

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc136625807)

[1 Теоретические основы изучения прибыли и рентабельность предприятия 5](#_Toc136625808)

[1.1 Понятие, виды прибыли и показатели рентабельности производства 5](#_Toc136625809)

[1.2 Методы и способы максимизации прибыли и повышение рентабельности производства 9](#_Toc136625810)

[1.3 Специфика механизмов образования прибыли и повышения рентабельности на этапе усиления экономических ограничений 16](#_Toc136625811)

[2 Исследование источников формирования прибыли и путей повышения рентабельности в ООО «Спектр» 21](#_Toc136625812)

[2.1 Организационно экономическая характеристика ООО «Спектр» 21](#_Toc136625813)

[2.2 Анализ и оценка источников образования прибыли и рентабельности производства в ООО «Спектр» 25](#_Toc136625814)

[2.3 Основные направления максимизации прибыли и пути повышения рентабельности в ООО «Спектр» 28](#_Toc136625815)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 31](#_Toc136625816)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 33](#_Toc136625817)

[ПРИЛОЖЕНИЕ А 36](#_Toc136625819)

**ВВЕДЕНИЕ**

В современных экономических условиях компания самостоятельно планирует собственную деятельность и определяет перспективы развития, с учетом спроса на продукцию. Самостоятельно планируемым показателем в числе других явилась прибыль.

Ее величина складывается под влиянием большого количества различных факторов и отражает почти все стороны деятельности предприятия. По этой причине прибыль можно рассматривать с позиции управляемого объекта, который может быть подвергнут планированию и прогнозированию, учёту и анализу, регулированию и контролю.

Последние годы мы все чаще и чаще слышим такое понятие как санкции, которые в современных условиях выступают инструментом регулирования всевозможных отношений между странами, главным образом экономических, политических, торговых. В настоящее время санкционные ограничения являются существенным препятствием развития Российской Федерации, в первую очередь экономического.

Актуальность выбранной темы связана с тем, что прибыль является одним из важнейших элементов современных экономических условий. Роль прибыли компании сложно переоценить, поскольку именно прибыль является конечным финансовым результатом работы компании. Она выступает источником пополнения финансовых ресурсов организации. Увеличение прибыли формирует финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства компании и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и сотрудников.

Целью работы является исследование источников образования прибыли и путей повышения рентабельности производства на примере деятельности групп компаний ООО «Спектр».

Из поставленной цели вытекают следующие задачи:

– ознакомление с основными понятиями прибыли и рентабельности;

– рассмотреть методы и способы максимизации прибыли и повышение рентабельности производства;

– исследовать особенности повышения прибыльности и рентабельности на этапе экономических ограничений;

– дать организационно-экономическую характеристику ООО «Спектр»;

– проанализировать и оценить источники образования прибыльности и рентабельности на примере ООО «Спектр»;

– разработать пути максимизации прибыли и пути повышения рентабельности группы компаний ООО «Спектр».

Объект курсовой работы: компания ООО «Спектр».

Предметом курсовой работы является экономические отношения, возникающие в процессе формирования и распределения прибыли и анализа рентабельности предприятия.

Информационную базу исследования составили труды ведущих отечественных и зарубежных авторов, посвященные теме исследования, статьи, опубликованные в периоди­ческих изданиях, Устав и отчетность предприятия, а также Интернет-ресурсы.

Методическая база исследования представлена совокупностью общих и специально-научных методов познания, в основе которой следующие: биб­лиографический анализ литературы, синтез, индукция, дедукция, классификация и конкретиза­ция, диалектический, абстрактно-логический, системный, аналитический, функциональный, структурный, комплексно-фак­торный, сравнительный, статистический и ретроспективный методы.

Курсовая работа состоит из введения, теоретической и практической части, заключения и списка использованных источников. В первом разделе отражены теоретические и методические основы исследования прибыли и рентабельности. Во втором разделе проведено исследование прибыли и анализ рентабельности в ООО «Спектр». В заключении подведены итоги и сделаны выводы.

1. **Теоретические основы изучения прибыли и рентабельность предприятия**

**1.1 Понятие, виды прибыли и показатели рентабельности производства**

На современной стадии развития экономической системы финансовая стабильность экономического субъекта, прежде всего, зависит от уровня прибыли и рентабельности деятельности, которые представляют собой самые важные факторы устойчивого развития предприятия. Прибыльность – необходимая характеристика финансовой и экономической деятельности субъекта экономики. От удовлетворительного или неудовлетворительного уровня прибыли и рентабельности деятельности зависит привлекательность экономического субъекта для инвесторов, а также акционеров и поставщиков.

Прибыль признается одной из наиболее известных финансовых категорий.

Прибыль, в качестве конечного результата финансово-хозяйственной деятельности, является ключевым показателем, отражающим степень достижения целей предприятия. Так как данная категория отличается сложностью, то в литературе можно встретить множество разных трактовок.

Понятия «прибыль» и «финансовые результаты» употребляются в налоговом, бухгалтерском учете, финансовом менеджменте, экономическом анализе.

В качестве прибыли выступает экономическая категория, которая служит для обобщения результативности финансово-хозяйственной деятельности. Данный показатель определяется через разность между уровнем доходов и расходов. Прибыль выступает в качестве одного из ключевых показателей, который призван отразить эффективность финансово-хозяйственной деятельности, основной задачей которой выступает непосредственно максимизация прибыли.

Под формированием прибыли понимается процесс, который подразумевает суммирование промежуточных финансовых результатов от всех операций, которые имели место быть в результате осуществления финансовохозяйственной деятельности.

К ним относятся:

− реализация готовой продукции, работ, услуг;

− инвестиционные операции;

− прочие доходы и расходы;

− продажа основных фондов.

