеющихся денежных средств выполнение своих краткосрочных обязательств со всеми фирмами и банками. Низкая платежеспособность компании свидетельствует о ее слабой финансовой устойчивости и невозможности проведения своевременной закупки производственных ресурсов и, как следствие, о приближающейся остановке производства. Иначе говоря, ликвидность определяет уровень качества текущих или оборотных активов предприятия и его финансовую способность покрывать свои повседневные долги. Поэтому проблема планирования ликвидности должна быть решена в процессе составления как текущих, так и долгосрочных планов развития. При определении коэффициентов ликвидности применяются два основных вида показателей: общий коэффициент покрытия и коэффициент абсолютной ликвидности.

Общий коэффициент покрытия определяет соотношение текущих (оборотных) активов предприятия и его текущих (краткосрочных) обязательств. Минимально допустимая величина этого коэффициента должна быть больше 1,0, поскольку при меньшем значении фирма может быть признана неплатежеспособной. Оптимальным считается величина коэффициента в диапазоне от 2,0 до 2,5.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует соотношение между наиболее быстро ликвидной частью текущих активов и текущими пассивами. Самая ликвидная часть активов определяется как разность между их общей величиной (оборотных средств) и всеми товарно-материальными запасами. Допустимым нижним значением данного коэффициента признается обычно величина больше 0,2.

Показатели активности или оборачиваемости определяют степень эффективности использования предприятием экономических ресурсов. Обычно коэффициенты активности отражают соотношение между величиной продаж продукции и элементами активов. Одним из наиболее распространенных на наших предприятиях показателей активности является оборот товарно-материальных запасов. Этот коэффициент измеряет скорость прохождения материальных

ценностей от закупки ресурсов до продажи готовой продукции. Рассчитывается данный показатель как отношение стоимости проданных товаров к величине товарно-материальных запасов по формуле:

$$K_{\text{оз}} = \text{РП} / \text{МЗ}, \quad (1.3)$$

где $K_{\text{оз}}$ — коэффициент оборота запасов;

РП — стоимость реализованной продукции;

МЗ — стоимость материальных запасов.

Показатели доходности или прибыльности выражают соотношение доходов и расходов фирмы в процессе производства и реализации продукции. В конечном счете они определяют фактическую результативность совокупной производственно-финансовой деятельности каждого предприятия на единицу затрат всех экономических ресурсов или достигнутую норму прибыли на весь капитал (основной, оборотный и человеческий).

Все приведенные финансовые показатели, как видно, тесно связаны между собой коэффициентами соотношений «прибыль — затраты». Это означает, что улучшение финансового состояния каждого предприятия в современных рыночных условиях возможно лишь на основе совершенствования как стратегического, так и текущего планирования прибыли и рентабельности, непрерывного повышения результатов и сокращения затрат, постоянного роста доходов и снижения расходов, а также рационального использования других производственно-хозяйственных, организационно-управленческих и инвестиционно-финансовых факторов и ресурсов.

Наиболее часто используемыми показателями являются показатели [рентабельности всех активов предприятия](#), [рентабельности реализации](#), [рентабельности собственного капитала](#).

Рентабельность всех активов предприятия рассчитывается делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость активов предприятия. Этот коэффициент отражает, сколько рублей потребовалось фирме для получения 1

рубля прибыли независимо от источника привлечения этих средств. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности предприятия. Уровень конкурентоспособности определяется посредством сравнения рентабельности всех активов анализируемого предприятия со среднеотраслевым коэффициентом.

Рентабельность реализации рассчитывается посредством деления прибыли на объем реализованной продукции. Различают два основных показателя рентабельности реализации: из расчета по валовой прибыли от реализации и из расчета по чистой прибыли.

Первый показатель отражает изменения в политике ценообразования и способность предприятия контролировать себестоимость реализованной продукции, т.е. ту часть средств, которая необходима для оплаты текущих расходов, возникающих в ходе производственно-хозяйственной деятельности, выплаты налогов и т.д. Динамика коэффициента может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля за использованием материально-производственных запасов. В ходе анализа этого показателя следует учитывать, что на его уровень существенное влияние оказывают применяемые методы учета материально-производственных запасов.

Наиболее значимым в этой части анализа финансовой информации признается рентабельность реализованной продукции, определяемая как отношение чистой прибыли после уплаты налога к объему реализованной продукции. Этот коэффициент отражает, сколько рублей чистой прибыли принес каждый рубль реализованной продукции.

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками, и сравнить этот показатель с возможным получением дохода от вложения этих средств в другие ценные бумаги. В западных странах этот показатель оказывает существенное влияние на уровень котировки акций компании.

С точки зрения наиболее общих выводов о рентабельности собственного капитала большое значение имеет отношение чистой прибыли после уплаты налогов к среднегодовой сумме собственных средств. В показателе чистой прибыли находят отражение действия предпринимателей и налоговых органов по урегулированию результата деятельности компании: в благоприятные для компании годы отчисления возрастают, а в период снижения деловой активности — уменьшаются. Поэтому здесь обычно наблюдается более ровное движение показателя. Этот показатель отражает, сколько рублей чистой прибыли заработал каждый рубль, вложенный собственниками компании.

Для оценки уровня коэффициентов оборачиваемости и рентабельности полезным является сопоставление этих показателей между собой, например, сопоставление рентабельности всех активов и рентабельности собственных активов, рассчитанных по чистой прибыли. Разница между этими показателями обусловлена привлечением компанией внешних источников финансирования.

Положительной оценки в этом случае будет заслуживать такая ситуация, при которой компания посредством привлечения заемных средств получает больше прибыли, чем должна уплатить процентов на этот заемный капитал.

1.3 Факторный анализ рентабельности предприятия

По данным отчета о прибылях и убытках анализируется динамика рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей. [7]

Рентабельность продаж (R^P) определяем по формуле:

$$R^P = \frac{B - C - KP - UP}{B} * 100\% = \frac{\Pi^P}{B} * 100\%, \quad (1.4)$$

где: В – выручка от реализации товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов

и аналогичных обязательных платежей), руб.;

C – себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг, руб.;

KP – коммерческие расходы, руб.;

$УР$ управленческие расходы, руб.;

Π^P – прибыль (убыток) от реализации, руб.

Из этой факторной модели следует, что на рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от реализации. Чтобы определить, как каждый фактор повлиял на рентабельность продаж, необходимо осуществить следующие расчеты.

Влияние изменения выручки от реализации на рентабельность продаж ($\Delta R^{P(B)}$) определяем по формуле:

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) * 100\%, \quad (1.5)$$

где B_1, B_0 – выручка от реализации товаров, работ, услуг в отчетном и базисном

периодах соответственно, руб.;

C_0 – себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг, в базисном периоде, руб.;

KP_0 – коммерческие расходы в базисном периоде, руб.;

$УР_0$ – управленческие расходы в базисном периоде, руб.

Влияние изменения себестоимости реализации на рентабельность продаж определяем по формуле:

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) * 100\%, \quad (1.6)$$

где C_1, C_0 – себестоимость продукции в отчетном и базисном периодах

соответственно, руб;

KP_0 –коммерческие расходы в базисном периоде, руб.;

$УР_0$ - управленческие расходы в базисном периоде, руб.

Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж определяем по формуле:

$$\Delta R^{P(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) * 100\%, \quad (1.7)$$

где KP_1, KP_0 –коммерческие расходы в отчетном и базисном периодах, руб.;

$УР_0$ - управленческие расходы в базисном периоде, руб.

Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж определяем по формуле:

$$\Delta R^{P(YP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) * 100\%, \quad (1.8)$$

где KP_1, KP_0 –коммерческие расходы в отчетном и базисном периодах, руб.;

$УР_1, УР_0$, - управленческие расходы в отчетном и базисном периодах в, руб.

Совокупное влияние факторов определяется по формуле:

$$\Delta R^P = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP}, \quad (1.9)$$

Рентабельность деятельности организации в отчетном периоде рассчитывается как отношение суммы прибыли отчетного периода к выручке от реализации:

$$R_1 = \frac{П^o}{B} \times 100\%,$$

(1.10)

и следовательно, на эту рентабельность оказывают влияние факторы, формирующие прибыль отчетного периода.

На рентабельность отчетного периода (R_1) оказывают влияние (кроме вышеперечисленных) изменения уровней всех показателей факторов:

$$\Delta R_1 = \pm \Delta R^P \pm \Delta Y\%_{\text{ПОЛ}} \pm \Delta Y\%_{\text{УПЛ}} \pm \Delta \text{УДрД} \pm \Delta \text{УПрД} \pm \Delta \text{УПрР} \pm \Delta \text{УВнД} \pm \Delta \text{УВнР} \pm \Delta \text{Ун/п} \pm \Delta \text{УЧД} \pm \Delta \text{УЧР};$$

(1.11)

где $\Delta Y\%_{\text{ПОЛ}}$ - проценты к получению, руб.;

$\Delta Y\%_{\text{УПЛ}}$ – проценты к уплате, руб.;

$\Delta \text{УДрД}$ – доходы от участия в других организациях, руб.;

$\Delta \text{УПрД}$ – прочие операционные доходы, руб.;

$\Delta \text{УПрР}$ – прочие операционные расходы, руб.;

$\Delta \text{УВнД}$ – прочие внереализационные доходы, руб.;

$\Delta \text{УВнР}$ - прочие внереализационные расходы, руб.;

$\Delta \text{Ун/п}$ – налог на прибыль, руб.;

$\Delta \text{УЧД}$ – чрезвычайные доходы, руб.;

$\Delta \text{УЧР}$ - чрезвычайные расходы, руб.

Кроме проанализированных коэффициентов рентабельности необходимо также рассмотреть такие показатели как рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств и т.д.

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности показывает уровень прибыли после выплаты налогов. Определяем бухгалтерскую рентабельность от обычной деятельности по формуле:

$$R_2 = \frac{\Pi^{OD}}{B} * 100\%, \quad (1.12)$$

Где Π^{OD} – прибыль от обычной деятельности, руб.

Далее определяем чистую рентабельность. Показатель чистой рентабельности показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки и рассчитывается по формуле:

$$R_3 = \frac{\Pi^Ч}{B} * 100\% \quad (1.13)$$

Показатель экономической рентабельности показывает эффективность использования всего имущества предприятия (или сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества). Определяем экономическую рентабельность по формуле:

$$R_4 = \frac{\Pi^Ч}{\text{стр.300 или стр.700}} * 100\% \quad (1.14)$$

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала. Определяем рентабельность собственного капитала:

$$R_5 = \frac{\Pi^Ч}{\text{стр.490}} * 100\% \quad (1.15)$$

Далее определяем валовую рентабельность. Показатель валовой рентабельности отражает, сколько валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции.

$$R_6 = \frac{\Pi^B}{B} * 100\% \quad (1.16)$$

Определяем затратноотдачу. Показатель затратноотдачи показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль затрат.

$$R_7 = \frac{\Pi^{\text{п}}}{\text{Затраты на производство проданной продукции (форма 2)}} * 100\% \quad (1.17)$$

Определяем рентабельность перманентного капитала: рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

$$R_8 = \frac{\Pi^{\text{ч}}}{\text{стр. 490} + \text{стр. 590}} * 100\%, \quad (1.18)$$

Определяем коэффициент устойчивости экономического роста. Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

$$R_9 = \frac{\Pi^{\text{ч}} - (\text{Дивиденды, выплаченные акционерам})}{\text{стр. 490}} * 100\% \quad (1.19)$$

Результаты расчетов сводятся в таблицу.

Таблица 1.1 – Показатели рентабельности предприятия

№ п/п	Показатели	Значение показателя, %	
		база	отчет
1	Рентабельность продаж		
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности		
3	Чистая рентабельность		
4	Экономическая рентабельность		
5	Рентабельность собственного капитала		

6	Валовая рентабельность		
7	Затратоотдача		
8	Рентабельность перманентного капитала		
9	Коэффициент устойчивости экономического роста		

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление этих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

1.4 Понятие и состав прибыли

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. Как конечный финансовый результат деятельности фирмы она представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда. [8]

Прибыль является не только источником обеспечения внутривозможных потребностей, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и с отрицательным знаком.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы в месте с тем не означает его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения «не заработанной» прибыли, то есть образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции, предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию. [5]

Стремление любыми путями получить высокую прибыль с целью увеличения фонда оплаты труда приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда - дальнейший рост цен, инфляция, а, следовательно, эмиссия денег.

Одной из причин увеличения прибыли - рост цен. Таким образом, абсолютное увеличение прибыли не всегда свидетельствует о повышении эффективности производства в результате трудовых достижений коллектива.

Для реальной оценки уровня прибыльности организации пользуются методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Данные методы могут быть на вооружении налоговых органов, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и других, то есть тех звеньев, которые взаимодействуют с конкретным хозяйственным субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего, валовую прибыль анализируют по составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ

технико-экономических факторов снижения (повышения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Анализируется изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, электроэнергию и другие затраты. Сопоставляется уровень материальных затрат и затрат на оплату труда.

Определяется также изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины. Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли в остатках готовой продукции от прочей реализации и внереализационных операций.

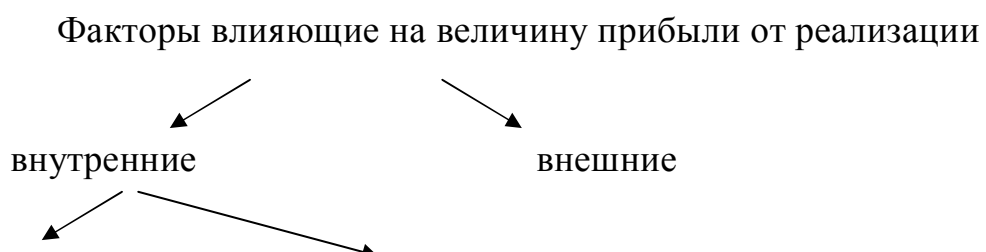
Важно определить состав прибыли, так как она обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности. [16]

Основными факторами роста прибыли, являются повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда, рост объема ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выполнение резервов увеличения объемов производства и реализации, снижение себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли.

