Содержание

Введение 3

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность, задачи управления финансовыми результатами 5

1.2 Характеристика и анализ составляющих финансовых результатов 13

1.2.1 Сущность прибыли, формы и механизмы ее формирования 13

1.2.2 Методика анализа прибыли. Факторный анализ прибыли 21

1.3 Показатели рентабельности и методика их расчета 27

2. Анализ итоговых показателей деятельности столовой ГАПОУ СО «ЕТЭТ»

2.1 Краткая характеристика предприятия 31

2.2 Анализ выполнения плана по итоговым финансово-экономическим показателям 33

2.3 Анализ динамики итоговых финансово-экономических показателей 36

Заключение 40

Список литературы 42

ВВЕДЕНИЕ

Для любого предприятия получение финансового результата (прибыли) означает признание обществом (рынком) полезности его деятельности или получение выручки от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ и услуг.

Актуальность темы данной выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что конечным положительным финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования является прибыль. Прибыль можно назвать показателем, в котором отражается эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Значение прибыли обусловлено и тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества работы, создает экономическую заинтересованность в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку является основным источником производственного и социального развития. А с другой стороны, прибыль является важнейшим источником формирования государственного бюджета, таким образом, в росте прибыли заинтересованы как субъекты хозяйствования, так и государство. Руководителю любого предприятия на практике приходится принимать множество разнообразных управленческих решений. Каждое принимаемое решение, касающееся цены, затрат предприятия, объема и структуры реализации, в конечном итоге сказывается на финансовых результатах предприятия.

Поэтому анализ финансовых результатов деятельности предприятия и управление ими являются основной и довольно сложной задачей для многих служб предприятия, так как прибыль является основным показателем выживаемости предприятия в современных рыночных условиях. Правильная

оценка этого показателя позволит управленческому персоналу принимать правильные решения для совершенствования своей деятельности.

Основная цель выпускной квалификационной работы – проанализировать результаты финансовой деятельности предприятия, определить проблемы и дать рекомендации по совершенствованию финансового управления.

На основании поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

1. рассмотреть теоретические аспекты управления финансовыми результатами деятельности предприятия;
2. произвести анализ и дать оценку финансовых результатов деятельности
3. рассмотреть пути совершенствования управления финансовыми результатами на исследуемом предприятии.

Объектом исследования в данной работе являются результаты финансовой

Предметом исследования является система показателей и механизмов управления финансовыми результатами деятельности предприятия.

Методическую базу исследования составляют следующие методы и приемы экономического анализа: метод сравнений, балансовый метод, горизонтальный и вертикальный анализ, метод интегрирования и цепных подстановок, абсолютные и относительные величины.

Информационной базой для решения поставленных в работе задач послужили информация из периодической печати, монографии и учебники отечественных и зарубежных специалистов, бухгалтерская отчетность

Теоретическая значимость заключается в получении и анализе информации о финансовых результатах предприятия.

Практическая значимость данной работы заключается в полном анализе финансовых результатов деятельности предприятия и выявлении резервов по их улучшению. Использование на практике предложенных в работе методов улучшения позволит предприятию получить дополнительную прибыль.

Структура и объем исследования. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы и приложений.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТАМИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1 Сущность, задачи управления финансовыми результатами

Финансовый результат — это выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности организации в целом и её отдельных подразделений; Финансовый результат (прибыль или убыток) слагается от финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. В бухгалтерском учёте финансовый результат определяют путём подсчёта и балансирования всех прибылей и убытков за отчётный период.

Финансовые результаты позволяют оценить эффективность предпринимательской деятельности, которая связана с извлечением прибыли.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности — одна из основных задач в любой сфере бизнеса. Большое значение в процессе управления финансовыми результатами отводится экономическому анализу.

Финансовый результат предприятия в общем случае представляет собой сальдо, которое образовалось на счете 90 «Продажи» после отражения на нем всей выручки от реализации (по кредиту) и всех затрат, понесенных предприятием в отчетном периоде (по дебету). На этом же счете (на отдельном субсчете) рассчитывается сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет (или сумма переплаты по НДС, в зависимости от полученного сальдо).

Финансовый результат — это обобщающий показатель анализа и оценки эффективности (неэффективности) деятельности хозяйствующего субъекта на определенных стадиях (этапах) его формирования.

В целом в понятие «финансовый результат» вкладывается определенный экономический смысл: либо превышение (снижение) стоимости произведенной продукции над затратами на ее производство; либо превышение стоимости реализованной продукции над полными затратами, понесенными в связи с ее производством и реализацией; либо превышение чистой (нераспределенной) прибыли над понесенными убытками, что в конечном итоге является финансово-экономической базой приращения собственного капитала организации. Кроме того, положительный финансовый результат свидетельствует также об эффективном и целесообразном использовании активов организации, ее основного и оборотного капитала.

Конечный финансовый результат деятельности предприятия слагается из финансового результата от реализации продукции работ, услуг, основных средств и другого имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества); расходами — уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Доходы состоят из следующих частей:

1) выручка от продаж, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг, являющиеся доходами от обычной деятельности, они характеризуют основную деятельность;

2) прочие доходы, подразделяющиеся на проценты к получению и доходы от участия в других организациях;

В целях финансового анализа по данным бухгалтерского учета прочие доходы также можно подразделять на :

- доходы от операционной и внереализационной деятельности: доходы от операционной деятельности, не связанной с производством и продажей продукции, получаемые от совершения определенных планируемых предприятием и зависящих от него хозяйственных операций, например, сдача имущества в аренду, продажа имущества, участие в совместной деятельности, предоставление займов и др.;
- доходы от внереализационной деятельности, т.е. возникновение доходов в результате определенных фактов хозяйственной жизни, как правило, не зависящих от предприятия: чрезвычайные события, курсовые разницы, безвозмездное получение активов, списание задолженности и т.д.

Управление внереализационными доходами и расходами предприятия направлено на получение дополнительных источников финансирования и зачастую именно они определяют конечный финансовый результат.

Для полноценной оценки эффективности финансового результата проводится анализ финансовых результатов. Поэлементный финансовый анализ затрат и финансовых результатов позволяет выявить резервы экономии, прогнозировать возможные ценовые колебания, установить структуру затрат и определить направления ее совершенствования.

Для принятия решений финансовому менеджеру необходимо иметь информацию о деятельности предприятия за прошлые периоды,

позволяющую оценить потенциальные финансовые возможности предприятия на предстоящие периоды. Такая информация должна содержать сведения, необходимые для:

· Оценки текущего финансового положения предприятия, его активов, обязательств и собственного капитала, а также оценки изменений в этих статьях за определенный период;

· Оценки потоков денежных средств предприятия, их суммы, времени притока и оттока и связанного с этим фактора риска;

· Принятия инвестиционных решений и решений по выбору источников финансирования.

