МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра экономики предприятия, регионального

и кадрового менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

Источники образования прибыли и пути повышения рентабельности производства

Работу выполнил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_В. В. Момотов

 (подпись, дата)

Факультет экономический курc 2

Специальность 38.05.01 – Экономическая безопасность

Научный руководитель

доцент, канд. экон. наук,

доцент И. Ф. Дедкова

(подпись, дата)

Нормоконтролер

преподаватель Д. Н. Ванян

 (подпись, дата)

Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc517295577)

[1 Теория и методика формирования прибыли и пути повышения рентабельности на предприятии 5](#_Toc517295578)

[1.1 Прибыль, ее экономическое содержание 5](#_Toc517295579)

[1.2 Факторы, влияющие на прибыль, их оценка 8](#_Toc517295580)

[1.3 Рентабельность и факторы роста ее уровня 10](#_Toc517295581)

[2 Анализ и оценка источников прибыли предприятия и пути повышения рентабельности на примере ООО «Ника» 14](#_Toc517295582)

[2.1 Характеристика, организационная и производственная структура, вид деятельности предприятия ООО «Ника» 14](#_Toc517295583)

[2.2 Анализ и оценка источников прибыли и финансового состояния предприятия ООО «Ника» 16](#_Toc517295584)

[2.3 Анализ и оценка эффективности повышения рентабельности производства на предприятии ООО «Ника» 19](#_Toc517295585)

[3 Пути повышения эффективности источников образования прибыли и рентабельности производства на предприятии ООО «Ника» 22](#_Toc517295586)

[3.1 Основные направления повышения эффективности источников образования прибыли и повышения рентабельности производства на предприятии 22](#_Toc517295587)

[3.2 Мероприятия по обеспечению роста эффективности источников прибыли и повышению рентабельности на ООО «Ника» 26](#_Toc517295588)

[Заключение 28](#_Toc517295589)

[Список использованных источников 30](#_Toc517295590)

# ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях цель предприятия получение прибыли. Под прибылью понимается разность между выручкой фирмы и всеми издержками. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль обладает стимулирующей функцией, являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.

Актуальность исследования. Прибыль одна из важнейших экономических категорий, занимающая центральное место среди инструментов управления экономикой. Значение прибыли в условиях рынка настолько велико, что такие экономисты, как К. Р. Макконнелл и С. Брю называют ее первичным движителем капиталистической экономики. Можно сказать, что стремление к получению прибыли – это выражение основного принципа рационального поведения в экономике, достижения максимального результата при минимальных затратах, так как прибыль в самом общем виде и есть разница между получаемыми доходами и совокупными издержками.

Предметом исследования являются пути повышения и формирования прибыли.

Объектом исследования являются финансовые ресурсы ООО «Ника».

Целью данной курсовой работы является изучение понятия и формирование прибыли и пути повышения рентабельности на предприятии ООО «Ника».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* разобрать понятие «прибыль», ее экономическое содержание;
* выявить факторы, влияющие на прибыль;
* разобрать влияние различных вариантов управленческих решений на прибыль предприятия;
* рассмотреть понятие «рентабельность» и факторы роста ее уровня;
* на основании полученных теоретических знаний проанализировать прибыль предприятия и пути повышения рентабельности на примере предприятия ООО «Ника»;
* предложить пути повышения эффективности источников образования прибыли и пути повышения рентабельности производства на ООО «Ника».

В работе применялись следующие методы экономических исследований: историко-логический, анализа и синтеза, индукции и дедукции, экономико-статистический.

Структура курсовой работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

# Теория и методика формирования прибыли и пути повышения рентабельности на предприятии

##  Прибыль, ее экономическое содержание

Прибыль – это главный показатель финансовых результатов всей производственной деятельности предприятия. В общем виде, прибыль является превышением доходов от продаж товаров, услуг над затратами на реализацию, производство этих товаров. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности [1, с. 768].

Прибыль предприятия – это часть выручки от реализации продукции, которая остается после вычета из нее налогов, уплачиваемых из выручки, и затрат на производство. Результатом сложения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и эффективной производственной деятельности субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии реализации выявляется стоимость товара, которая включает стоимость прошлого и живого труда.

Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость, которая состоит из двух частей. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в изготовлении и реализации продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. Вторая часть созданной стоимости отражает чистый доход, который образуется только в результате продажи произведенной продукции, это означает общественное признание ее полезности. Особенность прибыли в условиях рынка – то, что предприятия ориентированы не накопление в денежной форме, а на расходование (на инвестиции и инновации).

