

Анализ прибыли и рентабельности предприятия.

Преподаватель: Горюнова М.Г.

Выполнила: Комарова К.С.

Группа: ПД-916



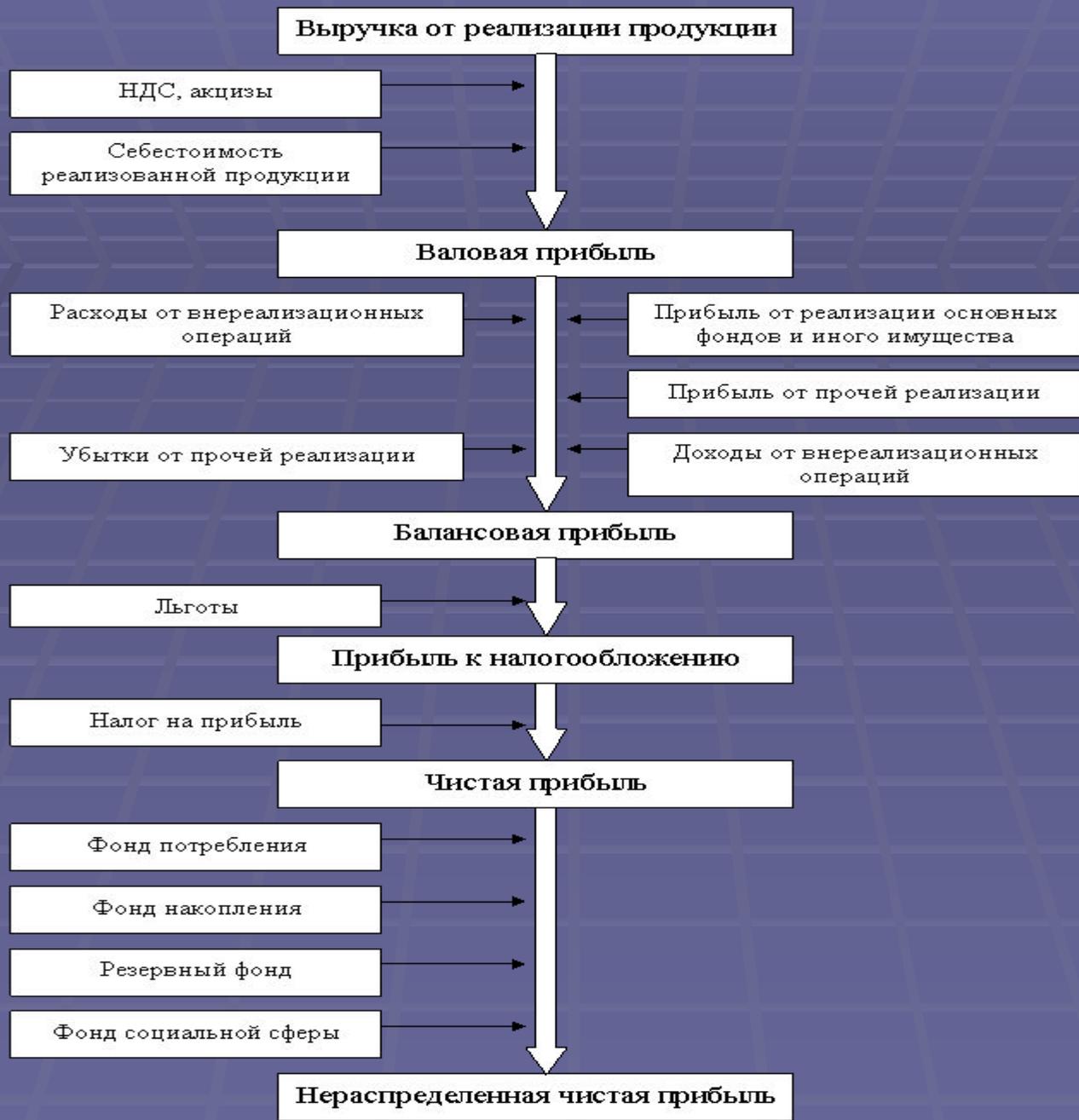
Прибыль и рентабельность – это основные финансовые показатели плана и анализа хозяйственной деятельности организации.

Финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия любой организационно-правовой формы представлен в виде прибыли или убытка.

Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) складывается из 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.

И так прибыль – это чистый доход предприятия или разница между выручкой в оптовых ценах и всеми издержками на производство и реализацию продукции.





В приведенной схеме можно выделить следующие виды
прибыли предприятия:

Валовая прибыль является показателем деятельности предприятия от производства и реализации продукции.

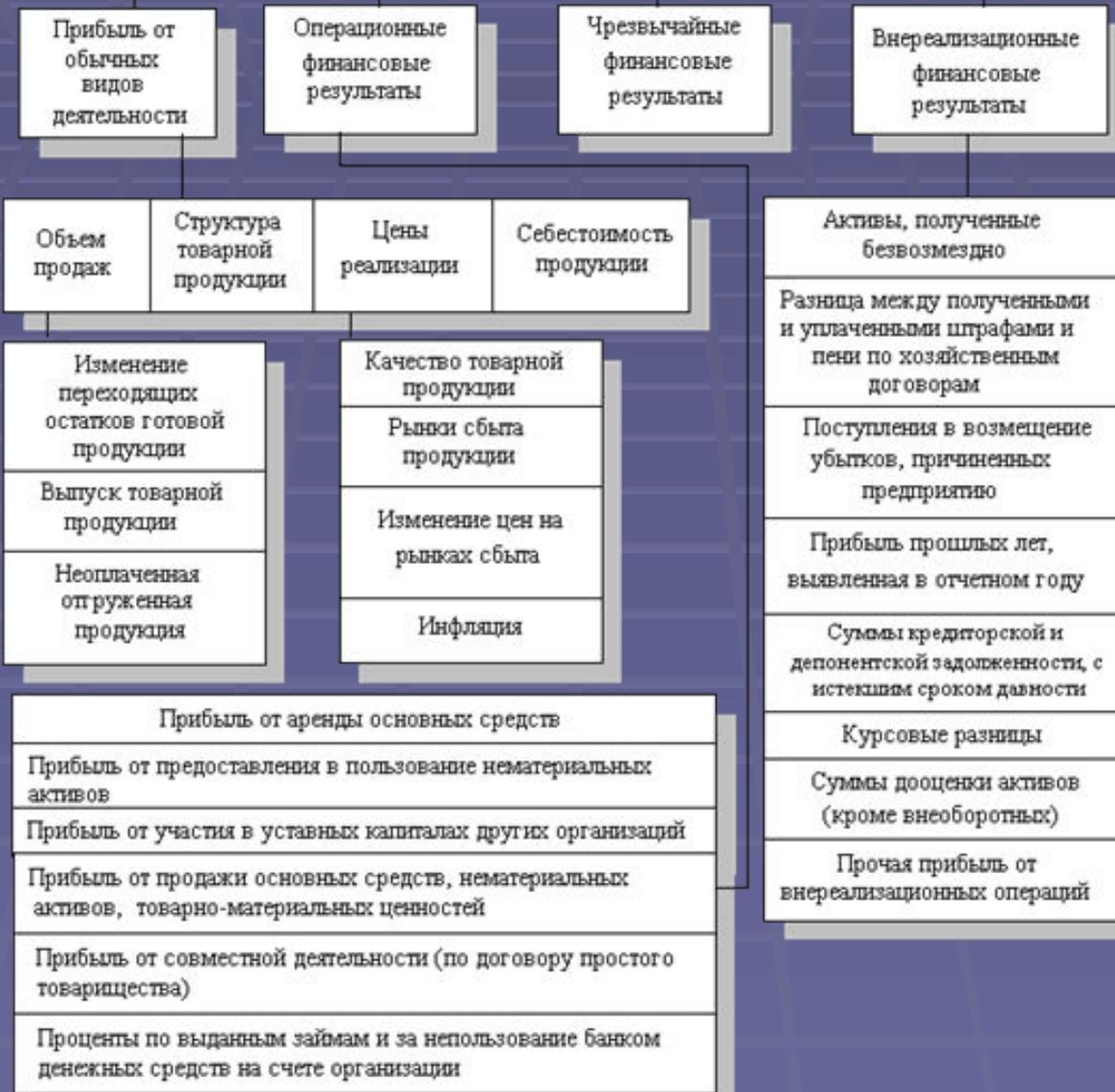
В общем случае она находится под воздействием таких факторов, как изменение:

- Объема реализации;
- Структуры товарной продукции;
- Отпускных цен;
- Цен на сырье, материалы, комплектующие изделия;
- Тарифов на энергию и транспортировки;
- Затрат на оплату труда работающих.