1.5 Факторы, влияющие на величину прибыли от реализации

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируются по различным признакам (рисунок 1.1).



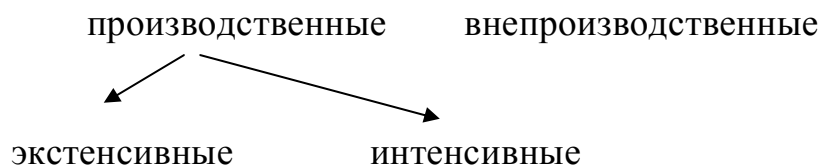


Рисунок 1.1- Факторы, влияющие на величину прибыли от реализации

К *внешним* факторам относят природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и т.д. Перечисленные факторы не зависят от деятельности предприятий, однако могут оказывать значительное влияние на величину прибыли. [5]

Внутренние факторы делятся на:

- производственные;
- внепроизводственные.

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

Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения:

- объема средств и предметов труда;
- финансовых ресурсов;
- времени работы оборудования;
- численности персонала;
- фонда рабочего времени и т.д.

Интенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения:

- повышение производительности оборудования и его качества,
- использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки,
- ускорение оборачиваемости оборотных средств,

- повышение квалификации и производительности труда персонала,
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции,
- совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и т.д. [6]

К *внепроизводственным* факторам относят:

- снабженческо-сбытовую деятельность;
- природоохранную деятельность,
- социальные условия труда и быта и другие.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

Под влиянием этих факторов складывается валовая прибыль предприятия.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего, валовая прибыль включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость.

Выручка принимается в расчет без НДС и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции.

Предприятия, экспортирующие продукцию, исключают экспортные тарифы, направляемые в доход государства. При этом денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных (оборотных) и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки.

В себестоимость включается состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг). Затраты, образующие себестоимость, сортируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов прочее. [6]

Основную часть валовой прибыли составляет прибыль от реализации товарной продукции.

В состав валовой прибыли включается также прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, то есть прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе головного предприятия.

Кроме того, в состав валовой прибыли входит прибыль от реализации основных фондов и другого имущества – это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убытки) от прочей реализации, к которой относятся продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Предприятие самостоятельно распоряжается своим имуществом. Оно вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, сооружений, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Наконец, в составе валовой прибыли отражаются внереализационные доходы и расходы, то есть результаты внереализационных операций:

- доходы от долевого участия в деятельности других организаций;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
- суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы, неустойки и др.).

В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Поступление доходов от внереализационных операций обусловлено процессом разгосударствления и образования предприятий различных форм

собственности - арендных, акционерных, совместных и других. Когда предприятия участвуют в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при успешном функционировании последних они имеют определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных результатов. [6]

С развитием арендных отношений многие предприятия в целях получения доходов сдают часть своего имущества, включая помещения, сооружения, оборудование и прочее в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а, следовательно, и валовую прибыль.

С развитием акционерной формы собственности предприятия и организации выпускают акции, облигации и другие ценные бумаги, способствующие повышению их доходности и рентабельности. Уровень доходности на выпущенные акции, облигации принимают форму дивидендов и процентов.

Могут иметь место и другие внереализационные доходы (расходы), не связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Так, учитываются курсовые разницы (положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте. Кроме того, в состав доходов от внереализационных операций, подлежащих налогообложению, включена прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции. [6]

В связи с тем, что подавляющая часть валовой прибыли (95 - 97%) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия, воздействуют главным образом на прибыль от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Предварительно следует учесть, что на прибыль от реализации товарной продукции влияет изменение остатков нерезализованной продукции. Величина

нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции, предприятие может произвести продукции больше, чем способно реализовать. Кроме того, в unreализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес рентабельности изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли фирма должна предпринять соответствующие меры по сокращению остатков unreализованной продукции, как в количественном, так и в суммарном выражении.

Важнейшими факторами, влияющими на величину прибыли от реализации продукции, являются изменение объема и реализации продукции. Чем больше объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятия, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

Не менее важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации товарной продукции, является изменение уровня себестоимости продукции. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль и наоборот. Этот фактор в свою очередь находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а, следовательно – увеличению за счет этого прибыли. [6]

В практике предпринимательской деятельности применяются различные способы снижения себестоимости. Безусловно, используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение административных расходов и т.п. Однако следует помнить, что уменьшение себестоимости имеет свой предел, после которого оно невозможно без снижения

качества продукции. То же относится и к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет и продукция реализовываться не будет.

Факторам, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, являются применяемые цены. Свободные цены устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Не зависящими от предприятия факторами выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов. Очевидно, что уровень цен определяется, прежде всего, качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства, проведения работ по модернизации и т.д. Итак, как свободные, так и государственные регулируемые цены представляют собой третий крупный фактор, определяющий объем прибыли от реализации товарной продукции.

Кроме указанных выше факторов на величину прибыли от реализации, безусловно, влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции, то есть обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции (исчисляемой как отношение прибыли к полной себестоимости этой продукции), тем больше прибыли получит предприятие.

Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла от ее проектирования, освоения, запуска в производство, серийного выпуска, в результате которого происходит насыщение рынка этим продуктом. По истечении времени продукция морально устаревает либо не выдерживает конкурентной борьбы и под давлением снижающейся рентабельности выпуск ее сокращается или прекращается (рисунок 1.3).

Для сохранения уровня прибыли на предприятии важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции.

Дело в том, что этап проектирования и освоения продукции занимает определенное время, в течение которого предприятие, несет убытки ($0; t_1$).

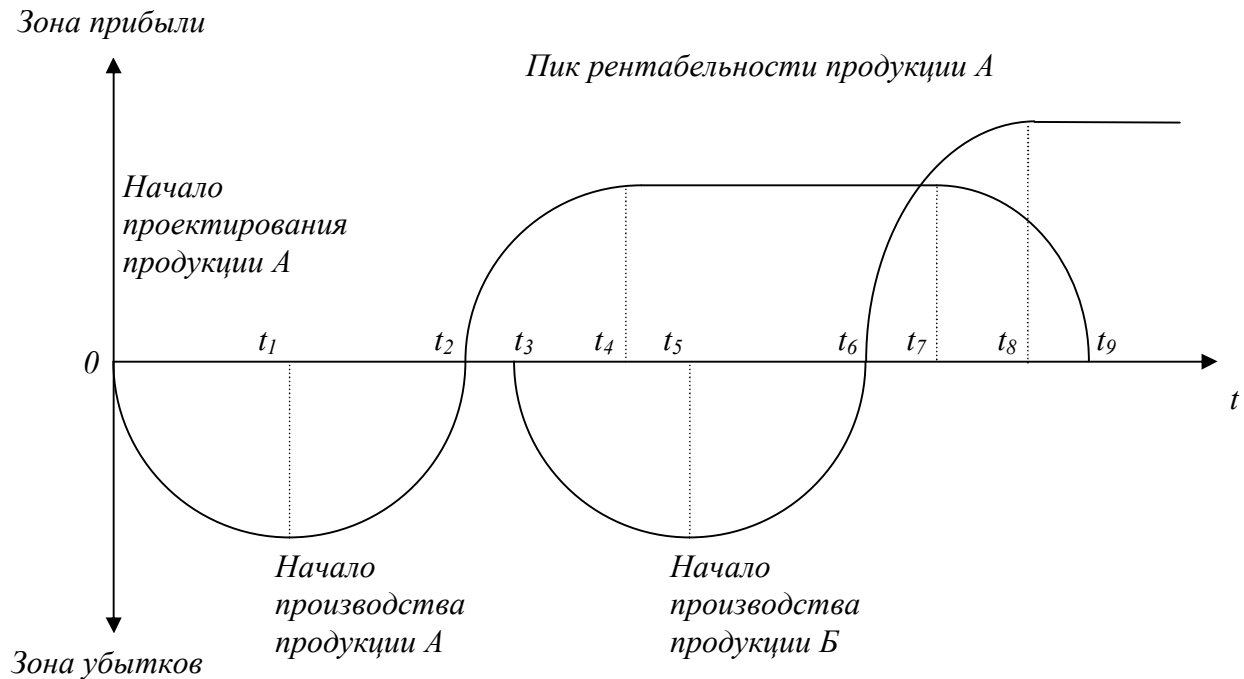


Рисунок 1.3 - График зависимости уровня прибыли от жизненного цикла продукции

Затем с момента запуска продукции в производство (t_1) убытки начинают снижаться и через некоторое время достигается точка безубыточности (t_2). При увеличении объема продаж растет и прибыль за счет снижения доли постоянных расходов ($t_2; t_4$). При достижении равновесия спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время остается на неизменном уровне ($t_4; t_7$). Такое положение может сохраняться довольно длительное время при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и при стабильном спросе на продукцию. При наличии конкурентов поддержание уровня продаж достигается путем снижения рентабельности, то есть понижения цены за счет доли прибыли. Эффективность начинает снижаться ($t_7; t_9$). При усилении конкурентной борьбы предприятие не в состоянии далее поддерживать уровень

продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной, убыточной.

Для поддержания эффективности предприятию нужно снижать издержки пропорционально снижению цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Учитывая этот фактор, предприятие должно приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли (t_3), чтобы к моменту начала снижения рентабельности старой продукции выпуск новой продукции достиг точки безубыточности (t_6). Такая стратегия позволит постоянно сохранять достигнутый уровень рентабельности и даже при благоприятной конъюнктуре повысить его (t_7, t_8).

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и поэтому также должны применяться задолго до того, как уровень рентабельности начнет снижаться или по крайней мере сразу же, как только такая тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на него, и соответственно, прибыли.

Таким образом, рассмотренные выше основные факторы, воздействующие на объем прибыли от реализации товарной продукции, как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны являться предметом тщательного анализа, прежде всего со стороны предприятия.

1.6 Резервы увеличения прибыли и рентабельности

Для повышения рентабельности производства используются различные средства. Одним из главных источников роста рентабельности производства является увеличение массы прибыли, получаемой предприятием. Этот рост достигается в результате снижения издержек производства, изменения структуры производимой продукции и такого увеличения масштабов производства, когда при сохранении суммы прибыли, получаемой от реализации

единицы каждого вида продукции, общая сумма полученной прибыли растет (рис.1.4). Резервы увеличения суммы прибыли определяются по каждому виду товарной продукции [6].

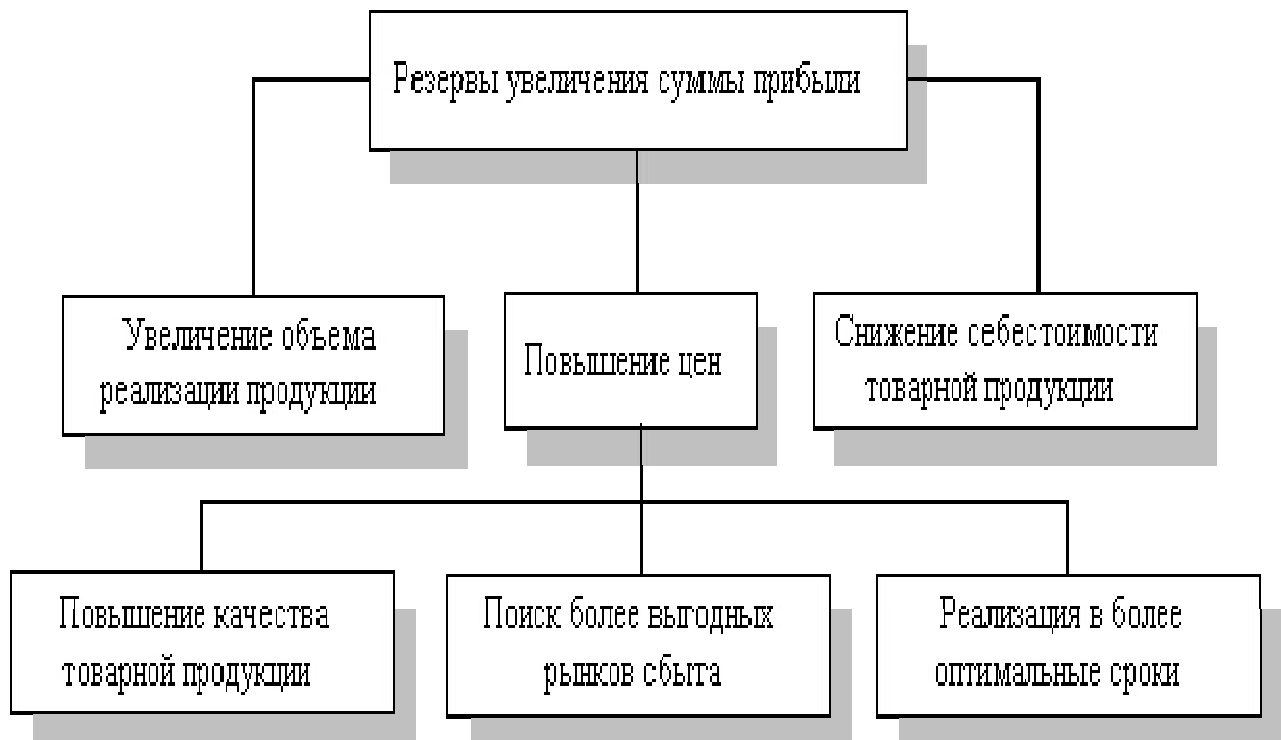


Рисунок 1.4 - Схема резервов увеличения прибыли от реализации продукции

После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом:

- одна часть используется на расширение производства (фонд накопления);
- другая - на капитальные вложения в социальную сферу (фонд социальной сферы);

- третья - на материальное поощрение работников предприятия (фонд потребления).