Финансовый анализ — это анализ финансовых показателей, которые отражают финансовые результаты деятельности и финансовое состояние организации. Финансовые показатели в значительной степени содержатся в финансовой (бухгалтерской) отчетности. Такой финансовый анализ для финансового менеджера и главного бухгалтера организации выступает как часть управленческого анализа, цель которого — принимать обоснованные управленческие решения по проблемам хозяйственной деятельности, а для аудитора — как информационная база, более широкая, нежели отчетность, что позволяет сделать обоснованное заключение о степени достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности и правильности отражения в финансовой отчетности реальной хозяйственной деятельности.

Анализ формирования финансовых результатов проводится как в самой организации — для целей управления активами, так и внешними пользователями информации, партнерами по бизнесу или акционерами. Изучение динамики финансовых результатов по составляющим ее элементам позволит оценить:

- конкурентные позиции организации; так, рост прибыли от продаж свидетельствует о повышении конкурентоспособности организации и ее продукции;

➢ стратегию управления активами организации; так, снижение прибыли от продаж при одновременном увеличении операционных доходов может означать сокращение основного вида деятельности наряду с увеличением операций, связанных с передачей имущества в аренду или продажей активов;

➢ качество хозяйственно-правовой работы в организации; например, увеличение внереализационных доходов сигнализирует о высоком качестве претензионной работы или о взыскании дебиторской задолженности, ранее признанной безнадежной.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью предприятия, зафиксированной практически в каждом уставе: это улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

В задачи анализа финансовых результатов входят:

• оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли;

• изучение структуры и составных элементов балансовой прибыли;

• выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль балансовую и от реализации продукции;

• анализ показателей рентабельности

Целями проведения экономического анализа финансовых результатов являются

· своевременное обеспечение руководства предприятия и его финансово-экономических служб данными, позволяющими сформировать объективное суждение о результатах деятельности предприятия в различных сферах хозяйствования за отчетный год в сравнении с предыдущим годом, рядом прошедших финансовых периодов, с бизнес-планом, результатами деятельности других предприятий;

· выявление факторов, действие которых привело к изменению показателей финансовых результатов и резервов роста прибыли;

· разработка мероприятий по максимизации прибыли предприятия;

· разработка предложений по использованию прибыли предприятия после налогообложения.

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов.

К конкретным задачам по улучшению финансового результата относятся:

· Оптимизация затрат (оценка размеров и структуры, выявление резервов, рекомендации по снижению и др.);

· Оптимизация доходов (соотношение прибыли и налогов, распределение прибыли и др.);

· Реструктуризация активов предприятия (выбор и обеспечение разумного соотношения текущих активов);

· Обеспечение дополнительных доходов предприятия (от непрофильной реализационной и финансовой деятельности, реструктуризации имущественного комплекса – «сброса» излишних видов имущества, основных фондов, долгосрочных финансовых вложений);

· Совершенствование расчетов с контрагентами (повышение денежной составляющей в объеме продаж);

· Совершенствование финансовых взаимоотношений с дочерними обществами.

· Соотношение этих задач путём построения «дерева целей» и выделения приоритетов должно определяться по результатам финансовой политики.

Таким образом, можно укрупненно определить основные объекты при управлении финансовыми результатами:

· Регулирование финансовых результатов производственной деятельности, т.е. определение оптимальных вариантов формирования отдельных элементов себестоимости производства, распределения затрат, ценообразования, налогообложения и т.д.

· Управление активами – деятельность связанная с формированием имущества предприятия.

Для достижения поставленных целей в процессе анализа финансовых результатов решаются следующие задачи

- разработка информационного механизма анализа финансовых результатов, позволяющего своевременно получать достоверную и полную информацию для его проведения в различных направлениях и соответствующих уровнях, аспектах и резервах;

- анализ и оценка достигнутого уровня прибыли предприятия в абсолютных и относительных показателях;

- анализ влияния на финансовые результаты инфляционных процессов в экономике и изменений в нормативно-законодательных актах в области формирования затрат и финансовых результатах деятельности предприятия;

- выявление факторов (внутренних и внешних), повлиявших на величину прибыли, и резервов ее повышения;

- анализ взаимосвязи затрат, объема производства и прибыли в целях максимизации ее величины;

- анализ использования прибыли;

- прогнозирование финансовых результатов и разработка мероприятий по их достижению.

Для принятия внутренних финансовых решений менеджеру необходимо:

· Иметь четкую классификацию доходов и расходов, прибылей и убытков (при этом к расходам и убыткам относятся все соответствующие статьи, уменьшающие статьи доходов, т.е. кроме статей распределения прибыли среди собственников и статей реинвестирования полученной прибыли);

· Иметь возможность оперативно анализировать влияние внутренних факторов эффективности деятельности предприятия и влияние налогового фактора;

· Оперативно получать эту информацию в удобной для анализа форме.

Финансовые результаты отчетного года в определенной степени характеризуются данными Очета о прибылях и убытках (ф. №2). Отчет о прибылях и убытках отражает такие важные для финансового менеджмента показатели, как выручка от реализации продукции, налогооблагаемая прибыль, направления использования прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия осуществляется с помощью разных методов, в том числе:

1) с помощью горизонтального анализа отслеживаются изменения каждого показателя за отчетный период по сравнению с базисным периодом;

2) с помощью вертикального (структурного) анализа определяется изменение соответствующих статей бухгалтерской отчетности;

3) с помощью трендового анализа определяется динамика изменения показателей за ряд периодов;

4) с помощью факторного анализа определяется влияние отдельных факторов на показатели финансовых результатов.

Некоторые авторы отмечают ряд общих методических моментов, позволяющих построить схему анализа финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия:

1. Прежде всего, необходимо, используя данные отчета о прибылях и убытках за отчетный и предыдущий год, определить изменение величины общей бухгалтерской прибыли предприятия (совокупной прибыли).

2. Затем следует изучить структуру прибыли, чтобы выявить, в какой степени повлияли на совокупную прибыль предприятия прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прибыль от внереализационной деятельности и т.п.

3. Далее, нужно рассчитать показатели рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

4. Следующим этапом является определение факторов, повлиявших на изменение прибыли, например, цены на готовую продукцию, элементы

расходов, формирующие себестоимость, система налогообложения, объем реализации и др.

5. Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли предприятия.