Балансовая прибыль есть показатель эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

При ее расчете используется не только валовая прибыль, но и результаты от прочих внереализационных операций.

БАЛАНСОВАЯ ПРИБЫЛЬ



Балансовая прибыль (убыток) как конечный финансовый результат деятельности предприятия складывается из алгебраической суммы следующих составляющих:

$$P_6 = P_1 + P_2 + P_3, \text{ где}$$

P_6 – балансовая прибыль (убыток);

P_1 – результат реализации продукции;

P_2 - результат от финансовой деятельности;

P_3 – сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций.

Прибыль (расходы) от внереализационных операций - это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг.

Прибыль к налогообложению учитывает льготы, действующие для данного предприятия.

К таким льготам относят:

- прибыль, направляемую на перевооружение производства;
- прибыль, направляемую на природоохранные мероприятия в размере 30% от капвложений;
- затраты предприятия на содержание социально-культурной сферы, находящейся на балансе;
- взносы на благотворительные цели в экологические и образовательные фонды (не более 3% облагаемой прибыли);
- дополнительные льготы для предприятий малого бизнеса.

Чистая прибыль определяется вычитанием из балансовой прибыли величины налога на прибыль.

Чем больше прибыли, полученной организацией, остается в ее распоряжении, тем меньше потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень ее самофинансирования и финансовой устойчивости.

Выделяют следующие функции прибыли:

- 1. Распределительная** — создание фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование принятых к реализации программ и стратегий, поддержание оптимальной структуры капитала, сведение к минимуму риска банкротства;
- 2. Стимулирующая** — снижение издержек производства, внедрение инноваций и технических усовершенствований.
- 3. Оценочная** — прибыль служит для оценки производственной и коммерческой деятельности предприятия, при этом используются показатель уровня рентабельности.



Для оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли.

Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т. е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность.

Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Показатели прибыли характеризуют абсолютный финансовый эффект хозяйственной деятельности предприятия. А рентабельность или прибыльность определяет относительный размер прибыли, используемый для объективной оценки конечных результатов деятельности предприятия.

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления.

От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы.

Показатели рентабельности в свою очередь являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли организации. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.

При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

В ходе анализа прибыли и рентабельности организации изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, размер налогов и др.).

На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние.

К группе внешних факторов относятся:

1. Уровень развития экономики страны в целом;
2. Меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;
3. Природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль у других;
4. Изменение не предусмотренных планом предприятия цен на сырье, продукцию, материалы, топливо, энергоносители, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; норм амортизационных отчислений; ставок арендной платы; минимальной заработной платы; начислений на нее; ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;
5. Нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия, к ним относятся:

- Результаты коммерческой деятельности;
- Эффективность заключенных сделок на поставку товаров;
- Объем и структура товарооборота;
- Формы и системы оплаты труда;
- Производительность труда;
- Эффективность основных и оборотных средств;
- Уровень валовых доходов и издержек обращения;
- Размер прочей прибыли;
- Нарушения налогового законодательства.



Анализ прибыли производится в несколько этапов.

На первом этапе производится анализ динамики прибыли и рентабельности в целом по предприятию и его подразделениям путем выявления тенденции изменения массы прибыли и рентабельности за исследуемый период.

В этих целях исчисляются темпы (базисные и цепные) роста (снижения) анализируемых показателей и сравниваются с динамикой аналогичных показателей конкурентов и со среднегодовой нормой прибыли на вложенный капитал.

На втором этапе оценивается влияние факторов на прибыль и рентабельность:

- а) Изменение объема товарооборота в текущих ценах (товарооборот - объем продажи товаров, и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени), рассчитывается по формуле:

$$\Delta \Pi_{\text{ТВ}} = \frac{(T_1 - T_0)}{100} \times R_0$$

Где :

$\Delta \text{ПТВ}$ – изменение прибыли за счет изменения размера товарооборота;

T_1, T_0 – объем товарооборота в отчетном и базисном (плановом) периодах;

R_0 – рентабельность продаж за предшествующий (плановый) период;

б) Изменение объема продаж в сопоставимых ценах (физического объема товарооборота):

$\Delta \text{Псц} =$, где

$$\frac{(CP - T_0)}{100} \times R_0$$

CP – сопоставимый товарооборот;

в) Для измерения влияния цен реализуемых товаров на прибыль можно использовать следующую формулу:

$$\Delta\Pi_{\Phi} = \frac{\Phi T \times (I_1 - 1)}{100} \times T_0, \text{ где}$$

I – индекс цен отчетного периода в сравнении с базисным.