В качестве основного источника формирования прибыли на предприятии можно назвать выручку от продаж, которая после вычета затрат образует прибыль от продаж. Уровень прибыли находится в зависимости от таких факторов, как:

− объем реализации готовой продукции, работ, услуг;

− изменения отпускной цены на продукцию;

− соответствия уровня издержек произведенным затратам.

Если рассматривать показатели эффективности финансово-хозяйственной деятельности, то чаще всего используется относительный показатель рентабельности, отражающий оценку использования основных ресурсов предприятия.

Данный показатель рассчитывается при проведении анализа финансовых результатов с целью выявления динамики, а также для сравнения с основными конкурентами. Если прибыль является абсолютным показателем, характеризующим результативность финансово-хозяйственной деятельности, то рентабельность – относительным.

В современной экономической ситуации вопрос оценки уровня прибыли и рентабельности субъекта экономики является очень важным. От рентабельности и прибыльности деятельности субъекта экономики зависит во многом успех его на рынке.

Общая характеристика показателей рентабельности предприятия представлена в Приложении А.

Факторы, оказывающие влияние на прибыль и рентабельность, систематизируются по различным признакам. Имеются факторы внутренние и внешние. Внутренние факторы варьирования прибыли, в свою очередь, разделяются на основные и неосновные. Классификация факторов дана на рисунке 1.

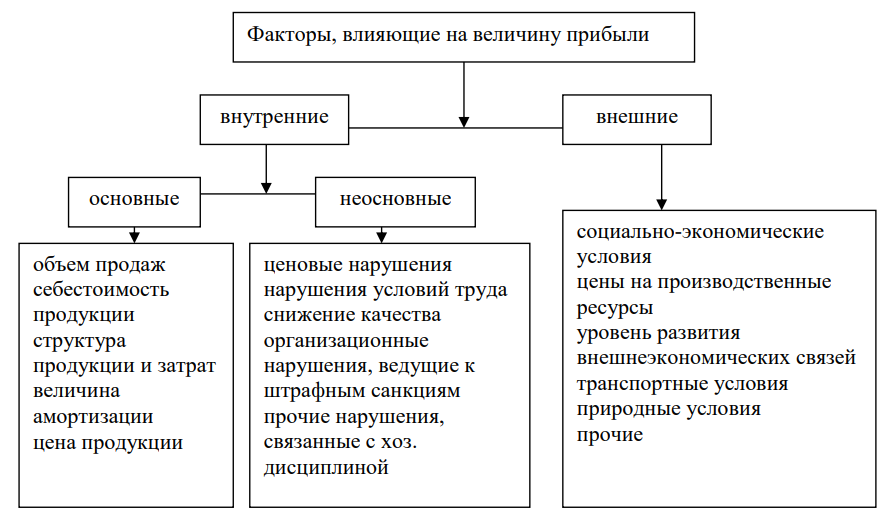


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на изменение прибыли

Прибыль является очень важным показателем, отражающим эффективность всей деятельности предприятия, а также рациональности использования отдельных ресурсов и компонентов. В более простом, общественном понимании прибыль определяется чистым доходом организации от осуществления своей деятельности. Однако, прибыль может быть различной в зависимости от отдельного подхода к издержкам, который неодинаков с экономической и бухгалтерской точки зрения.

– Бухгалтерская прибыль представляет собой совокупный доход компании за вычетом явных, или иначе называемых бухгалтерскими, издержек.

– Экономическая же прибыль отличается тем, что из совокупного дохода помимо явных вычитаются дополнительно неявные издержки (которые в свою очередь в совокупности носят название экономических издержек).

Эти показатели оценки прибыли предприятия являются основными для проведения общего анализа эффективности его деятельности. В состав экономических издержек также входит показатель, который можно охарактеризовать понятием «нормальная прибыль».

Рассматривая показатели оценки прибыли предприятия, стоит обратить внимание не только не основную деятельность предприятия или прибыль от дополнительной реализации, но и на тот доход, который не будет связан ни с тем, ни с другим показателем.

На уровень рентабельности влияют разные факторы, которые могут быть разделены на внешние и внутренние. Внутренние факторы в свою очередь делятся на производственные и внепроизводственные.

Различают два вида факторов: внутренние, напрямую связанные с деятельностью экономического субъекта, и внешние, на которые предприятие не может оказать никакого влияния.

Таким образом, внешние факторы носят в основном объективный характер и не поддаются регулированию. Но в соответствии с поставленными целями предприятие может корректировать внутренние факторы.

В общем случае прибыль является разницей между выручкой предприятия и затратами. Разные виды прибыли отличаются в зависимости от того, какие именно затраты включаются в расчет. Они нужны, чтобы показать эффективность управления затратами на различных уровнях и, соответственно, оценить работу управленческого персонала.

На сегодняшнем этапе одной из проблем для руководителей и менеджеров компании считается результативное управление процессом управления прибылью.

Можно прийти к заключению, что на колебание прибыли и рентабельности оказывают влияние две категории факторов: внутренние и внешние. Основными факторами, оказывающими влияние на валовую прибыль субъекта экономики, являются изменение выручки от продажи, себестоимости проданной продукции и изменения в ассортименте проданной продукции.

Таким образом, прибыль и рентабельность – это результат воздействия различных факторов, а значит – объект анализа, целью и направленностью которого является выявление количественной и качественной зависимости конечных финансовых результатов экономического субъекта. Следовательно, из факторов, влияющих на уровень прибыли и рентабельности производства и продажи продукции, следуют основные пути ее повышения.

**1.2 Методы и способы максимизации прибыли и повышение рентабельности производства**

Задача максимизации прибыли состоит в определении положения динамического равновесия между спросом и предложением, в нахождении оптимального сочетания объема реализации и цены на выпускаемую продукцию.

