Федеральное агенство по образованию

Государственное образовательное учреждение

Высшее профессиональное образование

Восточно-Сибирский государственный технологический университет

(ГОУ ВПО ВСГТУ)

Кафедра: «Экономика и организация производства»

**Курсовой проект**

на тему:

**«Роль прибыли в повышении эффективности производства»**

Выполнил: студент группы 584

Киреев Д.А.

Проверил: старший преподаватель

Хунгуреева И.П.

Улан-Удэ, 2005 г.

Содержание.

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

1. Теоретические основы формирования прибыли организации ……........…...6

* 1. Сущность экономической эффективности производства……….……...6
  2. Прибыль и ее функции…………………………………………………..10
  3. Методика анализа показателей рентабельности и прибыли организации ……………………………………………………………………...12

2. Анализ формирования, распределения и эффективности использования прибыли на 000 «Запчастьснаб»………………………………….…………….20

2.1. Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности организации……………………............................................................................20

2.2. Анализ формирования и распределения прибыли…..……………24

2.3. Факторный анализ рентабельности организации………………....28

3. Пути совершенствования использования прибыли на 000 «Запчастьснаб»……………………………………………………………….….41

3.1. Определение направления сокращения расходов организации, финансируемых за счет чистой прибыли……………………………………....41

3.2. Резервы повышения рентабельности организации……….……………..44

Заключение……………………………….………………………………….….48

Список использованных источников…………..………………………………50

**Введение.**

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает все большую силу и с ней набирает силу и конкуренция, как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Поэтому для выживаемости компании в современных условиях управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать экономическое состояние как своей организации, так и, по возможности, конкурентов.

Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия. Прибыль рассматривается как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы — объем производства продукции или услуг (реализации) и себестоимость — обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат ин­тенсивного и экстенсивного развития. Последнее связано с фак­тором роста объема производства и естественной экономии от относительного снижения условно-постоянных элементов себе­стоимости: фонд оплаты труда (соответственно — начисления, идущие во внебюджетные фонды), амортизация, энергетическое топливо, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и некоторые другие расходы.

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

Показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли. Кроме того, показатели рентабельности применяются при анализе эффективности управления организацией, при определении долгосрочного благополучия организации, используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Для раскрытия данной темы предлагаю рассмотреть ООО «Запчастьснаб». Для того чтобы определить резервы повышения рентабельности ООО «Запчастьснаб», необходимо рассмотреть сложные вопросы: формирование финансовых результатов, методику анализа показателей рентабельности и прибыли организации, источники информации для анализа рентабельности и прибыли, а так же собственно анализ рентабельности общества с ограниченной ответственностью «Запчастьснаб», т.е. характеристику деятельности организации, анализ формирования и распределения прибыли, факторный анализ рентабельности организации и резервы повышения рентабельности организации.

Для того чтобы раскрыть содержание перечисленных выше вопросов предлагаю исследовать результаты деятельности общества с ограниченной ответственностью «Запчастьснаб» за 2003-2005 года, определить увеличение выручки от продаж, чистую прибыль, различные расходы предприятия.

Объектом, как известно, является то, на что направлены действия, в данном случае мои действия направлены на рассмотрение предприятия ООО «Запчастьснаб», как имущественный комплекс в целом, в частности объектом являются результаты деятельности предприятия, а так же бухгалтерский баланс и отчетность, в целях определения резервов повышения рентабельности ООО «Запчастьснаб».

Субъектом в данном случае является так же ООО «Запчастьснаб» в качестве юридического лица, обладающего обособленным имуществом, отвечающего им по своим обязательствам, от своего имени приобретающего гражданские права, несущего обязанности и выступающего в суде, арбитраже или третейских судах в качестве ответчика. ООО «Запчастьснаб», так же является субъектом и в экономических отношениях, т.е. данное предприятие является участником товарного рынка, ведет предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли, соответственно платит налоги и играет не малую роль на товарном рынке и рынке сырья. Для целей настоящей курсовой ООО «Запчастьснаб» рассматривается как субъект предпринимательской деятельности.

Целью моей курсовой является определение увеличения суммы прибыли от реализации и снижение себестоимости товарной продукции, т.е. резерв увеличения рентабельности общества с ограниченной ответственностью «Запчастьснаб».

Для реализации поставленной цели в курсовой будут использованы математический, статистический методы, а так же методы анализа и сравнения.

**1. Теоретические основы формирования прибыли организации.**

**1.1. Сущность экономической эффективности производства.**

Эффективность производства характеризует его результативность, которая находит свое выражение в росте благосостояния населения.

Эффективность производства можно определить как оптимальное использование ресурсов. Для выяснения сущности экономической эффективности производства, определения ее критерия и показателей неоходимо различать содержание понятий «эффективность» и «эффект».

Эффект – абсолютная величина, обозначающая результат какого-либо процесса.

Эффективность от латинского слова ’’effectus’’ – исполнение, действие. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру выполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса.

Позднее стали применять понятие эффективности к экономической деятельности, рассматривая эффективность производственного процесса как отношение того, что произведено к тому, что необходимо для производства, в частности, отношение выпуска продукции к затратам ресурсов.

Поскольку основой рыночной экономики и предпринимательства является прибыль, доход, то в качестве первичного критерия экономической эффективности выступает максимизация прибыли на единицу затрат и ресурсов при высоком качестве продукции, работ и услуг, обеспечения их конкурентоспособности.

Различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) эффективность. Общая эффективность необходима для оценки и анализа общеэкономических результатов и эффективности на различных уровнях экономики (макро- и микроуровнях) за определенный период времени и в динамике для сопоставления уровня эффективности по предприятиям и регионам.

Сравнительная эффективность рассчитывается и анализируется при обосновании принимаемых производственно-хозяйственных, технических и организационных решений, для отбора из альтернативных вариантов наилучшего (оптимального). Такой отбор осуществляется на основе сопоставления (сравнения) по вариантам системы технико-экономических показателей, расчета срока окупаемости или коэффициента эффективности дополнительных капитальных вложений, величины экономического эффекта.

Сущность экономической эффективности наряду с ее критериями конкретизируется на основе классификации экономического эффекта (результата), а также затрат и ресурсов.

Реальность информации об уровне эффективности всего связана с классификацией и формами выражения экономического эффекта. Оценка экономического эффекта, как правило, включает три группы показателей: объемные, конечные и социальные результаты.

Объемные показатели экономического эффекта являются исходными и включают в себя натуральные и стоимостные показатели объема произведенной продукции и услуг: объем производства продукции в натуральных измерителях, валовую, товарную продукцию, объем строительно-монтажных работ, нормативную стоимость обработки и др.

Следующая группа показателей эффекта отражает конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности на различных уровнях управления, удовлетворение потребностей рынка, качественную структуру производства. К ним относятся: национальный доход, чистая продукция, валовой национальный продукт, прибыль, экономия от снижения себестоимости, объем продаж в соответствующих ценах, ввод в действие производственных мощностей и фондов, качество продукции и услуг.

Объемные результаты учитываются при расчете дифференцированных показателей эффективности, а конечные экономические результаты- при расчете обобщающих (комплексных) показателей эффективности.

Важное место в оценке эффективности производства принадлежит социальным результатам, выражающим соответствие результата производственно-хозяйственной деятельности социальным целям общества, коллектива, приоритетность человеческого (личностного) фактора в развитии экономики.

Все затраты и ресурсы подразделяются на текущие (издержки производства и обращения) и единовременные (капитальные вложения) затраты, потребленные и применяемые ресурсы, единичные и совокупные.

Затраты - это потребленные в течение года производственны ресурсы в виде трудовых и материальных затрат. Производственные ресурсы - это накопленные за ряд лет материальные и финансовые средства, фонды (основные фонды и оборотные средства), а также потенциальные людские ресурсы (трудовые ресурсы) с количественной и качественной характеристиками.

Текущие затраты представляют собой постоянные материальные расходы и трудовые затраты, необходимые для производства продукции и услуг в течение года, единовременные затраты – это авансируемые на ряд лет финансовые и материально-технические средства (инвестиции), необходимые для расширенного воспроизводства производственных фондов, технического совершенствования производства. В отличие от текущих затрат, которые приносят эффект, как правило в течение года, единовременные затраты дают эффект через определенный период времени, как правило, больше года, после ввода в действие производственных мощностей.

Для оценки и анализа экономической эффективности производства применяются дифференцированные и обобщающие показатели эффективности. Эффективность использования какого-либо одного вида затрат и ресурсов выражается в системе дифференцированных показателей эффективности. К ним относятся: производительность труда или трудоёмкость, материалоотдача или материалоёмкость продукции, фондоотдача или фондоёмкость, капиталоотдача или капиталоёмкость. Дифференцированные показатели эффективности рассчитываются как отношение выпуска продукции к отдельным видам затрат или ресурсов или наоборот - затрат или ресурсов к выпуску продукции.