1.2 Характеристика и анализ составляющих финансовых результатов

1.2.1 Сущность прибыли, формы и механизмы ее формирования

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Общеупотребителен самый простой подход к понятию прибыли: прибыль – это превышение доходов над расходами. Обратное положение называется убытком. Доходы – Расходы = Прибыль.

Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получается в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг. Реализация других активов, поступления от внереализационных операций и прочие поступления формируют доход.

Изучение каждого элемента прибыли имеет важное значение для дирекции предприятия, его учредителей, акционеров и кредиторов. Руководству такой анализ позволяет определить перспективы развития предприятия и возможности мотивации его персонала, т. к. прибыль является источником финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств и реализации социальных программ. Для учредителей и акционеров она служит источником получения доходов на вложенный ими в данное предприятие капитал (в форме дивидендов). Кредиторам подобный анализ дает возможность погашения предоставленных хозяйствующему субъекту

кредитов и займов, включая и уплату причитающихся процентов. Источником их выплаты является денежная выручка от реализации продукции (работ, услуг), в состав которой входит и прибыль.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции:

· Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция).

· Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция). Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного производства

· Прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция). За счет прибыли выполняется часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями.

Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий.

Балансовая прибыль является суммой прибыли от реализации продукции (работ, услуг), прибыли (или убытка) от прочей реализации, доходов и расходов от внереализационных операций. Расчет балансовой прибыли можно представить следующим образом:

ПБ=ПР+ПП+ПВН

где ПБ – балансовая прибыль (убыток);
ПР – прибыль (или убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
ПП – то же от прочей реализации;
ПВН – доходы и расходы по внереализационным операциям.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) составляет, как правило, наибольшую часть всей балансовой прибыли предприятия. Определяют ее как разность между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам предприятия (без НДС) и ее полной себестоимостью. Если себестоимость продукции превышает ее стоимость в оптовых ценах, то результатом производственной деятельности предприятия будет убыток. Расчет прибыли от реализации продукции может быть представлен в виде формулы

ПР = ВД - ИО – НДС

где ВД – валовой доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах;
ИО – Издержки обращения
НДС – налог на добавленную стоимость.

Конечным финансовым результатом деятельности организации является чистая (нераспределенная) прибыль, которая получается путем вычета из балансовой прибыли налогов. Чистая прибыль расходуется на социально-экономические цели предприятия: инвестиции в развитие производства, создание финансового резерва, финансирование социально-культурной сферы, отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы, создание благотворительных фондов и т. п. Чистая (нераспределенная) прибыль характеризует реальный прирост (наращение) собственного

капитала организации. Направления использования чистой прибыли определяются организацией самостоятельно. За счет этих средств создается резервный капитал, осуществляются выплаты дивидендов.

Существует два подхода к расчету прибыли. Экономическая прибыль исчисляется как разность валового дохода фирмы и всех альтернативных издержек (внешних и внутренних) производства поставляемых фирмой товаров и услуг. Бухгалтерская прибыль рассчитывается как разность валового дохода фирмы и только эксплицитных издержек производства. Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской тем, что при расчете ее величины учитывают не только явные затраты, но и неявные, не отражаемые в бухгалтерском учете (например, затраты на содержание основных фондов, принадлежащих владельцу фирмы).

Формирование конечного финансового результата предприятия в форме чистой прибыли (убытка) отчетного периода показано на рисунке.

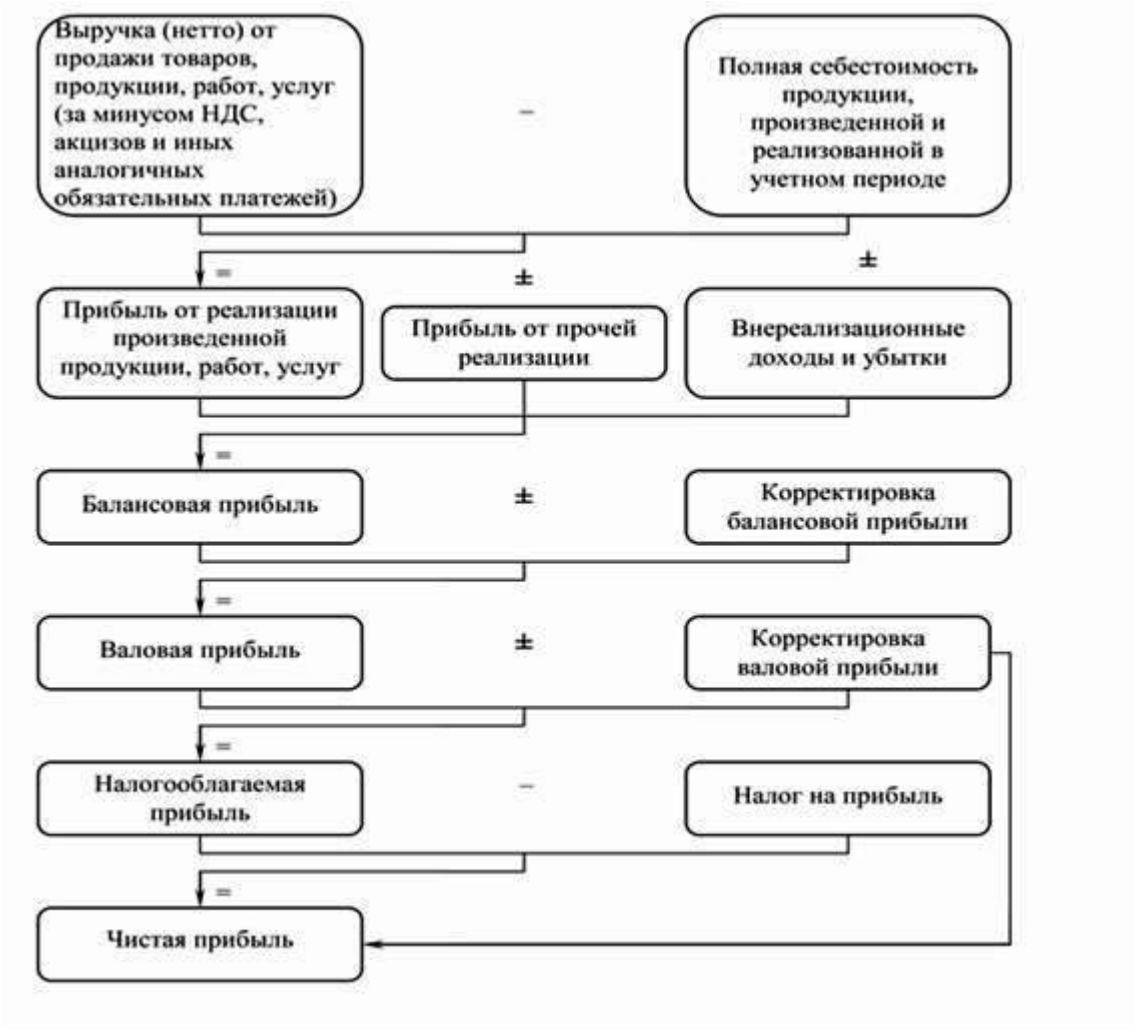


Рисунок 1.1 - Формирование конечного финансового результата предприятия в форме чистой прибыли (убытка)

Поскольку показателей прибыли много, рассуждения ведутся прежде всего с позиции собственников фирмы, играющих ключевую роль в судьбе бизнеса.Для собственников базовой результатной характеристикой является чистая прибыль; именно этот показатель рассматривается ими как один из основных критериев успешности функционирования фирмы.