Создается также резервный фонд предприятия.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников.

Государство заинтересовано получить как можно больше прибыли в бюджет.

Руководство предприятия стремится направить большую сумму прибыли на расширенное воспроизводство.

Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

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

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

Таким образом, прибыль предприятия – основная цель предпринимательской деятельности и главный источник роста рентабельности производства.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ИП СЫРЦОВА Е.М.

2.1 Общие сведения о предприятии

Кондитерский цех ИП Сырцова Е.М. был организован с ноября 2009г. С начала работы в цехе числилось 20 человек сотрудников и выпускалось 2 000 кг продукции. Это было печенье. С декабря 2009г начали производство кулинарной продукции - различные печеные и жареные изделия с начинкой. С августа 2010 года освоили производство тортов, а в 2012г - зефир ручной работы. В настоящее время торты составляют основную часть (75%) выпускаемой продукции, кулинария – 18 %,печенье – 1,6% и зефир 0,8%. Общий объем производства - около 10 000 кг. Число сотрудников увеличилось до 38 чел.

Сейчас в продаже присутствуют как изделия повседневного спроса (это обычные пирожки, беляши), так и продукция оригинальная, можно сказать, уникальная для нашего города. Это выпечные изделия по рецептурам башкирской кухни (курник, сметанник,); зефир ручной работы, который просто «тает во рту»; домашние торты. Для производства кулинарной продукции разработано 7 видов теста. Ассортимент продукции включает следующие позиции:

Полуфабрикаты:

тарталетки п/ф 0.3кг (в кораксе).

Зефиры:

зефир в сахарной пудре;

зефир в сахарной пудре 1кг (г/л №380);

зефир в шоколадной глазури;

зефир в шоколадной глазури 1кг (г/л №380).

Кулинария.

Булочки:

булка с маком 100гр;

булочка с корицей (2)110гр;

Пироги блинные:

пирог БЛИННЫЙ С КУРИЦЕЙ (1кг);

пирог БЛИННЫЙ С РЫБОЙ (1кг);

Пирожки дрожжевые слоеные.

Расстегаи с минтаем из дрожжевого теста 110гр.

Пирожки жареные:

пирожок жареный с капустой 100гр;

пирожок жареный с картофелем 100гр;

пирожок жареный с ливером, 100 гр.

Пирожки печеные:

пирожок печеный с капустой 100гр;

пирожок печеный с картошкой и опятами 100гр;

пирожок печеный с картошкой 100гр;

пирожок печеный с ливером 100гр;

пирожок постный с капустой и грибами 100гр.;

пирожок постный с клубничной начинкой 100гр;

пирожок постный с ябл.-абрикосовой начинкой 100гр;

пирожок постный с яблочно-грушевой начинкой 100гр;

пирожок постный с яблочно-клюкв. начинкой 100гр.

Пицца:

пицца "Пышка" с грибами 100гр;

пицца "Пышка" с копченостями 100 гр;

пицца "Пышка"с курицей 100гр.

Сметанник:

сметанник с ананасовой начинкой 1 шт 100гр;

сметанник со сметанной заливкой 100гр (1шт);

сметанник шоколадный 100гр. (1шт.);

сметанник яблоко с черникой 100гр (1шт).

Сосиски в тесте:

сосиска жареная в тесте 100гр;

сосиска печеная в тесте 100гр;

сосиска печеная в тесте с картофелем, 200гр.

Тесто:

тесто дрожжевое 1кг;

тесто дрожжевое сдобное 1 кг;

тесто слоеное 1кг;

тесто слоеное 1кг (нов.).

Чебуреки:

чебурек с капустой 100 гр.;

чебурек с курицей 100 гр;

чебурек с мясом 100 гр;

Беляш с мясом 100 гр.

Каравай свадебный 0,7кг.

Кулебяка с капустой 270гр.

Куренки 150гр.

Курник 150гр.

Пирог "Рыбник" 110гр.

Ромовая баба 1шт. (200гр).

Самса 130гр.

Шанежка с картофелем.

Штрудель 160гр.

Печенье:

курабье Бакинское 1.5кг (г/л №380);

орешки 0,3кг (mini);

орешки 3кг (г'л №380);

праздничное 2,5 кг (г/л 380);

профитроли 0,25 кг;

радужные с вареной сгущенкой 1кг (г/л №380);

южные Вишенка 1,8кг (24шт.г/л №3801);

южные Лимонник 1,8кг (24шт.г/л №380).

Пирожное:

грецкий орех в шоколаде 0,5кг;

капкейки со сливками и марципаном 60гр;
курага в шоколаде 1кг;
пирожное "Воздушное" 50гр;
пирожное "Картошка"¹ 70гр;
пирожное "Кокосовое" 105гр;
пирожное "Корзиночка с белковым кремом" 60гр;
пирожное "Корзиночка со сливочным кремом" 60гр;
пирожное "Пчелка" 75гр;
пирожное "Трубочка с белковым кремом" 60гр;
пирожное "Трубочка со сливочным кремом" 60гр;
чернослив в шоколаде 1кг.

Торты:

торт "Аида" 0,7кг;
торт "Амстердам" (0,9кг);
торт "Бархатный" (0,8кг);
торт "Версаль" 0,9кг;
торт "Дамские пальчики" (0,85кг);
торт "Домашний сметанный" (0,9кг);
торт Жемчужина" (0,9кг);
торт "Золотой улей" (0,9кг);
торт "Йогуртовый клубника" (0,8кг);
торт "Йогуртовый персик-маракуйя" с желе (0,8кг);
торт "Кармен" (0,9кг);
торт "Лакомка" (0,8кг);
торт "Медовый" 0,8кг;
торт "Муравейник" (0,5кг);
торт "Наполеон" (1кг);
торт "Нежность" (0,9 кг);
торт "Песочно-Шоколадный" 0,8кг;
торт "Птичье молоко" (0,8кг);
торт "СИТИ Заварной" (0,8кг);

торт "Три шоколада" (0,75кг);

торт "Трухлявый пенек" (0,8кг);

торт "Трюфельный" (0,9кг);

торт "Черепашка" (0,9кг);

торт "Шоколадный" (0,9кг);

торт "Штраус" (0,75кг);

Торты заказные.

Фигурки из марципана.

Вафельное украшение.

Табличка шоколадная.

Цифра шоколадная.

Рецепты некоторых изделий были позаимствованы из арсенала наших мам и бабушек - это старые, добрые домашние торты «Черепашка», «Зебра», «Муравейник»; «сладкая колбаса»; «хворост»; пирожки с капустой, пр. Присутствуют и классические «советские», проверенные временем рецепты - пышные беляши; нежное, рассыпчатое печенье курабье Бакинское, пирожное воздушное.

Вся продукция имеет незабываемый насыщенный вкус, она всегда свежая и качественная. За это отвечает каждый работник цеха. Сырье только натуральное, изделия - без консервантов и добавок.

Каждый месяц технологи разрабатывают и вводят интересные новинки. При поступлении их в продажу устраиваются дегустации, на которой любой гость может попробовать и оценить вкус и качество нового изделия.

К каждому празднику придумывается тематическое оформление тортов. К дню рождения близкого человека, на свадьбу или другое торжество можно заказать торт с желаемым оформлением или просто сделать надпись на обычном торте.

Любой торт или другие изделия цеха можно доставить по заявке в любой район города, на рабочее место, если нет рядом нашей торговой точки.

Работники нашего предприятия всегда вежливы, предупредительны и

готовы помочь в выборе покупки, рассказать о любом кулинарном или кондитерском изделии.

Основные поставщики сырья представлены в таблице 2.1

Таблица 2.1 –Поставщики сырья для ИП Сырцова Е.М.

Поставщики сырья	Сырье
Юнивест-Кемерово ООО	Сахар
Койнова Светлана Сергеевна	Мука
КузбассСнаб ООО	Молоко сгущённое
Калифорния ООО	Глазурь
Сибинвест ООО	Дрожжи
Сибинвест ООО	Крем заварной
Калифорния ООО	Маргарин столовый
ИП Волков А.П.	Окорочка куриные
КузбассСнаб ООО	Майонез
Стиль Плюс ООО	Горбуша
Делиз ООО	Смесь «РЮР ЭНД ФРИШ»
Пек-Кон ООО	Маргарин для кремов
Пек-Кон ООО	Шоколад
Флориг ООО	Сыр голландский
Птицефабрика Инская ООО	Яйцо
Упакторг ООО	Упаковочный материал
СибПринт ООО	Этикетка

2.2 Организационная структура управления предприятия

Организационная структура управления ИП Сырцова Е.М. в виде схемы представлена на рисунке 2.1.

Руководителем предприятия является управляющий цехом, который назначается индивидуальным предпринимателем.

В подчинении управляющего находятся главный бухгалтер, главный технолог, заведующий складом и менеджер по сбыту.

Поставкой сырья на производство и отгрузкой готовой продукции покупателям занимается зав складом.

Производством руководит главный технолог.

Менеджер по сбыту занимается поиском крупных потребителей, заключением договоров с ними и организацией сбыта продукции (выездная торговля, ярмарки, обслуживание мероприятий и пр.).

Документооборотом и финансовыми операциями предприятия руководит главный бухгалтер.

2.3 Производственная структура предприятия

Производственные площади ИП Сырцова Е.М. находятся по адресу: г . Кемерово, ул. Сергея Тюленина, дом №8.

Производственная структура ИП Сырцова Е.М. представлена на рисунке 2.2.

Производство организовано следующим образом:

Ежедневно главный технолог собирает (по телефону) заявки от покупателей на продукцию цеха.

На основании этих заявок составляется:

- 1 заявка на необходимое сырье, которая передается зав складом;
- 2 сменное задание на следующий день на производство заявленной продукции.

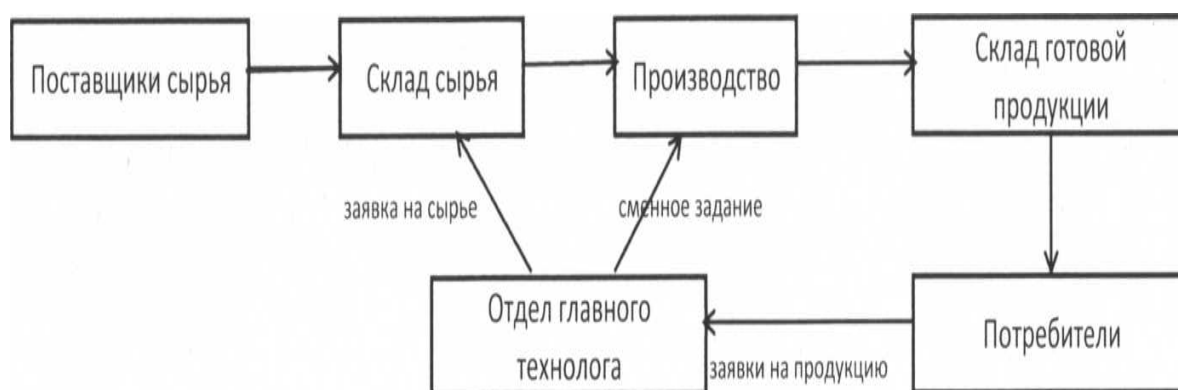


Рисунок 2.2 –Производственная структура ИП Сырцова Е.М.

После получения необходимого сырья начинается непосредственное производство продукции. Готовые изделия передаются на склад готовой продукции откуда затем отгружаются покупателям согласно заявок.

Сырье от поставщиков поступает согласно заявке, подаваемой на склад по графику.

2.4 Анализ основных технико-экономических показателей предприятия за 2012-2014 год

Деятельность предприятия оценивается по ряду важных экономических показателей. Данные для анализа производственно – хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия представлены в таблице 2.2.

Из представленных в таблице 2.2 данных следует, что выручка от продажи продукции за анализируемый период (2012-2014 г.г.) снижается на 67,8% или 28340 тыс. руб. Это связано с количеством реализуемой продукции и ценой.

Аналогичная динамика себестоимости продукции. Из таблицы 2.2 следует, что себестоимость продаж снижается в 2014 г. на 19429 тыс. руб. или 73,6% по сравнению с 2012 г. Это связано с объемом выпуска продукции, материальными затратами на единицу продукции, а также структурными сдвигами ассортимента и номенклатуры продукции.

Коммерческие расходы в анализируемом периоде изменяются скачкообразно. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается их увеличение на 18,9% или 1721 тыс. руб. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. коммерческие расходы сокращаются на 41,7% или 4486 тыс. руб. В целом за три года коммерческие расходы снизились на 40,3% или 2765 тыс. руб., что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Управленческие расходы в анализируемом периоде (2012-2014гг.) отсутствуют.

Табличные данные свидетельствуют, что за период 2012-2014гг. прибыль от продаж снижается на 6146 тыс. руб. или 98,2% за счет опережающего темпа роста расходов по сравнению с выручкой.

При этом в 2013 г. деятельность предприятия убыточна и не рентабельна. Это обусловлено существенным ростом коммерческих расходов.

Динамика выручки, себестоимости и коммерческих расходов и прибыли от продаж наглядно представлена на рисунке 2.3.

Финансовый результат деятельности предприятий характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем выше уровень рентабельности и больше прибыль, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое положение.

Темп роста рентабельности продукции за период 2012-2014гг. составил 4,5 %. При этом 2013 г. был нерентабельным. В 2012 г. и 2014 г. рентабельность составила 17,6% и 0,8 % соответственно.

Сумма чистой прибыли в 2012, 2013 и 2014 гг. совпадают, т.е. в предприятие не платит налог на прибыль.

За три года среднесписочная численность промышленно-производственного персонала сократилась на 20 чел. или 38,5%. Это обусловлено сокращением производства.