Большую помощь в углубленном понимании сути и количественном определении целевой прибыли, в выборе оптимального планового решения по прибыли и рентабельности оказывает расчет точки безубыточности (самоокупаемости), точки критического объема продаж, коэффициента самофинансирования.

Оптимальной целевой прибылью называют такую величину прибыли, которая предполагает полное и эффективное финансирование всех ее внутрихозяйственных потребностей в средствах и позволяет при стабильных нормативах отчислений от прибыли участвовать в формировании доходов государственного и местного бюджетов.

Прибыль, закладываемая в основу торговой надбавки, по своим запасам прочности должна быть на 2-3 года вперед достаточной для возмещения потребности в капитальных вложениях (с учетом средств амортизационного фонда), пополнения прироста собственных оборотных средств, для образования соответствующих фондов.

Точка безубыточности (точка самоокупаемости) находится на таком уровне, где переменные расходы плюс общие постоянные расходы равны общим поступлениям доходов, т. е. точка, при которой уровень рентабельности равен 0,00 %.

Точка безубыточности определяется по формуле:

(1)

Самофинансирование означает финансирование своих потребностей за счет собственных источников: прибыли и амортизационных отчислений. Возможности для самофинансирования создаются путем накопления собственных денежных средств, рациональной организации торгово-производственного процесса, постоянного обновления основных фондов, ускорения оборачиваемости оборотных средств, регулирования потребностей рынка.

Эффективность самофинансирования и его уровень зависят от удельного веса собственных источников. Уровень самофинансирования определяется при помощи коэффициента самофинансирования (Кс):

Кс = (Пн + А)/К + КЗ (2)

где

Пн – прибыль, направляемая в фонд накопления, р.;

А – амортизационные отчисления, р.;

К – заемные средства, р.;

КЗ – кредиторская задолженность и другие привлеченные средства, р.

Коэффициент самофинансирования показывает, насколько объем собственных источников финансирования развития предприятия превышает объем привлеченных средств.

Сущность нормативного метода (технико-экономических расчетов) планирования прибыли заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических расчетов определяется потребность предприятия в прибыли. Такими нормативами могут быть ставки налогов, размеры тарифов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы запасов товарно-материальных ценностей, тары, нормативы отчислений в ремонтный фонд и др.

Расчетно-аналитический метод планирования иногда называют методом 10 экспертных оценок. Он основан на использовании результатов анализа достигнутой величины исследуемого показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде. Указанный метод применяется тогда, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между основными показателями устанавливается лишь косвенно, на основе анализа их динамики и связей.

Величина возможного размера прибыли Пвозм при использовании данного метода определяется по следующей формуле:

Пвозм = Урб x ПТ + АПФ (3)

где

У рб – уровень рентабельности реализации товаров, сложившейся в отчетном году (периоде), %;

ПТ – плановый объем товарооборота, р.;

АПФ – изменение прибыли в связи с изменением факторов, определяющих размер прибыли.

Даже если на предстоящий год запланированы те же самые действия, что имели место в отчетном году, величины валовых доходов, издержек и прибыли в планируемом периоде будут отличаться от их значений в отчетном периоде. Это происходит под воздействием изменения внешних (инфляция, изменения в области валютных отношений, законодательства) и внутренних условий деятельности фирмы (предприятия) (новые инвестиции, изменение структуры товарооборота, увеличение количества сотрудников и т. п.).

Метод прямого счета для прогнозирования прибыли применяется, когда имеются надежные данные о прогнозных величинах издержек обращения, валовых доходов, налогах, когда не предвидится резких изменений ни в объемах деятельности, ни во внешней, ни во внутренней среде функционирования предприятия. Тогда прогнозный размер прибыли от реализации определяется как разница между прогнозами валовых доходов, издержек обращения и налогов:

П = ВД – ИО – Н (4)

Сущность экономико-математического моделирования в планировании прибыли заключается в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, ее определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель представляет собой математическое описание экономического процесса (процесса формирования прибыли), т. е. описание факторов, определяющих прибыль. Модель может строиться на функциональной или корреляционной модели. Функциональная связь выражается уравнением вида

У=f (x) (5)

где

у – прибыль;

х – факторы, определяющие прибыль.

Корреляционная связь (вероятная) показывается уравнением регрессии различного вида. Для построения модели необходимо взять данные за 5 лет или квартальные за 1-2 года. Целесообразно в целях повышения уровня научно обоснованного планирования разрабатывать несколько вариантов, исходя из раз- личных условий с последующим отбором оптимального.

Сущность метода оптимизации плановых решении заключается в разработке нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать лучший. При этом могут применяться разные критерии выбора:

– минимум приведенных затрат;

– максимум приведенной прибыли;

– минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;

– минимум плановых (текущих) затрат;

– ускорение оборачиваемости оборотных средств (минимум времени на оборот капитала);

– максимум прибыли на 1 рубль вложенного капитала;

– максимум валового дохода на 1 рубль вложенного капитала.

Рентабельность производства является наиболее обобщающим, качественным показателем экономической эффективности производства, эффективности функционирования предприятий. Рентабельность производства как раз соизмеряет величину полученной прибыли с размерами тех средств, с помощью которых она получена (основные фонды и оборотные средства). Эти использованные в производстве средства для получения известной прибыли являются как бы ее ценой. И чем ниже эта цена, т.е. чем меньше затребованных средств при той же величине полученной прибыли, тем эффективнее производство, а предприятие функционирует с большим эффектом.