г) Влияние изменения уровня валового дохода на прибыль определяется следующим образом:

$$\Delta\Pi_{\Delta ВД} = \frac{(УВД_1 - УВД_0)}{100} \times P_1, \text{ где}$$

$УВД_1$ – фактический уровень валового дохода;

$УВД_0$ – плановый (базисный) уровень валового дохода;

P_1 – объем фактического товарооборота;

д) Оценка влияния издержек обращения на прибыль:

$$\Delta\Pi_{\text{ИО}} = \frac{(УИО_1 - УИО_0)}{100} \times P_1, \text{ где}$$

$УИО_1$ – фактический уровень издержек обращения;

$УИО_0$ – уровень издержек обращения в (плановом) базисном периоде;

P_1 – фактический объем товарооборота;

ж) Изменение эффективности (анализ рентабельности) использования ресурсов и капитала предприятия измеряется с помощью следующей формулы:

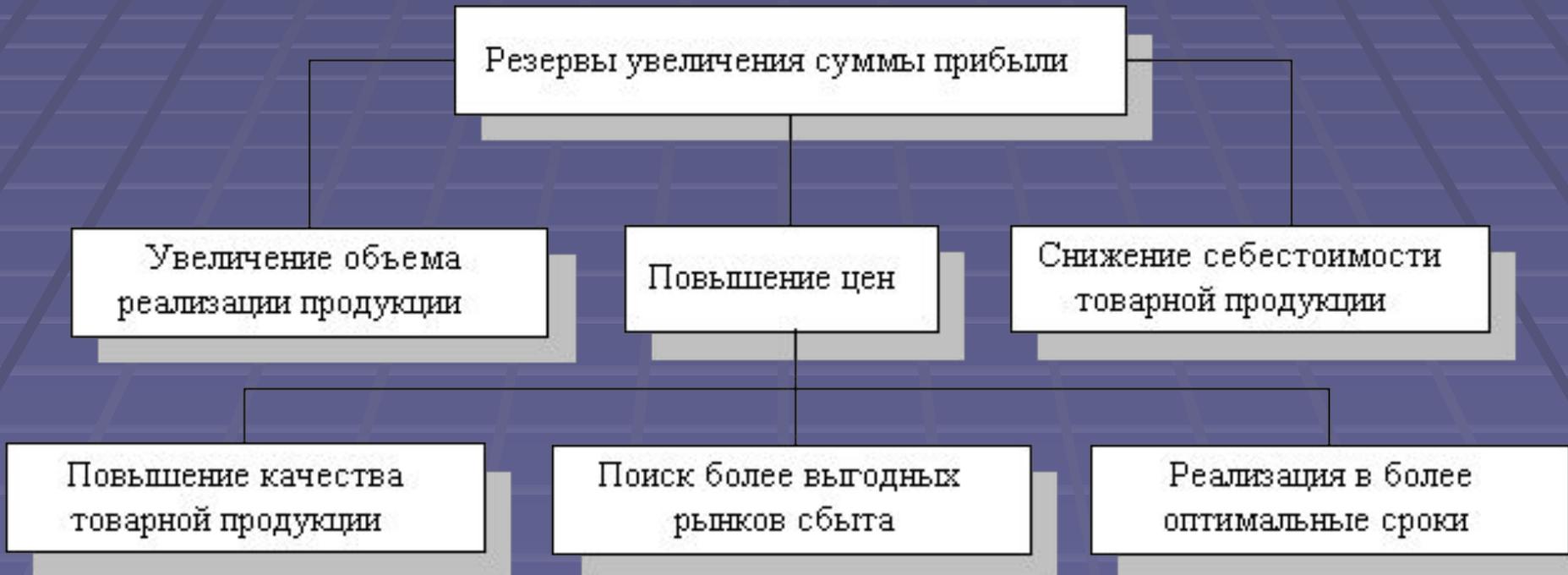
$$\Pi = \frac{P \cdot R_0}{100}$$

, где

P – размер вложенных ресурсов (капитала) в стоимостной оценке;

R_0 – рентабельность использования определенного вида ресурсов (капитала).