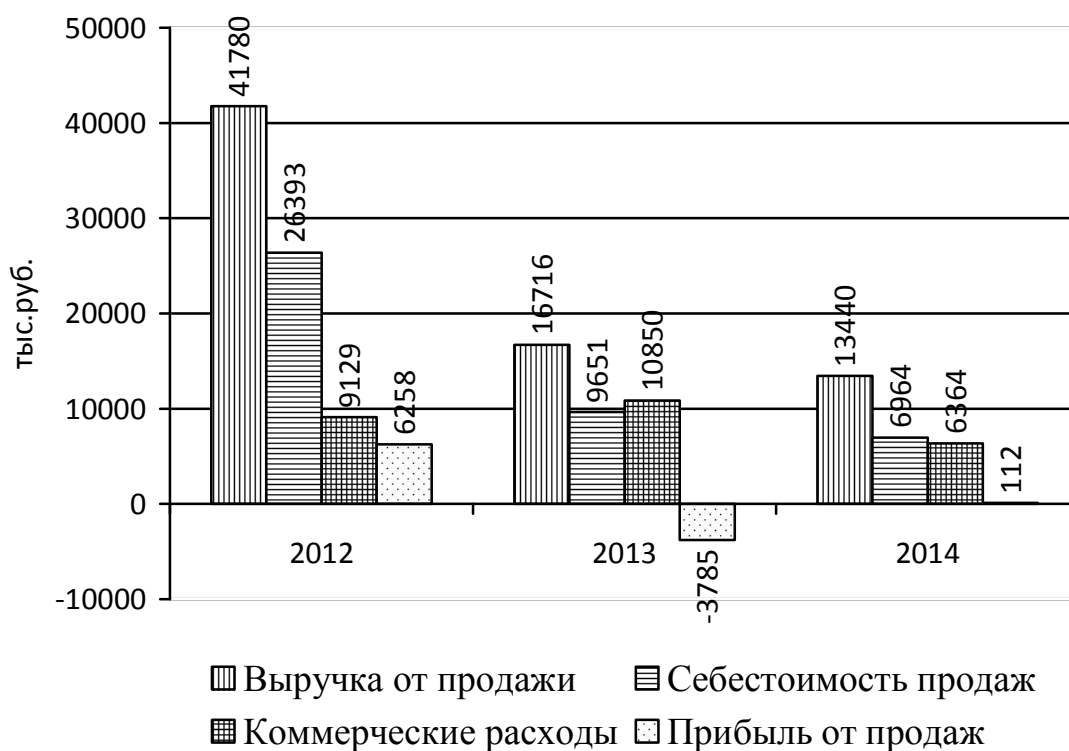


Рисунок 2.3 – Динамика выручки от продаж, себестоимости продаж, коммерческих расходов и прибыли от продаж за 2013, 2014, 2015 гг.

Выработка промышленно-производственного персонала снижается на 47,7% соответственно. Такие изменения обусловлены снижением интенсивности и эффективности использования оборудования.

Среднемесячная заработная плата работника ППП в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 8,3% и составила за 2014 год 13000 руб.

Фонд оплаты труда ППП за 2014 год составил 416000 тыс. руб., и уменьшился по сравнению с 2012 годом на 33,4% или 208 тыс. руб.

Анализируя данные баланса видно, что за анализируемый период стоимость собственного капитала кондитерского цеха снизилась на 6,8% или 600 тыс. руб. за счет сокращения нераспределенной прибыли и составила в 2014 г. 8210 тыс. руб.

Стоимость внеоборотных активов в анализируемом периоде уменьшается на 70,1% за счет снижения стоимости основных фондов на 73,1%.

Среднегодовая стоимость оборотных средств в отчетном 2014 г. составила 19105 тыс.руб., в 2013 г. - 10382 тыс.руб., в 2012 г. – 11659,5 тыс.руб. Отклонение 2014г. от 2012 г. составило 7445,5 тыс. руб. или 63,9%.

Рост фондоотдачи основных фондов на в 2014 г. к 2012 г. на 22,8% говорит о повышении эффективности их использования на предприятии.

Фондовооруженность работника ППП в анализируемом периоде снижается на 57,3%. Фондовооруженность труда - количество основных фондов, приходящихся на одного или группу работников предприятия.

Формируя внеоборотный и оборотный капиталы, комбинат использовал как собственные, так и привлеченные средства.

Показателями для анализа финансового состояния ИП Сырцова Е.М. являются: коэффициент независимости; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент текущей ликвидности и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования). Оставшаяся доля активов покрывается за счет заемных средств.

Нормативное ограничение $K_{\text{фн}} > 0,4-0,6$. Чем больше значение коэффициента, тем лучшим будет считаться финансовое состояние компании.

Коэффициент независимости рассчитывается по формуле (2.1):

$$K_{\text{н}} = \frac{K_{\text{с}}}{A_{\text{вн.}} + O_{\text{ср.}}},$$

(2.1)

где $K_{\text{н}}$ - коэффициент независимости,

$K_{\text{с}}$ - среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.;

$A_{\text{вн.}}$ - среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.;

$O_{\text{ср.}}$ - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.

По данным таблицы 2.2 видно, в 2012 и 2014гг. значение коэффициента независимости ниже нормативного значения, т.е. активы предприятия на 67% и 65% соответственно сформированы за счет заемных средств.

В 2013 г. значение коэффициента независимости соответствует рекомендованному, т.е. имущество кондитерского цеха на 50% состоит из собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, какая часть оборотных активов финансируется за счет собственных источников. Он определяется отношением собственных оборотных средств оборотным активам.

Нормативное значение коэффициента $\geq 0,2$, чем выше этот показатель, тем больше у предприятия возможностей в проведении независимой финансовой политики.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами рассчитывается по формуле (2.2):

$$K_{об.} = \frac{Kс - Авн.}{Оср.},$$

(2.2)

где $K_{об.}$ - коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами,

$Kс$ - среднегодовая стоимость собственного капитала, тыс.руб.;

$Авн.$ - среднегодовая стоимость внеоборотных активов, тыс.руб.;

$Оср.$ - среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс.руб.

В 2012 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников.

В 2013 и 2014 гг. коэффициент имеет невысокое значение, что свидетельствует о высокой доли заемных средств в источниках, привлекаемых для хозяйственной деятельности.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности является мерой платежеспособности организации, способности погашать текущие (до года) обязательства организации.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, тем выше ликвидность активов компании. Нормальным, а часто и оптимальным, считается значение коэффициента 2 и более.

Из таблицы 2.2 видно, что в 2012, 2013 и 2014 гг. значения коэффициентов текущей ликвидности превышают рекомендуемое значение (≥ 2), т.е. у ИП Сырцова Е.М. достаточно средств для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Однако в 2014 г. коэффициент текущей ликвидности снижается, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

В случае если хотя бы один из 2-х последних коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев).

Данные таблицы 2.2 показывают, что у ИП Сырцова Е.М. в 2013 г. нет реальной возможности в течение следующих 6 месяцев восстановить свою платежеспособность, т.к. значение коэффициента за анализируемый период меньше 1. В 2012 и 2014 гг. кондитерский цех имеет возможность восстановления платежеспособности, т.к. коэффициент восстановления платежеспособности превышает рекомендуемое значение.

3 АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП СЫРЦОВА Е.М.

3.1 Факторный анализ рентабельности продаж

Рынок предъявляет определенные требования к субъектам хозяйствования в плане организации и реализации того или иного вида бизнеса.

Динамичность рыночных отношений обуславливает принятие неординарных решений, связанных с финансовыми результатами деятельности. Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат – прибыль – сопоставляют с затратами или используемыми ресурсами.

Рентабельность – это относительный показатель прибыльности, который обладает свойством сравнимости, может быть использован при сравнении деятельности разных хозяйствующих субъектов.

Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности.

По данным отчета о прибылях и убытках можно проанализировать динамику рентабельности продаж, чистой рентабельности отчетного периода, а также влияние факторов на изменение этих показателей.

Проведем факторный анализ рентабельности продаж.

Данный показатель характеризует:

- эффективность предпринимательской деятельности;
- сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг.

Рентабельность продаж (R^P) определяем по формуле:

$$R^P = \frac{B - C - KP - UP}{B} * 100\% = \frac{\Pi^P}{B} * 100\%; \quad (3.1)$$

где – В – выручка от реализации, руб.;

Π^P – прибыль от продаж, руб.

$$2012 \text{ год: } R_{\text{продаж}} = 6258 / 41780 * 100 = 15 \%$$

$$2013 \text{ год: } R_{\text{продаж}} = -3785 / 16716 * 100 = -22,6 \%$$

$$2014 \text{ год: } R_{\text{продаж}} = 112 / 13440 * 100 = 0,8 \%$$

Таким образом, рентабельность продаж за анализируемый период (2012-2014 г.г.) снижается на 14,2 п.п. Это произошло из-за значительного уменьшения суммы полученной прибыли от продаж.

В 2013 г. значение этого показателя имеет отрицательное значение (-22,6%), т.е. деятельность кондитерского цеха ИП Сырцова Е.М. убыточна.

Наглядно динамика рентабельности продаж за период 2012-2014 г.г. представлена на рисунке 3.1

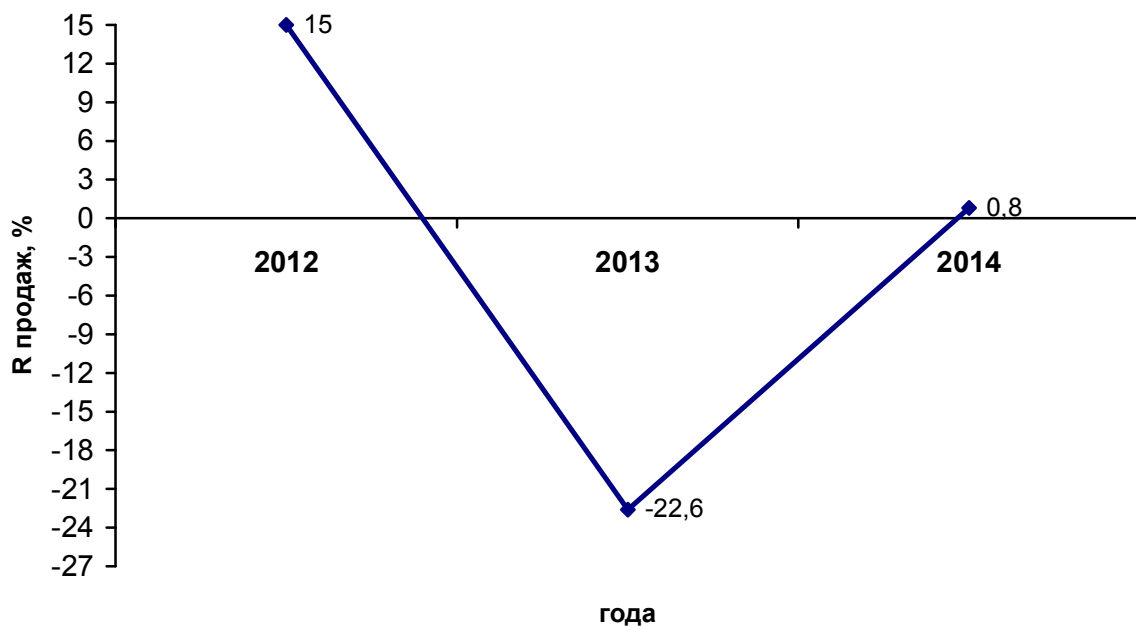


Рисунок 3.1 – Динамика рентабельности продаж за 2012-2014 г.г.

Определим влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж ($\Delta R^{P(B)}$) по формуле:

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) * 100\%; \quad (3.2)$$

При базисном 2012 г., отчетном 2013 г.

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{16716 - 26393 - 9129}{16716} - \frac{41780 - 26393 - 9129}{41780} \right) * 100\% = -1,12 - 0,15 = -127\%$$

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{13440 - 9651 - 10850}{13440} - \frac{16716 - 9651 - 10850}{16716} \right) * 100\% = (-0,52 - (-0,23)) * 100\% = -29\%$$

При базисном 2012 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{13440 - 26393 - 9129}{13440} - \frac{41780 - 26393 - 9129}{41780} \right) * 100\% = (-1,64 - (-0,15)) * 100\% = -149\%$$

Полученные результаты свидетельствуют, что в анализируемом периоде влияние фактора «выручка от продажи» на рентабельность продаж негативное. В целом за период (2012-2014 г.г.) рентабельность продаж снизилась на 149%. Влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж представлена на рисунке 3.2.

Далее определим влияние изменения себестоимости продаж ($\Delta R^{P(C)}$) на рентабельность продаж о по формуле:

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) * 100\%; \quad (3.3)$$

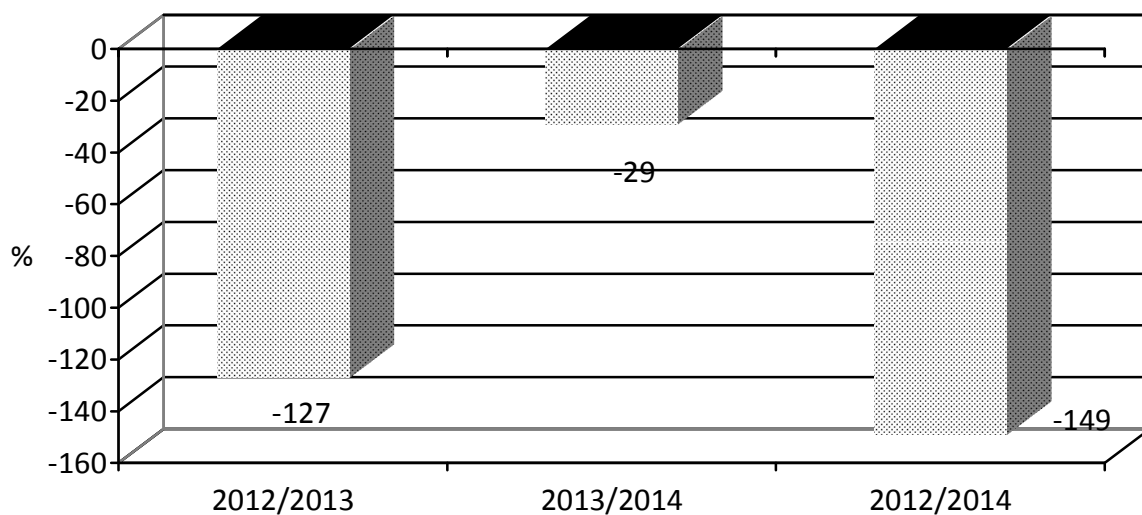


Рисунок 3.2 - Влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж

При базисном 2012 г., отчетном 2013 г.

