## Содержание

Введение

1. Финансовые результаты деятельности предприятия

1.1 Прибыль как результат и цель функционирования предприятия

1.2 Экономическое содержание показателей рентабельности

2. Анализ прибыли и рентабельности на примере ТОО "Азимут-СВ"

2.1 Характеристика предприятия

2.2 Анализ структуры капитала предприятия

2.3 Анализ прибыли предприятия

2.4 Анализ рентабельности ТОО "Азимут-СВ"

3. Пути улучшения финансовых показателей предприятия

Заключение

Список использованной литературы

Введение

В условиях рынка предприятие самостоятельно осуществляет оперативную хозяйственную деятельность, различного вида сделки и операции, получает прибыль, несёт убытки, за счёт прибыли обеспечивает финансовое положение и дальнейшее развитие производства.

Высшей целью деятельности предприятий является превышение доходов над затратами, т.е. достижение возможно большей прибыли или возможно высокой рентабельности. Достижение этой цели в условиях рыночной экономики возможно только при условии производства нужной для потребителей продукции, пользующейся спросом.

Реализуя непосредственно цель производства - получение максимальной величины прибыли, - предприятие реализует и цель общества - наиболее полного удовлетворения постоянно растущих потребностей общества. Обществу нужны не рублёвые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание.

Прибыль - непосредственная цель функционирования предприятия и одновременно результат его деятельности. Если предприятие не укладывается в режим такого поведения и не получает прибыли от своей производственно-хозяйственной деятельности, то оно вынуждено уйти из экономической среды и признать себя несостоятельным и банкротом.

Более чем какой-либо другой показатель, прибыль отражает результаты всех сторон деятельности предприятия. На ее величину влияет объем продукции, ее ассортимент, качество, уровень себестоимости, штрафы, неустойки и другие факторы. Наконец, получение прибыли важнейшее условие конкурентоспособности предприятия.

По сравнению с другими стоимостными показателями, прибыль в наибольшей мере подходит для оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, так как выражает в стоимостной форме результат этой деятельности. При оценке прибыли, оценивается также рост объема товарной продукции и реализованной продукции, эффективность использования предприятием основных производственных фондов и других материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Прибыль определяет такой обобщающий показатель, как рентабельность. Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат - прибыль - сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, а, следовательно, может использоваться при сравнении различных субъектов хозяйствования. Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Выявление резервов роста и рентабельности может быть установлено через систему взаимосвязанных направлений экономического анализа. Содержание анализа прибыли и рентабельности производственных предприятий состоит в объективной оценке достигнутого уровня организации производства и выявлении резервов дальнейшего улучшения качественных и количественных показателей.

**Актуальность выбранной темы** исследования заключается в том, что прибыль и рентабельность относятся к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия. На эти показатели влияет (прямо или косвенно) очень большое число различных факторов. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Отсюда вытекает необходимость целенаправленной и постоянной борьбы каждого предприятия на всех этапах производства за прибыль.

Анализ прибыли и рентабельности производственных предприятий всех форм собственности является составной частью анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий и одним из наиболее действенных инструментов учета и контроля уровня использования материальных, трудовых и денежных ресурсов в условиях рынка. Результаты данного анализа практически используются в планировании производства и оценке эффективности качества работы. Анализ призван охарактеризовать изменения в материально-технической базе производства и показателях его эффективности, обеспечить глубокое экономическое обоснование решений, через которые реализуются функции управления.

В соответствии с данной целью в исследовании были поставлены следующие задачи:

* Рассмотреть состав, функции и особенности формирования прибыли в современных условиях на ТОО «Азимут-СВ».
* Раскрыть экономическую сущность рентабельности.
* Провести сравнение и анализ показателей рентабельности на предприятии.

## Финансовые результаты деятельности предприятия.

#### 1.1 Прибыль как результат и цель функционирования предприятия

В современной экономической литературе есть несколько определений прибыли, схожих по своему смыслу. Рассмотрим некоторые из них:

- Прибыль (бухгалтерская) - есть положительная разница между доходами предприятия, принимаемыми как приращение совокупной стоимости оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и её расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающиеся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала, т. е. - это разность между валовым доходом и издержка­ми обращения.

**-** Прибыль экономическаяпредставляет собой разность между выручкой от реализации услуг и всеми затратами, в том числе затратами упущенных возможностей, т. е. - это разность между валовым доходом и экономическими издержками. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину неявных затрат предприятия.

- "Прибыль - это чистый доход сверх обычной нормы дохода за счет доступных инвестиционных возможностей".

Таким образом, анализируя различные научные трактовки прибыли, можно сформулировать следующее определение: Прибыль – конечный финансовый результат деятельности предприятия; определяется как разница между выручкой и затратами на производство и реализацию.

Когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве выручки и затрат удается лишь возмещать затраты - прибыль отсутствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйствующего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хозяйствования получает убытки - это область критического риска что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое положение, не исключающее банкротство.

На любом успешно функционирующем предприятии наступает момент самоокупаемости производства. В процессе производственного цикла и цикла обращения, происходит накопление затрат. По завершению накопления затрат наступает момент реализации продукции и текущей самоокупаемости производства. После реализации продукции, из всей выручки, вычесть общие затраты производства, то остатке будет прибыль полученная от этого производства.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хозяйствования, но и цели общества - удовлетворение общественных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Значение прибыли для предприятия заключается в следующем.

Прибыль:

* источник финансовых ресурсов;
* источник образования фондов предприятия (накопления, потребления, развития и др.) и является фондообразующим показателем, так как от ее величины зависит размер фондов предприятия;
* источник материального стимулирования трудового коллектива;
* источник образования имущества, капитала;
* источник трудовых и социальных льгот для работников предприятия;
* соотношение прибыли с другими показателями (издержками, основными и оборотными фондами, объемом продаж, выручкой от реализации продукции и услуг и др.) позволят определить эффективность использования ресурсов предприятия;

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Она характеризует степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Общий финансовый результат деятельности – это балансовая прибыль (убыток),которую получают балансированием общей суммы всех прибылей и убытков. Использование термина «балансовая прибыль» связано с тем, что конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом нарастающим итогом за год. Балансовая прибыль выявляется на основе бухгалтерского учета всех хозяйственных операций гостиничного комплекса и включает три основных элемента. Для наглядности представим состав балансовой прибыли в табличной форме.

Налогооблагаемая прибыль - это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически изменяется.