На третьем этапе выявляются резервы увеличения прибыли и возможности их использования в перспективе:



На основе глубокого анализа прибыли и рентабельности разрабатывается план прибыли на перспективу.

Грамотное, эффективное управление планированием и формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии.

Прибыль планируется отдельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и обеспечивающие максимальную прибыль. Плановые показатели прибыли и рентабельности разрабатываются хозяйствующим субъектом самостоятельно для внутреннего пользования.

Объектом планирования является планирование балансовой прибыли, главным образом прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Основой расчета служит производственная программа, которая базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

План прибыли разрабатывается на основе планов производства и реализации продукции, производительности труда, снижения себестоимости продукции и повышения ее качества.

Плановая балансовая прибыль предприятия рассчитывается по следующим видам:

1. Прибыль от реализации изделий, работ и услуг промышленного характера (прибыль от реализации товарной продукции).
2. Прибыль от реализации работ и услуг непромышленного характера (прибыль от прочей реализации).
3. Прибыль от планируемых внереализационных операций.

В России существует пять методов планирования прибыли, которые можно использовать только с учетом специфики деятельности организации.

- 1) Метод прямого счета.
- 2) Аналитический метод, который делится на два:
 - посредством издержек на рубль произведенной (или реализованной) продукции;
 - по уровню базовой рентабельности.
- 3) Совмещенный метод – 1) + 2);
- 4) Нормативный метод – организация выпускает 1–2 вида продукции;
- 5) Экономико-математический метод – на уровне крупных организаций.

Метод прямого счета является наиболее распространенным.

Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции.

При расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается прибыль.

Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планового периода:

$$П_{ТП} = Ц_{ТП} - С_{ТП} \quad , \text{ где}$$

$П_{ТП}$ – прибыль по товарному выпуску планируемого периода;

$Ц_{ТП}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{ТП}$ – полная стоимость товарной продукции планируемого периода.

Прибыль от реализованной продукции рассчитывается иначе:

$$П_{РН} = В_{РН} - С_{РН} \quad , \text{ где}$$

$П_{РН}$ – планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде;

$В_{РН}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{РН}$ – полная себестоимость реализованной в предстоящем периоде продукции.

В современных условиях хозяйствования метод прямого счета можно использовать при планировании прибыли только на очень коротких промежутках времени, пока не изменились цены, заработная плата и другие обстоятельства. Это исключает его применение при годовом и перспективном планировании прибыли.

При аналитическом методе планирования прибыли расчет ведется отдельно по сравниваемой и не сравниваемой товарной продукции.

Сравниваемая продукция выпускается в базовом году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая полная себестоимость и объем выпуска.

По данным можно определить базовую рентабельность ($Pб$):

,где

$Pб = (П_о : С_{пг}) \times 100\%$
 $П_о$ – ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базового года, когда точный размер прибыли еще не известен);

$С_{пг}$ – полная себестоимость товарной продукции базового года.

При планировании выпуска несравнимой продукции расчет прибыли от ее реализации производится отдельно исходя из договорных цен на нее и плановой себестоимости. При этом следует иметь в виду, что новые виды продукции, выпуск которых еще недостаточно освоен предприятием, как правило, имеют более низкую рентабельность по сравнению со старыми изделиями.

Нормативный метод.

Используется, если в организации 1-2 вида продукции, или в случае, когда организация имеет возможность установить конкретные нормативы по расходованию средств (применяется система бюджетирования), т.е. когда метод прямого счета совмещается с нормами затрат.

Экономико-математический метод.

Используется в крупных организациях, где существует большая нормативная и учетная база. Вводится 15–30 показателей, влияющих на прибыль. Определяется их влияние на величину прибыли, определяется основной фактор и влияние остальных факторов на этот показатель суммарно.

Следовательно, расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прироста собственных оборотных средств, соответствующих выплат рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками.