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{16716 - 9651 - 9129}{16716} - \frac{16716 - 26393 - 9129}{16716} \right) * 100\% = (-0,12 - (-1,42)) = 130,4\%$$

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{13440 - 6964 - 10850}{13440} - \frac{13440 - 9651 - 10850}{13440} \right) * 100\% = (-0,32 - (-0,52)) * 100\% = 20\%$$

При базисном 2012 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{13440 - 6964 - 9129}{13440} - \frac{13440 - 26393 - 9129}{13440} \right) * 100\% = (-0,2 - (-1,64)) * 100\% = 144\%$$

Таким образом, под влиянием фактора «себестоимость продаж» уровень рентабельности продаж повышается (рисунок 3.3).

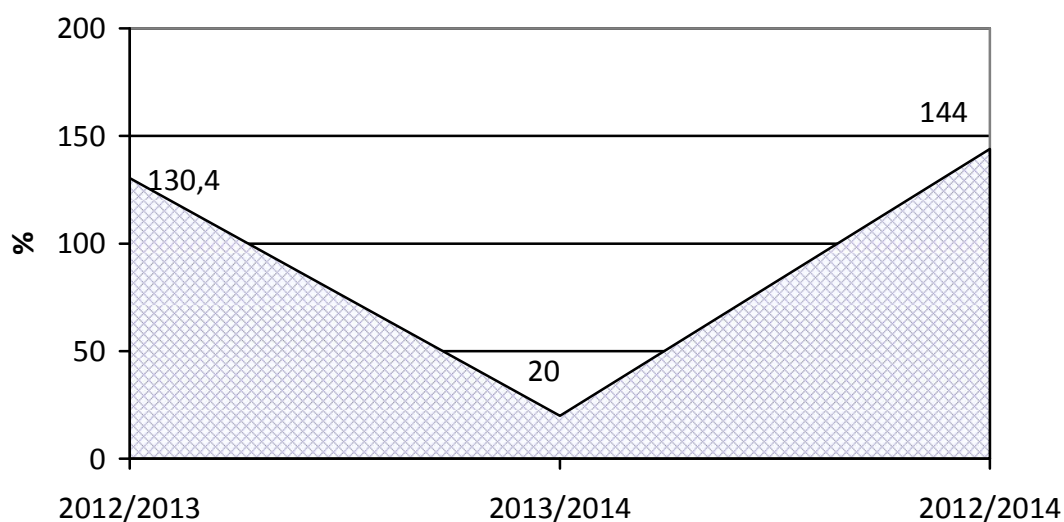


Рисунок 3.3 - Влияние изменения себестоимости продаж на рентабельность продаж

Из рисунка видно, что в 2013 г. по сравнению с базисным 2012 г. рентабельность продаж выросла на 130%.

При отчетном 2014 г. и базисном 2013 наблюдается рост рентабельности продаж на 20 %.

В целом за период с 2012 по 2014 гг. уровень рентабельности продаж повысилась на 144 %.

Определим влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж по формуле:

$$\Delta R^{P(KP)} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - VP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - VP_0}{B_1} \right) * 100\% \quad (3.4)$$

При базисном 2012 г., отчетном 2013 г.

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{16716 - 9651 - 10850}{16716} - \frac{16716 - 9651 - 9129}{16716} \right) * 100\% = (-0,23 - (-0,12)) = -11\%$$

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(C)} = \left(\frac{13440 - 6964 - 6364}{13440} - \frac{13440 - 6964 - 10850}{13440} \right) * 100\% = (-0,01 - (-0,32)) * 100\% = 31\%$$

При базисном 2012 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^{P(B)} = \left(\frac{13440 - 6964 - 6364}{13440} - \frac{13440 - 6964 - 9129}{13440} \right) * 100\% = (-0,01 - (-0,2)) * 100\% = 19\%$$

Итак, под влиянием фактора «коммерческие расходы» уровень рентабельности продаж имеет тенденцию к повышению (рисунок 3.4).

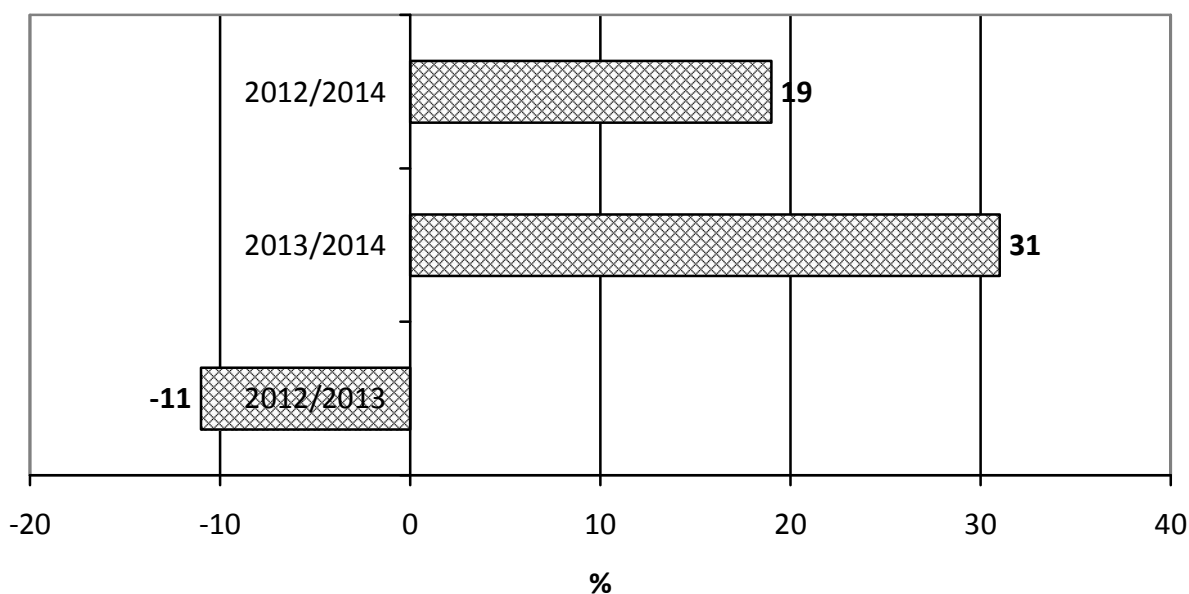


Рисунок 3.4 - Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж

Из рисунка 3.4 видно, что при базисном 2012 г. и отчетном 2013 г. рентабельность продаж составила (-11) %.

При базисном 2013г. и отчетном 2014 г. уровень рентабельность продаж растет и составляет 31%.

При базисном 2012г. и отчетном 2014 г. значение рентабельности 19%.

В анализируемом периоде (2012-2014 г.г.) управленческие расходы отсутствуют, поэтому влияние этого фактора не учитывается.

Далее определим совокупное влияние факторов на уровень показателя R^P :

При базисном 2012 г., отчетном 2013 г.

$$\Delta R^P = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP} = -127 + 130,4 - 11 + 0 = -7,6\%$$

Таким образом, снижение уровня рентабельности отчетного периода на 7,6 процентного пункта произошло в основном из-за снижения выручки от продаж.

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^P = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP} = -29 + 20 + 31 + 0 = 22\%$$

Таким образом, рост уровня рентабельности отчетного периода на 22 процентного пункта произошло в основном из-за снижения себестоимости продаж.

При базисном 2012г., отчетном 2014 г.

$$\Delta R^P = \pm \Delta R^B \pm \Delta R^C \pm \Delta R^{KP} \pm \Delta R^{YP} = -149 + 144 + 19 + 0 = -14\%$$

Таким образом, снижение уровня рентабельности продаж произошло в основном под влиянием фактора изменение выручки от продажи.

В таблице 3.1 приведено влияние факторов на рентабельность продаж и ИП Сырцова Е.М. за анализируемый период.

Таблица 3.1 – Совокупное влияния факторов на рентабельность продаж

Факторы, влияющие на рентабельность	Отклонение уровня (Δ), %		
	2012- 2013	2013- 2014	2012- 2014
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1 изменение выручка от продажи	-127	-29	-149
2 изменение себестоимости	+130,4	+20	+116
3 изменение коммерческих расходов	-11	+31	+19
Общее влияния факторов	-7,6	22	-14

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: в анализируемом периоде деятельность предприятия не стабильна; наблюдается перелом в сторону ухудшения, т.к. рентабельность продаж за три года снизилась на 14 п.п.

3.2 Сводная система показателей прибыльности предприятия

Кроме проанализированных коэффициентов рентабельности необходимо также рассмотреть такие показатели как рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств и т.д.

1. Определяем бухгалтерскую рентабельность от обычной деятельности:

$$2012 \text{ г. } R_2 = \frac{\Pi^{OD}}{B} * 100\% = \frac{6258}{41780} * 100\% = 15\%;$$

$$2013 \text{ г. } R_2 = \frac{\Pi^{OD}}{B} * 100\% = \frac{-3785}{16716} * 100\% = -22,6\%;$$

$$2014 \text{ г. } R_2 = \frac{\Pi^{OD}}{B} * 100\% = \frac{112}{13440} * 100\% = 0,8\%$$

Наглядно динамика бухгалтерскую рентабельности от обычной деятельности ИП Сырцова Е.М. представлена на рисунке 3.5.



Рисунок 3.5 - Динамика бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности

2. Определяем экономическую рентабельность:

$$2012 \text{ г. } R_4 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.300 или стр.700}} * 100\% = R_4 = \frac{6258}{27025} * 100\% = 23\%;$$

$$2013 \text{ г. } R_4 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.300 или стр.700}} * 100\% = R_4 = \frac{-3785}{26051} * 100\% = -14,5\%;$$

$$2014 \text{ г. } R_4 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.300 или стр.700}} * 100\% = R_4 = \frac{112}{14120} * 100\% = 0,8\%$$

Наглядно динамика экономической рентабельности ИП Сырцова Е.М. представлена на рисунке 3.6.

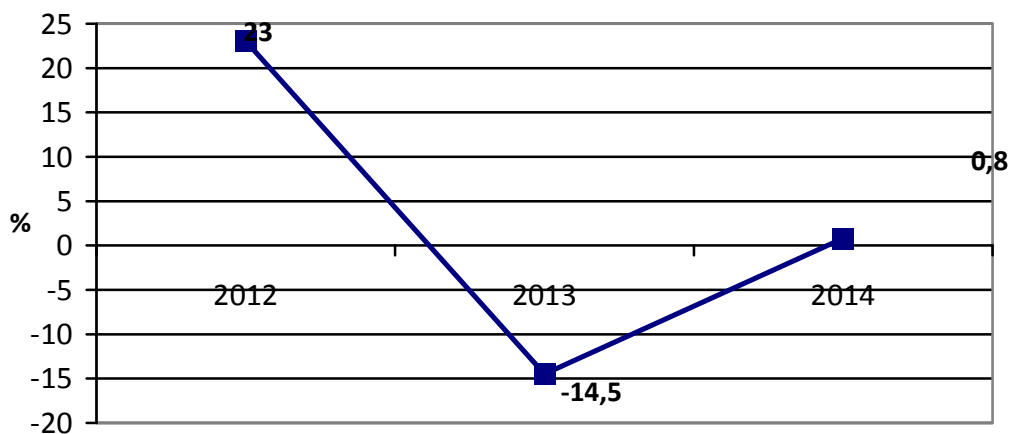


Рисунок 3.6 - Динамика экономической рентабельности
ИП Сырцова Е.М.

3. Определяем рентабельность собственного капитала:

$$2012\text{г. } R_5 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.490}} * 100\% = \frac{6258}{8810} * 100\% = 71\%;$$

$$2013\text{г. } R_5 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.490}} * 100\% = \frac{-3785}{10046,5} * 100\% = -37,7\%;$$

$$2014\text{г. } R_5 = \frac{\Pi^ч}{\text{стр.490}} * 100\% = \frac{112}{8210} * 100\% = 1,4\%$$

Наглядно динамика рентабельности собственного капитала ИП Сырцова Е.М. представлена на рисунке 3.7.

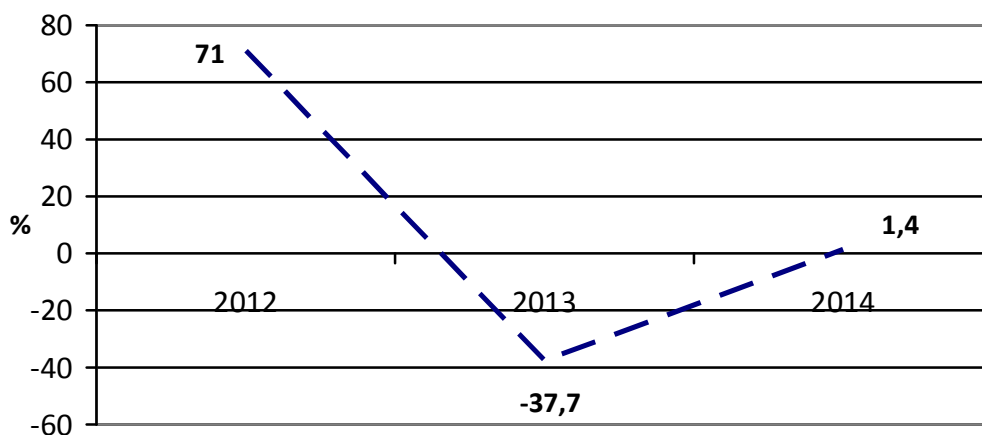


Рисунок 3.7 - Динамика рентабельности собственного капитала

4. Далее определяем валовую рентабельность:

$$2012\text{г. } R_6 = \frac{\Pi^B}{B} * 100\% = \frac{15387}{41780} * 100\% = 36,8\%;$$

$$2013\text{г. } R_6 = \frac{\Pi^B}{B} * 100\% = \frac{7065}{16716} * 100\% = 42,3\%;$$

$$2014\text{г. } R_6 = \frac{\Pi^B}{B} * 100\% = \frac{6476}{13440} * 100\% = 48,2\%$$

Наглядно динамика валовой рентабельности представлена на рисунке 3.8.