Чистая прибыль(остающаяся в распоряжении предприятия) определяется как разность между балансовой прибылью и налогами, уплачиваемыми предприятиями из балансовой прибыли (на недвижимость, прибыль, доход), экономическими санкциями и отчислениями, уплачиваемыми за счет прибыли. Предприятие распределяет и использует ее самостоятельно.

Сотни и тысячи предприятий ежегодно решают одни и те же задачи - как работать, что надо сделать, какую продукцию выпускать, в каком объеме, по какой цене продавать и т.д., чтобы покрыть все производственные затраты и получить некоторую прибыль. Лучше, если побольше, хуже, если она окажется незначительной. И совсем плохо, если производство окажется убыточным.

Общим для всех предприятий независимо от форм собственности является распределение прибыли в соответствии с действующим законодательством, уставом и коллективным договором на следующие цели: платежи в бюджет; формирование фонда накопления, фонда потребления, резервного фонда; на благотворительные цели; на выплату процентов за долгосрочный кредит; на уплату экономических санкций.

Определение направлений использования (расходования) прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции самого субъекта хозяйствования. Государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направления прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные (гуманитарные) цели, на финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений непроизводственной сферы.

#### 1.2 Экономическое содержание показателей рентабельности

Как уже было выше рассмотрено, одной из основных целей любого предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, является прибыль. Но наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно, абсолютный показатель прибыли не может дать ответ на вопрос насколько эффективно предприятие реализует свою продукцию, использует вложенный капитал, управляет своими оборотными средствами и т.д., поэтому в целях финансового и экономического анализа используются система относительных экономических показателей рентабельности.

Рассмотрим, что представляет собой рентабельность.

Одно из его определений звучит так: рентабельность (от нем. rentabel – доходный, прибыльный), показатель экономической эффективности производства на предприятиях. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

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.

В широком смысле слова, понятие рентабельности означает прибыльность, доходность. Предприятие считается рентабельным, если результаты от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства (обращения) и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия.

Итак, рентабельность это коэффициент, полученный как отношение прибыли к затратам, где в качестве прибыли может быль использована величина балансовой, чистой прибыли, прибыли от реализации продукции, а также прибыли от разных видов деятельности предприятия. В знаменателе в качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных и оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала и т.д.

Роль и значение показателя рентабельности заключается в следующем:

Данный показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы 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.

Повышение рентабельности характеризует цель предприятия в рыночной экономике. Увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике.

Уровень рентабельности интересует кредиторов и заемщиков денежных средств с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска не возврата заемных средств, платежеспособности предприятия;

Показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере для предпринимателей. 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.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Необходимо отметить, что названия показателей рентабельности несколько отличаются в различных источниках, но исходя из их экономического содержания, наиболее часто в литературе можно встретить деление показателей рентабельности на три группы: рентабельность реализованной продукции, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала. Они могут быть представлены стоимостными показателями или показателями, выраженными в процентах (коэффициентах). Рентабельность как относительный показатель характеризует процентное отношение суммы прибыли к одному из показателей (например, к выручке, товарообороту, издержкам, капиталу, фондам и т.д.).

При расчете рентабельности используется как балансовая, так и чистая прибыль предприятия. Рентабельность, рассчитанная исходя из чистой прибыли, называется чистой рентабельностью. Каждый из показателей рентабельности играет определенную роль в оценке эффективности деятельности предприятия. На практике следует использовать систему показателей рентабельности.

Рентабельность реализованной продукции*.*

Для определения рентабельности реализованной продукции (в некоторых источниках этот показатель называют рентабельностью продаж), на основании данных бухгалтерской отчетности, соотносят различные показатели прибыли от реализации продукции с объемом реализованной продукции. Эти отношения показывают, какое количество прибыли приходится на единицу реализованной продукции. На основании этих показателей осуществляется оценка эффективности управления предприятием, т.е. способность предприятия получать прибыль от своей основной деятельности.

Средний уровень рентабельности продаж колеблется в зависимости от отрасли и поэтому не имеет какого-либо норматива. Данный показатель важен при сравнении его с соответствующими показателями однотипных предприятий, в динамике или по сравнению с плановыми показателями.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции необходим при формировании ассортимента выпускаемой (реализуемой) продукции, при изыскании возможностей получения дополнительной прибыли за счет увеличения выпуска более рентабельной продукции.

Рентабельность всех активов (имущества).

Эта группа показателей рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям авансированных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственный капитал + долгосрочные обязательства); 

Рентабельность всех активов по балансовой прибыли является наиболее общим показателем. Данный коэффициент показывает, сколько денежных единиц привлечено предприятием для получения рубля прибыли независимо от источника привлечения этих средств.

Значение показателя рассчитывается делением балансовой прибыли на среднюю за период величину стоимости всех активов.

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

Рентабельность собственного капитала - самый значимый показатель в деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности. Рентабельность собственных средств показывает, какая величина прибыли приходится на 1 тенге собственных средств, т.е. позволяет определить эффективность использования собственных средств предприятия и сравнить ее с возможным доходом от вложения этих средств в другие объекты (ценные бумаги, другие предприятия и т.д.). В западных странах этот показатель служит важным критерием при оценке уровня котировки акций на фондовой бирже.

Рентабельность собственного капитала вычисляется по формуле:

Rсоб. кап. = Пб или Пч / источники собственных средств,

где Пб – балансовая прибыль

Пч – чистая прибыль

Таким образом, рассмотрев состав, функции и особенности формирования прибыли в современных условиях и экономическую сущность рентабельности, можно сделать выводы, что получение прибыли - непосредственная цель предприятия и результат всей его производственно-хозяйственной деятельности. Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Важнейшими факторами повышения величины прибыли являются: рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок и, как следствие, - повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции и повышение ее качества.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий.

2. Анализ прибыли и рентабельности на примере ТОО "Азимут-СВ"

2.1 Характеристика предприятия.

ТОО «Азимут-СВ» было зарегистрировано Управлением юстиции города Павлодара 12 июля 2007 года (свидетельство регистрации №14802-1945-ТОО). Форма собственности – частная. Местонахождение офиса ТОО: Казахстан, город Павлодар, ул. Катаева 62/85.

ТОО имеет свой и арендованный автопарк. Является членами КазАТО.