Одним из показателей экономической эффективности производства является трудоемкость продукции - величина, обратная показателю производительности живого труда, определяется как отношение количества труда, затраченного в сфере материального производства, к общему объему произведенной продукции:

t = T/Q (1)

T - количество труда, затраченного в сфере материального производства;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило валовой продукции).

В известной степени близки между собой показатели капиталоемкости и фондоемкости продукции. Показатель капиталоемкости продукции показывает отношение величины капитальных вложений к определяемому ими приросту объема выпускаемой продукции:

KQ = K / ΔQ , (2)

где KQ - капиталоемкость продукции;

K - общий объем капитальных вложений;

ΔQ - прирост объема выпускаемой продукции.

Фондоемкость продукции исчисляется как отношение средней стоимости основных производственных фондов предприятия к общему объему произведенной продукции:

f = F/Q , (3)

где f - фондоемкость продукции;

F - средняя стоимость основных производственных фондов предприятия;

Q - общий объем произведенной продукции (как правило, валовой продукции).

К дифференцированным показателям эффективности относятся также показатели, характеризующие относительную экономию отдельного вида затрат и ресурсов. Так, относительная экономия живого труда (относительное высвобождение численности работников (Эт)) определяется по формуле:

Эт = Чб ×Кп - Чо, (4)

где Чб- численность работников предприятия в базисном периоде, Кп – индекс роста производства продукции, работ или услуг; Чо – численность работников в плановом или отчётном периоде.

По такой же методике определяется и относительная экономия материальных затрат, производственных фондов.

Важнейшими показателями конечных результатов и совокупной эффективности производства в условиях рыночной экономики являются прибыль и рентабельность (прибыльность). Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли и размера затрат и применяемых ресурсов.

**1.2. Прибыль и ее функции.**

Главным оценочным показателем деятельности организации является прибыль. Ее величина определяется разницей между доходом, полученным от реализации продукции, и издержками (затратами) на ее производство и реализацию. Общая масса получаемой прибыли зависит, с одной стороны, от объема продаж и уровня цен, устанавливаемых на продукцию, а с другой - от того, насколько уровень издержек производства соответствует общественно необходимым затратам.

Первое - объем продаж - зависит от эффективности осуществления коммерческой работы: от умения создавать выгодные условия для реализации своей продукции, т.е. проводить маркетинг, организовать рекламу, сбыт, сформировать ценовую и товарную политику и т.д.

Второе - уровень издержек производства - зависит от эффективности организации производства и труда, выбранной технологии, технической оснащенности предприятия.

Иными словами, прибыль выполняет следующие функции:

- во-первых, в обобщенной форме отражает результаты предпринимательской деятельности и является одним из показателей ее эффективности;

- во-вторых, используется в качестве стимулирующего фактора предпринимательской дея­тельности и производительности труда;

- в-третьих, выступает источником финансирования расширенного воспроизводства и яв­ляется важнейшим финансовым ресурсом предприятия.

При оценке величины прибыли различают валовую (балансовую) прибыль, прибыль от реализации продукции, чистую (расчетную) прибыль.

Валовая (балансовая) прибыль состоит из прибыли от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты (расходы) на производство и реализацию продукции) плюс внереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализационные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержание законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.).

Кроме того, выделяется валовая прибыль, которая представляет собой балансовую прибыль за минусом или плюсом финансового результата от операций с основными фондами (средствами), нематериальными активами и иным имуществом.

Чистая (расчетная) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется как разность между балансовой прибылью или прибылью от реализации за вычетом арендной платы, налогов и процентов за долгосрочный кредит.

Комплексным, интегральным показателем экономической эффективности производственно- хозяйственной деятельности предприятия выступает рентабельность – показатель эффективности единовременных и текущих затрат.

Различают прежде всего общую (совокупную) и расчетную рентабельность. Общая рентабельность определяется как отношение балансовой (валовой) прибыли к стоимости производственных ресурсов (основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств), расчетная рентабельность – как отношение чистой (расчетной) прибыли к сумме основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Кроме того, при планировании, оценке и анализе эффективности производства рассчитывается рентабельность текущих затрат, рентабельность используемых (накопленных) производственных ресурсов, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).

* 1. Методика анализа показателей рентабельности и прибыли организации.

Общеизвестно, что результаты деятельности предприятий, организаций могут быть оценены различными показателями, такими как объем выпуска, объем реализации продукции, прибыль. Характеризуя финансовый результат, перечисленные показатели не способны оценить эффективность деятельности предприятия. 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, организаций являются показатели рентабельности. Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат прибыль сопоставляются с затратами или используемыми ресурсами. В экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Одно из его определений звучит так: «рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых денежных ресурсов». Но это определение не полное и подходит лишь для предприятий, занимающихся производственной деятельностью. Более полное определение предлагает Бердникова Т.Б.: «рентабельность показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, реализацию, к денежным вложениям имущества фирмы используемого для организации своей деятельности».[[1]](#footnote-1)

Предпринимательская деятельность в условиях рыночных отношений делится на 3 вида:

- операционную (основную),

- инвестиционную (вложения средств в акции, другие ценные бумаги, капитальные вложения),

- финансовую (получение и уплата дивидендов, процентов и т. д.).

В соответствии с этим в анализе финансовых показателей используются следующие группы показателей:

* 1. показатели рентабельности хозяйственной деятельности;
  2. показатели финансовой рентабельности;
  3. показатели рентабельности продукции.

Рассмотрим анализ рентабельности организации, занимающейся коммерческой деятельностью.

Финансовая рентабельность характеризует эффективность инвестиций собственников организаций, которые предоставляют ей ресурсы или оставляют в его распоряжении всю часть или часть принадлежавшей им прибыли.

Система показателей финансовой рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются все активы организации:

инвестированный капитал (собственные средства + долгосрочные обязательства), акционерный (собственный) капитал:

ЧП/А7ЧП/ИК; ЧП/СКГ (5)

ЧП – чистая прибыль;

А - среднегодовая стоимость всех активов;

ИК - среднегодовая стоимость инвестированного капитала;

СК - среднегодовая стоимость собственного капитала.

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

Шеремет А. Д. предлагает следующую формулу расчета финансовой рентабельности:

Кск = ЧП/СК; (6)

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

Ставку доходности (или рентабельность собственного капитала) можно представить расширенным образом с использованием показателя выручки от продажи следующим образом:

ЧП/СК = ЧП/В \* В/СК; (7)

где ЧП чистая прибыль,

В - выручка от продаж.

Эта формула показывает, что ставка доходности является произведением прибыльности реализации продукции и оборачиваемости собственного капитала, и она не достаточно полно характеризует факторы, оказывающие влияние на рентабельность собственного капитала.

Для увеличения числа факторов и определения их влияния, уровень рентабельности собственного капитала изучают во взаимосвязи со следующими факторами по формуле:

ЧП/СК=Сд/СК \* В/Сд \* Пдн/В \* Ппн/Пдн \* ЧП/Ппн; (8)

где Сд - стоимость активов,

Пдн - прибыль до налогообложения,

Ппн - прибыль после налогообложения, Иначе эта формула (8) выглядит так;

Рск=ФСк \* Код \* Нэп \*Сн \* Дчп; (9)

где Рск - рентабельность собственного капитала,

ФСк- финансовая структура капитала,

Коа - коэффициент оборачиваемости активов,

Нэп - норма эксплуатационной прибыльности до налога по результатам, Сн - ставка налогообложения,

Дчп - доля чистой прибыли в текущей прибыли.

Доля чистой прибыли в текущей, и финансовая структура капитала позволяют выявить влияние имеющейся у организации задолженности на рентабельность собственного капитала. В связи с этим часто в анализе не исследуют влияние на рентабельность собственного капитала, только изменения ставки доходности инвестированного капитала и влияние изменения уровня задолженности, т.е.

Рск=ФСк \* Кик \* Дчп; (10)

Подобный анализ полезнее при исследовании рентабельности собственного капитала организации в сравнении с другими формами или конкурентами, т.к. разные организации могут добиваться одинакового уровня доходности собственного капитала путем воздействия различных факторов.

Рентабельность хозяйственной деятельности рассчитывается следующим образом:

Кхд = П/(ОФ + МС). (11)

где ОФ - среднегодовая стоимость основных фондов,

МС - материальные оборотные средства.

Если в расчете использовать в качестве дополнительной величины объем реализованной продукции, то формула хозяйственной деятельности выглядит так:

Кхд = В/(ОФ + МС) \* П/В 1о \* Продаж, (12)

где П - валовая прибыль.

Из этой формулы видно, что рентабельность деятельности зависит от изменения двух факторов:

- реализации на рубль основных средств,

- прибыли на рубль реализации.