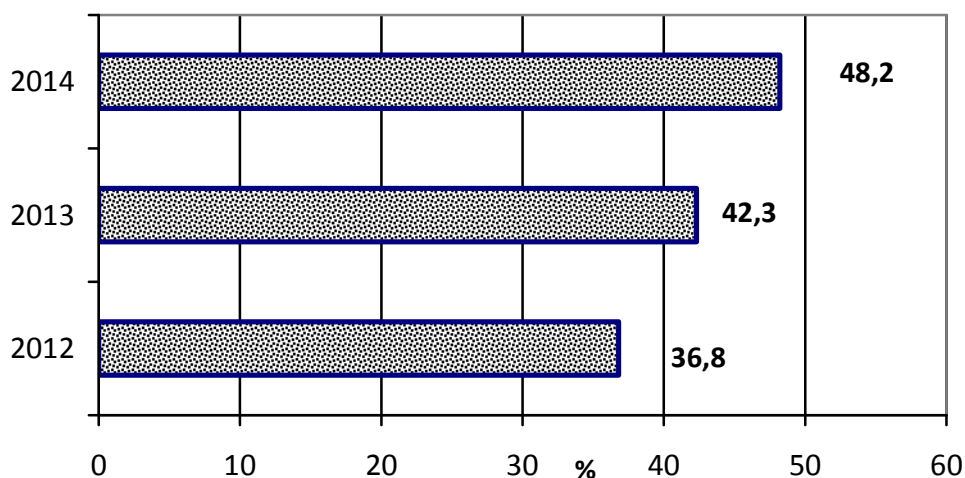


Рисунок 3.8 - Динамика рентабельности собственного капитала

5. Определяем затратноотдачу:

$$2012 \text{ г. } R_7 = \frac{\Pi^П}{\text{Затраты на производство проданной продукции (форма 2)}} * 100\% = \frac{6258}{35522} * 100\% = 17,6 \%;$$

$$2013 \text{ г. } R_7 = \frac{\Pi^П}{\text{Затраты на производство проданной продукции (форма 2)}} * 100\% = \frac{-3785}{26501} * 100\% = -14,3 \%;$$

$$2014 \text{ г. } R_7 = \frac{\Pi^П}{\text{Затраты на производство проданной продукции (форма 2)}} * 100\% = \frac{112}{13325} * 100\% = 0,8 \%.$$

Наглядно затратноотдачи представлена на рисунке 3.9.

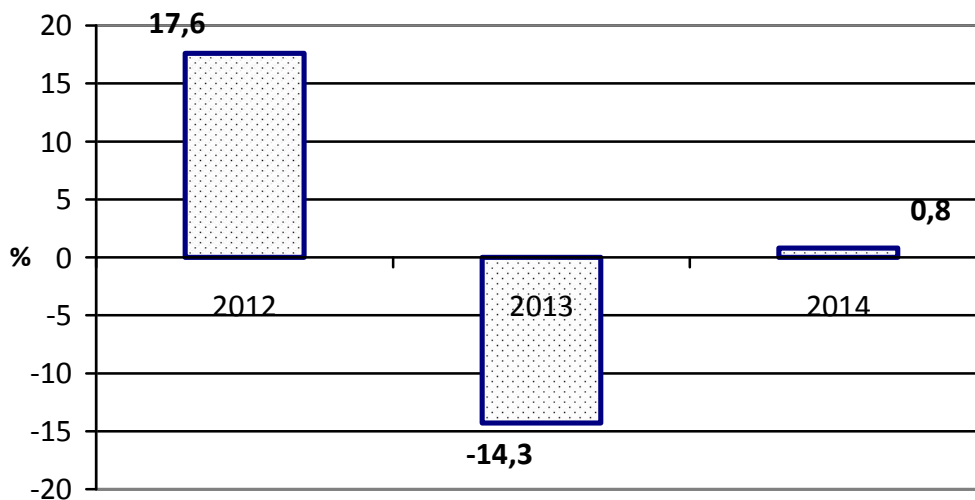


Рисунок 3.9 - Динамика затратноотдачи за 2012-2014 гг.

6. Определяем рентабельность перманентного капитала:

$$2012 \text{ г. } R_8 = \frac{\Pi^q}{\text{стр. 490} + \text{стр. 590}} * 100\% = \frac{6258}{8810 + 14392} * 100\% = 27 \%;$$

$$2013 \text{ г. } R_8 = \frac{\Pi^q}{\text{стр. 490} + \text{стр. 590}} * 100\% = \frac{-3785}{10046,5 + 8550,5} * 100\% = -20,3 \%;$$

$$2014 \text{ г. } R_8 = \frac{\Pi^q}{\text{стр. 490} + \text{стр. 590}} * 100\% = \frac{112}{8210 + 6332} * 100\% = 0,8 \%.$$

7. Определяем коэффициент устойчивости экономического роста:

$$2012 \text{ г. } R_9 = \frac{\Pi^q - (\text{Дивиденды, выплаченные акционерам})}{\text{стр. 490}} * 100\% =$$

$$= \frac{6258 - 0}{8810} * 100\% = 71\%;$$

$$2013 \text{ г. } R_9 = \frac{\Pi^q - (\text{Дивиденды, выплаченные акционерам})}{\text{стр. 490}} * 100\% =$$

$$= \frac{-3785 - 0}{10046,5} * 100\% = -37,7 \%;$$

$$2014 \text{ г. } R_9 = \frac{П^ч - (\text{Дивиденды, выплаченные акционерам})}{\text{стр. 490}} * 100\% =$$

$$= \frac{112 - 0}{8210} * 100\% = 1,4\%.$$

Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 3.2

Таблица 3.2 -Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность) предприятия

№ n/n	Показатели	Значение показателя, %		
		2012 г.	2014 г.	2016г.
1	Рентабельность продаж	15	-22,6	0,8
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	15	-22,6	0,8
3	Экономическая рентабельность	23	-14,5	0,8
4	Рентабельность собственного капитала	71	-37,7	1,4
Частные показатели				
5	Валовая рентабельность	36,8	42,3	48,2
6	Затратоотдача	17,6	-14,3	0,8
7	Рентабельность перманентного капитала	27	-10,3	0,8
8	Коэффициент устойчивости экономического роста	71	-37,7	1,4

Анализ табличных данных позволяет сделать следующие выводы.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает сколько прибыли имеет хозяйствующий субъект с рубля продаж, выполненных работ, оказанных услуг.

В анализируемом периоде (2012-2014 г.г.) наблюдается снижение показателя рентабельности на 14,2 п.п.

Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности показывает уровень прибыли после выплаты налогов.

За период 2012-2014 г.г. динамика изменения бухгалтерской рентабельности отрицательная. Это свидетельствует об уменьшении суммы чистой прибыли предприятия.

Показатель экономической рентабельности показывает эффективность использования всего имущества предприятия (или сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества).

За период 2012-2014 г.г. экономическая рентабельность снижается из года в год. Общее снижение составило 22,2 п.п – это свидетельствует об ухудшении использования имущества предприятия. Это является отрицательным моментом в деятельности предприятия.

Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала.

В 2012, 2013 и 2014 гг. значения этого показателя составляют: 71%, -37,7% и 1,4 % соответственно, т.е. динамика изменения данного показателя отрицательная. Данное обстоятельство вызвано низкой величиной прибыли и низкой величиной собственных средств.

Показатель валовой рентабельности отражает, сколько валовой прибыли в каждом рубле реализованной продукции.

За анализируемый период показатель увеличивается на 11,4 п.п. Это является положительным моментом в деятельности предприятия.

Показатель затратоотдачи показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль затрат.

За период 2012-2014 гг. наблюдается снижение показателя с 17,6% до 0,8 %, т.е. на 16,8 процентного пункта. Это связано с уменьшением прибыли от продаж продукции и снижением уровня себестоимости.

Рентабельность перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

За период 2012-2014 г.г. рентабельность перманентного капитала уменьшается более чем в 33 раза – это свидетельствует об ухудшении эффективности использования капитала, вложенного в деятельность

предприятия на длительный срок. Это является отрицательным моментом в деятельности анализируемого предприятия.

Коэффициент устойчивости экономического роста показывает, какими темпами увеличивается собственный капитал за счет финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В нашем случае значения данного показателя совпадают со значениями показателя рентабельности перманентного капитала. Это означает, что предприятие не выплачивает дивиденды по акциям акционерам предприятия.

Таким образом, динамика изменения показателей рентабельности в анализируемом периоде имеет устойчивый характер к снижению, что свидетельствует о не эффективной работе предприятия а также низкой конкурентоспособности и доходности производства товаров и услуг.

3.3 Пути повышения рентабельности предприятия

Важным этапом аналитической работы является выявление резервов увеличения рентабельности.

Факторы увеличения рентабельности производства можно определить следующим образом: чем больше доход и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств он достигнут и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Ключевые пути повышения рентабельности являются:

- повышение абсолютной суммы прибыли;
- сокращение затрат на производство продукции.

Этому способствует обширное использование в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к увеличению производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, применяемые в производстве.

Следует учитывать также, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних условий.

К внешним условиям относится расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары.

Внутренние условия являются наиболее значительными, чем внешние. К ним относятся:

- повышение объемов производства;
- сокращение себестоимости продукции;
- увеличение отдачи основных средств и т.д.

Не менее значимым условием, влияющим на рентабельность, является наличие у предприятия долгов и задолженностей.

Наиболее оптимальной считается ситуация, когда предприятие прибегает к помощи дополнительных займов с целью обновления оборудования либо ассортимента.

Основой увеличения признака рентабельности может являться внедрение инноваций, позволяющих производить новый вид товаров с наилучшим качеством, осваивать новые рынки сбыта продукции, вводить организационно-управленческие нововведения и т.д. [2].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа на тему «Пути повышения рентабельности предприятия (на примере ИП Сырцова Е.М.)» состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во введении определены цели выполнения данной работы и поставлены задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

В первой главе рассмотрены сущность, система показателей и факторный анализ рентабельности. Показана взаимосвязь прибыли и рентабельности и выявлены резервы увеличения прибыли и рентабельности.

Вторая глава выпускной квалификационной работы содержит организационно-экономическую характеристику ИП Сырцова Е.М. описание производства по выпуску продукции по основным видам деятельности.

Результаты анализа производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия, свидетельствуют, что за анализируемый период (2012-2014 г.г.) выручка от продажи продукции снижается на 67,8% или 28340 тыс. руб. Это связано с количеством реализуемой продукции и ценой.

Аналогичная динамика себестоимости продукции. Себестоимость продаж снижается в 2014 г. на 19429 тыс. руб. или 73,6% по сравнению с 2012 г. Это связано с объемом выпуска продукции, материальными затратами на единицу продукции, а также структурными сдвигами ассортимента и номенклатуры продукции.

Коммерческие расходы в анализируемом периоде изменяются скачкообразно. В целом за три года коммерческие расходы снизились на 40,3% или 2765 тыс. руб., что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Управленческие расходы в анализируемом периоде (2012-2014гг.) отсутствуют.

За период 2012-2014гг. прибыль от продаж снижается на 6146 тыс. руб. или 98,2% за счет опережающего темпа роста расходов по сравнению с выручкой.

При этом в 2013 г. деятельность предприятия убыточна и не рентабельна. Это обусловлено существенным ростом коммерческих расходов.

Темп роста рентабельности продукции за период 2012-2014 гг. составил 4,5 %. При этом 2013 г. был нерентабельным. В 2012 г. и 2014 г. рентабельность составила 17,6% и 0,8 % соответственно.

Сумма чистой прибыли в 2012, 2013 и 2014 гг. совпадают, т.е. в предприятие не платит налог на прибыль.

За три года среднесписочная численность промышленно-производственного персонала сократилась на 20 чел. или 38,5%. Это обусловлено сокращением производства.

Выработка промышленно-производственного персонала снижается на 47,7% соответственно. Такие изменения обусловлены снижением интенсивности и эффективности использования оборудования.

Среднемесячная заработная плата работника ППП в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 8,3% и составила за 2014 год 13000 руб.

Фонд оплаты труда ППП в 2014 г. уменьшился по сравнению с 2012 годом на 33,4% или 208 тыс. руб.

За анализируемый период стоимость собственного капитала кондитерского цеха снизилась на 6,8% или 600 тыс. руб. за счет сокращения нераспределенной прибыли и составила в 2014 г. 8210 тыс. руб.

Стоимость внеоборотных активов в анализируемом периоде уменьшается на 70,1% за счет снижения стоимости основных фондов на 73,1%.

Отклонение среднегодовой стоимости оборотных средств в 2014 г. от 2012 г. составило 7445,5 тыс. руб. или 63,9%.

Рост фондоотдачи основных фондов на в 2014 г. к 2012 г. на 22,8% говорит о повышении эффективности их использования на предприятии.

Фондовооруженность работника ППП в анализируемом периоде снижается на 57,3%.

Формируя внеоборотный и оборотный капиталы, комбинат использовал как собственные, так и привлеченные средства.