Чистая прибыль — это разность доходов и расходов, понимаемых в обобщенном смысле. Отсюда с очевидностью следует, что соответствующий комплекс процедур оценки и управления прибыльностью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы повышению доходов и снижению расходов.

В рамках повышения доходов должны проводиться оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах, ритмичности производства и продаж, достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности, эффективности ценовой политики, влияния различных факторов (фондовооруженности, загруженности производственных мощностей, сменности, ценовой политики, кадрового состава и др.) на изменение величины продаж, сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляются в виде таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находятся в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы. Роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача — снижение расходов (затрат) — подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по месту возникновения и виду расходов (затрат), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Общеизвестен тезис: «Затраты никогда нельзя оставлять без присмотра, иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту». Не случайно любые реструктуризации фирмы и планы по повышению ее стоимости начинаются с инвентаризации расходов и их обоснованного радикального сокращения. Один из весьма эффективных способов управления текущими расходами — обособление центров ответственности, т. е. подразделений хозяйствующего

субъекта, руководство которых наделено определенными ресурсами и полномочиями. Смысл выделения центров ответственности — в поощрении инициативы руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения.

Финансовый результат от всех видов обычной деятельности также выражается двумя показателями: прибылью до налогообложения (разность между доходами и расходами от основной производственной, финансовой или инвестиционной деятельности) и прибылью после налогообложения, которая в «Отчете о прибылях и убытках» называется прибылью от обычной деятельности и представляет собой разность между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль. Для определения налогооблагаемой прибыли балансовую прибыль увеличивают (уменьшают) на сумму превышения (снижения) расходов на оплату труда персонала предприятия, занятого в основной деятельности, в структуре себестоимости реализованной продукции по сравнению с их нормируемой величиной. Из полученной суммы прибыли исключаются:

· рентные платежи, вносимые в бюджет из прибыли в установленном порядке;

· доходы (дивиденды, проценты), полученные по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

· доходы от долевого участия в других предприятиях; прибыль от страховой деятельности; прочие доходы от внереализационных операций; суммы отчислений в резервный фонд и другие аналогичные фонды, создание которых предусмотрено законодательством; льготы по налогу на прибыль.

Прибыль можно также классифицировать следующим образом:

1. По составу включаемых элементов различают маржинальную (валовую) прибыль, общий финансовый результат отчетного периода до выплаты процентов и налогов, прибыль до налогообложения, чистую прибыль.

2. В зависимости от характера деятельности предприятия выделяют прибыль от обычной (традиционной) деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций, необычных для данного предприятия.

3. По характеру налогообложения различают налогооблагаемую прибыль и необлагаемую налогом (льготируемую) прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически пересматривается. Основным объектом при взимании налога на прибыль выступает налогооблагаемая прибыль. Поэтому важное значение приобретает управление формированием этой прибыли, исходя из изменений в валовых расходах производства и обращения и в валовых доходах предприятия.

4. По степени учета инфляционного фактора различают номинальную прибыль и реальную прибыль, скорректированную на темп инфляции в отчетном периоде.

5. По характеру использования чистая прибыль подразделяется на капитализированную (нераспределенную) и потребляемую. Капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов предприятия. Потребляемая прибыль – та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов акционерам и учредителям предприятия. На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. По сути это все факторы финансово-хозяйственной деятельности организации. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. Другие оказывают косвенное влияние через какие-либо показатели (рис. 1.2).