Тем самым обеспечивается экономический рост предприятия и повышается его конкурентоспособность. Предприятие реализует произведенную продукцию потребителям, получая за нее денежную выручку, но это еще не является получением прибыли.

Для выявления финансового результата следует сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, т. е. с себестоимостью продукции. Если выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации продукции без убытков прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития отсутствует. Когда затраты превышают выручку, предприятие несет убытки. Получение отрицательного финансового результата ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, которое зачастую приводит к банкротству субъекта хозяйствования.

Прибыль как экономическая категория выступает в качестве источника развития и стимулирования эффективного труда. Как оценочный показатель прибыль характеризует эффективность использования всех ресурсов предприятия. Являясь конечным результатом деятельности предприятия, прибыль создает условия для его расширения, развития и повышения конкурентоспособности. Собственники также заинтересованы в росте прибыли, поскольку это увеличивает получаемые ими дивиденды [2, с. 383].

Прибыль исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта производственной деятельности и себестоимостью реализованной продукции, работ, услуг (формула 1):

П = ВР – С, (1)

где П – прибыль от продаж, р.;

BP – выручка от продажи продукции (работ, услуг), р.;

С – себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), р.

Из данной формулы следует, что изменение выручки или себестоимости влечет за собой изменение прибыли. Все части снабженческой, производственной и сбытовой деятельности предприятия находят свое отражение в показателе прибыли: уровень использования материальных ресурсов, уровень цен, трудовых ресурсов, объем реализации продукции, основных средств. Прибыль является основным источником развития предприятия, расширения его производственной базы и источником финансирования социальной сферы.

Таким образом, прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

* показатель, характеризующий экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;
* стимулирующую, являясь основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и отчислений, направляется на финансирование расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;
* главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия. Рост стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли. Чем выше сумма и уровень капитализации, тем в большей степени возрастает стоимость ее чистых активов, а соответственно и рыночная стоимость фирмы в целом, определяемая при ее продаже, слиянии, поглощении и т.д.;
* социальную, так как является основным источником формирования доходной части бюджетов всех уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных программ [3, с. 318].

## Факторы, влияющие на прибыль, их оценка

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции. Рост прибыли зависит от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объема реализованной продукции. Под резервами роста прибыли понимаются неиспользованные возможности роста прибыли предприятия. Можно представить следующую классификацию резервов повышения прибыли предприятия:

* поэлементные (тактические). К ним относятся такие, которые вызывают однонаправленное изменение динамики прибыли. Например, к ним относятся: увеличение объема производства, повышение цены реализации, снижение затрат на производство;
* комплексные. Они включают два и более элемента, изменение которых имеет разнонаправленный характер: одна их часть при реализации улучшает конечный результат, а другая – ухудшает.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли, факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам, как показано на рисунке 1:

Факторы, влияющие на величину прибыли

Внутренние

Внешние

Производственные

Внепроизводственные

Экстенсивные

Интенсивные

Рисунок 1 – Факторы, влияющие на величину прибыли

Внутренние факторы делятся на производственные и внепроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов, а также подразделяются на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объем средств и предметов труда, фонда рабочего времени, времени работы оборудования, численности персонала, финансовых ресурсов.

Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, повышение квалификации и производительности труда персонала, совершенствование технологии обработки, использование прогрессивных материалов, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов.

К внепроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта.

Классификация внутренних факторов, оказывающих влияние на величину прибыли, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Основные факторы, оказывающие влияние на величину прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренние факторы | Содержание |
| Материально-технические | 1 Использование более прогрессивных и экономичных предметов труда;2 Применение более прогрессивного и производительного технологического оборудования, инструментов и оснастки |
| Организационно-управленческие | 1 Освоение производства новых, более совершенных видов продукции;2 Проведение модернизации технологических процессов |
| Экономические | 1 Система планирования деятельности предприятия;2 Механизм экономического стимулирования эффективного использования ресурсов и снижения издержек |
| Социальные | 1 Повышение комфортности условий труда;2 Повышение квалификации работников |