Первый фактор характеризует эффективность использования основных фондов и материальных оборотных средств и фондоотдачу, выраженную через объем реализованной продукции. Влияние можно определить методом абсолютных разниц. Каждый из рассмотренных факторов является сложным, зависящим, в свою очередь, отряда других факторов второго порядка. Так, например, реализация, приходящаяся на рубль производственных фондов, зависит от эффективности использования основных фондов и материальных оборотных средств. Изменение уровня прибыли, приходящейся на рубль реализации, зависит от уровня себестоимости и структуры ассортимента реализованной продукции, от изменения качества продукции и цен на нее, от результатов прочей операционной и внереализационной деятельности организации.

Чтобы определить раздельное влияние фондоотдачи основных производственных фондов и оборачиваемости материальных оборотных средств на рентабельность производства, используется способ долевого участия. Согласно этому способу, отклонение рентабельности отчетного периода от базисного за счет изменения реализации в 1 рубль фондов распределяется между фондоотдачей основных производственных фондов и оборачиваемостью материальных оборотных средств пропорционально изменению их величины с учетом изменения объема реализованной продукции.

Изменения второго укрупненного фактора (прибыли, приходящейся на 1 рубль реализации) также зависит от действия факторов второго порядка. К их числу относятся все факторы, оказывающие влияние на изменение валовой прибыли, кроме изменения объема реализованной продукции. Прибыль, полученная за счет роста объема реализации, не влияет на размер прибыли, приходящейся на рубль реализации, т.к. с увеличением объема, пропорционально меняется валовая прибыль (числитель расчетной формулы) и реализация продукции (знаменатель). Влияние факторов второго порядка на рентабельность производства также определяется способом долевого участия. Влияние на рентабельность распределяется между факторами пропорционально их влияние на валовую прибыль.

Коэффициент рентабельности продаж отражает долю прибыли, приходящуюся на рубль продукции. Это необходимо для выводов об эффективности деятельности организации, но не менее важную роль он играет, когда необходимо сравнить фирму с ее конкурентами. Сопоставляя свои и чужие коэффициенты рентабельности продаж, можно прогнозировать развитие рынка, а также разрабатывать стратегию продвижения своей продукции.

По динамике данного показателя организация может принимать решения по изменению ценовой политики или усилению контроля за себестоимостью продукции.

Показатель рентабельности продаж может быть широко использован в аналитических целях, т. к. позволяет производить расчеты, соотнося различные показатели прибыли с показателями затрат на продукцию: Прибыль от продаж/Объем продаж, Налогооблагаемая прибыль/Объем продаж, Чистая прибыль/Объем продаж.

Показатель рентабельности себестоимости реализованной продукции определяется соотношением прибыли от продаж к полной себестоимости реализованной продукции. Этот показатель характеризует реальный размер прибыли, которую приносит организации каждый рубль произведенных затрат по ее выпуску (закупке) и реализации. Иногда в числителе используют чистую прибыль организации. Но на показатель рентабельности себестоимости, рассчитанный на основе чистой прибыли, оказывает влияние факторы, связанные со снабженческо-сбытовой и другими видами деятельности организации, Кроме того, оказывает влияние и налогообложение. Поэтому для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменением в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж, рассмотренный нами выше. Так как рентабельность продаж и рентабельность себестоимости зависит от прибыли, то целесообразно проанализировать показатель прибыли.

Анализ прибыли включает в качестве обязательных элементов:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период («горизонтальный анализ»);

- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений («вертикальный анализ»);

- исследование влияния факторов на прибыль («факторный анализ»);

изучение в обобщенном виде динамики изменения показателей прибыли за ряд отчетных периодов («трендовый анализ»). Для проведения вертикального и горизонтального анализа необходимо использовать данные отчетности организации, формы №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Последовательный анализ прибыли должен быть направлен на определение влияния отдельных факторов:

1. Объем реализованной продукции;

2. Себестоимость реализованной продукции;

3. Изменение оптовых цен, структуры, ассортимента реализуемой продукции;

4. Доходы предприятия и другие,

До проведения факторного анализа нам потребуется пересчитать фактическую продукцию на цены и себестоимость прошлого года, для чего объем реализованной продукции отчетного периода разделим на индекс цен. Полученный показатель является выручкой от реализации с учетом реализации отчетного периода. Далее показатель разделим на выручку от реализации базисного периода и получим коэффициент пересчета. И далее пересчитываем себестоимость реализованной продукции, коммерческие расходы. Рассчитав отклонение, даем оценку этих показателей и определяем влияние факторов на обобщающий показатель – прибыль.

Итак, проведя анализ рентабельности и прибыли организации, мы можем установить, насколько эффективно работает наша компания и каковы резервы, улучшающие данные показатели. На базе этого создаются управленческие решения, направленные на улучшение финансового состояния организации, упрочнение своего статуса на рынке.

**2. Анализ формирования, распределения и эффективности использования прибыли 000 «Запчастьснаб».**

**2.1. Краткая характеристика финансово-хозяйственной деятельности организации.**

Общество с ограниченной ответственностью «Запчастьснаб» является юридическим лицом, действует на основании Устава и законодательства РФ, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет, фирменное наименование и круглую печать. Согласно законодательству РФ, 000 «Запчастьснаб» для достижения целей своей деятельности вправе от своего имени совершать сделки, приобретать имущественные права и исполнять обязанности; быть истцом и ответчиком в суде.

000 «Запчастьснаб» организовалось 10 ноября 1994 года деятельности 000 «Запчастьснаб» - оптовая торговля, форма собственности - частная. 000 «Запчастьснаб» занимается доставкой запчастей Волга, ВАЗ, УАЗ из г. Нижний Новгород (Россия) по железной дороге контейнерами. Имеет несколько торговых точек, расположенных в пределах Улан-Удэ, которые занимаются оптовой торговлей принадлежностей и комплектующих для автомобилей.

Общество приобретает права юридического лица с момента государственной регистрации по законодательству РФ и РБ, Правовое положение общества определяется Гражданским кодексом РФ, ФЗ обществе с ограниченной ответственностью» и Уставом.

Учредители общества не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Общество ведет оперативный, бухгалтерский и статистический учет в соответствии с порядком, предусмотренным действующим законодательством.

Трудовые отношения лиц, работающих в обществе, регулируются Уставом и нормами трудового и гражданского законодательства. Трудовые отношения в организации строятся на основе трудовых договоров.

Ответственность за организацию бухгалтерского учета и соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия. Главный бухгалтер действует в соответствии с законом «О бухгалтерском учете» и положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ. Он подчиняется руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное предоставление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.

Руководитель организации формирует учетную политику на основе положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» от 09.12.1998№64-н.

В организации создается резервный фонд в размерах, определяемых учредительными документами и решением собрания. Учет имущества и хозяйственных операций ведется в суммах, округленных до целых рублей, возникающие при этом разницы относят на результаты хозяйственной деятельности. Конечный финансовый результат складывается из прибыли (убытка) от реализации товаров и доходов за вычетом расходов, полученных по разным операциям хозяйственной деятельности. Выручка от реализации продукции определяется кассовым методом. Товары, приобретенные организацией, отражаются по покупной стоимости. Прибыли и убытки, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включаются в результаты деятельности отчетного года. Дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, списывается на результаты хозяйственной деятельности, Конечный финансовый результат учитывается в течение года нарастающим итогом. По окончании года оставшаяся неиспользованная прибыль переносится на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Показатели деятельности 000 «Запчастьснаб» представлены в таблице, которая представлена ниже.

Таблица 2.1.1.

Показатели деятельности 000 «Запчастьснаб».

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,15 |
| 2.Себест-ть, руб. | 1665017 | 1853630 | 2153274 | +188613 | +11,33 | +299644 | +16,23 |
| 3.Коммерческие сходы, руб. | 254263 | 346475 | 402134 | +92212 | +36,27 | +55659 | +16,06 |
| 4.Прибыль от продаж, руб. | 83221 | 24477 | 28540 | -58744 | -70,59 | +4063 | +16,60 |
| 5.Прибыль до налогообл., руб. | 71221 | 20337 | 26348 | -50884 | -71,45 | +6011 | +29,57 |
| 6.Чистая прибыль, руб. | 45125 | 15244 | 19728 | -29881 | -66,22 | +4484 | +29,42 |
| 7.Среднегодов. ст-ть активов, руб. | 408532 | 352817 | 315329 | -55715 | -13,64 | -37488 | -10,63 |
| 8.Срсднсгодов. ст-ть произв. фондов, руб. | 251101 | 205803 | 178665 | -45298 | -18,04 | -27138 | -13,19 |
| 9.Среднегодов. ст-ть собств. капитала, руб. | 217353 | 245130 | 237494 | +27777 | +12,78 | -7636 | -3,12 |
| 10.Фондоотдача на рубль ПФ, руб. | 7,97 | 10,81 | 14,5 | +2,84 | +35,63 | +3,69 | +34,14 |
| 11.Рентаб-ть хоз. деят-ти, % | 17,93 | 7,46 | 11,02 | -10.47 | -58,39 | +3,56 | +47,72 |
| 12.Рентаб-ть продаж, % | 4,16 | 1,10 | 1,11 | -3,06 | -73,56 | +0,01 | +0,91 |
| 13.Рент-ть активов, % | 11,05 | 4,32 | 6,26 | -6,73 | -60,9 | +1,94 | +44,9 |
| 14.Коэффициент  текущ. ликвид-ти. | 1,86 | 2,78 | 3,37 | +0,92 | +49,46 | +0,59 | +21,22 |

Из таблицы видно, что прибыль от продаж по сравнению с 2003 годом упала в 2004 году на 70,59% и составила 24477 рублей. Это произошло из-за увеличения себестоимости товаров на 11,33% и увеличения коммерческих на 36,27%. В 2005 году прибыль от продаж увеличилась на 16,60% и составила 28540 рублей. Среднегодовая стоимость активов за весь анализируемый период падает, так же как и среднегодовая стоимость основных фондов. Благодаря этому, а также увеличению выручки от реализации (на ,09% в 2004 году и на 6,15% в 2005) растет фондоотдача в 2004 году на 35,98% (2,86% в абсолютном выражении) и в 2005 году - на 34,14% (3,69% в абсолютном выражении) и составляет на конец 2005 год 14,5 копеек прибыли на рубль ПФ.