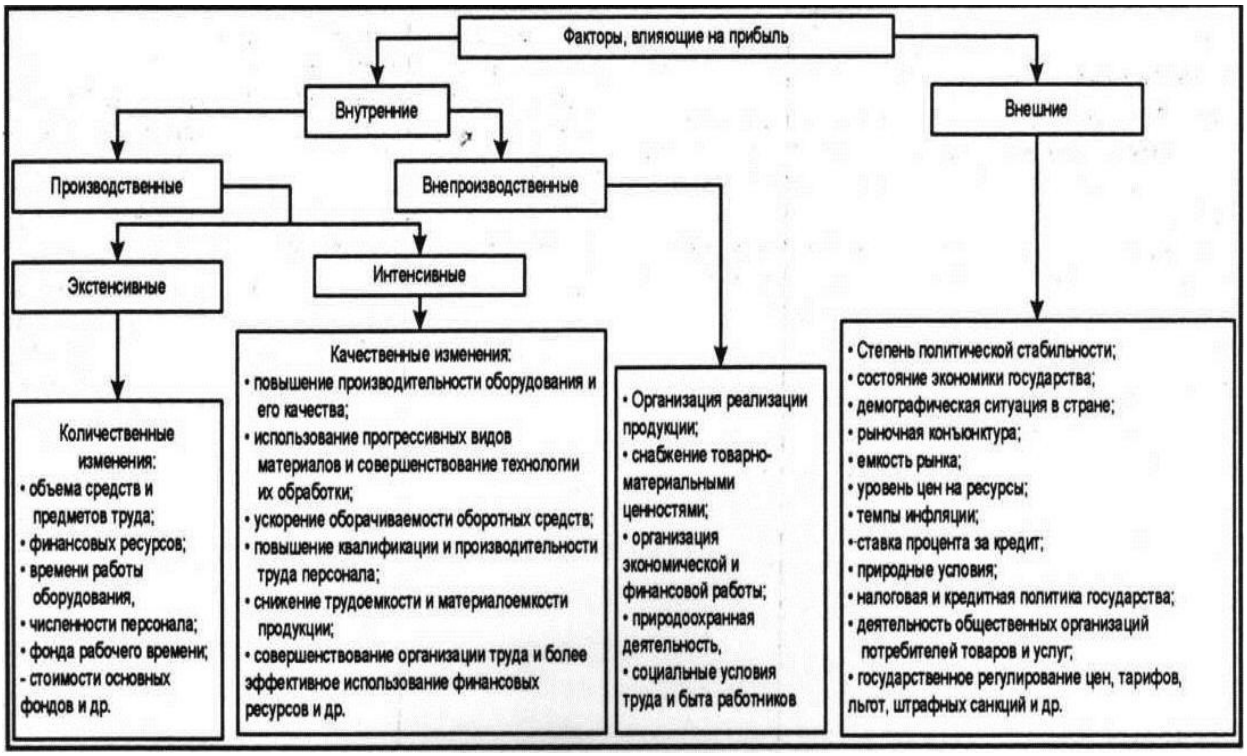


Рисунок 1.2 - Факторы, влияющие на прибыль предприятия

1.2.2 Методика анализа прибыли. Факторный анализ прибыли

Изучение каждого элемента прибыли имеет важное значение для дирекции предприятия, его учредителей, акционеров и кредиторов. Руководству такой анализ позволяет определить перспективы развития предприятия и возможности мотивации его персонала, т. к. прибыль является источником финансирования капитальных вложений, пополнения оборотных средств и реализации социальных программ.

Одним из самых доступных методов управления предпринимательской деятельностью служит операционный анализ, осуществляемый по схеме «издержки — объем продаж — прибыль». Данный метод позволяет выявить зависимость финансового результата производственно-коммерческой деятельности от изменения издержек, объема производства и сбыта продукции. В отличие от внешнего финансового анализа (по данным публичной финансовой отчетности), результаты операционного (внутреннего) анализа составляют коммерческую тайну предприятия.

Ключевыми элементами операционного анализа выступают пороговые значения показателей деятельности предприятия: критический объем производства и реализации товаров, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Операционный анализ показывает также чувствительность, т. е. возможную реакцию финансового результата на изменение внешних и внутренних факторов производства и реализации продукции, и, в частности, отвечает на вопрос: на сколько можно изменить объем продажи товаров без потери прибыли?

Анализ прибыли подразделяется на различные направления, виды и формы:

1. По направлениям исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее использования:

- анализ формирования прибыли ведется в разрезе основных сфер деятельности предприятия. Одним из его аспектов является анализ прибыли по данным бухгалтерского учета и налогооблагаемой прибыли;
- анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям ее использования.

2. По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли:

- внутренний анализ проводится с использованием всей совокупности имеющейся информации; но результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну;
- внешний анализ проводится по материалам отчетности, публикуемым предприятием в открытой печати.

3. По масштабам деятельности выделяют следующие виды анализа прибыли:

- анализ прибыли по предприятию в целом;
- анализ прибыли по структурному подразделению;
- анализ прибыли по отдельным изделиям.

4. По периоду и глубине проведения выделяют:

- предварительный анализ прибыли, связанный с условиями ее формирования, распределения или предстоящего использования, с

условиями осуществления отдельных финансовых операций, при составлении бизнес-плана; анализ итоговой бухгалтерской отчетности в целях определения массы и нормы прибыли, рентабельности продаж и активов предприятия;

- последующий (углубленный) анализ прибыли, осуществляемый по результатам работы за отчетный период для наиболее полного изучения финансовых результатов, выявления факторов повлиявших на изменение прибыли в сравнении с бизнес-планом или предыдущим периодом;

- детализированный анализ прибыли, проводимый в разрезе каждого из факторов, оказывающих влияние на величину прибыли в целом по предприятию, прибыли по отдельным видам выпускаемой продукции или конкретным продажам.

Для характеристики прибыли и рентабельности предприятий используется практически весь методический аппарат экономического анализа. Основные системы анализа , используемые при этом, могут быть следующими :

1) Горизонтальный (трендовый) анализ прибыли базируется на изучении динамики отдельных ее показателей во времени. Рассчитываются темпы роста и прироста отдельных видов прибыли, выявляются общие тенденции ее изменения по сравнению показателей с предшествующим периодом, с аналогичным периодом прошлого года, за ряд прошлых периодов. При горизонтальном анализе следует учитывать инфляционный фактор (например, выручку стоит скорректировать на средневзвешенный индекс повышения цен на продукцию в целом по отрасли, а себестоимость - на среднее увеличение цен на ресурсы). Особенно это необходимо при сопоставлении результатов за ряд лет, а также при проверке выполнения плана.

2) Вертикальный (структурный) анализ базируется на структурном разложении агрегированных показателей формирования , использования и распределения прибыли. Рассчитываются и анализируются удельные веса всех структурных элементов. Виды: структурный анализ прибыли,

сформированной по отдельным сферам деятельности, по отдельным видам продукции, структурный анализ активов и капитала, структурный анализ распределения и использования полученной прибыли.

При горизонтальном и вертикальном анализе следует обратить внимание на следующие моменты: если увеличилась выручка, то увеличение себестоимости реализованных товаров (продукции) – нормально, а вот если увеличение себестоимости реализованных товаров и управленческих расходов произошло на фоне снижения выручки или ее неизменности – это должно насторожить аналитика, так как при сохранении такой тенденции в будущем у компании могут возникнуть проблемы с эффективностью бизнеса.

3) Сравнительный анализ прибыли базируется на сопоставлении отдельных групп ее аналитических показателей между собой (рассчитываются абсолютные и относительные отклонения). Виды : сравнительный анализ прибыли данного предприятия и среднеотраслевых показателей, сравнение с конкурентами в рамках конкретного регионального рынка, сравнение показателей прибыли отдельных структурных подразделений предприятия, сравнительный анализ отчетной и плановой(нормативной) информации.

4) Факторный анализ - исследование влияния различных факторов на значение того или иного показателя прибыли с помощью таких методов, как метод цепных подстановок, абсолютных и относительных разностей, а также более сложные факторные модели.

5) Анализ коэффициентов - базируется на соотношении различных абсолютных показателей между собой, вследствие чего выделятся относительные показатели. Прежде всего это коэффициенты, характеризующие рентабельность, которые будут подробнее рассмотрены в следующей главе.

6) Интегральный анализ прибыли позволяет получить наиболее обобщенную характеристику условий ее формирования. Системы интегрального анализа прибыли: система “Дюпон”, объектно-ориентированный анализ

(использование компьютерных технологий и представления модели формирования прибыли в виде совокупности взаимосвязанных финансовых блоков), портфельный анализ (уровень прибыльности по портфелю финансовых инвестиций).

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Анализ формирования и использования прибыли предполагает следующие этапы:

1. Анализ состава и динамики балансовой прибыли.
2. Анализ финансовых результатов от обычных видов деятельности.
4. Анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности.
5. Анализ рентабельности деятельности предприятия.
6. Анализ распределения и использования прибыли.