Продолжение таблицы 1

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренние факторы | Содержание |
| Экологические | 1 Выпуск экологически чистой и безопасной продукции;2 Способы утилизации отходов;3 Использование безотходных технологий |
| Рыночно-конъюктурные | 1 Воздействие на формирование вкусов и спроса потребителей;2 Эффективность рекламы;3 Способы продвижения продукции на рынок |
| Хозяйственно-правовые | 1 Нормы ценового законодательства;2 Нормы налогового законодательства;3 Нормы защиты прав потребителя;4 Защита прав собственности;5 Нормы антимонопольного законодательства |
| Государственное регулирование хозяйственных процессов | 1 Условия по ограниченности уровня дохода (индексация цен, регистрация цен и т.д.);2 Установление минимальных гарантий по заработной плате, индексация доходов |

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы, т. к. доля общих материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

## Рентабельность и факторы роста ее уровня

Рентабельность характеризует результативность деятельности предприятия. Показатели рентабельности позволяют оценить, прибыль имеющую предприятие с каждого рубля средств, вложенных в активы.

Для оценки уровня эффективности работы получаемый результат, который является прибылью, сопоставляется с затратами или с используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности.

Рентабельность есть относительный показатель, который обладает свойством сравнимости, и используется при сравнении различных субъектов хозяйствования.

Выделяют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности применяемых в производственной, коммерческой и иной деятельности авансированных ресурсов и затрат, показатели, на основе которых определяют доходность и эффективность использования имущества.

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия является рентабельность продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работы и услуги, т. е. насколько правильно субъект хозяйствования определил товарный ассортимент и товарную стратегию. Рентабельность продаж характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах (формула 2):

$$Р = \frac{Пч}{К} × 100\%, (2)$$

где Пч – чистая прибыль;

К – объем реализованной продукции, работ, услуг.

Одним из условий процветания фирм является расширение рынка сбыта продукции. Однако данный процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, роль дефлятора цены в формировании доходности понижается. Это переключает сферу усилий руководства на контроль за внутренними факторами роста прибыли, снижением материалоемкости, трудоемкости, повышением фондоотдачи основных фондов и изменение объема, качества и структуры продукции, на уровень организации и управления, на структуру капитала и его источников, на прибыль по видам деятельности и ее использования.

 Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность продукции, необходимо:

* определить удельный вес каждого вида продукции в объеме реализации;
* рассчитать индивидуальные показатели рентабельности;
* определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на ее среднюю величину.

Рентабельность капитала характеризует величину прибыли с каждого вложенного рубля средства фирмы. Основными показателями рентабельности капитала являются:

* рентабельность активов или имущества (формула 3):

$$Р\_{им} = \frac{Прибыль в распоряжении фирмы}{Средняя величина активов} × 100\% (3)$$

Рентабельность имущества показывает, сколько единиц прибыли получено с единицы стоимости активов независимо от источника привлечения средств. Под прибылью в распоряжении фирмы понимают прибыль, остающуюся после оплаты налогов и погашения расходов, относимых на чистую прибыль.

* рентабельность инвестиций;
* рентабельность текущих активов (формула 4):

$$Р\_{тек. акт.} = \frac{Прибыль в распоряжении фирмы}{Средняя величина текущих активов} × 100\% (4)$$

* рентабельность собственного капитала. Для фирм, работающих на правах акционерных обществ, основным показателем оценки степени доходности вложенных капиталов принято считать отношение чистой прибыли (Пч), балансовой (Пб) или в распоряжении фирмы (Пр.п.) к источникам собственного капитала (формула 5):

$$Р\_{СК} = \frac{Пб (Пч) или Пр.п.}{Источники собственных средств} × 100\% (5)$$

Данный показатель характеризует величину прибыли на 1 рубль собственных средств. Коэффициент рентабельности собственного капитала играет важнейшую роль при оценке уровня котировки акций на бирже. Разница между показателями рентабельности всех активов и собственного капитала обусловлена привлечением внешних источников финансирования, а, следовательно, и улучшению финансового положения предприятия.

Если заемные средства приносят большие прибыли, в сравнении с уплатой процентов на этот заемный капитал, то разница может быть использована для повышения отдачи собственного капитала. Однако в том случае, если рентабельность активов меньше процентов, которые уплачиваются на заемные средства, влияние привлеченных средств на деятельность фирмы должно быть оценено отрицательно.