Рентабельность хозяйственной деятельности упала в 2004 году на 58,39% или 0,47% в абсолютном выражении и составила 7,46%. В 2005 году она повысилась на 47,72% и составила 11,02%, что очень неплохо.

Что касается рентабельности продаж, то в 2003 году она составляла 4,16 копеек прибыли на рубль реализации, а в 2004 году - на 3,06 копеек меньше и равна 1,10, хотя незначительное повышение происходит в 2005 году на 0,91% (0,01% в абсолютном выражении), это почти не меняет показатель.

Рентабельность активов упала в 2004 году на 60,9% и увеличилась в 2005 году на 44,9%, составила 6,26 копеек прибыли на рубль стоимости активов.

Коэффициент текущей ликвидности организации в 2003 году в норме, что говорит о возможности погашения краткосрочных обязательств полностью. Однако в 2004 и 2005 годах наблюдается увеличение этого коэффициента соответственно на 49,46% и 21,22%, что рассматривается отрицательно, т.к. говорит о нерациональной структуре капитала и неэффективности использования организацией ресурсов.

**2.2. Анализ формирования и распределения прибыли.**

Прибыль является фактором, влияющим на изменение рентабельности, поэтому дополнительно необходимо проанализировать динамику прибыли организации. Для этого составим таблицу:

Таблица 2.2.1.

Показатели прибыли организации*.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,15 |
| 2,Себест-ть реал-ной прод-и, руб | 1665017 | 1853630 | 2153274 | +188613 | +11,33 | +299644 | +16,23 |
| 3.Коммерч. расходы, руб | 254263 | 346475 | 402134 | +92212 | +36,27 | +55659 | +16,06 |
| 4.Прибыль от продаж, руб. | 83221 | 24477 | 28540 | -58744 | -70,59 | +4063 | +16,60 |
| 5.Прочие операц-е расходы, руб | 7196 | 3118 | 2518 | -4078 | -56,67 | -600 | -39,24 |
| 6..Внереалдоходы. руб | - | 467 | 805 | +467 | - | +338 | +72,38 |
| 7.Внереал, р-ды, руб | 4804 | 1489 | 479 | -3315 | -69,01 | -1010 | -67,83 |
| 8.Прибыль до налогообло-жения | 71221 | 20337 | 26348 | -50884 | -71,45 | +6011 | +29,56 |
| 9.Полная пр-ль, руб | 26096 | 5093 | 6620 | -21003 | -80,48 | +1527 | +29,98 |
| 10.Чистая прибыль, руб | 45125 | 15244 | 19728 | -29581 | -66,22 | +4484 | +29,42 |

Из таблицы видно, что прибыль до налогообложения существенно снизилась в 2004 году на 50884 рублей или 71,45%. Снижению способствовали

убыток от внереализационных операций в 2004 году, равный 022 рубля. Важно отметить, что по сравнению с 2003 годом в 2005 году произошло снижение внереализационных расходов на 3315 рублей или 69%.

Снижение прибыли от продаж на 58744 рублей (71%), в связи с увеличением себестоимости и издержек обращения. наличие операционных расходов в 2004 году составило 3118 рублей. Хотя они упали на 56,67% по сравнению с 2003 годом. Резкое снижение налога на прибыль, равное 21003 рубля (80,48%) связано не только со снижением налогооблагаемой базы на 71,45%, но и с изменением ставки налогообложения. В 2003 году налог на прибыль был равен 35%, а в 2004 году, согласно новому законодательству, - 24%.

Произведем расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж 000 «Запчастьснаб». Анализ прибыли от продаж представлен в таблице 2.2.2. С помощью этой таблицы мы определим влияние на прибыль таких факторов как объем реализации, структура ассортимента, себестоимость товаров, коммерческие расходы, а также цена реализованной продукции.

Таким образом, на основе этих данных мы определили влияние следующих факторов на изменение прибыли от продаж:

Таблица 2.2.2.

Анализ прибыли от продаж.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Базисный период 2003 г | С учетом реализации отчетного периода | Отчетный период 2004 г | Отклонение,  +/- |
| 1.Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 1847659,47 | 2224582 | +376922,53 |
| 2.Себестоимость реализованной продукции, руб. | 1665017 | 1536271,13 | 1853630 | +317358,87 |
| 3.Коммерческие расходы, руб. | 254263 | 234602,35 | 346475 | +111872,65 |
| 4.Итого полная себестоимость, руб. | 1919280 | 1770873,48 | 2200405 | +429231,52 |
| 5.Прибыль от продаж, руб. | 83221 | 76785,99 | 24477 | -52308,99 |

Влияние изменения объема реализации

АП = 83221 \* (-0,0773) -6432,98 рублей, -0,0773 = (1847659,47/2004501)- процент снижения объема реализации. Влияние изменения структуры ассортимента:

76785,99 - (83221\*92,27%)/100 -2,027 рублей (отрицательный фактор), где 92,97% 847659,47/2004501 \* 100% влияние изменения себестоимости товаров:

АП = 1853630 - 1536271,13 = -317358,87 (отрицательный фактор) влияние изменения коммерческих расходов:

АП = 346475 - 234602,35 = -111872,65 (отрицательный фактор) влияние изменения цен на реализованную продукцию:

ЛП = 2224582 - 847659,47 = +376922,53

Снижение объема реализации привело к снижению прибыли на 6432,98 рублей. Изменение структуры ассортимента незначительное, снизило прибыль всего на 2,03 рубля.

Увеличение себестоимости на 317358,87 рублей привело к снижению прибыли на 317358,87.

Также уменьшению прибыли на 111872,65 рублей способствовало увеличение коммерческих расходов.

Увеличение продажных цен на товары дало увеличение прибыли на 376922,53 рублей, что довольно значительно.

Проверим: ЛП = -6432,98 + (-2,097) + (-317358,87) + (-111872,65) + 376922,53 58744 рублей (сравниваем со значением из таблицы 2.2.1).

Организации необходимо обратить внимание на рост издержек обращения и падения прибыли и принять соответствующие управленческие решения для достижения хороших результатов.

**2.3. Факторный анализ рентабельности организации**

Проведем анализ рентабельности собственного капитала и рентабельности активов. Анализ представлен в таблице 2.3.1.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Чистая прибыль, руб. | 45125 | 15244 | 19728 | -29881 | -66,3 | +4484 | +29,4 |
| 2.Среднегод  ст-ть собств. капитала, руб. | 217353 | 245130 | 237494 | +27777 | +12,8 | -7636 | -3,1 |
| 3.Средпегод ст-ть активов | 408532 | 352817 | 315329 | -55715 | -13,6 | -37488 | -10,6 |
| 4.Рентаб-ть собственного капитала, % | 20,76 | 6,22 | 8,31 | -14,54 | -70,0 | +2,09 | +33,6 |
| 5.Рентаб-ть активов, % | 11,05 | 4,32 | 6,26 | -6,73 | -60,9 | +1,94 | +44,9 |

Анализ финансовой рентабельности.

Таблица 2.3.1.

Рентабельность собственного капитала достаточно сильно снизилась в 2004 году (на 70%) и немного увеличилась в 2005 году (33,6%) составила 8,3 копеек на рубль собственных средств. Рентабельность активов в 2004 году упала на 6,73% в абсолютном выражении (или 60,9%), в 2005 году составила 6,26%, что на 44,9%болыпе, чем в 2004 году.

Резкое снижение рентабельности собственного капитала в 2004 году связано со снижением чистой прибыли в 2004 году на 29881 рублей (66,2%). Снижение чистой прибыли дало падение показателя рентабельности активов в 2004 году.

Для раскрытия причин снижения рентабельности активов и рентабельности собственного капитала необходимо провести факторный анализ рентабельности. Для анализа используем данные 2003 и 2004 годов, т.к. в этот период произошло резкое снижение показателей рентабельности.