Согласно уставу основными видами деятельности являются – международные грузовые перевозки в такие страны как: Беларусь, Украина, Россия, Узбекистан, Китай, Турция, Латвия, Литва, Польша, Финляндия, Венгрия, Словения, Чехия, Германия, Италия, Франция, Австрия, Бельгия, Нидерланды, Словакия.

ТОО вправе создавать на территории Республики Казахстан и за рубежом филиалы и представительства, вступать в объединения с другими юридическими лицами, а также быть их учредителем и участником.

ТОО «Азимут-СВ» создано на неопределенный срок.

Миссия компании - создание и развитие прочного взаимовыгодного сотрудничества с клиентами и сотрудниками, трудолюбие, новаторство, командная работа – предпосылки для успешного ведения бизнеса, способствующие выходу предприятия на следующую, более высокую ступень развития в сфере транспортно-логистических услуг.

Главным приоритетом   организации является предоставление услуг в области грузоперевозок и переездов высокого качества по [доступным ценам.](http://www.oberon-tlk.ru/services.html)

Принципы качества, которым придерживается «Азимут – СВ» в своей деятельности:

1.Ориентация на клиента (потребителя). Потребность клиента – наиболее полное выполнение технического задания и требований потребителя к услугам по упаковке имущества, надёжному транспортированию. Только потребитель может дать оценку качеству предоставленных услуг. Основным показателем деятельности  в области качества являются -  [благодарственные письма и отзывы клиентов.](http://www.oberon-tlk.ru/blago.html)

2.Постоянное улучшение и совершенствование услуг. Работая в современных рыночных условиях, где сильно развита конкуренция успешно функционировать и развиваться, позволяет только постоянное ориентирование на улучшение и совершенствование услуг:

- обновление автопарка;

- использование новейших упаковочных материалов;

- постоянное обучение персонала, аттестация и поиск дополнительных мотивов;

- совершенствование технологии упаковки и перемещения тяжёлых грузов.

3.Полная ответственность за свой труд, за предоставляемые услуги:

- материальная ответственность Исполнителя перед Заказчиком прописана в [договоре](http://www.oberon-tlk.ru/docs.html) оказания услуг в пункте Ответственность сторон;

- материальная ответственность сотрудников регламентируется трудовым договором между сотрудником и организацией;

- ответственность руководителей подразделений, менеджеров за действия своих подчинённых регламентируется правилами внутреннего трудового распорядка.

ТОО является юридическим лицом по действующему на территории Республики Казахстан законодательству. Правовое положение ТОО определяется учредительным договором и уставом, Гражданским кодексом Республики Казахстан, Законами Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью», «О государственной поддержке малого предпринимательства».

Целью ТОО является извлечение дохода от основной деятельности и использование его в интересах учредителей ТОО.

ТОО имеет:

- самостоятельный баланс;

- расчетный счет;

- валютные счета;

- печать с указанием своего наименования на государственном и русском языках;

- собственные TIR – Карнеты. Карнет - это книжка - документ, предназначенный для того, чтобы проходить таможенный контроль без досмотра груза и без очереди. На каждом таможенном пункте в корнете ставятся отметки о прохождение данного таможенного пункта, причем каждый таможенный пункт делает отметку на отдельном листе, заверяя её печатью. К карнет-ТИРу так же прилагается наклейка с надписью "TIR" (водитель обязан отклеить её по истечению действия ТИРа), так же для прохождения таможенных пунктов в некоторых странах к ТИРу необходимо прикладывать документ – CMR (на этих пунктах ТИР без СМR может считаться недействительным).

- CMR – это транспортный документ, подтверждающий наличие договора между перевозчиком и отправителем об автодорожной перевозке грузов. Для международных автодорожных перевозок этот документ должен содержать сведения, предписываемые Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ): дату отгрузки, наименование груза, подлежащего перевозке, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки, стоимость перевозки. Накладная подписывается перевозчиком и грузоотправителем. Накладная не является товарораспорядительным документом, не может быть индоссирована, груз выдается указанному в ней получателю.

Средняя численность работников ТОО, согласно штатной расстановке, составляет 12 человек.

Лицами, уполномоченными осуществлять управленческие функции, являются:

- директор ТОО;

- финансовый директор.

Доходом предприятия признаются валовые, систематические и регулярные поступления экономических выгод, возникающих от следующих операций и событий:

- международные грузовые перевозки;

- предоставление услуг, выполнение работ по договору.

Капитал ТОО включает в себя:

- уставный капитал;

- дополнительно неоплаченный капитал от переоценки основных средств;

- нераспределенный доход.

Уставный капитал ТОО равен сумме вкладов учредителей. Формирование уставного капитала произведено в соответствии с учредительными документами. В ТОО «Азимут – СВ» не создается резервный капитал.

Доли участников в уставном капитале и имуществе ТОО, а также состав и порядок внесения ими вкладов в уставный капитал определен учредительным договором участников ТОО. Доли участников в уставном капитале и соответственно в имуществе ТОО пропорциональны их вкладам в уставный капитал ТОО.

Уставный капитал ТОО может пополняться за счет дополнительных взносов участников, как деньгами, так и имуществом. Вклады участников в натуральной форме или в виде имущественных прав оцениваются в денежной форме по решению общего собрания участников Товарищества. Если стоимость вклада превышает сумму эквивалентную двадцати тысячам размеров месячного расчетного показателя, его оценка должна быть подтверждена независимым экспертом. Участники Товарищества в течение пяти лет с момента такой оценки несут солидарную ответственность перед кредиторами Товарищества в пределах суммы, на которую завышена оценка вклада.

Должностные обязанности работников регламентируется должностными инструкциями. Товарищество самостоятельно определяет формы и систему оплату труда, предусматривает в договорах размеры тарифных ставок и окладов, рассматривая при этом государственные тарифы как минимальную гарантию оплаты труда работников и специалистов соответствующей квалификации.

Работники Товарищества подлежат обязательному социальному страхованию.

Товарищество обязано обеспечить для всех работающих безопасные условия труда, и несет ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности.

**[2.2 Анализ структуры капитала предприятия.](#_Toc185353388)**

В современных условиях структура капитала является тем фактором, который оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия — его долгосрочную платежеспособность, величину дохода, рентабельность деятельности.

Капитал всякого предприятия может быть представлен двумя составляющими: собственными и заемными средствами.