Балансовая прибыль учитывает финансовые результаты от реализации продукции, прочей реализации, внереализационных операций. Основными задачами анализа прибыли до налогообложения являются:

· оценка плана (прогноза) прибыли;

· изучение состава и структуры прибыли в динамике;

· выявление и количественное измерение влияния факторов, формирующих прибыль;

· выявление резервов роста прибыли;

· разработка рекомендаций по наиболее эффективному формированию и использованию прибыли с учетом перспектив развития организации.

В процессе анализа изучают состав и динамику прибыли отчетного года, устанавливают факторы, определяющие уровень прибыли, оценивают их влияние.

Факторный анализ – это методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли. Она представляет не только собой конечный результат деятельности предприятия в сфере производства, но и обращения.

Анализ прибыли от реализации предполагает не только общую и оценку различных факторов, воздействующих на величину и динамику прибыли от реализации. На прибыль от реализации оказывает влияние изменение следующих факторов:

1. Объем продаж рентабельной продукции приводит к увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

2. Структура реализованной продукции может также оказывать и положительное, и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет. Напротив, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

3. Себестоимость продукции обратно пропорциональна прибыли: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.

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

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием таких факторов, как изменение: объема реализации; структуры продукции; отпускных цен на реализованную продукцию; цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

В рамках внутреннего финансового анализа при условии наличия необходимых аналитических бухгалтерского учета общая величина прибыли

(убытка) от реализации товаров (работ, услуг) предприятия рассматривается как сумма величин прибылей (убытков) от реализации по товарным направлениям. Прибыли (убытки) от реализации товаров по товарным направлениям выступают в качестве факторов общей прибыли (убытка) от реализации предприятия. Такой факторный анализ позволяет сопоставить прибыльность различных товарных направлений и сделать соответствующие выводы о корректировке рыночной стратегии предприятия. Лишь в исключительных, особых случаях убыточное товарное направление может финансироваться за счет прибыльных товарных направлений. Как правило, в результате такого анализа принимается решение об изменении структуры деятельности предприятия.

1.3 Показатели рентабельности и методика их расчета

Абсолютная величина прибыли недостаточно характеризует экономическую эффективность работы предприятия, т.к. не обладает свойством сравнимости. Поэтому необходимо рассчитывать показатели рентабельности, которые являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятий. Они измеряют доходность (прибыльность) с различных позиций и в совокупности с показателями прибыли дают целостную характеристику формирования собственных средств предприятия и их использования.

Рентабельность — относительный показатель отражающий уровень доходности использования материальных, трудовых денежных и других ресурсов.

Для оценки доходности различных направлений деятельности предприятия и привлеченных ресурсов используются различные показатели рентабельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности

предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

1. Рентабельность производства – это отношение балансовой прибыли к средней стоимости производственных фондов

$$R_{пр} = \frac{ПБ}{ПФ} \text{ или } R_{пр} = \frac{ПБ}{Ф + О},$$

где ПФ – средняя стоимость производственных фондов (основных и оборотных средств).

БП - балансовая прибыль

Показатель характеризует размер прибыли на один рубль стоимости производственных фондов. Рентабельность производства характеризует эффективность использования предприятием производственных ресурсов.

2. Рентабельность продаж – отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации в целом (РП)

$$R_{пр} = \frac{ПР}{РП}$$

Где ПР – прибыль

РП – реализация продукции

Величина Rпр показывает, сколько прибыли дает каждый рубль стоимости реализованной продукции. Этот коэффициент показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной

продукции. Иными словами, сколько средств остается у предприятия после покрытия себестоимости продукции, выплаты процентов по кредитам и уплаты налогов. Показатель рентабельности продаж характеризует важнейший аспект деятельности компании - реализацию основной продукции, а также позволяет оценить долю себестоимости в продажах. финансовой устойчивости предприятия.

3. Рентабельность основной деятельности – отношение прибыли от реализации к затратам на производство реализованной продукции (работ, услуг)

$$R_{осн.д} = \frac{ПР}{З_{пр}}$$

где ПР – прибыль

$З_{пр}$ – затраты на производство продукции

Данный показатель позволяет судить, какую прибыль дает каждый рубль производственных затрат.

4. Рентабельность конкретного изделия – отношение прибыли от реализации продукции конкретного вида к выручке от ее реализации

$$R_{изд} = \frac{П_{изд}}{РП_{изд}}$$

где $П_{изд}$ – прибыль конкретного изделия

$РП_{изд}$ – реализация конкретного изделия

Этот показатель очень важен для принятия решений по управлению производством. Он показывает степень рентабельности производимого изделия. Учитывая, что цель предпринимательской деятельности — получение максимальной прибыли, предприятие после анализа рентабельности изделия должно принять решение — избавиться от убыточных и малорентабельных изделий и увеличить выпуск высокорентабельных видов продукции.

2. Анализ итоговых показателей деятельности столовой ГАПОУ СО «ЕТЭТ»

2.1 Краткая характеристика предприятия

Основными посетителями являются студенты, но зачастую там можно увидеть также преподавателей и администрацию колледжа, а также простых посетителей

При входе в столовую имеются умывальники для мытья рук с подводом горячей и холодной воды. Стены окрашены в желтоватый цвет, с висящими на них картинами, потолок белый. В зале светло; много окон с жалюзи. Залы оборудуются четырёхместными столами. Зал связан с мойкой через окно, в которую попадает грязная посуда.

В столовой имеется вестибюль, административная группа помещений, складские и технические помещения. Все помещения оснащены технологическим оборудованием, а также вентиляцией и отоплением.

Сырье в столовую доставляется через приемочную. Пищевое сырье доставляется в специально оборудованных охлаждаемых машинах для скоропортящихся продуктов. Тара, в которой поступают продукты, промаркирована. Со всем, поступающим сырьем проверяются накладные, которые содержат информацию о дате выработке и сроке реализации; все продукты животного происхождения сопровождаются справкой ветеринарного надзора. Транспорт и содержащая продукты тара находятся в удовлетворительном состоянии, отвечают установленным требованиям

Предусмотрено раздельное хранение продуктов. На предприятии есть несколько охлаждаемых камер, предназначенных для хранения мяса, рыбы, птицы, молочно-жировых продуктов, гастрономических изделий, а также овощей, фруктов, напитков.