Рентабельность производства в самом общем виде определяется по формуле:

Р= П/(ОФ\*ОС)\*100% (6)

где

Р – рентабельность, %;

П – сумма прибыли, руб.;

ОФ – стоимость основных фондов, руб.;

ОС – стоимость оборотных средств, руб.

Прибыль принимается в виде общей, балансовой суммы. Кроме того, надо принимать в расчет всю использованную стоимость оборотных средств – собственных и заемных.

Как видно из общей формулы рентабельности производства факторами роста её будут:

– величина прибыли;

– стоимость и эффективность использования основных фондов;

– стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Период функционирования предприятия может быть разным – месяц, квартал, год, поэтому стоимость основных фондов и оборотных средств исчисляется в среднем значении. Рентабельность производства можно вообще определить в любом диапазоне времени, в любой период целевого функционирования, чтобы знать эффективность проведенных производственных операций. Как правило, при стабильном функционировании она исчисляется за квартал и за год.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования предприятия.

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации продукции, работ, услуг характеризуется показателем рентабельности затрат. Он определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

Рз = П / З (7)

где

Рз – рентабельность затрат;

П – прибыль от продажи продукции;

З – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Данный коэффициент показывает уровень прибыли на один рубль затраченных средств и рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

В показателе рентабельности, рассчитанном в целом по продукции, усредняется уровень доходности отдельных видов изделий. Поэтому в ходе анализа необходимо изучать рентабельность отдельных видов изделий или групп изделий. Как показано, рентабельность единицы продукции имеет большое значение и определяется отношением разницы между отпускной ценой и себестоимостью к себестоимости одного изделия.

Рп = Цi - Сi / Сi (8)

где

Рп – рентабельность единицы продукции;

Цi – отпускная цена единицы продукции;

Сi – себестоимость единицы продукции.

Важность анализа показателей рентабельности отдельных видов продукции, связана с тем, что предприятие должно осуществлять контроль за затратами по ее производству и реализации. Если на рынке имеется достаточно высокий спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности, предприятие может сделать выпуск такой продукции выгодным только сокращая затраты по ее производству.

Анализ рентабельности отдельных видов продукции, а также всей совокупности её, поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, пути повышения качества продукции для возможного соответствующего увеличения цен, что в любом случае повысит рентабельность производства, а значит, улучшит финансовое, социально-экономическое положение предприятия.

Таким образом, из факторов рентабельности производства следуют и пути её повышения.

Основные пути роста рентабельности производства - увеличение удельного веса специализированного производства, применение современные методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, ускорение внедрения и освоения новой, более прогрессивной техники, повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, улучшение ее качества, усиление режима экономии в расходовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов и повышение материальной заинтересованности работников в результатах своего труда.

**1.3 Специфика механизмов образования прибыли и повышения рентабельности на этапе усиления экономических ограничений**

Предприятие функционирует эффективно и рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли. Поэтому одной из актуальных задач современного этапа развития экономики является не только повышение финансовых результатов деятельности предприятий, но и овладение руководителями и менеджерами практическими навыками эффективного управления формированием и распределением прибыли для обеспечения роста рентабельности инвестиционной и финансовой деятельности субъектов рыночных отношений.

В условиях усиления экономических ограничений большинство предприятий несет убытки в основном компаний, занимающихся такими видами деятельности как предоставление услуг, гостиничное дело, а также ориентированные на экспорт. Внешние факторы оказывают существенное влияние на показатели результата деятельности предприятий.

Без глубокого изучения сущности прибыли и рентабельности предприятия, а также их роли в интенсификации финансовохозяйственной деятельности невозможен научный подход к решению проблемы повышения эффективности хозяйствования, усиления материальной заинтересованности и ответственности руководителей, специалистов и других работников предприятий в достижении высоких конечных финансовых результатов при наименьших затратах финансовых и иных ресурсов.

При стратегическом планировании уровня рентабельности важно обоснование её целевого размера. Сформулировать такого рода обоснование можно, для этого надо разработать финансовую и ценовую политики, финансовую стратегию, сформировать ассортиментную политику, определив объём товарооборота, при котором возможно получение целевых показателей рентабельности, продумать соответствующую ресурсную политику, эффективно размещая свободные денежные средства, управляя валовыми доходами, издержками обращения, а также оценивая соответствие возможностей получения рентабельности её целевой величине.

Учитывая динамичные макроэкономические условия развития, промышленные предприятия сталкиваются с необходимостью диверсификации производственных мощностей и выбора тех направлений вложений, которые в ближайшее время будут востребованы рынком. При этом чем более разнообразным будет ассортимент, тем полнее будет удовлетворен спрос населения, т. е. покупатель заинтересован в возможности широкого выбора товаров. И в то же время необходимо обеспечить выгодность каждого направления инвестирования. Это означает, что целесообразно использовать взвешенный подход при выборе поставщиков, определении оптимальной партии и цены закупки товаров, установлении обоснованной торговой надбавки, расходовании средств на осуществление коммерческой деятельности.

Снижение издержек по производству продукции само по себе не означает еще высокой рентабельности. Поэтому важно обеспечить правильную сбытовую политику непосредственно в точках продаж, т. е. разместить товар так, чтобы он принес больше рентабельности. Все товары условно делятся на три группы –высокого, среднего и низкого уровня рентабельности. Рациональное размещение товаров с учетом вышеизложенного позволяет максимизировать рентабельность и минимизировать затраты.

Размеры рентабельности коммерческого предприятия находятся в тесной зависимости от доли рентабельности в цене единицы продукции и скорости обращения товаров.

Увеличению рентабельности коммерческого предприятия способствует рост продажи товаров, обусловленный ростом числа новых покупателей, объемов покупок постоянными клиентами, снижением цен и стоимости самого процесса реализации.