Поэтому анализ наличия, источников формирования и размеще­ния капитала имеет исключительно большое значение. Задачи анализа:

* изучение состава, структуры и динамики источников формиро­вания капитала предприятия;
* выявление факторов изменения их величины;
* определение стоимости отдельных источников привлечения ка­питала и его средневзвешенной цены, а также факторов измене­ния последней;
* оценка произошедших изменений в пассиве баланса с точки зре­ния повышения уровня финансовой устойчивости предприятия;
* обоснование оптимального варианта соотношения собственного и заемного капитала.

Капитал — это средства, которыми располагает субъект хозяйствова­ния для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли.

Формируется капитал предприятия как за счет собственных (внут­ренних), так и за счет заемных (внешних) источников.

От степени оптимальности соотношения собственного и заемно­го капитала во многом зависят финансовое положение предприятия и его устойчивость.

Из таблицы 2.1 видно, что в ТОО «Азимут-СВ» основной удель­ный вес в источниках формирования активов занимает собственный капитал, хотя за 2009 год его доля снизилась на 6%, а заем­ного, соответственно, увеличилась.

Таблица 2.1 - Анализ динамики и структуры источников капитала в ТОО «Азимут-СВ».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник капитала | Наличие средств, тыс. тен. | | | Структура средств, % | | |
| 2008 год | 2009 год | изме­нение | 2008 | 2009 | изме­нение |
| Собственный капитал | 31 500 | 41600 | + 10100 | 70 | 64 | -6 |
| Заемный капитал | 13 500 | 23 400 | +9900 | 30 | 36 | +6 |
| Итого | 45 000 | 65 000 | +20 000 | 100 | 100 | - |

В процессе последующего анализа необходимо более детально изу­чить динамику и структуру собственного и заемного капитала.

Таблица 2.2 - Динамика структуры собственного капитала в ТОО «Азимут-СВ»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник капитала | Наличие средств, тыс. тен. | | | Структура средств, % | | |
| 2008 год | 2009 год | изме­нение | 2008 год | 2009 год | изме­нение |
| Уставный капитал | 10 000 | 10 000 | - | 31,7 | 24,0 | -7,7 |
| Резервный капитал | 1500 | 1825 | +325 | 4,8 | 4.4 | -0,4 |
| Добавочный капитал | 12725 | 16 575 | +3850 | 40,4 | 39,8 | -0,6 |
| Нераспределенная прибыль | 7275 | 13 200 | +5925 | 23,1 | 31,8 | +8,7 |
| Итого | 31 500 | 41600 | + 10100 | 100 | 100 | - |

Данные таблицы 2.2 показывают изменения в размере и структу­ре собственного капитала: значительно увеличились сумма и доля нераспределенной прибыли при одновременном уменьшении удельного веса уставного и резервного капитала.

Общая сумма соб­ственного капитала за 2009 год увеличилась на 10 100 тыс. тен., или на 32%.

Факторы изменения собственного капитала нетрудно установить по дан­ным аналитического бухгалтерского учета, отражающим движение ус­тавного, резервного и добавочного капитала, нераспределенной при­были.

Таблица 2.3 -Движение фондов и других средств в ТОО «Азимут-СВ», в тыс. тен.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 год | Поступило (начислено) | Израсхо­довано | 2009 год |
| Уставный капитал | 10 000 |  | - | 10000 |
| Резервный капитал | 1500 | 735 | 410 | 1825 |
| Добавочный капитал | 12 725 | 3850 | - | 16 575 |
| Нераспределенная прибыль | 7275 | 14 685 | 8760 | 13200 |
| Итого | 31500 | 19 270 | 9170 | 41600 |

Прежде чем оценить изменения суммы и доли собственного капи­тала в общей валюте баланса, следует выяснить, за счет каких факто­ров произошли эти изменения. Очевидно, что прирост собственного капитала за счет реинвестирования прибыли и за счет переоценки ос­новных средств будет рассматриваться по-разному при оценке способ­ности предприятия к самофинансированию и наращиванию собствен­ного капитала. Капитализация (реинвестирование) прибыли способствует повышению финансовой устойчивости, снижению себестоимо­сти капитала, так как за привлечение альтернативных источников фи­нансирования нужно платить довольно высокие проценты.

На рассматриваемом предприятии собственный капитал увеличился за счет фонда переоценки имущества на 3850 тыс. тен., а за счет капита­лизации прибыли — на 5925 тыс. тен., или на 18,8%.

Темп прироста собственного капитала (отношение суммы капи­тализированной прибыли отчетного периода к собственному капи­талу) зависят от следующих факторов:

* доли чистой прибыли в общей сумме брутто прибыли до выплаты процентов и налогов (Дчп);
* рентабельности оборота (Rоб) — отношение чистой прибыли к вы­ручке;
* оборачиваемости капитала (Коб) — отношение выручки к средне­годовой сумме капитала;
* мультипликатора капитала (МК), характеризующего финансовую активность предприятия по привлечению заемных средств (от­ношение среднегодовой суммы активов баланса к среднегодовой сумме собственного капитала);
* доли отчислений чистой прибыли на развитие производства (Дкп) (отношение реинвестированной прибыли к сумме чистой при­были).

Для расчета влияния данных факторов на изменение темпов рос­та собственного капитала можно использовать следующую модель:

Т ↑ СК = Пк/СК = (ЧП/БП) \* (БП/В) \* (В/КL) \* (КL/СК) \* (Пк/ЧП) = Дчп \* Rоб \* Коб \* МК \* Дкп

где:

Т ↑ СК — темп прироста собственного капитала;

Пк - сумма капитализированной прибыли;

СК — собственный капитал;

ЧП — чистая прибыль;

БП - общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов;

В — выручка;

KL — общая сумма капитала.

Первый фактор отражает влияние уровня налогового и процент­ного изъятия прибыли на темпы прироста собственного капитала. Второй и третий факторы отражают воздействие маркентинговой политики предприятия. Правильно выбранная структурная и цено­вая политика, расширение рынков приводят к увеличению объема продаж и прибыли предприятия, повышению уровня рента­бельности продаж и скорости оборота капитала. Четвертый и пятый факторы характеризуют влияние финансовой политики, которая мо­жет как усилить, так и снизить положительный результат предыду­щих факторов.