# Анализ и оценка источников прибыли предприятия и пути повышения рентабельности на примере ООО «Ника»

## Характеристика, организационная и производственная структура, вид деятельности предприятия ООО «Ника»

ООО «Ника» – это крупнейший на постсоветском пространстве промышленный производитель ювелирных часов. NIKA GROUP – это современный производственный холдинг, объединяющий под своей крышей лучших часовых профессионалов страны. Ключевая цель работы предприятия – улучшение и дальнейшие развитие рынка ювелирных украшений для удовлетворения увеличивающихся потребностей покупателей в качественных и экономических решениях.

Правовое положение организации определяется Гражданским кодексом Российской Федерации, ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, а также уставом ООО «Ника». ООО «Ника» имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Предприятие несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих участников [4].

Общество может в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Юридический адрес ООО «Ника» – г. Москва, ул. Речников, д. 17.

Главными направлениями деятельности ООО «Ника» являются следующие:

* промышленный (серийный) выпуск часов;
* мануфактурное (индивидуальное) производство ювелирных часов;
* кастомизация и мелкосерийный выпуск часов по индивидуальному дизайну;
* доставка заказов по всей территории РФ и ближнего зарубежья.

Система управления на ООО «Ника» административная, которая предполагает полный и всеобъемлющий контроль со стороны высшего и среднего управления за деятельностью основных подразделений предприятия, как показано на рисунке 2.

Генеральный директор

Зам.ген.директора по управлению человеческими ресурсами

Зам.ген.директора по финансам

Главный бухгалтер

Зам.ген.директора по коммерции

Зам.ген.директора по маркетингу

Отдел кадров

Финансовый отдел

Бухгалтерия

Отдел коммерции

Отдел сбыта и рекламы

Рисунок 2 – Система управления на ООО «Ника»

Тип организационной структуры управления – линейно-функциональный. В данном случае функциональные структуры подразделения находятся в подчинении генерального директора. Свои решения они воплощают в жизнь либо через главного руководителя, либо непосредственно через соответствующих руководителей служб-исполнителей (отделы, бюро, управление). Таким образом, линейно-функциональная структура включает в себя специальные подразделения при линейных руководителях, которые помогают им выполнять задачи организации.

Вся продукция компании выпускается только по собственной запатентованной технологии «Корпус в корпусе» (патент №2298829). Суть технологии заключается в том, что в корпус из драгоценного металла помещается «капсулу» – пыле и влагозащищенный механизм часов. Постоянное выборочное тестирование продукции, проводимое специалистами, показывает очень высокие результаты по эксплуатационным характеристикам. Так, дизайнеры компании следуют вкусам как покупателей среднего возраста, предпочитающих классический дизайн ювелирных изделий, так и молодых людей, следящих за тенденциями скоротечной моды.

Персонал производственного цеха работает в соответствии с лучшими традициями российских часовщиков. Специалистами компании проводятся маркетинговые исследования, совершенствуются дизайн и способы представления продукции, проводятся специальные тренинги для сотрудников, расширяется работа с региональными представителями.

##  Анализ и оценка источников прибыли и финансового состояния предприятия ООО «Ника»

Основные источники прибыли предприятия, основаны на основной специализации ООО «Ника», а именно производство часов. Так же к дополнительным видам деятельности предприятия, которые в свою очередь являются косвенными источниками прибыли, являются: производство ювелирных изделий таких, как медали из драгоценных металлов и драгоценных камней. Оптовая и розничная продажа ювелирными изделиями в специализированных и неспециализированных магазинах. Ремонт часов и ювелирных изделий.

 Для того, чтобы провести анализ прибыли и финансового состояния ООО «Ника», проведем анализ финансового состояния компании в период 2014-2016 гг.

 Начнем с состава и структуры источников формирования имущества предприятия ООО «Ника», представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Состав и структура источников формирования имущества предприятия ООО «Ника» [5]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение 2014-2016 гг. |
| Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % |
| Собственные средства, всего | 164103 | 6,7 | 192740 | 7,6 | 208144 | 7,6 | 44041 |
| Заемные и привлеченные средства, всего | 2256024 | 93,2 | 2325294 | 92,3 | 2508534 | 92,3 | 252510 |
| Источники формирования имущества, всего | 2420130 | 100 | 2518040 | 100 | 2716680 | 100 | 296550 |

Как следует из расчетов, представленных в таблице 2, в 2016 году по сравнению с 2014 годом, произошли следующие изменения: произошло увеличение собственных средств, так же увеличились привлекаемы средства. Но увеличение произошло за счет увеличения денежного состояния компании, но в процентном соотношении цифры остались прежними, что свидетельствует о том, что деятельность компании на рынке за последние года является стабильной.