Современная экономическая теория и практика риск рассматривает как один из факторов формирования рентабельности. При этом некоторая часть рентабельности представляет собой вознаграждение за готовность идти на риск и за эффективное управление риском (значимость последнего в странах с развитой рыночной экономикой в последние годы возросла).

Первая часть понимания взаимодействия рентабельности и риска относится к периодам становления новых экономических отношений, новых открытий, создания новых предприятий (фирм), внедрения новых видов деятельности, совершенствования товарной политики, улучшения ассортиментной структуры товарооборота.

На этапе ускоренного развития экономики такое понятие риска несколько утрачивает свою актуальность и возрастает роль эффективного управления риском.

Готовность предприятия идти на риск характеризуется следующими группами показателей: ликвидностью, платежеспособностью, финансовой устойчивостью, рентабельностью, коммерческой активностью.

Основной путь преодоления неопределенности в рамках выбранного варианта стратегии – диверсификация риска в направлениях диверсификации деятельности; распределение риска между производственными линиями промышленного предприятия, закупка необходимого сырья у нескольких поставщиков, реализация товара нескольким клиентам (с целью уменьшения возможной дебиторской задолженности), передача риска страховой компании, тщательная юридическая проработка коммерческих сделок.

Предприниматели, стремящиеся получить все большую рентабельность, должны использовать возможность ее получения при благоприятных условиях. Такие ситуации могут возникнуть в результате действия различных факторов внешнего характера или возникновения «неравновесий», которые также порождены внешними обстоятельствами. Данные обстоятельства можно подразделить на следующие группы:

– порожденные характером производственной деятельности;

– возникающие из-за существующей структуры рынка;

– связанные с общехозяйственной конъюнктурой;

– возникающие благодаря воздействию инфляции.

Выгодность того или иного вида деятельности определяется фондовооруженностью предприятия, уровнем издержек, динамикой спроса, структурой рынка.

Взаимосвязь между структурой рынка и рентабельностью в ситуации, когда на рынке обращается ограниченное количество товаров (услуг) или когда границы рынка четко очерчены, прямолинейна. Большее количество данного товара (услуг), реализуемое на этом рынке, приносит большую рентабельность. На рынке с большим количеством товаров (услуг) при высоком уровне конкуренции и размытых границах рынка взаимодействие между уровнем монополизации (концентрации) рынка и рентабельностью промышленного предприятия установить очень трудно.

Общая тенденция, характерная для данной ситуации, по заключениям зарубежных специалистов, такова: с ростом концентрации на рынке рентабельность снижается. Снижение рентабельности происходит потому, что рост концентрации сопровождается не только ростом доли рентабельности в товарообороте, но и резким расширением размера компании, что в свою очередь сопровождается скачкообразным ростом фондовооруженности.

В длительном периоде ускоренного развития экономики (производства) возрастает норма рентабельности и увеличивается масса рентабельности. В период замедленного развития масса рентабельности растет более медленными темпами. При этом средняя норма рентабельности в период процветания в 2,5-3 раза выше, чем в период спада или депрессии.

Средне- и краткосрочные колебания конъюнктуры рынка оказывают наиболее заметное влияние на рентабельность мелких фирм (вверх и вниз). Рентабельность же крупных компаний в этих периодах отличается более высокой стабильностью.

Что касается влияния инфляции, то, безусловно, высокая инфляция оказывает отрицательное воздействие на рентабельность предприятий и экономику в целом. Происходит обесценивание активов, возрастают запасы, а расчетное повышение рентабельности не соответствует реальным денежным ресурсам, которые компания могла бы использовать, например, для финансирования капиталовложений. Кроме того, с ростом инфляции резко падает покупательная способность, что в свою очередь снижает объем покупок или сделок.

При этом государство своими действиями может стимулировать и дестимулировать рост высоких прибылей, определять размер допускаемой рентабельности. Формирование допускаемой рентабельности почти не зависит от экономических факторов, а часто определено решениями государственных органов, законами, подзаконными актами (ставками налогов и т. п.).

Таким образом, восстановление эффективной деятельности предприятий в результате влияния усиления экономических ограничений зависит от успехов структурной трансформации, результатом которой станет упрощение экономической деятельности в сложившихся условиях.

Повышение рентабельности промышленных предприятий в России зависит от умелого управлению ею, включая и манипулирование переменными, от которых она зависит, и учёт факторов, на неё влияющих, и, безусловно, от возможности использовать резервы роста рентабельности. Совокупность обозначенных воздействий в итоге позволит обеспечить не только рентабельное функционирование российской промышленности, но и рост российской экономики в целом.

**2 Исследование источников формирования прибыли и путей повышения рентабельности в ООО «Спектр»**

**2.1 Организационно экономическая характеристика ООО «Спектр»**

Компания с полным наименованием Общество с ограниченной ответственностью «Спектр» зарегистрирована 27.06.2016 в регионе Краснодарский край по юридическому адресу: 350000, Российская Федерация, Краснодарский край, город Краснодар, им. Тургенева ул., д. № 189/6, пом. 178/23.

ООО «Спектр» действует на рынке Краснодарского края 6 лет в области оптовой торговли топливом.

Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами.

Предметом деятельности общества являются:

– оптовая торговля топливом;

– деятельность автомобильного грузового транспорта;

– выполнение иных функций в соответствии с целями и задачами Общества.

Уставный капитал Общества составляется из номинальной стоимости долей его участников.

Размер уставного капитала Общества составляет 10 000 (десять тысяч) рублей.

Размер уставного капитала Общества и номинальная стоимость долей участников общества определяются в рублях.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер его имущества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество «Спектр» имеет самостоятельный баланс, вправе в установленном порядке открывать расчетные и иные счета в банках на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, бланки со своим наименованием, торговый знак, иные средства индивидуализации.