Таблица 2.4 -Исходные данные для факторного анализа темпов устойчивого роста собственного капитала в ТОО «Азимут-СВ».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 год | 2009 год |
| Капитализированная прибыль, тыс. тен. | 5160 | 6660 |
| Чистая прибыль, тыс.тен. | 11870 | 14 685 |
| Общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов, тыс. тен. | 18 260 | 22 250 |
| выручка (нетто) от всех видов продаж, тыс.тен. | 80 400 | 97 120 |
| Среднегодовая сумма капитала, тыс.тен. | 40 200 | 53 955 |
| В том числе собственного капитала, тыс.тен. | 27 420 | 36 500 |
| Темп прироста собственного капитала за счет капитализации прибыли (Т↑СК), % | 18,8 | 18,25 |
| Доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли | 0,65 | 0,66 |
| Рентабельность оборота (Rоб), % | 22,7 | 22,91 |
| Оборачиваемость капитала (Коб) | 2,0 | 1,6 |
| Мультипликатор капитала (МК) | 1,466 | 1,4782 |
| Доля капитализированной прибыли в общей сумме чистой прибыли (Дкп) | 0,4347 | 0.4535 |

Расчет произведем способом цепной подстановки:

Т ↑ СК0 = 0,65 \* 22,7 \* 2,0 \* 1,466 \* 0,4347 = 18,8%;

Т ↑ СКусл1 = 0,66 \* 22,7 \* 2,0 \* 1,466 \* 0,4347 = 19,1%;

Т ↑ СКусл2 = 0,66 \* 22,9 \* 2,0 \* 1,466 \* 0,4347 = 19,3%;

Т ↑ СКусл3 = 0,66 \* 22,9 \* 1,8 \* 1,466 \* 0,4347 = 17,4%;

Т ↑ СКусл4 = 0,66 \* 22,9 \* 1,8 \* 1,4782 \* 0,4347 = 17,5%;

Т ↑ СК1 = 0,66 \* 22,9 \* 1,8 \* 1,4782 \* 0,4535 = 18,25%.

Общее изменение темпов роста собственного капитала составляет

18,25-18,8 = - 0,55%,

В том числе за счет изменения:

|  |  |
| --- | --- |
| доли чистой прибыли:  рентабельности оборота:  оборачиваемости капитала:  мультипликатора капитала:  доли капитализированной прибыли в общей сумме чистой прибыли: | 19,1 - 18,8 = +0,3%;  19,3 - 19,1 = +0,2%;  17,4 - 19,3 = -1,9%;  17,5 - 17,4 = +0,1%;  18,25-17,5 = +0,75%. |

Приведенные данные показывают, что темп прироста собствен­ного капитала ниже прошлогоднего в основном из-за замедления оборачиваемости капитала, поскольку остальные факторы оказали положительное влияние на его уровень.

Большое влияние на фи­нансовое состояние рассматриваемого предприятия оказывают состав и структура за­емных средств, т.е. соотношение долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных финансовых обязательств.

Таблица 2.5 -Динамика структуры заемного капитала ТОО «Азимут-СВ».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Источник заемных средств | Сумма, тыс. тен. | | | Структура капитала,% | | |
| 2008 год | 2009 год | изме­нение | 2008 год | 2009 год | изме­нение |
| Долгосрочные кредиты | 5000 | 6000 | + 1000 | 37,0 | 25,6 | -11,4 |
| Краткосрочные кредиты | 3000 | 8400 | +5400 | 22,2 | 35,9 | + 13,7 |
| Кредиторская задолженность | 5500 | 9000 | +3500 | 40.8 | 38,5 | -2,3 |
| В том числе: поставщикам | 2050 | 3800 | + 1750 | 15,2 | 16,3 | +1,1 |
| персоналу по оплате труда | 750 | 1200 | +460 | 5,6 | 5,1 | -0,5 |
| внебюджетным фондам | 400 | 600 | +200 | 3,0 | 2,6 | -0,4 |
| бюджету | 1500 | 2200 | +700 | 11,1 | 9,4 | -1,7 |
| прочим кредиторам | 800 | 1200 | +400 | 5,9 | 5,1 | -0,8 |
| Итого: | 13 500 | 23 400 | +9900 | 100 | 100 | - |
| В том числе просроченные обязательства | - | - | - | - | - | - |

Из таблицы 2.5 следует, что за 2009 год сумма заемных средств увеличилась на 9900 тыс. тен., или на 73,3%. Произошли существенные изменения и в структуре заемного капитала: доля долгосрочных банковских кредитов умень­шилась, а краткосрочных увеличилась.

Привлечение заемных средств в оборот предприятия — явление нормальное, содействующее временному улучшению финансового состояния при условии, что эти средства не замораживаются на про­должительное время в обороте и своевременно возвращаются. В про­тивном случае может возникнуть просроченная кредиторская за­долженность, что в конечном итоге приводит к выплате штрафов и ухудшению финансового положения.

**2.3. Анализ прибыли ТОО «Азимут-СВ».**

Состав прибыли, ее структура, динамика и выполнение плана за 2008 и 2009 годы представлены в таблице 3.1

Таблица 3.1 - Анализ динамики и состава прибыли ТОО «Азимут-СВ»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 | | 2009 | | Темп роста  прибыли,  % |
| Сумма  тыс. тен. | Доля, % | Сумма  тыс. тен. | Доля,  % |
| Прибыль от оказания услуг до выплаты налогов | 13 250 | 89,8 | 18 597 | 83,6 | 140,3 |
| Процентные доходы от инвести­ционной деятельности | 1550 | 10,5 | 3860 | 17,4 | 249 |
| Сальдо прочих операционных доходов и расходов | -500 | -3,3 | -1060 | -4,8 | 117,7 |
| Сальдо внереализационных доходов и расходов | 450 | 3 | 853 | 3,8 | 189,5 |
| Чрезвычайные доходы и расходы | - | - | - | - | - |
| Общая сумма брутто-прибыли | 14 750 | 100 | 22 250 | 100 | 150,84 |
| Проценты к уплате за использование заемных средств | 2220 | 12,1 | 2585 | 11,6 | 116,4 |
| Прибыль отчетного периода после уплаты процентов | 12 530 | 84,9 | 19665 | 88,4 | 156,9 |
| Налоги из прибыли | 2240 | 17,9 | 4200 | 18.9 | 187,5 |
| Экономические санкции по платежам в бюджет | 690 | 3,8 | 780 | 3,5 | 113.0 |
| Чистая прибыль | 9600 | 76,6 | 14685 | 66,0 | 152,9 |
| В том числе: потребленная прибыль | 7120 | 74,2 | 8760 | 59,7 | 123,0 |
| нераспределенная (капитализированная) прибыль | 2480 | 25,8 | 5925 | 40.3 | 238,9 |

Как показывают данные таблицы 3.1, общая сумма валовой прибы­ли за исследуемый период увеличилась на 50,84%. Наибольшую долю в ее составе занимает прибыль от оказания услуг (83,6%). Удельный вес прочих финансовых результатов составляет всего 16,4%, что несколько больше, чем в 2008 году.