На основе плановой величины чистой прибыли и положений по уплате налогов устанавливается балансовая прибыль по следующей формуле:

$$П_{\text{Б}} = \frac{П_{\text{ч}} \cdot 100}{100 - Н} \quad , \text{ где}$$

$П_{\text{Б}}$ – балансовая прибыль;

$П_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

$Н$ – налог на прибыль.

Методика расчета показателей рентабельности работы предприятия.

Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, различают несколько показателей рентабельности.

В числителе их стоит обычно одна из трех величин: прибыль от реализации (ПР), балансовая прибыль (ПБ) или чистая прибыль (ПЧ).

В знаменателе – один из следующих показателей: затраты на производство реализованной продукции, производственные фонды, валовой доход, собственный капитал и др.

Рентабельность производства – это отношение балансовой прибыли к средней стоимости производственных фондов. Этот показатель характеризует размер прибыли на один рубль стоимости производственных фондов.

Рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{ПБ}}{\text{ПФ}} \times 100, \text{ где}$$

R_{np} – рентабельность производства;

$ПБ$ – балансовая прибыль;

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

Рентабельность основной деятельности – отношение прибыли от реализации к затратам на производство реализованной продукции (работ, услуг). Данный показатель позволяет судить, какую прибыль дает каждый рубль производственных затрат. Рассчитывается по формуле:

$$R_{од} = \frac{ПР}{З_{пр}} \times 100, \text{ где}$$

$ПР$ – прибыль от реализации;

$З_{пр}$ – затраты на производство реализованной продукции.

Рентабельность совокупных затрат определяется как отношение чистой прибыли к средней стоимости производственных фондов (основных и оборотных средств), а также содержания работников. Данный коэффициент показывает размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости совокупных ресурсов.

Рассчитывается по формуле:

$$R_{зс} = \frac{ПЧ}{ПФ + ФОТ} \times 100, \text{ где}$$

ПЧ – чистая прибыль;

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

ФОТ – затраты на содержание работников (фонд оплаты труда).

Рентабельность продукции – отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации в целом. Показывает, сколько прибыли дает каждый рубль стоимости реализованной продукции.

Рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{ПР}{РП} \times 100, \text{ где}$$

ПР – прибыль от реализации;

РП – выручка от реализации в целом.

Рентабельность отдельных изделий – отношение прибыли от реализации продукции конкретного вида к выручке от ее реализации.

Рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{изд}} = \frac{П_{\text{изд}}}{РП_{\text{изд}}} \times 100, \text{ где}$$

$$\frac{П_{\text{изд}}}{РП_{\text{изд}}} \times 100$$

$\Pi_{изд}$ – прибыль от реализации конкретного вида изделия;

$R\Pi_{изд}$ – выручка от реализации конкретного вида изделия.

В странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида рассчитывают рентабельность инвестиций (капитала). Этот показатель может рассчитываться с позиции интересов различных групп: собственники, инвесторы, предприятие и др.

Инвесторы (собственники и лендеры) являются основными поставщиками капитала предприятию.

Их совокупный доход — чистая прибыль и величина процентов к уплате.

Этот совокупный доход может сравниваться либо со всеми активами, либо с долгосрочным капиталом; в первом случае рассчитывается коэффициент, известный как рентабельность активов, во втором — рентабельность инвестированного капитала:

$$R_a = \frac{\Pi Ч + ВП}{ССА} \times 100, \text{ где}$$

ПЧ — чистая прибыль (прибыль, к распределению среди собственников);

ВП — проценты к уплате;

ССА — среднегодовая стоимость активов;

$R_{и} =$, где

$$\frac{ПЧ + ВП}{СК - ДО} \times 100$$

СК — собственный капитал;

ДО — долгосрочные обязательства.

Показатель **рентабельности активов** дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия; иными словами, оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия).

Показатель **рентабельности инвестированного капитала** характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием — он оценивает доходность долгосрочного капитала.

Наиболее распространенным финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия является показатель **рентабельности собственного капитала**:

$$R_{СК} = \frac{ПЧ}{ССК}, \text{ где}$$

ССК – среднегодовая стоимость собственного капитала.

Рассмотренные показатели дополняются коэффициентами рентабельности продаж. Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная (прибыль до вычета процентов и налогов) или чистая прибыль.