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также извлечение прибыли.

Общество осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Для достижения целей своей деятельности Общество может приобрести права, исполнять обязанности и осуществлять любые действия, которые будут противоречить действующему законодательству РФ и настоящему Уставу.

Общество осуществляет свою деятельность на основании любых, за исключением запрещенных законодательством, операций, в том числе путем:

– проведения работ и оказания услуг по заказам юридических лиц и граждан, как в России, так и за рубежом на основании заключенных договоров или инициативном порядке на условиях, определяемых договоренностью сторон;

– поставок продукции, выполнения работ, оказания услуг в кредит, оказания финансовой или иной помощи на условиях, определенных договоренностью сторон;

– участия в деятельности других юридических лиц путем приобретения их акций, долей, внесения вкладов, паевых (имущественных) взносов;

– создания совместных юридических лиц с иностранными юридиче-скими лицами и гражданами в соответствии с действующим законодатель-ством РФ;

– осуществления совместной деятельности с другими юридическими лицами для достижения общих целей.

Экономическая характеристика ООО «Спектр» составляется на основе данных, взятых из отчёта о финансовых результатах и бухгалтерского баланса за 2020-2022 года. Финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период характеризуется системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая прибыль, выручка, себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы, чистая прибыль и т.д.

Основные экономические показатели ООО «Спектр» представлены в таблице 1

Таблица 1 ­– Основные экономические показатели ООО «Спектр за 2020-2018» (Ед. изм: тыс.р.)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Год** | | | **Отклонения**  **( + ; - )** | | **Темпы (%) изменения** | |
|  | **2022** | **2021** | **2020** | **2022-2021** | **2021-2020** | **2022-2021** | **2021-2020** |
| Выручка | 1460704 | 1013632 | 657278 | 447072 | 356354 | 144,11 | 154,22 |
| Себестоимость продаж | (1420049) | (962835) | (648731) | 457214 | 314104 | 147,49 | 148,42 |
| Валовая прибыль (убыток) | 40655 | 50797 | 8547 | (10142) | 42250 | 80,03 | 594,33 |
| Коммерческие расходы | (257) | (263) | (365) | (6) | (102) | 97,72 | 72,05 |
| Управленческие расходы | (11105) | (9654) | (6919) | 1451 | 2735 | 115,03 | 139,53 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 29293 | 40880 | 1263 | (11587) | 39617 | 71,66 | 3236,74 |
| Проценты к получению | 342 | - | - | 342 | - | - | - |
| Прочие доходы | 180869 | 109676 | 97065 | 71193 | 12611 | 164,91 | 112,99 |
| Прочие расходы | (148858) | (81151) | (87390) | 67707 | (6239) | 183,43 | 92,86 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 61646 | 69405 | 10938 | (7759) | (58467) | 88,82 | 634,53 |
| Налог на прибыль | (28414) | (1075) | (310) | 27339 | 765 | 2643,16 | 346,77 |
| Чистая прибыль (убыток) | 33232 | 68327 | 10628 | (35095) | 57699 | 48,64 | 642,90 |

В результате проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

Выручка с 2020 г. по 2022 г. выросла на 803426 тыс.р. В 2022 г. составила 1460704 тыс.р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 44,11% или 447072 тыс.р. Увеличение выручки является положительным фактором, что означает предприятие, повышает эффективность своей деятельности.

Себестоимость продаж в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составила 1420049 тыс.р. имеет тенденцию к увеличению 47,49% или 457214 тыс.р. Увеличение себестоимости продаж является отрицательным показателем, говорит об увеличение затрат на производство продукции.

Валовая прибыль в 2022 г. составила 40655 тыс. р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 19,97% или 10142 тыс.р. Уменьшение валовой прибыли является отрицательным показателем, что говорит об увеличении закупочной цены продукции в организации.

Коммерческие расходы в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составили 257 тыс.р. или 97,72% имеет тенденцию к уменьшению, является положительным фактором, т.к. у ООО «Спектр» уменьшились внереализационные расходы.

Управленческие расходы в 2022 г. по сравнению с 2021 г. составили 11105 тыс.р. имеет тенденцию к увеличению 15,03% или 1451 тыс.р. Увеличение управленческих расходов является отрицательным показателем, говорит об увеличении затрат на содержание управленческих структур.

Прибыль от продажи в 2022 г. составила 29293 тыс.р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 28,34% или 11587 тыс.р. Является отрицательным показателям, означает, что основная деятельность ООО «Спектр» приносит меньше дохода.

Прочие доходы в 2022 г. составили 180869 тыс.р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 64,91% или 71193 тыс.р. Является положительным показателем, т.к. у организации появились новые, дополнительные источники дохода.

Прочие расходы в 2022 г. составили 148858 тыс.р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к увеличению 83,43% или 67707 тыс.р. Является отрицательным фактором, говорит об увеличение расходов предприятия ООО «Спектр».

Прибыль до налогообложения в 2022 г. составила 61646 тыс.р. по сравнению с 2021 г. имеет тенденцию к уменьшению 11,18% или 7759 тыс.р. Уменьшение прибыли является отрицательным показателем, что говорит не о полной эффективности работы предприятия.

Налог на прибыль в 2022 г. составил 28414 тыс.р. по сравнению с 2021 г. увеличился в 26 раз. Является отрицательным показателем, связано с отложенными налоговыми обязательствами.

Чистая прибыль в 2022 г. составила 33232 тыс.р. имеет тенденцию к уменьшению 51,36% или 35095 тыс.р. Является отрицательным фактором, однако, уменьшение чистой прибыли связано с выплаченными дивидендами и составляют 21538 тыс.р.