На изменение уровня рентабельности собственного капитала повлияли, изменение суммы чистой прибыли (-2988 рублей) и суммы собственного капитала, вложенного в организацию (+27777 рублей или 12,8%).

Влияние изменения чистой прибыли на рентабельность собственного капитала:

ДКсксчп) ЧП/СК ЧПо /СКо 0,1375 руб. или 3,75%

Влияние изменения величины собственного капитала на финансовую рентабельность:

ДКск ЧП/СКгЧГУСКо -0,00795 руб. или -0,795%

Проверяем общее отклонение:

ДКск ДКск(чп)+ДКск(чп) -13.75+(-0.795) -14,54%. Сокращение чистой прибыли в отчетном периоде на 29881 рублей или на 66,22% вызвало сокращение прибыли на рубль собственных средств на 3,75 копеек. Рост среднегодовой стоимости капитала на 27777 рублей или на 2,78% также отрицательно повлиял на Кос» хотя незначительно, менее % (-0,795%).

Ставку доходности собственного капитала можно представить используя пятифакторную мультипликативную модель.

Таблица 2.3.2.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол, | Относ. |
| 1.Финансовая структура капитала (ФСк) | 1,8796 | 1,4393 | 1,3277 | -0,4403 | -23,43 | -0,1116 | -7,75 |
| 2.Коэф-нт оборач-ти активов (Коа) | 4,9017 | 6,3052 | 8,19 | +1,4035 | +28,63 | +1,8848 | +29,89 |
| 3,Норма  эксплуатацион. прибыли (Нэп) | 0,0356 | 0,0091 | 0,0101 | -0,0265 | -74,44 | +0,003 | +10,99 |
| 4,Ставка  налогооблож (Сн) | 0,6335 | 0,7496 | 0,7488 | +0,1161 | +18,33 | -0,0008 | -0,107 |
| 5.Доля чистой прибыли в теку­щей (Дчп) | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | - | - |
| 6.Рентабельность собственного капитала (Рск) | 20,76 | 6,22 | 8,31 | -14,54 | -70,04 | +2,09 | +33,6 |

Определим влияние изменений факторов на обобщающий показатель:

влияние изменения финансовой структуры капитала:

ДКск (ФСк) - ЛФСк \* Коа \* Нэпо \* Сцо \* Дчпо -0,4403 \* 4,9017 \* 0,0356 \*0,6335\* 100,0 =-4,86%

влияние изменения оборачиваемости активов:

ДКск(Коа)=ФСк\*ДКоа\*Нэпо\*Сно\*Дчпо 1,4393\* ,4035 \* 0,0356 \*

0,6335\* 00,0 =+4,58%

влияние изменения нормы эксплуатационной прибыли.

Таблица 2.3.3.

Факторный анализ рентабельности собственного капитала.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Финансовая структура капитала (ФСк) | 1,8796 | 1,4393 | 1,3277 | -0,4403 | -23,43 | -0,1116 | -7,75 |
| 2.Коэф-нт оборач-ти активов (Коа) | 4,9017 | 6,3052 | 8,19 | +1,4035 | +28,63 | +1,8848 | +29,89 |
| 3.Норма  эксплуатацион. прибыли (Нэп) | 0,0356 | 0,0091 | 0,0101 | -0,0265 | -74,44 | +0,001 | +10,99 |
| 4.Ставка налогооблож  (Сн) | 0,6335 | 0,7496 | 0,7488 | +0,1161 | +18,33 | -0,0008 | -0,107 |
| 5.Доля чистой прибыли в теку­щей (Дчп) | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | - | - |
| 6.Рентабельность собственного капитала (Рск) | 20,76 | 6,22 | 8,31 | -14,54 | -70,04 | +2,09 | +33,6 |

ДКск (н-л,) = ФСк \* К \* ДНэп \* Сно \* Дчпо = 1,4393 \* 6,3052 \* (-0,0265)

\* 0,6335\* 100,0 =-15,2% - влияние изменения ставки налогообложения:

ДКск(Си) - ФСк. \* К1 \* Нэп1 \*Д Сн \* Дчпо = 1,4393 \* 6,3052 \* 0,0091 \*

0,1161 \* 100,0-+0,96%

Так как изменение доли чистой прибыли в текущей не произошло, то влияние равно нулю. Проверяем:

ДКск = ЛКск(ФСк) + ДКсК(Коа) + ДКсК(Пэт) + ДК-СК(Сн) + ДК<-К(Дж) - 4,86 +4,58 + (-15,20) + 0,96 + 0 = -14,54%.

Данные расчеты позволяют сделать вывод, что благодаря улучшению коэффициента оборачиваемости активов на 28,63%, рентабельность собственного капитала выросла на 4,58 копеек на рубль вложенных собственных средств. Изменение ставки налогообложения дало увеличение рентабельности на 0,96%. Остальные факторы отрицательно повлияли на рентабельность собственного капитала. Причем наибольшее влияние оказало снижение нормы эксплуатационной прибыли (-74,44%), что снизило рентабельность на 15,23%. Ухудшение финансовой структуры капитала на 23.43% привело к снижению доходности собственного капитала на 4,86%, что составляет около 5 копеек на 1 рубль прибыли. Также необходимо отметить, что вследствие отсутствия за анализируемый период чрезвычайных доходов и расходов у организации, доля чистой прибыли в текущей прибыли не изменилась и не повлияла на рентабельность собственного капитала. В 2005 году рентабельность собственного капитала возросла на 33,6% и составила 8,31%. Этому способствовало увеличение оборачиваемости на 29,89% и увеличение нормы эксплуатационной прибыли на 10,99%. Это связано с увеличением прибыли на 6011 рублей (+29,57%) и снижение стоимости активов на 37488 рублей или 10,63%. Снижение финансовой структуры и ставки налогообложения незначительно повлияли на рентабельность активов.

Факторный анализ рентабельности активов проведем, используя двухфакторную мультипликативную модель.

Таблица 2.3.4.

Факторный анализ рентабельности активов.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Чистая прибыль, руб. | 45125 | 15244 | 19728 | -29881 | -66,30 | +4484 | +29,4 |
| 2.Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,15 |
| 3.Рентаб-ть продаж, % | 2,25 | 0,69 | 0,76 | -1,56 | -69,33 | +0,07 | +10,15 |
| 4.Коэф-нт оборач-ти активов | 4,9017 | 6,3052 | 8,1945 | +1,4035 | +28,63 | +1,8893 | +29,97 |
| 5.Рентаб-ть активов, % | 11,05 | 4,32 | 6,26 | -6,73 | -60,9 | +1,94 | + 44,90 |

Рентабельность активов упала на 60,9% или в абсолютном выражении - на 6,73 коп. в 2004 году. В 2005 году она возросла на 1,94 коп. или 44,90%. На рентабельность влияют также факторы как коэффициент оборачиваемости и рентабельность продаж, рассчитанная через чистую прибыль. Рентабельность продаж в 2004 году на 1,56 коп. (69,33%) меньше, чем в 2003 году. Однако в 2005 году она увеличилась немного на 0,15% или 0,07% в абсолютном выражении.

Оборачиваемость активов растет и в 2004 году составляет 6,3052, что на 28,63% больше, чем в 2003 году. В 2005 году она возросла еще на 29,97% и составила 8,1945.

Рассмотрим влияние вышеназванных факторов: влияние изменения рентабельности продаж на рентабельность активов:

ДКчкпр)= ДКлр \* Коде = (-1,56) \* 4,9017 = -7,7%

влияние изменения коэффициента оборачиваемости активов:

ДКдосоа) = К^1 \*ДК» = 0.69 \* 1,4035 = 0,97% ДКд = ДКддеоа) + ДКА<клр) = -7,7 + 0,97 = 6,73%

Таблица 2.3.5.

Факторный анализ рентабельности активов.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относ. | Абсол. | Относ. |
| 1.Чистая прибыль, руб. | 45125 | 15244 | 19728 | -29881 | -66,30 | +4484 | +29,4 |
| 2.Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,15 |
| 3.Рентаб-ть продаж, % | 2,25 | 0,69 | 0,76 | -1,56 | -69,33 | +0,07 | +10,15 |
| 4.Коэф-нт оборач-ти активов | 4,9017 | 6,3052 | 8,1945 | +1,4035 | +28,63 | +1,8893 | +29,97 |
| 5.Рентаб-ть активов, % | 11,05 | 4,32 | 6,26 | -6,73 | -60,9 | +1,94 | + 44,90 |

Увеличение коммерческих расходов на 92212 рублей дало падение чистой прибыли на 29881 рубль (66,22%), при увеличении выручки от продаж на 11,09%, что повлекло за собой падение рентабельности продаж на 69,33%. Это снижение рентабельности продаж отрицательно повлияло на рентабельность активов, снизив этот показатель на 7,7%.