Оценку финансовых результатов ООО «Ника» за период 2014-2016 гг. представим в таблице 3.

Таблица 3 – Оценка финансовых результатов предприятия ООО «Ника» за период 2014-2016 гг. [5]

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | Отклонение 2014-2016  |
| Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % | Тыс. руб. | % |
| Выручка | 2393720 | 98,9 | 1638370 | 65 | 1273040 | 46,8 | -1120680 |
| С/с продаж | 1972170 | 81,4 | 1291080 | 54,2 | 946129 | 34,8 | -1026041 |
| Валовая прибыль (убыток) | 421559 | 17,4 | 347291 | 13,7 | 306907 | 11,2 | 114652 |
| Управл. расходы | 309329 | 12,7 | 31307 | 11,9 | 311029 | 11,4 | 1700 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 112230 | 4,6 | 45984 | 1,8 | 15878 | 0,5 | -96352 |
| Прочие доходы | 147086 | 6 | 104307 | 4,1 | 155981 | 5,7 | 8895 |
| Прочие расходы | 163717 | 6,7 | 78595 | 3,1 | 130025 | 4,7 | -33692 |
| Прибыль (убыток) до н/а | 38609 | 1,5 | 38327 | 1,5 | 21136 | 0,7 | -17473 |
| Чистая прибыль (убыток) | 30668 | 1,2 | 29362 | 1,1 | 14744 | 0,5 | -15924 |

Как мы можем видеть, выручка предприятия ООО «Ника» с 2014 по 2016 годы постепенно уменьшалась, так же, как и основные показатели, связанные с основным видом деятельности (прибыль от продаж). Все это связанно с общим положением и ситуацией на внутреннем рынке. Потребность людей в таких экономических потребностях как ювелирные украшения значительно снизились. Но как мы можем заметить, ООО «Ника» нашло способы увеличить валовую прибыль на 114652 тыс. руб., а также увеличились прочие доходы предприятия на 8895 тыс. руб.

Проведя отчет о финансовых результатах ООО «Ника» за 2016 год, который содержится в базе данных Росстат. В ходе анализа сравнивались ключевые финансовые показатели конкретной отрасли и всех отраслей РФ. Среднероссийские и среднеотраслевые показатели были рассчитаны по данным Росстата за 2016 год. При расчете среднеотраслевых показателей учитывались организации, активы которых составляют от 10 тыс. руб., а также выручка организации за календарный год превышает 100 тыс. руб.

В результате можно сделать вывод, что финансовое состояние предприятия ООО «Ника» на конец 2016 года гораздо хуже финансового состояния чуть ли не половины, а именно 48% всех средних предприятий, который занимаются производством часов. При этом в 2016 году финансовое состояние организации не претерпело значительных изменений.

Так же, при сравнении со среднероссийскими показателями мы получили, что финансовое положение ООО «Ника» немного хуже, чем состояние предприятий с сопоставимыми масштабами деятельности.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что финансовое положение ООО «Ника» проигрывает как компаниям на данном рынка, так и компаниям на территории России, сравнимыми по масштабу деятельности. А это значит, что компания, как и ее источники формирования прибыли в данной экономической ситуации, являются не оптимальными.

##  Анализ и оценка эффективности повышения рентабельности производства на предприятии ООО «Ника»

Одной из классификаций показателей рентабельности является подразделение на: показатели рентабельности хозяйственной деятельности, показатели финансовой рентабельности, показатели рентабельности продукции.

Рентабельность хозяйственной деятельности характеризует норму возмещения на всю совокупность источников, используемых предприятием, т.е. является отношением суммы доходов вкладчиков и кредиторов к сумме инвестированного ими капитала. В качестве инвестированного капитала при оценке эффективности хозяйственной деятельности необходимо использовать сумму всех активов, так как их общая величина учитывает все долги предприятия, в том числе и по эксплуатации.