По проведенному анализу видно, что ООО «Спектр» ведет нормальную экономическую деятельность. Предприятием были погашены налоговые обязательства за прошлые года, выплачены дивиденды, что способствовало уменьшению чистой прибыли. Также уменьшение чистой прибыли связано с СВО т.к. предприятие осуществляет поставки не только на территории РФ.

**2.2 Анализ и оценка источников образования прибыли и рентабельности производства в ООО «Спектр»**

Важнейшими показателями результативности деятельности предприятия являются прибыль и рентабельность. Именно финансовый результат наиболее полно отражает экономическую эффективность работы предприятия. Анализ прибыли и рентабельности проводится для получения информации, которая является основой для экономически обоснованных управленческих решений, а также поиска путей повышения эффективности работы предприятия.

В подпункте 2.1 раздела 2, был проведен анализ финансовой деятельности предприятия ООО «Спектр» из которого видно, что в период с 2020 г. по 2022 г. чистая прибыль уменьшается, данные представлены на рисунке 2.

Как видно из рисунка 2 на исследуемом предприятии в анализируемом периоде наблюдается снижение чистой прибыли.

Рентабельность характеризует отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или их элементам; общей величине текущих расходов или их элементам. Показатели рентабельности отражают сумму прибыли, полученную организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

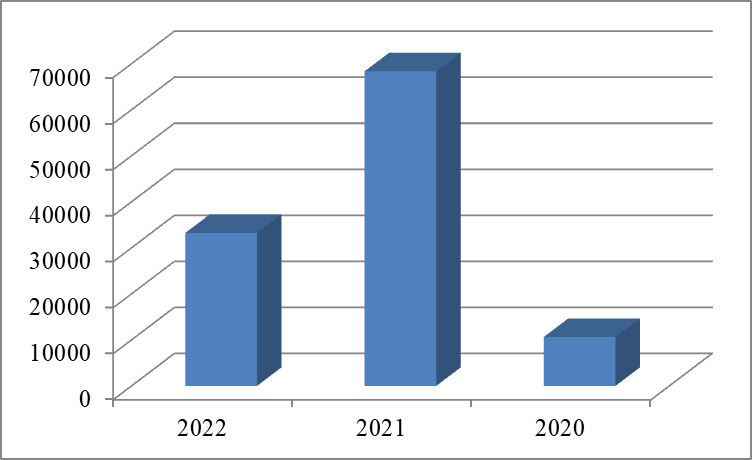


Рисунок 2 – Динамика чистой прибыли ООО «Спектр» за 2020-2022 гг.

Проведем расчет показателей рентабельности предприятия ООО

«Спектр» результаты, которого представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика показателей прибыльности (рентабельности)

предприятия ООО «Спектр» за 2020–2022 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Год** | | | **Отклонения**  **( + ; - )** | |
| **2022** | **2021** | **2020** | **2022-2021** | **2021-2020** |
| 1.Рентабельность продаж | 2,01 | 4,03 | 0,19 | (2,02) | 3,84 |
| 2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности | 4,22 | 6,85 | 1,66 | (2,63) | 5,19 |
| 3. Чистая рентабельность | 2,28 | 6,74 | 1,62 | (4,46) | 5,12 |
| 4.Экономическая рентабельность активов | 10,68 | 28,11 | 5,58 | (17,43) | 22,53 |
| 5.Рентабельность собственного капитала | 0,36 | 1,29 | 0,20 | (0,93) | 1,09 |
| 6. Валовая рентабельность | 2,78 | 5,01 | 1,30 | (2,23) | 3,71 |
| 7.Рентабельность затрат | 2,34 | 7,10 | 1,64 | (4,76) | 5,46 |

Таким образом, из проведенного анализа показателей рентабельности можно сделать вывод, что на предприятии происходит повышение эффективности его деятельности (таблице 2).

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в 2021 году по сравнению с 2020 годом произошло увеличение на 3,84%. В 2022 году наблюдается снежение показателя рентабельности продаж до 2,01%, то есть снижение составило 2,02%. Данная динамика говорит о снижение доли чистой прибыли в объеме продаж.

В 2022 году по сравнению с 2021 годом на предприятии произошло уменьшение значения бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности до 4,22%, что свидетельствует об снижение доли прибыли на предприятии до налогообложения.

На предприятии в 2022 году произошло уменьшение значения показателя чистой рентабельности на 4,46% по сравнению с 2021 годом. Даная динамика свидетельствует о том, что на предприятии произошло уменьшение выручки от реализации продукции, которая приходится на 1 руб. прибыли.

Так же следует отметить, что уменьшение значения показателя рентабельности собственного капитала в анализируемом периоде составило 0,36%. Это свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала.

Снижение показателя валовой рентабельности на предприятии в 2022 году составило 2,23%, что говорит об уменьшение валовой прибыли в данном периоде на единицу выручки.

В 2021 году по сравнению с 2020 годом рентабельность затрат увеличилась на 5,6%. А в 2022 году на предприятии наблюдается уменьшение значения показателя затратоотдачи на 4,76%, что свидетельствует о снижении прибыли в затратах предприятии.

Так, из проведенного анализа следует, что на предприятии в период с 2020 г. по 2022 г. наблюдается нестабильность показателей, в 2021 году показатели повышаются, а в 2022 году происходит снижение показателей рентабельности продаж, бухгалтерской рентабельности от обычной деятельности, чистой рентабельности, экономической рентабельности активов и т.д. Из этого мы можем сделать вывод, что эффективность предприятия в период с 2020 год по 2022 год снизилась. Связано это с СВО т.к. предприятие осуществляет поставки не только на территории РФ.