Рентабельность продаж это отрицательный фактор, резерва образующий (резерв 7,7%). Увеличение оборачиваемости активов положительно повлияло на рентабельность активов, повысив ее всего на 0,97 коп. Рассмотрим влияние этих факторов в 2005 году:

влияние изменения рентабельности продаж:

АКд(кпр) ЛКр\*Коде = 0,07 \* 6,3052 0,44%

влияние изменения оборачиваемости активов:

АК\*коау ЛКпр \* ЛКоА 0,76 \* 8893 5% АКд =ЛКд(кпр) + АКд(коа) 0,44 + 1,5 = 1,99%

В 2005 году организация делает небольшие успехи, увеличивает прибыль 4484 рубля (29,4%), за счет чего увеличивается рентабельность продаж на 0,07% в абсолютном выражении. Это положительно сказывается на рентабельности активов (+0,44%). Коэффициент оборачиваемости тоже увеличился на 29,97% (или 1,8893% в абсолютном выражении) и повысил рентабельность активов на 1,5 коп.

Далее рассмотрим рентабельность продаж и факторы, влияющие на ее изменение. Анализ рентабельности продаж представлен в таблице 2.3.6.

Таблица 2.3.6.

Анализ рентабельности продаж.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Относит. | Абсол. | Относит. |
| 1. Выручка от продаж, руб. | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,15 |
| 2.Полная  себест-ть, руб. | 1919280 | 2200405 | 2555408 | +280825 | +14,63 | +355303 | +16,15 |
| 3.Прибыль от  продаж, руб. | 83221 | 24477 | 28540 | -58744 | -70,59 | +4063 | +16,60 |
| 4.Рент-ть продаж общая, %  % | 2,25 | 0,69 | 0,76 | -1,56 | -69,33 | +0,07 | +10,15 |
| 5.Рент-ть продаж, рассчитанная через прибыль от продаж, % | 4,16 | 1,10 | 1,11 | -3,06 | -73,56 | +0,01 | +0,91 |
| З.Прнбыль от продаж, руб | 83221 | 24477 | 28540 | -58744 | -70,59 | +4063 | +16.60 |
| 4.Рент-ть продаж общая, % | 2,25 | 0.69 | 0.76 | -1.56 | -67,33 | +0,07 | +10.156 |
| 5.Рент-ть продаж, расчит. через прибыль от продаж, % | 4,16 | 1,10 | 1,11 | -3,06 | -73,56 | +0,01 | +0,91 |

Показатели рентабельности продаж упали в 2004 году и лишь незначительное их увеличение произошло в 2005 году.

Из графика видно - резкое падение рентабельности продаж с 4,16% до 1,10% в 2004 году. Тоже самое произошло и с общей рентабельностью продаж, она упала на 69,33% (1,56 коп.). Это падение связано с тем, прибыль от продаж существенно упала на 70,59% или 58744 рубля, выручка от продаж увеличилась на 11,09%. Также, чуть больше, увеличилась полная себестоимость реализованной продукции (на 4,63%). По данным статистической отчетности организации, объем реализации упал в 2004 году, значит рост выручки, связан с ростом дел на продажу, а рост себестоимости только с увеличением цены закупки и коммерческих расходов, при чем структура продукции то же существенно не менялась. На общую рентабельность продаж повлияло снижение чистой прибыли в 2004 году на 29881 рубль (66,30%), это связано со значительным ростом коммерческих расходов, в основном, а также наличием прочих операционных расходов 3118 рублей в 2004 году и внереализационных расходов 1489 рублей. В 2005 году произошло улучшение показателей, Рентабельность продаж общая возросла на 0,07 коп (10,15%), возможно это связано не только с увеличением прибыли от продаж, но и с получением внереализационных доходов в 2005 году. Рентабельность продаж, рассчитанная через прибыль от продаж увеличилась в 2005 году на 0,01 коп. (0,91%), это очень незначительное увеличение.

Проведем расчет влияния таких факторов, как изменение оптовых цен и себестоимости продукции, так как их увеличение не связано с ростом объема реализации. Объем реализации в 2004 году упал на 7,73%.

влияние изменения оптовых цен на рентабельность продаж:

АК(в) = ((В1 – С0)/В1) \* 100% - ((В0 – С0)/В0) \* 100% = ((2224582 - 1919280)/2224582) \* 100% - ((2004501 - 1919280)/2004501) \* 100% = 9,5%

влияние изменения себестоимости продукции:

АК(с) = ((В1 – С1)/В1) \* 100% - ((В1 – С0)/В1) \* 100% = ((2224582 - 2200405)/2224582) \* 100% - ((2224582 - 1919280)/2224582) \* 100% = -12,6%

Проверим: АК = АК(в) + АК(с) = 9,5 + (-12,6) = -3,1%.

Увеличение оптовых продажных цен на реализованную продукцию на 11,09% дало увеличение прибыли на рубль реализованной продукции на 9,5 копеек. В тоже время увеличение себестоимости реализованной продукции на 280825 рублей (14,63%) повлекло за собой снижение прибыли на рубль реализации на 2 копеек, что, естественно, закрыло увеличение прибыли, возникшее в связи с увеличением оптовых цен и снизило рентабельность на 3,1% в абсолютном выражении в 2004 году значит рост выручки, связан с ростом дел на продажу, а рост себестоимости только с увеличением цены закупки и коммерческих расходов, при чем структура продукции то же существенно не менялась. На общую рентабельность продаж повлияло снижение чистой прибыли в 2004 году на 29881 рубль (66,30%), это связано со значительным ростом коммерческих расходов, в основном, а также наличием прочих операционных расходов 3118 рублей в 2004 году и внереализационных расходов 1489 рублей. В 2005 году произошло улучшение показателей. Рентабельность продаж общая возросла на 0,07 коп. (10,15%), возможно это связано не только с увеличением прибыли от продаж, но и с получением внереализационных доходов в 2005 году. Рентабельность продаж, рассчитанная через прибыль от продаж увеличилась в 2005 году на 0,01 коп. (0,91%), это очень незначительное увеличение.

Проведем расчет влияния таких факторов, как изменение оптовых цен и себестоимости продукции, так как их увеличение не связано с ростом объема реализации. Объем реализации в 2004 году упал на 7,73%,

влияние изменения оптовых цен на рентабельность продаж:

АК(в) = ((В1 – С0)/В1) \* 100% - ((В0 – С0)/В0) \* 100% = ((2224582 - 1919280)/2224582) \* 100% - ((2004501 - 1919280)/2004501) \* 100% = 9,5%

влияние изменения себестоимости продукции:

АК(с) = ((В1 – С1)/В1) \* 100% - ((В1 – С0)/В1) \* 100% = ((2224582 - 2200405)/2224582) \* 100% - ((2224582 - 1919280)/2224582) \* 100% = -12,6%

Проверим: АК = АК(в) + АК(с) = 9,5 + (-12,6) = -3,1%

Увеличение оптовых продажных цен на реализованную продукцию на 11,09% дало увеличение прибыли на рубль реализованной продукции на 9,5 копеек. В тоже время увеличение себестоимости реализованной продукции на 280825 рублей 4,63%) повлекло за собой снижение прибыли на рубль реализации на 12 копеек, что, естественно, закрыло увеличение прибыли, возникшее в связи с увеличением оптовых цен и снизило рентабельность на 3,1% в абсолютном выражении в 2004 году.

В 2005 году выручка от продаж возросла на 359366 рублей или 6,15% и прибыль от продаж увеличилась на 4063 рубля или 16,60%. Это дало повышение рентабельности продаж всего на 0,91% или 0,01 копейки, что очень мало по сравнению со снижением показателя рентабельности в 2004 году на 73,56%. Увеличение себестоимости в 2004 году связано с увеличением закупочных цен на товары и увеличением коммерческих расходов. Последние связаны с увеличением зарплаты персоналу организации, увеличение арендной платы, стоимости междугородних переговоров, стоимости железнодорожных перевозок из Нижнего Новгорода и станции Тальцы. Но это объективный фактор, на который организация повлиять не может. Указатели для анализа рентабельности хозяйственной деятельности представлены в таблице 2.3.7.

Таблица 2.3.7.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2003 г | 2004 г | 2005 г | Отклонение | | | |
| 2004 к 2003 | | 2005 к 2004 | |
| Абсол. | Отн. | Абсол. | Отн. |
| 1.Выручка от пролаж. руб | 2004501 | 2224582 | 2583948 | +222081 | +11,09 | +359366 | +16,1 |
| 2.Чистя прибыль, руб. | 45129 | 15244 | 19728 | -29881 | -66,22 | +4484 | +29,4 |
| 3.Среднегодовая  ст-ть основных  фондов. руб. | 53535 | 53246 | 52958 | -289 | -0,54 | -288 | -0,54  -17,60 |
| 4.Среднегодовая ст-ть матер. срелств. руб | 197566 | 152557 | 125707 | -45009 | -22,78 | -26850 |
| 5.Фондоотдача, руб | 7,97 | 10,81 | 14,5 | 2,84 | +35,63 | +3,69 | +34,14 |
| б.Рента-ть продаж (общая), % | 2,25 | 0,69 | 0,76 | -1,56 | -69,33 | +0,007 | +10,15 |
| 7.Рент-ть хоз-ой. дея-ти. % | 17,93 | 7,46 | 11,02 | -10,47 | -58,39 | +3.56 | +47.72 |

Рентабельность хозяйственной деятельности упала в 2004 году на 0,47 копеек 58,39% и составило 7.46 копеек прибыли на рубль производственных фондов. В 2005 году рентабельность хозяйственной деятельности возросла на 47,72%, что составляет 3,56 копеек прибыли.