Показателями для анализа финансового состояния деятельности предприятия ИП Сырцова Е.М. являются: коэффициент независимости; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент текущей ликвидности и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В 2012 и 2014 гг. значение коэффициента независимости ниже нормативного значения, т.е. активы предприятия на 67% и 65% соответственно сформированы за счет заемных средств. В 2013 г. значение коэффициента независимости соответствует рекомендованному, т.е. имущество кондитерского цеха на 50% состоит из собственных средств.

В 2012 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. В 2013 и 2014 гг. коэффициент имеет невысокое значение, что свидетельствует о высокой доли заемных средств в источниках, привлекаемых для хозяйственной деятельности.

В 2012, 2013 и 2014 гг. значения коэффициентов текущей ликвидности превышают рекомендуемое значение (≥ 2), т.е. у предприятия ИП Сырцова Е.М. достаточно средств для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Однако в 2014 г. коэффициент текущей ликвидности снижается, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

В случае если хотя бы один из 2-х последних коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев).

В 2013 у предприятия ИП Сырцова Е.М. нет реальной возможности в течение следующих 6 месяцев восстановить свою платежеспособность, т.к. значение коэффициента за анализируемый период меньше 1. В 2012 и 2014 гг. кондитерский цех имеет возможность восстановления платежеспособности, т.к. коэффициент восстановления платежеспособности превышает рекомендуемое значение.

Рентабельность продаж за анализируемый период (2012-2014 г.г.) снижается на 14,2 п.п. Это произошло из-за значительного уменьшения суммы полученной прибыли от продаж. В 2013 г. значение этого показателя имеет отрицательное значение (-22,6%), т.е. деятельность кондитерского цеха ИП Сырцова Е.М. убыточна.

Факторный анализ рентабельности продаж показал что, в анализируемом периоде влияние фактора «выручка от продажи» на рентабельность продаж негативное. В целом за период (2012-2014 г.г.) рентабельность продаж снизилась на 149%.

Под влиянием фактора «себестоимость продаж» уровень рентабельности продаж повышается.

Под влиянием фактора «коммерческие расходы» уровень рентабельности продаж имеет тенденцию к повышению.

Таким образом, при базисном 2012 г., отчетном 2014 г. снижение уровня рентабельности отчетного периода на 7,6 процентных пункта произошло в основном из-за снижения выручки от продаж.

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г. рост уровня рентабельности отчетного периода на 22 процентных пункта вызвано снижением себестоимости продаж.

При базисном 2012г., отчетном 2014 г. на снижение уровня рентабельности продаж повлиял фактор изменение выручки от продажи.

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: в анализируемом периоде деятельность предприятия не стабильна; наблюдается перелом в сторону ухудшения, т.к. рентабельность продаж за три года снизилась на 14 п.п.

Сводная система показателей прибыльности предприятия включает такие показатели как бухгалтерская рентабельность, экономическая рентабельность, рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств и т.д.

За период 2012-2014 г.г. динамика изменения бухгалтерской рентабельности отрицательная.

Показатель экономической рентабельности снижается из года в год. Общее снижение составило 22,2 п.п. – это свидетельствует об ухудшении использования имущества предприятия.

Рентабельность собственного капитала в 2012, 2013 и 2014 гг. значения этого показателя составляют: 71%, -37,7% и 1,4 % соответственно, т.е. динамика изменения данного показателя отрицательная.

Показатель валовой рентабельности отражает за анализируемый период показатель увеличивается на 11,4 п.п.

Показатель затратоотдачи за период 2012-2014 гг. снижается с 17,6% до 0,8 %, т.е. на 16,8 процентного пункта.

Рентабельность перманентного капитала за период 2012-2014 г.г. уменьшается более чем в 33 раза – это свидетельствует об ухудшении эффективности использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

Значения коэффициента устойчивости экономического роста совпадают со значениями показателя рентабельности перманентного капитала. Это означает, что предприятие не выплачивает дивиденды по акциям акционерам предприятия.

Таким образом, динамика изменения показателей рентабельности в анализируемом периоде имеет устойчивый характер к снижению, что свидетельствует о не эффективной работе предприятия а также низкой конкурентоспособности и доходности производства товаров и услуг.

Важным этапом аналитической работы является выявление факторов увеличения рентабельности.

Факторы увеличения рентабельности производства можно определить следующим образом: чем больше доход и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств он достигнут и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Ключевые пути повышения рентабельности являются:

- повышение абсолютной суммы прибыли;
- сокращение затрат на производство продукции.

Этому способствует обширное использование в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к увеличению производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, применяемые в производстве.

Следует учитывать также, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних условий.

К внешним условиям относится расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары.

Внутренние условия являются наиболее значительными, чем внешние. К ним относятся:

- повышение объемов производства;
- сокращение себестоимости продукции;
- увеличение отдачи основных средств и т.д.

Не менее значимым условием, влияющим на рентабельность, является наличие у предприятия долгов и задолженностей.

Наиболее оптимальной считается ситуация, когда предприятие прибегает к помощи дополнительных займов с целью обновления оборудования либо ассортимента.

Основой увеличения признака рентабельности может являться внедрение инноваций, позволяющих производить новый вид товаров с наилучшим качеством, осваивать новые рынки сбыта продукции, вводить организационно-управленческие нововведения и т.д.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выпускная квалификационная работа на тему «Пути повышения рентабельности предприятия (на примере ИП Сырцова Е.М.)» состоит из введения, трех глав, заключения и списка литературы.

Во введении определены цели выполнения данной работы и поставлены задачи, которые необходимо решить для достижения поставленной цели.

В первой главе рассмотрены сущность, система показателей и факторный анализ рентабельности. Показана взаимосвязь прибыли и рентабельности и выявлены резервы увеличения прибыли и рентабельности.

Вторая глава выпускной квалификационной работы содержит организационно-экономическую характеристику ИП Сырцова Е.М. описание производства по выпуску продукции по основным видам деятельности.

Результаты анализа производственно-хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия, свидетельствуют, что за анализируемый период (2012-2014 г.г.) выручка от продажи продукции снижается на 67,8% или 28340 тыс. руб. Это связано с количеством реализуемой продукции и ценой.

Аналогичная динамика себестоимости продукции. Себестоимость продаж снижается в 2014 г. на 19429 тыс. руб. или 73,6% по сравнению с 2012 г. Это связано с объемом выпуска продукции, материальными затратами на единицу продукции, а также структурными сдвигами ассортимента и номенклатуры продукции.

Коммерческие расходы в анализируемом периоде изменяются скачкообразно. В целом за три года коммерческие расходы снизились на 40,3% или 2765 тыс. руб., что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Управленческие расходы в анализируемом периоде (2012-2014гг.) отсутствуют.

За период 2012-2014гг. прибыль от продаж снижается на 6146 тыс. руб. или 98,2% за счет опережающего темпа роста расходов по сравнению с выручкой.

При этом в 2013 г. деятельность предприятия убыточна и не рентабельна. Это обусловлено существенным ростом коммерческих расходов.

Темп роста рентабельности продукции за период 2012-2014 гг. составил 4,5 %. При этом 2013 г. был нерентабельным. В 2012 г. и 2014 г. рентабельность составила 17,6% и 0,8 % соответственно.

Сумма чистой прибыли в 2012, 2013 и 2014 гг. совпадают, т.е. в предприятие не платит налог на прибыль.

За три года среднесписочная численность промышленно-производственного персонала сократилась на 20 чел. или 38,5%. Это обусловлено сокращением производства.

Выработка промышленно-производственного персонала снижается на 47,7% соответственно. Такие изменения обусловлены снижением интенсивности и эффективности использования оборудования.

Среднемесячная заработная плата работника ППП в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась на 8,3% и составила за 2014 год 13000 руб.

Фонд оплаты труда ППП в 2014 г. уменьшился по сравнению с 2012 годом на 33,4% или 208 тыс. руб.

За анализируемый период стоимость собственного капитала кондитерского цеха снизилась на 6,8% или 600 тыс. руб. за счет сокращения нераспределенной прибыли и составила в 2014 г. 8210 тыс. руб.

Стоимость внеоборотных активов в анализируемом периоде уменьшается на 70,1% за счет снижения стоимости основных фондов на 73,1%.

Отклонение среднегодовой стоимости оборотных средств в 2014 г. от 2012 г. составило 7445,5 тыс. руб. или 63,9%.

Рост фондоотдачи основных фондов на в 2014 г. к 2012 г. на 22,8% говорит о повышении эффективности их использования на предприятии.

Фондовооруженность работника ППП в анализируемом периоде снижается на 57,3%.

Формируя внеоборотный и оборотный капиталы, комбинат использовал как собственные, так и привлеченные средства.

Показателями для анализа финансового состояния деятельности предприятия ИП Сырцова Е.М. являются: коэффициент независимости; коэффициент обеспеченности собственными средствами; коэффициент текущей ликвидности и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

В 2012 и 2014 гг. значение коэффициента независимости ниже нормативного значения, т.е. активы предприятия на 67% и 65% соответственно сформированы за счет заемных средств. В 2013 г. значение коэффициента независимости соответствует рекомендованному, т.е. имущество кондитерского цеха на 50% состоит из собственных средств.

В 2012 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что свидетельствует о том, что все оборотные средства организации и, возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников. В 2013 и 2014 гг. коэффициент имеет невысокое значение, что свидетельствует о высокой доли заемных средств в источниках, привлекаемых для хозяйственной деятельности.

В 2012, 2013 и 2014 гг. значения коэффициентов текущей ликвидности превышают рекомендуемое значение (≥ 2), т.е. у предприятия ИП Сырцова Е.М. достаточно средств для покрытия своих краткосрочных обязательств.

Однако в 2014 г. коэффициент текущей ликвидности снижается, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия.

В случае если хотя бы один из 2-х последних коэффициентов не отвечает установленным выше требованиям, рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности за предстоящий период (6 месяцев).

В 2013 у предприятия ИП Сырцова Е.М. нет реальной возможности в течение следующих 6 месяцев восстановить свою платежеспособность, т.к. значение коэффициента за анализируемый период меньше 1. В 2012 и 2014 гг. кондитерский цех имеет возможность восстановления платежеспособности, т.к. коэффициент восстановления платежеспособности превышает рекомендуемое значение.

Рентабельность продаж за анализируемый период (2012-2014 г.г.) снижается на 14,2 п.п. Это произошло из-за значительного уменьшения суммы полученной прибыли от продаж. В 2013 г. значение этого показателя имеет отрицательное значение (-22,6%), т.е. деятельность кондитерского цеха ИП Сырцова Е.М. убыточна.

Факторный анализ рентабельности продаж показал что, в анализируемом периоде влияние фактора «выручка от продажи» на рентабельность продаж негативное. В целом за период (2012-2014 г.г.) рентабельность продаж снизилась на 149%.

Под влиянием фактора «себестоимость продаж» уровень рентабельности продаж повышается.

Под влиянием фактора «коммерческие расходы» уровень рентабельности продаж имеет тенденцию к повышению.

Таким образом, при базисном 2012 г., отчетном 2014 г. снижение уровня рентабельности отчетного периода на 7,6 процентных пункта произошло в основном из-за снижения выручки от продаж.

При базисном 2013 г., отчетном 2014 г. рост уровня рентабельности отчетного периода на 22 процентных пункта вызвано снижением себестоимости продаж.

При базисном 2012г., отчетном 2014 г. на снижение уровня рентабельности продаж повлиял фактор изменение выручки от продажи.

На основании полученных данных можно сделать следующие выводы: в анализируемом периоде деятельность предприятия не стабильна; наблюдается перелом в сторону ухудшения, т.к. рентабельность продаж за три года снизилась на 14 п.п.

Сводная система показателей прибыльности предприятия включает такие показатели как бухгалтерская рентабельность, экономическая рентабельность, рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств и т.д.

За период 2012-2014 г.г. динамика изменения бухгалтерской рентабельности отрицательная.

Показатель экономической рентабельности снижается из года в год. Общее снижение составило 22,2 п.п. – это свидетельствует об ухудшении использования имущества предприятия.

Рентабельность собственного капитала в 2012, 2013 и 2014 гг. значения этого показателя составляют: 71%, -37,7% и 1,4 % соответственно, т.е. динамика изменения данного показателя отрицательная.

Показатель валовой рентабельности отражает за анализируемый период показатель увеличивается на 11,4 п.п.

Показатель затратоотдачи за период 2012-2014 гг. снижается с 17,6% до 0,8 %, т.е. на 16,8 процентного пункта.

Рентабельность перманентного капитала за период 2012-2014 г.г. уменьшается более чем в 33 раза – это свидетельствует об ухудшении эффективности использования капитала, вложенного в деятельность предприятия на длительный срок.

Значения коэффициента устойчивости экономического роста совпадают со значениями показателя рентабельности перманентного капитала. Это означает, что предприятие не выплачивает дивиденды по акциям акционерам предприятия.

Таким образом, динамика изменения показателей рентабельности в анализируемом периоде имеет устойчивый характер к снижению, что свидетельствует о не эффективной работе предприятия а также низкой конкурентоспособности и доходности производства товаров и услуг.

Важным этапом аналитической работы является выявление факторов увеличения рентабельности.

Факторы увеличения рентабельности производства можно определить следующим образом: чем больше доход и чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств он достигнут и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли. И наоборот.

Ключевые пути повышения рентабельности являются:

- повышение абсолютной суммы прибыли;
- сокращение затрат на производство продукции.

Этому способствует обширное использование в производстве результатов научно-технического прогресса, ведущее к увеличению производительности общественного труда и снижению на этой основе стоимости единицы ресурсов, применяемые в производстве.

Следует учитывать также, что при анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних условий.

К внешним условиям относится расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары.

Внутренние условия являются наиболее значительными, чем внешние. К ним относятся:

- повышение объемов производства;
- сокращение себестоимости продукции;
- увеличение отдачи основных средств и т.д.

Не менее значимым условием, влияющим на рентабельность, является наличие у предприятия долгов и задолженностей.

Наиболее оптимальной считается ситуация, когда предприятие прибегает к помощи дополнительных займов с целью обновления оборудования либо ассортимента.