Таблица 1

Общая характеристика столовой ГАПОУ СО «ЕТЭТ»

Данные характеристики	Общая характеристика предприятия
Тип	Столовая
Контингент посетителей	Администрация, работники, студенты, преподаватели «ЕТЭТ» и простые посетители
Метод обслуживания	Самообслуживание
Количество посадочных мест	180
Форма организации производства	Доготовочное предприятие
Режим работы	Понедельник-пятница с 10:00 до 16:00 Суббота, воскресенье - выходной
Наценочная категория	II
Строительный характер здания	Столовая размещается на цокольном этаже здания техникума
Дополнительные формы услуг	Изготовление пирогов на заказ

Предприятие работает в одну смену, которую организует и контролирует заведующий производством.

Директор несет ответственность за деятельность предприятия; осуществляет четкое руководство предприятием путем анализа данных, полученных от нижестоящего персонала, и выбора единственно правильного решения.

Главный бухгалтер отрабатывает, анализирует и предоставляет руководству данные о финансовом состоянии столовой, рассчитывает стоимость каждого готового блюда и обеда в целом. Также отвечает за учет всех материальных средств, в столовой.

Заведующий производством – отвечает за организацию питания: ежедневно составляет меню на следующий день, исходя из обеспеченности продуктовым сырьем и ориентируясь на утвержденное меню. При всем при этом нужно составить план меню таким образом, что столовая приносила

прибыль. А также руководит закупкой продуктов и напитков, контролирует прием на работу и обучение обслуживающего персонала.

Структура аппарата управления представлена на рисунке 3

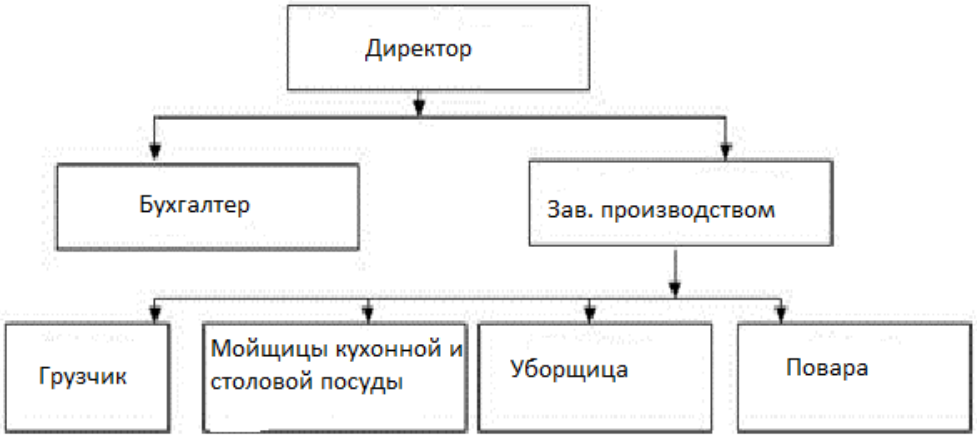


Рисунок 2 Структура аппарата управления столовой.

2.2 Анализ выполнения плана по итоговым финансово-экономическим показателям

Анализ выполнения плановых показателей позволяет дать комплексную оценку выполнения плана, изыскать резервы для повышения эффективности деятельности предприятия, а также результаты анализа могут стать основой для принятия того или иного управленческого решения. Анализ на предприятии может проводиться ежеквартально ежегодно или по окончании планируемого периода. Анализ выполнения плана является сравнительным. В ходе анализа необходимо сравнить: плановые и фактические показатели, рассчитать отклонение, а также выразить в процентах выполнение плана. Результаты анализа оформляются в виде таблицы. В процессе прохождения практики мною был проведён анализ выполнения плана по итоговым финансово-экономическим показателям в столовой ГАПОУ СО «ЕТЭТ», данные представлены в таблице 2

Таблица 2

Анализ выполнения плана по итоговым финансово-экономическим показателям

Показатель	План	Отчетный период	Отклонение «+» «-»	% выполнения плана
Товарооборот, тыс. руб.	14628,60	14591,98	-36,62	99,74
Валовой доход тыс. руб.	5361,02	5297,70	-63,32	98,81
Уровень валового дохода, %	36,64	36,30	-0,34	99,07
Уровень издержек обращения %	62,66	63,00	+0,34	100,54
Издержки обращения, тыс. руб.	9167,58	9194,20	+26,62	100,29
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	-3806,56	-3896,50	-89,94	102,36
Доходы от внереализационных операций, тыс. руб.	0,00	54,90	+54,90	100
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	-3806,56	-3841,60	-35,04	100,92
Налог на прибыль, тыс. руб.	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-3806,56	-3841,60	-35,04	100,92
Рентабельность, %	-26,02	-26,70	-0,68	102,61

После проведения сравнительного анализа необходимо выявить влияние тех или иных факторов, для этого проводят факторный анализ в процессе которого, сравнивают величину изменения одного показателя от изменения другого показателя. Основываясь на результатах данного анализа можно принять наиболее правильные управленческие решения, а также разработать или подкорректировать план на будущие периоды, т.к. данные любого анализа являются основой для планирования. Ниже представлены расчет влияния некоторых факторов и обобщающая таблица.

1. Изменение прибыли (убытка) от продаж за счёт изменения товарооборота.

   ΔПР(УБ) Δт/об (-26,02)*(-36,62)/100= +9,53 т. р.

2. Изменение прибыли (убытка) от продаж за счет изменения уровня валового дохода

   ΔПР(УБ) ΔУВД 14591,98*(-0,34)/100= -49,61 т. р.

3. Изменение прибыли (убытка) от продаж за счет изменения уровня издержек обращения

   ΔПР(УБ) ΔУИО 14591,98*0,34/100= +49,61т. р.

Таблица 3

Обобщающая таблица влияния факторов

Факторы	Размер влияния
Товарооборот, тыс. руб. Валовой доход, тыс. руб. Издержки обращения, тыс. руб.	+9,53 -49,61 -49,61
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	-89,94
Внереализационные доходы, тыс. руб. Внреализационные расходы, тыс. руб.	+54,90 0,00
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	-35,04
Налог на прибыль, тыс. руб.	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-35,04

Как видно из таблицы 2 анализируемое предприятие сработало с большим убытком в частности: недовыполнение плана по товарообороту на 0,26% обернулось его снижением на 36,62 тыс.руб, однако снижение товарооборота привело к уменьшению убытка на 9,53 тыс.руб. (см табл. 3). Недовыполнение плана по валовому доходу на 1,19% мало того что привело