Прибыль от оказания услуг в целом по предприятию зави­сит от трех факторов первого уровня соподчиненности: объема оказанных услуг (VРП); себестоимости (Ci) и уровня средне реализационных цен (Цi).

П = ∑ [VРПобщ \* (Цi - Ci)].

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выпол­нить способом цепной подстановки.

Таблица 3.2 - Исходные данные для анализа прибыли от оказания услуг ТОО «Азимут-СВ», в тыс. тен.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 год | Данные 2008 года, пересчитанные на объем выполненных работ 2009 года | 2009 год |
| Выручка (нетто) от реализации продукции, товаров, услуг (В) | ∑(VРПi0 \* Цi0)  = 82114 | ∑(VРПi1 \* Цi0) = 81032 | ∑(VРПi1 \* Цi1)  = 97120 |
| Полная себестоимость оказанных услуг (3) | ∑(VРПi0 \* Сi0)  = 68864 | ∑(VРПi1\* Сi0) = 65534 | ∑(VРПi1\* Сi1) = 78523 |
| Прибыль (П) | 13250 | 15498 | 18597 |

Сначала нужно найти сумму прибыли при фактическом объеме выполненных работ и базовой величине остальных факторов. Для этого следует рассчитать индекс объема продаж (оказанных услуг), а затем базовую сумму прибыли скорректировать на его уровень.

Индекс объема продаж (оказанных услуг) исчисляют путем сопоставления факти­ческого объема реализации с базовым в стоимостном выражении. На ТОО «Азимут-СВ» его величина составляет:

Iрп = VРП1 / VРП0 = 18450 /20500 = 0,9.

Если бы величина остальных факторов не изменилась, то сумма при­были должна была бы уменьшиться на 10% и составить 11925 тыс. тен. (13250 \* 0,9).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объе­ме и структуре реализованной продукции, но при базовом уровне се­бестоимости и цен. Для этого из условной выручки нужно вычесть условную сумму затрат:

∑(VРПi1 \* Цi0) - ∑(VРПi1\* Сi0) = 81032 - 65534 = 15498 тыс. тен.

Требуется подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации и ценах, но при базовом уровне себестоимости продукции. Для этого из факти­ческой суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат:

∑(VРПi1 \* Цi1) - ∑(VРПi1\* Сi0) = 97120 - 65534 = 31586 тыс. тен.

Порядок расчета данных представлен в таблице 3.3

Таблица 3.3 - Расчет влияния факторов первого уровня на изменение суммы прибыли от оказания услуг в целом по предприятию.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель прибыли | Факторы | | | Порядок расчета | Прибыль, тыс. тен. |
| Объем оказанных услуг | Цены | Себестоимость |
| П0 | t0 | t0 | t0 | B0 - 30 | 15477 |
| Пусл 1 | t1 | t0 | t0 | П0 \* Iрп | 13930 |
| П усл 2 | t1 | t0 | t0 | Вусл - Зусл | 15498 |
| П усл 3 | t1 | t1 | t0 | В1 - Зусл | 31586 |
| П 1 | t1 | t1 | t1 | В1- З1 | 18597 |

По данным таблицы 3.3 можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора. Изменение суммы прибыли за счет:

* объема оказанных услуг

∆Пvрп = Пусл1 - П0= 11925 - 13250 = -1325тыс. тен.;

* цен

∆Пц = Пусл3- Пусл2 = 31586 - 15498 = +16088 тыс. тен.;

* себестоимости реализованной продукции (оказанных услуг)

∆Пс = П1 - Пусл3= 18597 — 31586 = -12989 тыс. тен.

Итого + 1774 тыс. тен.

Результаты расчетов показывают, что рост прибыли обусловлен в основном увеличением средне реализационных цен. В связи с по­вышением себестоимости сумма прибыли уменьшилась на 12989 тыс. тен. Но поскольку темпы роста цен на продукцию пред­приятия были выше темпов роста ее себестоимости, то в целом дина­мика прибыли положительна.

**2.4 Анализ рентабельности предприятия.**

В процессе анализа необходимо изучить динамику показателей рентабельности капитала, установить тенденции их из­менения, провести сравнительный анализ их уровня с целью более полной оценки эффективности работы пред­приятия.

Таблица 3.4 - Показатели эффективности использования капитала предприятия ТОО «Азимут-СВ».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2008 год | 2009 год |
| Выручка от реализации продукции (Врп), тыс. тен. | 80 400 | 97120 |
| Общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов (БП), тыс. тен. | 14 750 | 22 250 |
| Прибыль от оказанных услуг (Прп), тыс. тен. | 13 250 | 18 597 |
| Отношение брутто-прибыли к операционной прибыли (Wn) | 1,1132 | 1,1964 |
| Чистая прибыль (ЧП), тыс. тен. | 9600 | 14 685 |
| Доля чистой прибыли в общей сумме брутто-прибыли | 0,65 | 0,66 |
| Средняя сумма совокупного капитала (KL), тыс. тен. | 40 200 | 53 955 |
| Средняя сумма собственного капитала (СК), тыс. тен. | 27 420 | 36 500 |
| Мультипликатор капитала (МК) | 1,466 | 1,478 |
| Средняя сумма операционного капитала (ОК), тыс. тен. | 32160 | 40 460 |
| Доля операционного капитала в общей его сумме (УДо.к) | 0,8 | 0,75 |
| Рентабельность оборота (Roб), % | 16,48 | 19.15 |
| Коэффициент оборачиваемости операционного капитала (Коб) | 2,5 | 2,4 |
| Рентабельность операционного капитала (ROK), % | 41,2 | 46,0 |
| Рентабельность совокупного капитала (ВЕР), % | 36,7 | 41,2 |
| Рентабельность собственного капитала (ROE), % | 35,0 | 40,2 |

Проведем факторный анализ изменения уров­ня данных показателей, который поможет выявить сильные и слабые стороны ТОО «Азимут-СВ».