В 2005 году выручка от продаж возросла на 359366 рублей или 6,15%. И прибыль от продаж увеличилась на 4063 рубля или 16,60%. Это дало повышение рентабельности продаж всего на 0,91% или 0,01 копейки это очень мало по сравнению со снижением показателя рентабельности в 2004 году на 73,56%. Увеличение себестоимости в 2004 году связано с увеличением закупочных цен на товары и увеличением коммерческих расходов. Последние связаны с увеличением зарплаты персоналу организации, увеличение арендной платы, стоимости междугородних переговоров, стоимости железнодорожных перевозок из Нижнего Новгорода и станции Тальцы. Но это объективный фактор, на который организация повлиять не может. Указатели для анализа рентабельности хозяйственной деятельности представлены в таблице выше.

Рентабельность хозяйственной деятельности упала в 2004 году на 0,47 копеек 58,39%) и составило 7,46 копеек прибыли на рубль производственных фондов. В 2005 году рентабельность хозяйственной деятельности возросла на 47,72%, что составляет 3,56 копеек прибыли. (34,14%). Также положительным является увеличение рентабельности продаж на 0,07 копеек (10,15%), что повысило Кхд на 3,56%.

3. Пути совершенствования использования прибыли на 000 «Запчастьснаб».

3.1. Определение направления сокращения расходов организации, финансируемых за счет чистой прибыли.

Прибыль является основным фактором, влияющим на рентабельность. Падение прибыли в 2004 году на 29881 рубль (66,22%) связано с:

- убытком от внереализационных операций (1022 рубля);

- снижение прибыли от продаж на 58744 рубля (70,59%), на которую в свою очередь повлияло увеличение себестоимости товаров и коммерческих расходов;

наличие убытков по прочим операциям в 2004 году (3118 рублей), хотя по сравнению с 2003 годом они упали на 56%. Анализ прибыли показал, что:

- снижение объема реализации привело к снижению прибыли на 6432,98 рубля;

- увеличение себестоимости товаров уменьшило прибыль от реализации на 317358,87 рублей;

- увеличение коммерческих расходов снизило прибыль на 111872,65 рублей;

- положительное влияние оказало увеличение оптовых цен на реализованные товары, прибыль возросла на 376922,53 рубля.

На практике имеются следующие способы увеличения прибыли:

* 1. Управление ценами, рост цен;
  2. Оптимизация уровня обслуживания;
  3. Сокращение себестоимости, анализ возможности удешевления транспортировки;
  4. Расширение ассортимента;
  5. Организация системы заказов при вариации спроса;
  6. Сокращение запасов с целью высвобождения средств для эффективного вложения;
  7. Оптимизация системы расчетов с дебиторами, направленная на сокращение длительности погашения (в нашем случае длительность равна 59 дней, в год имеет 6 оборотов);
  8. Определение нерентабельной продукции, планирование ассортимента на основании дифференциации спроса;
  9. Изучение рынка сбыта, рациональное распределение торговых точек и улучшение рекламных кампаний.

Основными источниками резервов повышения рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от реализации и снижение себестоимости товарной продукции, а именно издержек обращения. Что касается коммерческих расходов, то повлиять на их снижение мы сможем только частично. Коммерческие расходы включают в себя арендную плату, заработную плату персоналу организации, оплата телефонных переговоров, транспортные расходы и прочие. Снижение транспортных расходов возможно с поиском более выгодных условий транспортировки. В настоящее время появилась новая компания "Желдорэкспедиция ", которая предлагает выгодные условия перевозки с полной ответственностью за груз и скидками на перевозку товаров. В 2004 году коммерческие расходы на единицу реализации составили 0,156, что на 0,029 больше чем в 2003. В 2005 году коммерческие расходы на единицу не изменились по сравнению с 2004 годом.

Основным фактором, определяющим изменение рентабельности продаж, является прибыль от реализации. Резерв роста прибыли от реализации составил в 2004 году 6432,98 рубля , т.е. с увеличением объема продаж на 7,73% получим увеличение прибыли на 6432,98 рубля. Резерв роста прибыли в 2005 году составил 1891,83 рубль. Для увеличения объемов реализации организации можно порекомендовать более активное продвижение товаров на рынок , путем рекламной кампании в СМИ, а так же внедрение маркетинговой службы . В 000 "Запчастьснаб" реклама ограничивается выпуском календарей с наименованием организации, кото­рые распространяются среди клиентов. В 2004 году снижение объемов реализации связано с появлением на рынке сбыта конкурентов , таких как "Бурятавтосервис", "За рулем", ГАП-2 ,"Премиум" и др. Активное продвижение продукции на рынок позволяет избежать затоваривания на складах. Внедрение отдела маркетинга способствует более полному исследованию потребностей рынка и реализации пользующейся платежеспособным рыночным спросом продукции. Конечно, это повлечет за собой дополнительные издержки, однако изучение конкурентов и спроса на продукцию даст положительные результаты .

Резерв роста рентабельности собственного капитала за счет роста чистой прибыли равен 13,75%, за счет увеличения стоимости активов в единице собственного капитала (ФСк) составляет 4,86%, при сохранении нормы эксплуатационной прибыли на уровне 2003 года резерв роста рентабельности собственного капитала составляет 15,2%.

Чтобы сделать определенные выводы об эффективности деятельности 000 "Запчастьснаб" одних коэффициентов рентабельности не достаточно Необходимо дать оценку ликвидности организации . Коэффициенты текущей ликвидности в 2003, 2004, 2005 годах составляют соответственно 1,86 и 3,37. Это очень высокие показатели за последние 2 года. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами в значительной мере свидетельствует о нерациональном вложении организацией средств и неэффективном их использовании.

Рассчитаем текущие финансовые потребности организации:

ТФП = Запасы + ДЗ - КЗ = 120481 + 13123 – 77148 = 56456 рублей.

Именно столько предприятию потребуется средств для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженности в дополнение к той части стоимости этих элементов оборотных активов, которые покрывается кредиторской задолженностью. Чем меньше величина, тем лучше для финансового состояния организации ТФП могут принимать отрицательные значения, то есть кредиторская задолженность, полностью покрывает оборотные активы, являющиеся условиями производства и реализации, и обеспечивает предприятию необходимый кругооборот без привлечения дополнительных источников финансирования. Задачи управления текущими активами и текущими пассивами сводятся:

1. К ускорению оборачиваемости оборотных средств,

2.К превращению текущих финансовых потребностей в отрицательную величину,

3. К выбору наиболее подходящего для организации типа политики управления текущими активами и текущими пассивами.

Для финансового состояния организации благоприятно: получение отсрочек платежа от поставщиков (коммерческий кредит), от работников организации (если имеет место задолженность по зарплате), от государства (если в краткосрочном периоде есть задолженность по уплате налогов). Отсрочки платежей дают источник финансирования, порождаемый самим эксплуатационным циклом.

* 1. **Резервы повышения рентабельности организации.**

Как показывают результаты исследования в целом в 000 «3апчастьснаб» наблюдается резкое сокращение финансовой рентабельности в 2004 году по сравнению с 2003 годом и небольшой рост в 2005 году. Так, например, рентабельность собственного капитала в 2004 году упала на 14,54% в абсолютном выражении, а в 2005 году увеличилась всего на 2,09% и составила 8,31 копеек прибыли, на рубль собственных средств инвестированных организации. Рентабельность активов в 2004 году упала на 6,73% в абсолютном выражении, увеличилась всего на 1,94% в 2005 году и составила 6 копеек прибыли на 1 рубль стоимости имущества. Такое резкое падение показателей рентабельности связано с уменьшением суммы чистой прибыли (-29881 рубль в 2004 году), последнее связано с увеличением коммерческих расходов из-за увеличения заработной платы персонала организации, увеличения арендной платы, телефонных междугородних переговоров, увеличения стоимости железнодорожных перевозок из Нижнего Новгорода и станции Тальцы. (Коммерческие расходы увеличились на 92212 рублей в 2004 году, 36,27%).

Анализ финансовой рентабельности выявил следующие результаты:

- снижение чистой прибыли в 2004 году на 29881 рубль дало падение рентабельности собственного капитала на 13,7526

- изменение финансовой структуры капитала (уменьшилась на 23,43%) дало падение Р<-к 264,76%;

- снижение нормы эксплуатационной прибыли на 74,44% снизило К<-к на 15,23%;

- положительное влияние оказало увеличение коэффициента оборачиваемости активов на 28,63%, что дало увеличение доходности собственного капитала на 4,58% (4 копейки на 1 рубль вложенных средств, а также уменьшения ставки налогообложения, увеличило К<-к на 0,96%.