Таблица 4 – Рентабельность хозяйственной деятельности ООО «Ника» за период 2014-2015 гг. [5]

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
| 2014 | 2015 | 2016 |
| Чистая прибыль, тыс. руб. | 30668 | 29362 | 14744 |
| Среднегодовая стоимость капитала, тыс. руб. | 164103 | 192740 | 208144 |
| Рентабельность капитала, % | 18,6 | 15,2 | 7 |

Рентабельность капитала предприятия рассчитываем делением чистой прибыли на среднегодовую стоимость капитала предприятия. Чистая прибыль составила в 2014 г. 30668 тыс. руб. В 2016 году по сравнению с 2014 годом чистая прибыль уменьшилась на 15924 тыс. руб. или на 48%. В связи с чем мы видим значительное снижение рентабельности капитала предприятия которая составила 11,6 % за 3 года.

Для характеристики рентабельности продукции прибыль от продаж делят на себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг. Данный показатель характеризует размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпуску и продаже.

Таблица 5 – Показатели рентабельности продукции предприятия ООО «Ника» за период 2014-2016 гг. [5]

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Годы |
| 2014 | 2015 | 2016 |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 2393720 | 1638370 | 1273040 |
| С/с проданных товаров, тыс. руб. | 1972170 | 1291080 | 946129 |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 112230 | 45984 | 15878 |
| Рентабельность продукции, % | 5,6 | 3,5 | 1,2 |

Из данных таблиц, мы можем видеть, что выручка от продаж и прибыль от продаж за данный период значительно уменьшилась, обуславливается это тем, что себестоимость проданных товаров, так же претерпела значительных изменений. Из всего этого мы можем увидеть, что рентабельность продукции за данный период снизилась на 4,4%.

Также претерпела изменения и рентабельность продаж, которая составила в 2014 году 5,1%, в 2015 году – 3,3%, в 2016 году, соответственно, – 1,02%. Данные движения показателей мы можем увидеть на рисунке 3.



Рисунок 3 – Динамика показателей рентабельности ООО «Ника»

Таким образом, в целом в период 2014-2016 гг. эффективность использования капитала предприятия, эффективность основной и рыночной деятельности ООО «Ника» снижается, о чем свидетельствует спад показателей рентабельности. Да и все финансовое состояние компании переживает не лучшие времена. Все это обусловлено тем, что деятельность данного предприятия направлена на единственный рынок- рынок ювелирных украшений. А в связи с общенациональным снижением потребность, снижается и спрос на предметы роскоши, к которым и относятся ювелирные изделия.

# Пути повышения эффективности источников образования прибыли и рентабельности производства на предприятии ООО «Ника»

##  Основные направления повышения эффективности источников образования прибыли и повышения рентабельности производства на предприятии

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции, ее структуры, себестоимости и уровня среднереализационных цен [6].

 Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, 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 [7].

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся [8]:

* природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и др.;
* изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов;
* повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и другая снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др.

Таким образом, в целях совершенствования механизмов формирования и распределения прибыли, а также повышения рентабельности рекомендуются разработать мероприятия способные обеспечить:

* повышение эффективности использования ресурсов предприятия;
* совершенствование системы управления оборотными средствами;
* уменьшению ресурсозатрат, ведущее к снижению себестоимости;
* уменьшению остатков нереализованной продукции;
* ускорению оборачиваемости оборотных средств;
* снижению затрат на рубль товарной продукции;
* росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
* совершенствование системы управления производством [11].

Реализация этих мер позволит нарастить объемы получаемой прибыли, уровень рентабельности и, приведет к повышению эффектности деятельности предприятия в целом.

Если рассматривать на примере ООО «Ника», то предприятию необходимо не только проводить меры по нарастанию объема получаемой прибыли, а также искать новые направления, так скажем расширять компанию и производство, чтобы исключить «проседание» экономики предприятия в связи с спадом экономического спроса. Так же нужно найти резервы увеличения прибыли о которых говорилось выше, и желательно нескольких, для более ощутимого эффекта. В своей деятельности любое предприятие стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, на прямую зависит от эффективности деятельности предприятия, организации. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью.

Существуют различные направления повышения эффективности производства:

* научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;
* ресурсосбережение и модернизация оборудования;
* привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
* повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;
* эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

С последним фактором тесно соприкасается наука маркетинг, и, хотя все факторы должны находиться во взаимодействии. Использование разработок научно-технического прогресса в торговле приводит к значительным успехам в области повышения прибыли и снижения затрат. Новые виды упаковок, позволяющих продлить срок годности товара, новые материалы для изготовления самих товаров и их упаковки, новые способы рекламы товаров, все это помогает, как можно более полно удовлетворить спрос населения, что ведет к увеличению товарооборота [13].