В первую очередь необходимо изучить факторы изменения рен­табельности операционного капитала, поскольку они лежит в основе формирования остальных показателей доходности капитала. Его величина непосредственно зависит от скорости оборота капитала в операционном процессе и от уровня рентабель­ности оказанных услуг:

RОК = (Прп/ОК) = (Врп/ОК) \* (Прп/Врп) = Коб \* Rоб

где:

RОК - рентабельность операционного капитала;

Прп - прибыль от реализации продукции;

ОК - средняя сумма операционного капитала;

Врп - выручка от реализации продукции (оказания услуг);

Коб - коэффициент оборачиваемости операционного капитала;

Rоб - рентабельность оборота.

Общее изменение уровня данного показателя составляет:

∆ROKобщ = ROK1 – ROK0 = 46,0 - 41,2 = +4,8 %;

в том числе за счет изменения:

коэффициента оборачиваемости операционного капитала:

∆ROKкоб = ∆Коб \* Rоб0 = (2,4 - 2,5) \* 16,48 = -1,6 %;

рентабельности оборота:

∆ROKRоб = Коб1 - ∆Rоб = 2,4 \* (19,15 - 16,48) = +6,4 %.

Результаты расчетов показывают, что рентабельность операцион­ного капитала ТОО «Азимут-СВ» повысилась.

Рентабельность совокупного капитала (ВЕР) по уровню своего синтеза является более сложным показателем. Его величина зависит не только от рентабельности операцион­ного капитала (ROK) и факторов, формирующих его уровень, но и доли в нем операционного капитала (УДок), а также от структуры при­были (Wn - соотношения общей суммы валовой прибыли и операци­онной прибыли):

ВЕР = (БП/КL) = (БП/Прп) \* (Прп/ОК) \* (ОК/КL) = Wn \* ROK \* Удок = Wn \* Rоб \* Коб \* Удок

где:

ВЕР - рентабельность совокупного капитала;

БП - общая сумма брутто-прибыли до выплаты процентов и налогов;

КL - средняя сумма совокупного капитала.

Согласно данным таблицы 16 общее изменение рентабельности совокупного капитала ТОО «Азимут-СВ» составляет:

∆ВЕРобщ = BEP1 - ВЕР0 = 41,2 - 36,7 = +4,5 %,

в том числе за счет изменения:

структуры прибыли

∆ВЕРw = ∆W \* Коб0 \* Rоб0 \* Удок0 = (1,1964 - 1,1132) \* 2,5 \* 16,48 \* 0,8 = +2,70 %;

коэффициента оборачиваемости операционного капитала

∆ВЕРкоб = W1 \* ∆Коб \* Rоб0 \* Удок0 = 1,1964 \* (2,4 - 2,5) \* 16,48 \* 0,8 = -1,58 %;

рентабельности оборота

∆ВЕРRоб = W1 \* Коб1 \* ∆Rоб \* Удок0 = 1,1965 \* 2,4 \* (19,15 - 16,48) \* 0,8 = +6,13 %;

удельного веса операционного капитала в общей сумме капитала

∆ВЕРУдок = W1 \* Коб1 \* Rоб1 \* ∆Удок = 1,1965 \* 2,4 \* 19,15 \* (0,75 - 0,8) = -2,75 %.

Данные расчета показывают, что доходность капитала ТОО «Азимут-СВ» за 2009 год увеличилась. Увеличение прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности способство­вали росту величины Wn, а следовательно, и доходности совокупно­го капитала. Уменьшение доли операционного капитала и увеличе­ние доли неработающих активов, не приносящих предприятию ни­какого дохода, снизили доходность совокупного капитала на 2,75%.

**3. Пути улучшения финансовых результатов предприятия.**

Для улучшения финансовых результатовпредприятия необходимо наращивать объем оказанных услуг. В процессе финансовой деятельности предприятие должно получать прибыль, которая должна не только возмещать затраты на производство продукции, но и использоваться для дальнейшего расширенного воспроизводства. Важнейшие результаты деятельности каждого предприятия - прибыль и рентабельность, которые зависят, в основном, от себестоимости и цены реализации продукции.

На предприятии «Азимут-СВ» разработана методика определения резервов роста прибыли и рентабельности.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли: увеличение объема реа­лизации, снижение себестоимости, определение новых рынков сбыта, улучшение сервиса и т.д. (рис. 1).

Резервы увеличения суммы прибыли

Снижение себестоимости продукции

Повышение цен

Увеличение объема оказания услуг

Поиск лояльных клиентов

Улучшение качества предоставляемых услуг

Реализация в более короткие сроки

Рис. 1 - Основные направления поиска резервов увеличения прибыли ТОО «Азимут-СВ».

Основные источники резервов повышения уровня рентабельности продукции — увеличение суммы прибыли от оказания услуг и снижение себестоимости.

Для улучшения финансового состояния ТОО «Азимут-СВ» надо добиться снижения объема затрат, либо увеличения собственных оборотных средств или краткосрочных кредитов. Например, для снижения объема затрат можно предложить инвентаризацию запасов в целях выявления в них неликвидных, не нужных предприятию, но отягощающих его баланс; либо разработку мер по снижению по­требности в этих запасах и затратах, в том числе за счет снижения материалоемкости, энергоемкости производства, и другие меры.

Набор таких предложений, полученных от финансового менед­жера руководителем предприятия, позволит последнему выбрать наиболее реальный и доступный вариант для решения финансовых проблем экономического субъекта.

Также представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ТОО «Азимут-СВ», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

* повышение качества предоставляемых услуг;
* рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.
* усовершенствовать управление предприятием.
* осуществлять эффективную ценовую политику;
* совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;
* повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;
* разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала.

Заключение

Написав курсовую работу на тему «Анализ прибыли и рентабельности» на примере ТОО «Азимут-СВ»», сделаем выводы.

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

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия;

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство и реализации этой продукции (работ, услуг), включаемыми в себестоимость продукции и учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли;

Прибыль от прочей реализации представляет собой прибыль, полученную от реализации основных фондов и другого имущества, нематериальных активов. Прибыль от прочей реализации определяется как разница между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию;

Прибыль от реализации основных фондов и другого имущества определяется, как разница между продажной ценой и остаточной (или первоначальной) стоимостью этих фондов и имущества увеличенной на индекс инфляции устанавливаемой РБ;

Следует отметить, что рентабельность – это показатель эффективности единовременных и текущих затрат. В общем виде рентабельность определяется отношением прибыли к единовременным и текущим затратам, благодаря которым получена эта прибыль. Различают рентабельность производства и рентабельность продукции;

Рентабельность производства показывает, насколько результативно используется имущество предприятия, а рентабельность продукции показывает результативность текущих затрат;

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию;

Для повышения эффективности производства предприятия очень важно, чтобы была четко отработанная налоговая политика, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Если государство облагает предприятия высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, и, как результат поступление средств в бюджет. Следовательно, необходимо совершенствование налоговой политики, она нестабильна и очень сложна.