Рентабельность продаж, рассчитанная через чистую прибыль очень мала, так как показатель чистой прибыли невелик по отношению к выручке от продаж. Снижение К-продаж на 69,33% дало резерв роста К-активов на 7,7%. Положительное влияние оказал коэффициент оборачиваемости активов, он увеличил доходность активов на 0,8 копеек.

Что касается рентабельности продаж, рассчитанной на основе показателей прибыли от продаж, то в 2004 году она упала на 3,06% в абсолютном выражении и составила 1,10% в 2004 году, 1,11% - в 2005 году. Снижению рентабельности продаж в 2004 году на 73,56% способствовало повышение себестоимости продукции (рост закупочных цен и издержки обращения) на 280825 рублей (+14,63%), что в абсолютном выражении снизило К-продаж на 12,6%. Увеличение оптовых цен повысило капитал продаж на 9,5% в 2004 году, то есть дало увеличение прибыли на 1 рубль реализации на 9,5 копеек.

Так как объем реализации в 2004 году уменьшился, а выручка и себестоимость возросла, то влияние оказало рост цен на продажу и рост себестоимости товаров.

Рентабельность хозяйственной деятельности в 2004 году упала на 10,47% в абсолютном выражении. Это произошло из-за снижения рентабельности продаж (прибыли на рубль реализации) на 69,33%, что снизило Кхд на 16,86%. Положительно повлиял рост фондоотдачи, он повысил ее значение на 6,39%. В 2005 году рентабельность хозяйственной деятельности возросла на 47,72% и составила 1,02 копейки прибыли на рубль ОПФ.

000 "Запчастьснаб" замораживает часть средств в запасах товаров и на расчетном счете, что неблагоприятно для финансового состояния и порождает первостепенную потребность организации финансирования и предоставления отсрочек платежа клиентам. Длительность оборота дебиторской задолженности в организации равна 59 дней , что является достаточно длительным сроком. Среднее время собирания денег показывает в течение какого периода получаемые от продажи деньги остаются замороженными' и таким образом исключаются из оборота. Определение среднего времени совместно с определением стоимости упущенной выгоды от такого "замораживания" позволяет определить размеры максимальных скидок которые выгодно предоставлять за оплату наличными Максимально допустимый размер скидки за оплату наличными равен ставке внутреннего дохода за средний период собирания денег и определяется по формуле:

Скидка в % = +Н дох-ти. активов \* Длит-ть оборота ДЗ / 365

(+6,26) \* 59/365 = 0,1735

Для снижения дебиторской задолженности необходима работа с дебиторами с предоставлением скидок за оплату наличными.

Введение упрощенной системы налогообложения (Приказ МНС России от 0,2.02 № БГ- 3-22/706) предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций, налога с продаж, на имущество и ЕСН уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организаций за налоговый период.

000 "Запчастьснаб" можно порекомендовать отделить розничные точки в самостоятельные подразделения (ИП) и вести оптовую торговлю со "склада на склад", на примере опыта 000 "СТАМ" . Это даст выгоду в уплате налогов , а именно уменьшится сумма уплаты налогов путем замены на единый налог.

Также при сложившейся ситуации на рынке сбыта в этой отрасли в г. Улан-Удэ одна лишь продажа запчастей не принесет хороших результатов из - за роста числа конкурентов. Отделяя торговые точки можно внедрить дополнительную услугу автосервис (ремонт автомобилей с использованием и установкой своих запчастей ) или открытие автомойки. Т.е. организация, реализуя свой товар, может предложить покупателям установку запчастей и замену комплектующих к автомобилю на своей территории или с доставкой на дом Клиентам будет удобнее получать и устанавливать запчасти в одном месте, а организация этим повысит свою конкурентоспособность.

**Заключение.**

Результаты исследования показали, что 000 "Запчастьснаб" в 2005 году наблюдается увеличение выручки от продаж на 359366 рублей или 16,15%. Прибыль от продаж увеличилась на 4063 рубля или 16,6%, чистая прибыль возросла на 4484 рубля или 29,42%, внереализационные расходы снизились на 1010 рублей или 67,83%. Все это повлияло на увеличение рентабельности продаж на 0,01% в абсолютном выражении или 0,91%, увеличение рентабельности хозяйственной деятельности на 3,56% или 47,72%, благодаря увеличению Кпродаж и фондоотдачи на 34,14%, в 2005 году она составила 14,5 рублей. Рентабельность активов возросла на 1,94% или 44,9%.

В 2004 году в 000 "Запчастьснаб" произошло снижение чистой прибыли из-за увеличения коммерческих расходов, а именно увеличилась стоимость транспортных железнодорожных перевозок, арендная плата, стоимость телефонных междугородних переговоров, заработная плата персонала организации. Так же в 2004 году объем продаж снизился на 7,7 % из-за появления на рынке сбыта новых конкурентов. Эта величина является резервом для увеличения суммы прибыли на 6432 рубля.

Резервом увеличения рентабельности является увеличение суммы прибыли от реализации и снижение себестоимости товарной продукции. Т.к. организация не может повлиять на рост закупочных цен на товары, ей можно уменьшить издержки обращения путем нахождения более выгодных условий транспортировки. Резерв увеличения прибыли в 2005 году путем повышения объемов реализации товара составил 1891,83 рубль. Увеличение объема продаж возможно с внедрением маркетинговой службы в 000 "Запчастьснаб", расширением рекламной кампании и оптимизацией структуры сбыта.

Рентабельность активов в 2004 году упала на 6,73% в абсолютном выражении или 60,9%. Это связано со снижением рентабельности продаж на 69,3%, что дало резерв роста рентабельности активов равный 7,7%.

Снижение рентабельности продаж связано с уменьшением прибыли на 29881 рубль (66,30%). Для того чтобы улучшить показатели рентабельности организации необходимо по возможности снизить издержки обращения.

Рентабельность собственного капитала упала на 4,54% или 70% из-за падения чистой прибыли, а также отрицательного изменения финансовой структуры капитала на 23,43%, хотя со стороны финансовой устойчивости снижение этого показателя рассматривается положительно. Также отрицательным моментом является рост коэффициента ликвидности организации в 2004, 2005 годах. Он немного превышает норму, что говорит о неэффективном использовании организацией ресурсов.

Организации можно посоветовать о внедрении новой услуги сервиса по обслуживанию автомобилей с использованием их же продукции, то есть диверсификации деятельности применив опыт 000 "СТАМ" - отделить розничные точки в самостоятельные подразделения (ИП) и вести оптовую торговлю со "склада на склад", это даст выгоду в уплате налогов, а именно уменьшится сумма уплаты налогов путем замены на единый налог.

Организации необходимо использовать имеющиеся резервы повышения рентабельности и прибыли для улучшения результатов своей деятельности.

**Список использованных источников.**

1.Бакаев А.С. Об отражении в отчете о прибылях и убытках сумм чрезвычайных расходов (доходов) // Бухгалтерский учет и налоги, 2004, №5, с. 90.

2.Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансовой хозяйственной деятельности организаций. - М.: Инфра - М, 2004 г., с. 44.

3.Гражданский кодекс Российской Федерации.

4.Донцова Л. В. Формирование и оценка показателей годовой отчетности. М. Дело и сервис, 2000 г., с.23.

5.Ильянова С. Д. Методика финансового анализа. - М.: Финансы и статистика, 1999 г., с.37 105.

6.Кодацкий В.П. Проблемы исчисления и планирования прибыли.// Жур."Финансы",№9,1992,с.28.

7.Кодацкий В.П. Проблемы формирования прибыли. // Жур."Экономист",№3,1993,с.49-60.

8.Крейнина М. Н. Финансовое состояние организации // Методы оценки. М.:ИКЦ «Дис», 2000, с. 176.

9.Курс экономической теории. Под ред. Чепурина. Киров.: АСА, 1996 г.

10.Никаноров В.Е. О распределении прибыли. Официальные материалы для бухгалтера, 2004 г. №2 с.38.

11.Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория. Учебник для вузов. – М.: Изд. группа НОРМА-ИНФРА. М.: 1999. – 456 с.

12.Самуэльсон П. Анализ издержек. // Экономикс. Гл.2,22,24. Жур. "Экономические науки",№7,1999.

13.Самуэльсон П., Нордхаус В. Анализ издержек. // Экономикс. Гл.21. Жур. "Экономические науки",№7,1990.

14.ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» от 14. 06. 95 г. № 88 – ФЗ.

15.ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения учета и отчетности для площади малого предпринимательства» от 29. 12. 95 № 222 – ФЗ.

16.Экономическая теория: Учебник для вузов. / Под ред. Камаева. М.: Владос, 2000.

17.Экономическая теория. Учебник. / Под ред. И. П. Николаевой. – М.: «Проспект», 1999.

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансовой хозяйственной деятельности организаций. - М.: Инфра - М, 2004 г., с. 44 [↑](#footnote-ref-1)