Из приведенных положений можно сказать, что предприятию необходима информация о возможностях получения прибыли с упреждением на несколько лет и об ожидаемом ее объеме на предстоящий период. Соответственно этому торговые предприятия прогнозируют прибыль на 4-5 лет и разрабатывают планы на предстоящий период.

Привлечение инвестиций позволяет предприятию восполнить недостающие ресурсы для формирования основных и оборотных средств.

Немаловажным фактором в формировании прибыли является человеческий фактор. Управление персоналом включает многие составляющие. Среди них: кадровая политика, взаимоотношения в коллективе, социально-психологические аспекты управления.

Ключевое же место занимает определение способов повышения производительности, путей роста творческой инициативы, стимулирование и мотивация работников. Получение нового места работы, а также изменение привычных условий деятельности стимулирует работника, вызывает в нем желание проявить себя с лучшей стороны. Не получив возможности почувствовать себя необходимым, самостоятельным работником, которому доверяют и которого уважают, он разочаровывается в своей работе. При этом, даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, поэтому, должны использоваться с максимальной эффективностью.

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности для ООО «Ника» можно выделить:

* выход на новые, зарубежные рынки;
* возможное добавление еще одного вида деятельности, которое не связанно с основным видом деятельности;
* разработка новых, эксклюзивных товаров.

Выход на новые зарубежные рынки, позволит предприятию получить значительное увеличение покупательской базы. Так же при выходе на иностранный рынок прибыль предприятия и рентабельность его производства зависит не только от местного рынка, а это значит, что финансовое положение фирмы станет более стабильным, а также более гибким, с возможность ориентации на более экономически выгодные рынки.

Возможное добавление еще одного вида деятельности, которое не связанно с основным видом деятельности, позволит предприятию не зависеть от положения на рынке ювелирных изделий, на мой взгляд, возможно расширение в приоритете к телефонному, компьютерному производству. Данные направления имею в наше время высокий потребительский спрос и способны значительно увеличить прибыль и рентабельность предприятия.

Разработка новых, эксклюзивных товаров, к которым можно отнести не стандартной формы часовые устройства, в пример можно взять галлограмные технологии. Так же применение более расширенного функционального оснащение часовых устройств, к примеру, можно взять разработку компании «Apple» Apple Watch. В настоящие время общество стремится к более совершенному оборудованию, а это значит, что подобные технологии будут имеет большой покупательный спрос.

##  Мероприятия по обеспечению роста эффективности источников прибыли и повышению рентабельности на ООО «Ника»

Для роста эффективности источников прибыли и повышению рентабельности на ООО «Ника» стоит провести мероприятия такие, как:

1. Поиск новых более стабильных источников прибыли. Как уже говорилось, с данной проблемой можно бороться путем выхода на новые рынки, которые позволят не только к стабилизации финансового положения фирмы, а также и улучшить его. Так же в сфере изделия часов наиболее выгодным решением, на мой взгляд, станет подписание сотрудничества со швейцарскими производителями часов. Это поможет не только выйти на иностранные рынки, имея поддержку производителя, который славиться на весь мир своим качеством, но и приобрести огромный опыт, работая с мировыми лидерами данного рынка. Опыт, полученный при помощи данного сотрудничества, будет не только в сфере производства, точнее, реализации более качественного и востребованного продукта, а также в сфере взаимодействии и привлечении новых инвестиции и разработке новых направлений деятельности.
2. Также, на наш взгляд, ООО «Ника» следует обратить внимание на разработку более эффективной рекламной компании. Так как в настоящие время покупателю сложно обратить внимание на продукцию компании из-за информационной неграмотности. Наиболее перспективными направлениями в данном мероприятии являются: выход рекламной компании на интернет ресурсы. В наше время большая часть общества проводит в различных социальных сетях, и проводит значительную часть времени. А смотря на это с довольно невысокой стоимостью размещения рекламы в интернет ресурсах, данное направление несет за собой максимальную полезность при минимальных потерях.