## 3.2. Подсчет резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности

Для определения резервов роста прибыли за счет резервов увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации продукции умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида:



На рассматриваемом предприятии при существующем оборудовании и уровне организации производства максимальный объем производства может достигать значения 2200 тыс. тен. в год.

Таким образом, резерв роста объема реализации продукции составляет:

2200 - 1985,584 = 214,416 тыс. тен.

В отчетном году сумма прибыли, приходящаяся на единицу продукции составила:

2198,470 тыс. тен. / 1985,584 тыс. тен. = 1,107

Резерв роста прибыли составляет:

214,416 \* 1,107 = 237,405 тыс. тен.

Резервы увеличения прибыли за счет снижения себестои­мости товарной продукции и услуг подсчитываются следующим образом: предварительно выявленный резерв снижения себе­стоимости каждого вида продукции умножается на возможный объем ее продаж с учетом резервов его роста:



При снижении себестоимости на 0,20 тенге, прибыль увеличится на следующую величину:

0,20\*(1985,584 + 214,416) = 440,000 тыс. тен.

Что касается такого фактора, как качество продукции, то в данном случае его рассматривать нецелесообразно, поскольку предприятие оказывает услуги.

Аналогично тому, как был подсчитан резерв увеличения прибыли за счет уменьшения себестоимости можно подсчитать резерв увеличения прибыли за счет увеличения цены.

В заключение анализа необходимо обобщить все выявленные резервы роста прибыли

Таблица 3.1.-Влияние резервов роста прибыли на ее изменение

|  |  |
| --- | --- |
| Источник резервов | Соответствующее увеличение прибыли, тыс. руб. |
| Увеличение объема продаж | 237,405 |
| Снижение себестоимости продукции | 440,000 |
| Итого | 677,405 |

Основными источниками резервов повышения уровня рен­табельности продаж являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение себестоимости товарной продукции. Для подсчета резервов может быть использована следующая формула:

,

где Р↑R – резерв роста рентабельности;

Rв – рентабельность возможная;

Rф – рентабельность фактическая;

Р↑П – резерв роста прибыли от реализации продукции;

VРПвi - возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов его роста;

Свi - возможный уровень себестоимости i-х видов продукции с учетом выявленных резервов снижения;

Пф – фактическая прибыль от реализации продукции;

Иф - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Резерв повышения уровня рентабельности составит:

Р↑R = (2198,470 + 1007,405)\*100 / (2200\*4,393) - (2198,470 / 8722,240) = 32,92 %

Мы видим, что после внедрения описанных выше мероприятий рентабельность производственной деятельности может увеличиться на 32, 92% и составить: 25,20 + 32,92 = 58,12%

**Заключение**

Итак, постараемся выделить основные задачи финансового анализа применительно к деятельности казахстанских предприятий:

- оценка текущей платёжеспособности фирмы, возможности своевременно погасить краткосрочные обязательства;

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

- оценка эффективности управления имуществом и заёмным капиталом;

- оценка прибыльности от производственной и физической деятельности;

- анализ эффективности использования имущества;

- оценка рискованности деятельности предприятия;

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

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

Финансовое состояние организации, его устойчивость и стабильность зависят от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Ес­ли производственный и финансовый планы успешно выполняют­ся, то это положительно влияет на финансовое положение организации. Напротив, в результате спада происходит повышение себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансо­вых результатов организации.

ТОО «Азимут-СВ» было зарегистрировано Управлением юстиции города Павлодара 12 июля 2007 года (свидетельство регистрации №14802-1945-ТОО). Форма собственности – частная.

 Главным приоритетом   организации является предоставление услуг в области грузоперевозок и переездов высокого качества по [доступным ценам.](http://www.oberon-tlk.ru/services.html)

Целью ТОО является извлечение дохода от основной деятельности и использование его в интересах учредителей ТОО.

Доходом предприятия признаются валовые, систематические и регулярные поступления экономических выгод, возникающих от следующих операций и событий:

- международные грузовые перевозки;

- предоставление услуг, выполнение работ по договору.

Общая сумма валовой прибы­ли в ТОО «Азимут-СВ» за 2009 году увеличилась на 50,84%. Наибольшую долю в ее составе занимает прибыль от оказания услуг (83,6%). Удельный вес прочих финансовых результатов составляет всего 16,4%, что несколько больше, чем в 2008 году.

Рост прибыли обусловлен в основном увеличением средне реализационных цен. В связи с по­вышением себестоимости продукции сумма прибыли уменьшилась на 12989 тыс. тен. Но поскольку темпы роста цен были выше темпов роста ее себестоимости, то в целом дина­мика прибыли положительна.

Основные источники резервов увеличения суммы прибыли: увеличение объема реа­лизации, снижение себестоимости, определение новых рынков сбыта, улучшение сервиса и т.д.

Для улучшение финансового состояния ТОО «Азимут-СВ» надо добиться снижения объема затрат, либо увеличения собственных оборотных средств или краткосрочных кредитов.

## Список использованной литературы

1. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: Методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 512 с.
2. Чуев И. Н., Чечевицина Л. Н. Экономика предприятия. - М.: Изд.–торг. корпорация «Дашков и Кº», 2003. – 416 с.
3. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА, 2002.
4. Экономика фирмы. / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: Юнити, 2003. – 461с.

http://www.dmir.ru/journal/riz/

1. Грищенко О.В. [Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия](http://www.aup.ru/books/m67/).// http:/www.aup. ru
2. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности.: Учеб. пособие – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2008.
4. Бухгалтерский баланс ТОО «Азимут-СВ» за 2008-2009 гг
5. Отчет о прибылях и убытках ТОО «Азимут-СВ» за 2008-2009 гг
6. Финансовая отчетность ТОО «Азимут-СВ» за 2008 – 2009 гг
7. Дюсембаев К.Ш. «Учет и анализ финансовой отчетности» - 1998г