Соответственно рассчитывают три показателя рентабельности продаж:

- (а) норма валовой прибыли, или валовая рентабельность реализованной продукции ($R_{\text{вал}}$);
- (б) норма операционной прибыли, или операционная рентабельность реализованной продукции ($R_{\text{оп}}$);
- (в) норма чистой прибыли, или чистая рентабельность реализованной продукции ($R_{\text{чп}}$)

$$(a) R_{\text{вал}} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{ПР - СРП}{ПР}$$

$$(б) R_{\text{оп}} = \frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{ПР - СРП - РО}{ПР}$$

$$(в) R_{чп} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от реализации}} = \frac{ПЧ}{ПР}, \text{ где}$$

ПР – прибыль от реализации;

СРП – себестоимость реализованной продукции;

РО – операционные расходы (за исключением процентов к уплате и налогов)

ПЧ – чистая прибыль.

Анализ прибыли и рентабельности работы ООО «Дедал»

Основными направлениями деятельности компании «Дедал» является: производство штукатурных работ, монтаж металлических строительных конструкций, а также их демонтаж.

Компания работает на российском рынке с 1996 года. Опыт в предоставлении профессиональных и услуг определяет репутацию компании и ее ответственность перед заказчиками.

По итогам работы в 2009 году наблюдается уменьшение основных финансово-экономических показателей. Величина чистой прибыли в 2009 году по сравнению с 2008 годом сократилась на 52,1% и составила 1655600 руб. вместо 2517400 руб. Средняя величина собственного капитала также снизилась с 9719700 руб. до 7668400 руб.

Факторы, которые оказали влияние на изменение размера выручки от основной деятельности за последние 4 года, а также оценка их влияния на показатели прибыли представлены в таблице 3. Из таблицы видно, что основное влияние оказывает именно увеличение (уменьшение) объема работ. Так уменьшение суммы прибыли в 2009 году по сравнению с 2008 годом обосновано именно уменьшением объема работ.

Размер и структура капитала ООО « Дедал» на 2009 год

| Наименование показателя | Сумма, руб. |
|--|-------------|
| Размер уставного капитала | 1147000 |
| Размер основных средств | 2223500 |
| Размер оборотных средств | 6203000 |
| Размер собственного капитала | 7668400 |
| Чистая прибыль | 1655600 |
| Размер резервного фонда | 120900 |
| Размер фонда накопления | 496680 |
| Размер фонда потребления | 115892 |
| Проценты (по кредиту) к уплате | 382590 |
| Размер нераспределенной чистой прибыли | 922128 |
| Валюта баланса | 16408000 |

Таблица 3 Влияние факторов на изменение размера прибыли ООО «Дедал»

| Наименование фактора | Степень влияния на изменение размера прибыли от основной деятельности, % | | | |
|---|--|-------------|-------------|-------------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Улучшение (ухудшение) общей экономической ситуации в стране, наличие платежеспособного спроса | 2,0 | 3,0 | 1,5 | 5,4 |
| Влияние инфляции | 11,4 | 11,5 | 7,5 | 7,0 |
| Изменение курсов иностранных валют | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,0 |
| Решения государственных органов | 1,5 | 3,0 | 1,0 | 1,5 |
| Иные факторы, в том числе: | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Увеличение (уменьшение) объемов строительства инженерных коммуникаций | 85,1 | 82,5 | 90,0 | 84,1 |
| Итого: | 100% | 100% | 100% | 100% |

Таблица 2 Основные показатели деятельности ООО «Дедал»

(руб.)

| Наименование показателя | 2007 год | 2008 год | 2009 год | 2009г./2008г.,% |
|--|----------|----------|----------|-----------------|
| Выручка от реализации услуг | 34035110 | 36515200 | 29030700 | - 25,8 |
| Себестоимость (полная) от реализации услуг | 30165205 | 32591666 | 26485005 | -23,1 |
| Прибыль от реализации по основному виду деятельности | 3765420 | 3911000 | 2561100 | - 52,7 |
| Прибыль до налогообложения | 2854700 | 3035800 | 2480500 | -22,4 |
| Чистая прибыль | 2029400 | 2517400 | 1655600 | - 52,1 |
| Средняя величина собственного капитала | 8756840 | 9719700 | 7668400 | -26,8 |

Заказчики стали отказываться от выполнения строительно-ремонтных работ вовсе или сокращать их объем до минимума в связи с мировым финансовым кризисом. Отсюда вытекает влияние на прибыль другого фактора – общая экономическая ситуация в стране. Влияние этого фактора в 2009 году усилилось в 5 раз.