к его снижению на 63,32 тыс. руб. это также привело к снижению уровня валового дохода на 0,34%. Если же говорить о влиянии валового дохода на итоговый показатель то его изменение привело к увеличению убытка на 49,61 тыс.руб. Нельзя также не отметить перевыполнение плана по издержкам обращения на 0,29% т.к. это не только увеличило их сумму на 26,62 тыс.руб, но также привело к росту их доли в товарообороте на 0,34%. В целом перерасход по издержкам обращения оказал отрицательное влияние на итоговый показатель что привело к увеличению убытка на 49,61 тыс. руб. Также предприятие имеет доход от внереализационной деятельности: перевыполнение плана по этому виду доходов составило 100% благодаря этому убыток удалось сократить на 54,90 тыс.руб. В целом по предприятию убыток за отчетный год по сравнению с планом увеличился на 0,92%. Совокупное влияние факторов составило -89.94 тыс. руб. Если же говорить о рентабельности продаж то в виду того, что предприятие имеет убыток это привело к тому что она тоже снизилась на 0,68%

2.3 Анализ динамики итоговых финансово-экономических показателей

Анализ динамики итоговых финансово-экономических показателей позволяет дать комплексную оценку развитию предприятия он, как и анализ выполнения плановых показателей является сравнительным. Данный анализ позволяет оценить на сколько лучше или хуже работает предприятие по сравнению с прошлым аналогичным периодом, также данный анализ позволяет экспертам делать прогнозы на будущие периоды. Он может проводиться по сравнению с прошлым периодом или несколькими аналогичными периодами, также он является основой для разработки или корректировки будущих планов. В таблице 4 представлены результаты анализа динамики итоговых показателей за 2015 и 2016гг.

Таблица 4

Анализ динамики итоговых показателей

Показатель	Прошлый период	Отчетный период	Отклонение «+» «-»	Динамика %
Товарооборот, тыс. руб.	10261,80	14591,98	+4330,18	142,19
Валовой доход тыс. руб.	3768,10	5297,70	+1529,60	140,59
Уровень валового дохода, %	36,71	36,30	-0,41	98,88
Уровень издержек обращения %	63,30	63,00	-0,30	99,52
Издержки обращения, тыс. руб.	6496,70	9194,20	+2724,50	141,52
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	-2728,60	-3896,50	-1167,90	142,80
Доходы от внереализационных операций, тыс. руб.	40,40	54,90	+14,50	135,89
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	-2688,20	-3841,60	-1153,40	142,90
Налог на прибыль, тыс. руб.	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-2688,20	-3841,60	-1153,40	142,90
Рентабельность, %	-26,59	-26,70	-0,11	100,41

Далее, как и в анализе выполнения плана по итоговым финансово-экономическим показателям необходимо выявить влияние тех или иных факторов. Ниже также приведены расчет и обобщающая таблица влияния факторов.

1. Изменение прибыли (убытка) от продаж от изменения товарооборота

ΔУБ Δт/об 4330,18*(-26,59)/100 = -1151,39 т. р.

2. Изменение прибыли (убытка) от продаж от изменения уровня валового дохода

   ΔУБ ΔУВД 14591,98*(-0,41)/100= -59,82 т. р.

3. Изменение прибыли (убытка) от продаж от изменения уровня издержек обращения

   ΔУБ ΔУИО 14591,98*(-0,30)/100= -43,77т. р.

Таблица 5

Обобщающая таблица влияния факторов

Факторы	Размер влияния
Товарооборот, тыс. руб. Валовой доход, тыс. руб. Издержки обращения, тыс. руб.	-1151,39 -59,82 +43,77
Прибыль (убыток) от реализации, тыс. руб.	-1167,90
Внереализационные доходы (тыс. руб.) Внереализационные расходы (тыс. руб.)	+14,50 0,00
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	-1153,40
Налог на прибыль, тыс. руб.	0,00
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-1153,40

Анализ динамики итоговых финансово-экономических показателей показал, что по сравнению с прошлым годом убыток от продаж увеличился на 42,80%, что в сумме составляет (-1167,90 тыс. руб.). Основным фактором, повлиявшим на данный результат является рост товарооборота на 42,19% (+4330,18 тыс. руб.), но из-за отрицательного показателя рентабельности в прошлом году (-26,59%) его влияние также оказалось отрицательным и привело к увеличению убытка на 1151,39 тыс. руб.. Валовой доход по сравнению с прошлым годом также увеличился на 40,59% (+1529,60). Однако не смотря на это, его доля в товарообороте сократилась на 0,41% что также привело к увеличению убытка на 59,82 тыс. руб.. Единственным положительным фактором повлиявшим на итоговый результат можно

считать снижение уровня издержек обращения, даже не смотря на то что в отчетном году был допущен перерасход на 2724,50 тыс. руб.. Снижение уровня издержек обращения на 0,30% позволило сократить убыток на 43,77 тыс. руб.. Размер влияния всех вышеупомянутых факторов составил -1167,90 тыс. руб.. Также нельзя не отметить увеличение внереализационных доходов на 35,89% что в сумме составляет (+14,50 тыс. руб.) что позволило сократить общий убыток на 14,50 тыс. руб. . Общий убыток на конец отчетного периода составляет -1153,40 тыс. руб. что выше чем в прошлом отчетном периоде на 42,90% . Что же касается рентабельности то ее показатель стал меньше на 0,11% и составляет на конец отчетного года -26,70%.

Заключение

Итак, показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Важнейшими среди этих показателей являются показатели дохода и прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия.

Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций . Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты НДС и акцизного налога в бюджетные и небюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. Для анализа финансовых результатов используются такие показатели прибыли: выручка от реализации продукции, работ, услуг, валовой доход, балансовая прибыль, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, рентабельность.

Максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат открывают возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат. Ориентировочные расчеты

прибыли важны не только для самих предприятий, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предприятия, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

Список использованной литературы

1. В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебник. — М.: ООО «ТК Велби», 2002.
2. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.- 5-е изд., перераб. И доп. – М.:ИНФРА-М, 2009.
3. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ. - М.: ДИСД, 2004.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ. Краткий курс. 2-е изд. — СПб.: Питер, 2009.
5. Чернова Т.В. Экономическая статистика: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999.
6. Литвинов Д.В. Анализ финансового состояния предприятия: Справочное пособие. – СПб.: Стрикс, 2004.
7. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций/Экономический анализ № 1 (166)-2010
8. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Стояновой. – 4-е изд., перераб. И доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999.
9. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2006. – 544 с.
10. Экономический анализ: Учебник для вузов /Под ред. Э40 Л.Т. Гиляровской. — 2-е изд., доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
11. Финансы организаций (предприятий): Учебное пособие /Л.М. Бурмистрова. М.: ИНФРА-М, 2009.
12. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Улан-Удэ, 2003.
13. Чуев И.Н., Чуева Л. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006.

14. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000.