3) Немаловажным фактором является работа предприятия со своим персоналом, при рассмотрении данной проблемы, самым перспективным вариантом является стимулирование персонала к реализации и разработки новых товаров, а также усовершенствованию старых товаров в связи с изменившимися потребностями покупательского спроса. Решением данной проблемы может стать выдача грандов, патентов на новые изобретения и сотрудничество, включая получение прибыли от продаж, а также повышение в должности, это должно стимулировать общество к выдвижению и поиску новых товаров. Что-то новое зачастую лежит в голове простого человека, и каждый может придумать, что-то инновационное, которое «взорвет» бытовое положение на данном рынке и приведет к огромному росту потребительского спроса, который в свою очередь приведет к значительному росту прибыли и рентабельности производства предприятия ООО «Ника».

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предприятие, которое получает прибыль, считается рентабельным. Показатели рентабельности, которые применяются в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Рентабельность выступает как экономическая категория, оценочный результативный показатель, целевой ориентир, инструмент расчета чистого дохода общества, источник формирования различных фондов. Рентабельность, является относительным показателем, который определяет уровень доходности бизнеса. Рентабельность более полно, отражает окончательные результаты хозяйствования, чем прибыль, так как ее величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Показатели рентабельности являются важнейшими характеристиками фактической среды формирования прибыли и дохода предприятий. Позволяют дать оценку финансовых результатов предприятия и, его эффективность. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования. К этим показателям обычно относят уровень рентабельности, или коэффициент рентабельности, который выражается как отношение того или иного вида прибыли к какой-либо базе.

Все показатели рентабельности могут быть рассчитаны как на основе балансовой прибыли, так и прибыли от реализации или чистой прибыли. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Конечно, в целом эффективность работы предприятия может определить лишь система показателей рентабельности.

При анализе предприятия ООО «Ника» было установлено, что организация не имеет прибыли и рентабельности относительно своих конкурентов по рынку, а также предприятий, схожих по масштабу деятельности. Проанализировав финансовое состояние ООО «Ника» за 2014-2015 гг., было выявлено, что как капитал, так и прибыль компании имеет тенденцию к снижению, а это влечет за собой спад рентабельности.

Для того, чтобы улучшить источники образования прибыли и повысить рентабельность производство, были предложены следующие меры: работа с персоналом по разработке новых товаров и технологий, расширение в сфере рекламного обеспечения информации, поиск новых рынков сбыта, а также возможное сотрудничество с другими, более развитыми предприятиями в данной сфере. За счет реализации предложенных мер ожидается достижение положительного экономического эффекта.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами: учебник / И. А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2011. – 768 с.
2. Нехорошева Л. Н. Экономика предприятия: учебное пособие / Л. Н. Нехорошева и др.; под общ. ред. Л. Н. Нехорошевой. – 3-е изд. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 383 с.
3. Крум Э. В. Экономика предприятия: учеб. пособие / Э. В. Крум и др.; под общ. ред. Э. В. Крум, Т. В. Елецких – Мн.: Выш. шк., 2005. – 318 с.
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_17819/ (дата обращения: 18.05.2018).
5. Федеральная служба государственной статистики (Росстат): официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 27.05.2018).
6. Бабо А. Прибыль / А. Бабо. – М.: АО Издательская группа Прогресс, 2012.
7. Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия: электронный учебник [Электронный ресурс]. URL: http://www.aup.ru/books/m88/ (дата обращения: 13.05.2018).
8. Ничипорович С. Анализ и контроль за финансовым состоянием субъектов предпринимательской деятельности // Вестник Министерства по налогам и сборам, 2014. – №29. – с.60-63.
9. Гелета И. В., Калинская Е. С. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2005.
10. Гарнов А. П. Экономика предприятия: учебник для бакалавров. – Люберцы: Юрайт, 2016.
11. Абрютина М. С., Грачев А. В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. практ. пособие. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2011.
12. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2007.
13. Гончарук О. В., Кныш М. И., Шопенко Д. В. Управление финансами предприятия: учебное пособие. − СПб.:, 2002.
14. Кравченко Л. И. Анализ финансового положения предприятия – Мн.: ПКФ «Экаунт», 2004.
15. Постановление Совета Министров Российской Федерации от 27 февраля 2003 г. № 273 «Об уровне рентабельности товаров (работ, услуг) организацией и индивидуальных предпринимателей, включенных в государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующие положение на товарных рынках» // Национальный реестр правовых актов. – 22.03.2003. – № 5/9125.
16. Правила по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования // Национальный реестр правовых актов. – 12.05.2000. – № 8/3453.
17. Управление финансами: Учебник. / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов. − М.: ИНФРА-М, 2014.