До наступления финансового кризиса предприятие динамично развивалось и ее показатели росли из года в год. В среднем прибыль увеличивалась на 15 – 30% ежегодно. Так, например за 2007 год показатели выросли с 2029400 до 2517400, что составляет 24 % при инфляции 12% это хороший показатель.

Для получения полной картины рассчитаем показатели рентабельности:

Рентабельность услуг = прибыль от реализации/ себестоимость от реализации

$$2008 \text{ год: } R_{\text{продаж продукции}} = \frac{3911000}{32591666} \times 100\% = 12,0\%;$$

$$2009 \text{ год: } R_{\text{продаж продукции}} = \frac{2561100}{26485005} \times 100\% = 9,67\%$$

Рентабельность основной деятельности = прибыль до налогообложения/ выручка от реализации

$$2008 \text{ год: } R_{\text{основной деятельности}} = \frac{3035800}{36515200} \times 100\% = 8,31\%$$

$$2009 \text{ год: } R_{\text{основной деятельности}} = \frac{2480500}{29030700} \times 100\% = 7,54\%$$

Рентабельность собственного капитала = чистая прибыль/ средняя величина собственного капитала

$$2008 \text{ год: } R_{\text{собственного капитала}} = \frac{2517400}{9719700} \times 100\% = 25,9\%$$

$$2009 \text{ год: } R_{\text{собственного капитала}} = \frac{1655600}{7668400} \times 100\% = 21,59\%$$

Рентабельность активов на 2009 год = чистая прибыль + проценты к уплате/ валюта баланса 100%

$$\text{Рактивов} = \frac{1655600 + 382590}{16408000} \times 100\% = 12,42\%$$

Рентабельность основных средств на 2009 год = Чистая прибыль/ основные средства 100%

$$\text{Росн.средств} = \frac{1655600}{2223500} \times 100\% = 74,4\%$$

В результате анализа прибыли и рентабельности работы ООО «Дедал» выявлено, снижение всех показателей прибыли в 2009 году по сравнению с 2008. Так выручка от реализации услуг снизилась на 25,8 %, а прибыль от реализации и чистая прибыль уменьшилась более чем на 50 %, что, учитывая инфляцию 9% является тревожным показателем. Это понижение обосновано изменениями экономической обстановки в стране, а так же дает основание полагать, что предприятие не достаточно контролировало свои издержки.

Рентабельность собственного капитала за отчетный период по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшился на 4,31%. Рентабельность услуг также снизилась с 12,0% до 9,67%. Это свидетельствует о том, что снижение прибыли происходит сильнее, чем снижение себестоимости, так как на себестоимость влияет повышение материальных затрат на материалы, инструменты и услуги ЖКХ.

Для выхода из сложившейся ситуации компании необходимо:

1. Больше внимание уделять планированию и распределению прибыли, выполнению плановых задач.
2. Повышать конкурентоспособность путем снижения себестоимости своих услуг и повышения производительности труда (внедрение передовых технологий, использование современного инструмента и материалов, развитие навыка управления проектами)
3. Прилагать усилия к привлечению новых клиентов, а так же удержанию уже имеющих. Заинтересовать клиентов в заказе большего объема работ путем предоставления дисконтных программ или иных условий.

4. Учитывать возможное изменение цен на строительные материалы, услуги, используемые компанией в своей деятельности, что может привести к еще большему снижению выручки и прибыли.

5. Исключить неоправданные расходы, потери и простои, а так же обратить внимание на кадровый состав (привлечение квалифицированного персонала или повышение квалификации имеющихся работников, сопровождающуюся ростом производительности труда).

6. Сдавать в аренду свободные площади.

При низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов, а отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала.

Наибольшее внимание надо уделить направлению использования прибыли. Необходимо следить за отчислениями в резервный капитал, за образованием фондов накопления и фондов потребления, с целью расширения деятельности организации за счет собственных источников финансирования .

Но существует и другая альтернатива – свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний, например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход и вложить в свое предприятие для улучшения конкурентоспособности, финансового состояния предприятия.



Спасибо за внимание!!!