Основой увеличения признака рентабельности может являться внедрение инноваций, позволяющих производить новый вид товаров с наилучшим качеством, осваивать новые рынки сбыта продукции, вводить организационно-управленческие нововведения и т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1 Алданиязов К. Н. К анализу "затраты - объем выручки - прибыль" как основной форме управленческого анализа // Нефть, газ и бизнес. - 2014. - № 6. - С.39-42.

2 Артеменко В. А., Остапова В. В. Анализ финансовой отчетности – М.: «Омега-Л», 2011. - 268 с.

3 Артюшин В. В. Финансовый анализ: инструментарий практика. – М.: «ЮНИТИ», 2010. - 120 с.

4 Балабанова Т. В. Управленческий анализ прибылеобразующих показателей // Управленческий учет. - 2012. - № 5. - С.26-33

5 Бариленко В. И., Кузнецов С. И., Плотникова Л. К. и др. Анализ финансовой отчетности. – М.: «КноРус», 2010. - 427 с.

6 Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах том 1. – М.: «Омега-Л», 2011. - 656 с.

7 Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 томах том 2. – М.: «Омега-Л», 2011. - 688 с.

8 Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, 2006 – 672 с.

9 Бочаров В.В. Финансовый анализ. – С.-Пб.: Питер, 2009. – 240 с.

10 Васильева Л. С., Петровская М. В. Финансовый анализ. – М.: «КноРус», 2010. - 880 с.

11 Горелик О. М., Филиппова О. А. Финансовый анализ с использованием ЭВМ. – М.: «КноРус», 2011. - 272 с.

12 Грачева М. Е. Показатели оценки эффективности бизнеса и особенности их расчета // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 6. - С.105-109.

13 Дейч У. Ю. Влияние учетной политики на финансовый результат // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. - 2013. - Вып. 58. - С.123-128.

14 Ефимова О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений. – М.: «Омега-Л», 2010. - 351 с.

15 Жулина Е.И., Иванова Н. А. Анализ финансовой отчетности. – М.: «Издательский дом Дашков и К», 2010. - 272 с.

16 Ионова А. Ф., Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. – М.: «Проспект», 2011. - 623 с.

17 Кириллов Ю.Р., В. Экономико-математический анализ эффекта финансового рычага //Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2014. -№ 34 (220). - С.56-63.

18 Когденко В. Г. Методика комплексного анализа показателей рентабельности по данным консолидированной отчетности // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 24. - С.10-17.

19 Крылов С. И. Анализ эффективности деятельности и использования ресурсов коммерческой организации// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2011. - N 8. - С.28-34

20 Литовченко В. П. Финансовый анализ. – М.: «Издательский дом Дашков и К», 2010. - 216 с.

21 Магомедов А. М. Рентабельность: чтобы управлять, следует правильно измерить // Управленческий учет. - 2011. - N 9. - С.83-92

22 Неудачин В. В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование. – М., 2010. - 168 с.

23 Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности. – М.: «Издательство «ЭКСМО»», 2010. - 384 с.

24 Пожидаева Т. А. Анализ финансовой отчетности. – М.: «КноРус», 2010. - 320 с.

25 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2011. - 536 с.

26 Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент: Управление финансами предприятия: учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 384 с.

27 Толпегина О.А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие /сост. О.А. Толпегина – М.: МИЭМП, 2009. – 196 с.

28 Филатов Е. А. Функциональный анализ финансовой рентабельности / // Вестник Иркутского Государственного Технического Университета. - 2013. - № 12. - С.377-382

29 Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 384 с.

30 Чочаев А. Х. Выбор критериев экономической эффективности // Вестник Московского государственного университета леса - Лесной вестник. - 2012. - № 5. - С.87-89.

31 Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. - М.: "ИНФРА-М", 2009. – 480 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП СЫРЦОВА Е.М.

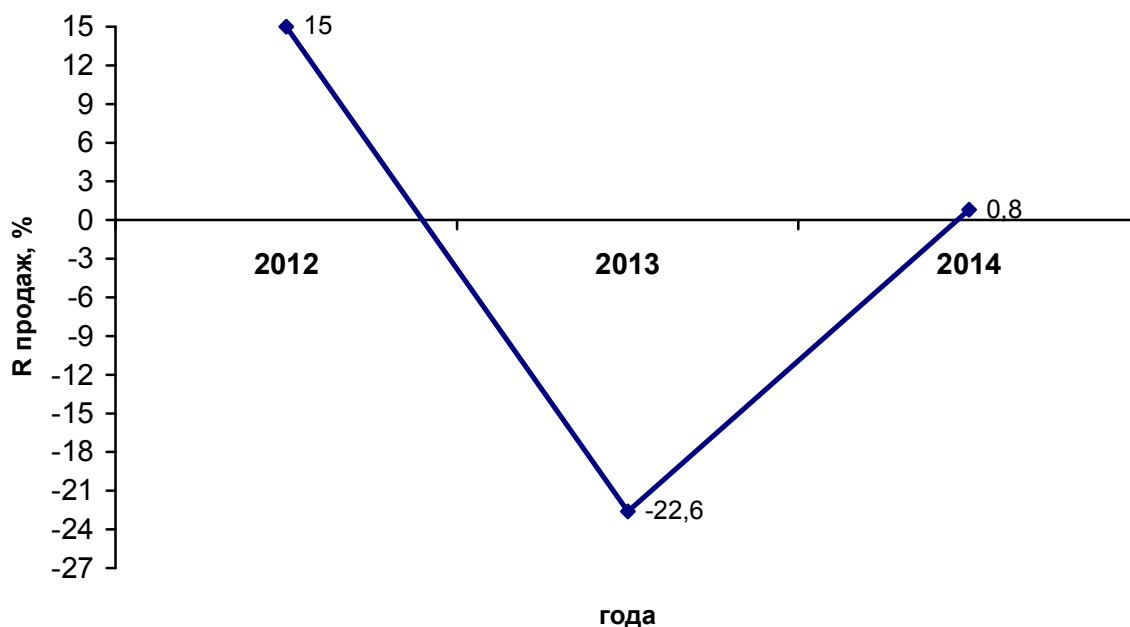


Рисунок 1 – Динамика рентабельности продаж за 2012-2014 г.г.

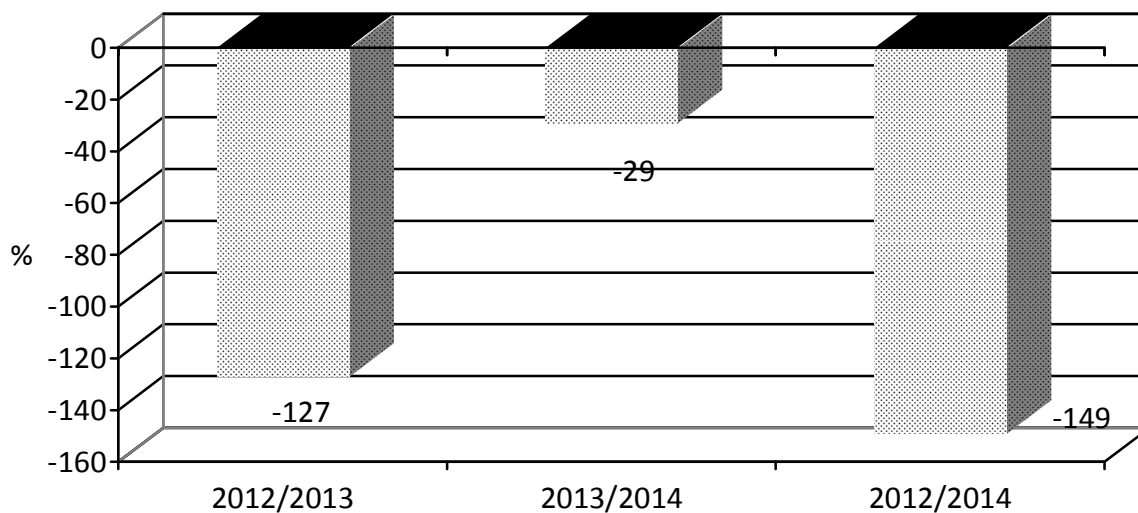


Рисунок 2 - Влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж

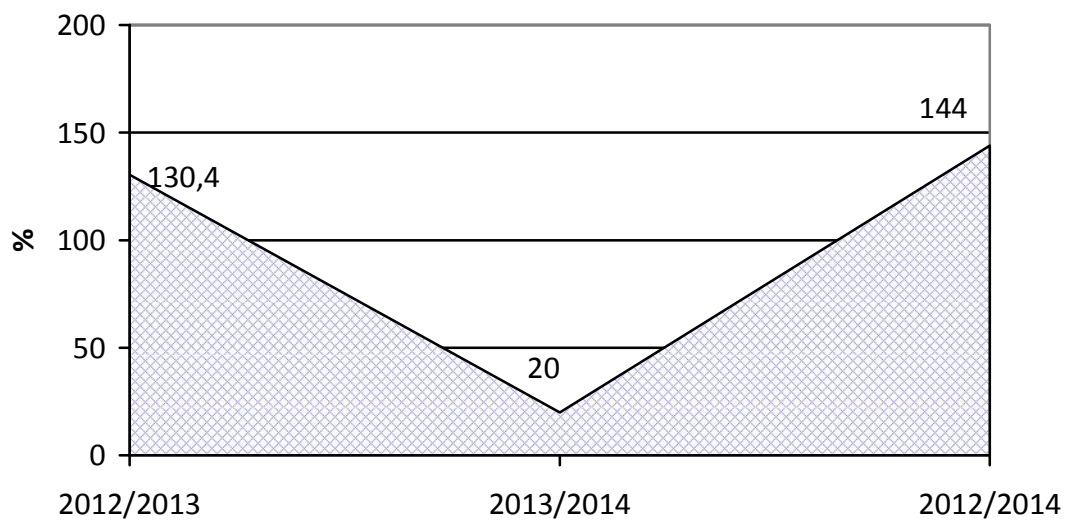


Рисунок 3 - Влияние изменения себестоимости продаж на рентабельность продаж

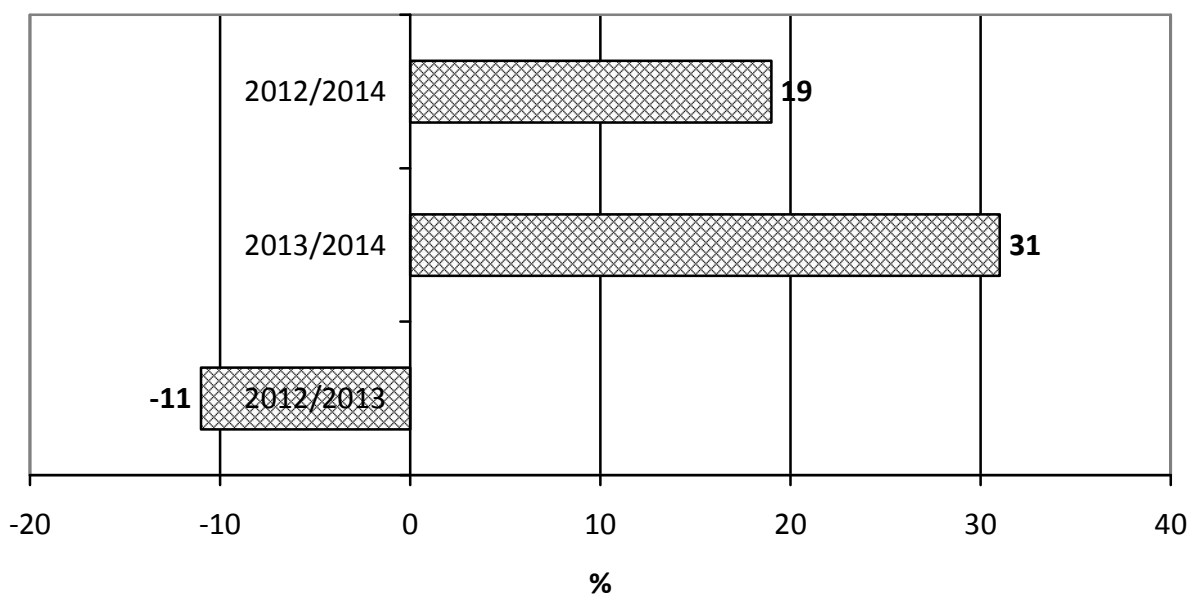


Рисунок 4 - Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж

Таблица 2 - Совокупное влияния факторов на рентабельность продаж

Факторы, влияющие на рентабельность	Отклонение уровня (Δ), %		
	2013- 2012	2014- 2013	2014- 2013
1 изменение выручка от продажи	-127	-29	-149
2 изменение себестоимости	+130,4	+20	+116
3 изменение коммерческих расходов	-11	+31	+19
Общее влияния факторов	-7,6	22	-14

Таблица 3 -Показатели, характеризующие прибыльность

№ n/n	Показатели	Значение показателя, %		
		2012 г.	2013 г.	2014г.
1	Рентабельность продаж	15	-22,6	0,8
2	Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	15	-22,6	0,8
3	Экономическая рентабельность	23	-14,5	0,8
4	Рентабельность собственного капитала	71	-37,7	1,4
Частные показатели				
5	Валовая рентабельность	36,8	42,3	48,2
6	Затратоотдача	17,6	-14,3	0,8
7	Рентабельность перманентного капитала	27	-10,3	0,8
8	Коэффициент устойчивости экономического роста	71	-37,7	1,4

Таблица 4 - Пути повышения рентабельности

Ключевые пути повышения рентабельности

1 Повышение абсолютной суммы прибыли

2 Сокращение затрат на производство продукции

Внешние факторы

1 Расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары.

2 Новые рынки сбыта продукции

Внутренние факторы

1 Повышение объемов производства

2 Сокращение себестоимости продукции

3 Увеличение отдачи основных средств

4 Повышение качества продукции

5 Внедрение инноваций