**2.3 Основные направления максимизации прибыли и пути повышения рентабельности в ООО «Спектр»**

Главными задачами развития экономики на современном этапе является всемерное повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках. Для обеспечения и поддержания сильных конкурентных позиций, предприятию необходимо постоянно проводить анализ прибыли, себестоимости производимой продукции, который позволяет определить сильные и слабые стороны в хозяйственной деятельности, преимущества перед конкурентами и недостатки, место предприятия на рынке, выявить причины успеха или неудач, обозначить проблемы и найти пути их решения.

Анализируя прибыль и рентабельность компании ООО «Спектр» мы учитывали влияние на данные показатели множества различных факторов: внешних, которые не зависят от деятельности организации, и внутренних, на которые непосредственно влияет само предприятие.

Для улучшения эффективности деятельности ООО «Спектр» необходимо учитывать все факторы и выявить причины, снижающие данные показатели, а также способы их повышения.

ООО «Спектр», как и любое другое предприятие, ставит перед собой цель – максимизация прибыли при наименьших затратах. Отношение прибыли к затратам представляет собой рентабельность. Ее показатель можно изменить с помощью двух стандартных методов:

* увеличение производства, что повлияет на выручку;
* сокращение затрат.

Использование двух этих экстенсивных способа в совокупности наиболее целесообразно для большей эффективности деятельности предприятия.

В целом проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности

предприятия позволяет сделать нижеследующие выводы:

– достаточная финансовая устойчивость;

– выручка от реализации услуг уменьшилась.

Компания характеризуется высокой долей постоянных затрат в составе

себестоимости продукции, что неблагоприятным образом отражается на прибыльности и, как результат, на рентабельности собственного капитала. В данном случае возможно уменьшение части постоянных активов и повышение объемов производства.

В качестве мер, которые обеспечат улучшение положения компании,

предлагаются следующие:

– систематически проводить тщательный анализ финансово-хозяйственной деятельности компании;

– разработать мероприятия по уменьшению затрачиваемого времени на электронный документооборот;

– обеспечить исполнение плана производственно экономических показателей;

– усилить работу по привлечению сторонних заказов, осуществить маркетинговые исследования в целях привлечения дополнительных заказов;

– увеличение роста производительность труда.

Рассмотренные резервы являются стратегическими. Реализация данных

резервов сопряжена с перспективой существования компании.

Нами был проведен анализ рентабельности предприятия, который позволяет сделать следующие выводы:

– при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться с ускорению оборота активов;

– отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала;

– рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорости оборота оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 у.е. продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средства труда, материалов, труда).

Следует заметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как «на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов:

– уровень организации производства и управления;

– структура капитала и его источников;

– степень использования производственных ресурсов;

– объем, качество и структура продукции;

– затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Наибольшее внимание надо уделить последнему пункту, а точнее, направлению использования прибыли, которое определяются предприятием самостоятельно. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и фондов потребления, отвлечения на благотворительные и другие цели, 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.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной курсовой работе нами была рассмотрена тема прибыли и рентабельности, повышения эффективности этих показателей на примере деятельности ООО «Спектр», рассмотрены различные способы увеличения прибыли компаний.

В теоретической части работы было выявлено, что прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности предприятия и является его основной целью. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию.

Финансовый результат является оценочным показателем и выражает

экономическую эффективность деятельности организации. Этот показатель

определяется показателем прибыли или убытка, формируемым в течение календарного года и представляет собой разницу от сравнения сумм доходов и

расходов организации.

Рентабельность это коэффициент полученный как отношение прибыли к затратам, где в качестве прибыли может быль использована величина

балансовой, чистой прибыли, прибыли от реализации продукции, а также прибыли от разных видов деятельности предприятия. В знаменателе в качестве затрат могут быть использованы показатели стоимости основных и оборотных фондов, выручки от реализации, себестоимости продукции собственного и заемного капитала и т.д.

Практическая часть данной работы была посвящена рассмотрению методики анализа прибыли и рентабельности предприятия ООО «Спектр».

При этом выяснилось, что доходами от обычных видов деятельности ООО «Спектр» является выручка от продажи товаров.

В ходе исследования нами был проведен анализ и оценка финансово-экономического состояния ООО «Спектр». Мы выявили, что в динамике за период с 2020 по 2022 гг. деловая активность ООО «Спектр» нестабильна, в 2021 году произошло увеличение чистой прибыли на 57699 тыс.р. по сравнению с 2020 годом, а в 2022 году данный показатель снизился на 35095 тыс.р. и составил 33232 тыс.р., связано это с возникшими ограничениями.

В связи с этим нами были разработаны пути максимизации прибыли и повышение рентабельности производства группы компаний. Мы выявили, что финансово эффективным станет выход на новые рынки сбыта продукции на территории Российской Федерации, позволяющего снизить себестоимость товара и расширить его ассортимент. Это отразится на показателях прибыли и рентабельности исследуемого нами предприятия, поскольку, как показало наше исследование, они находятся в прямой зависимости от объема реализации продукции.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.11.1994 № 51 (ред. 12.05.2020). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_82959/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959/%20) (дата обращения: 15.05.2023)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : Федеральный закон (ред. 31.10.2019). URL: <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82959> (дата обращения: 21.04.2023).
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ Министерства финансов Российской Федерации № 66 от 02.07.2010 (ред. 19.04.2019) // Консультант плюс: справочно-правовая система. URL: <https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103394/>
4. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
5. Алексеева А. И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие. М. : КноРус ; 2018. 706 с.
6. Амадаев А. А., Джумаева Я. М. Х. Сущностная характеристика и оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. // Вестник Академии знаний. 2021. № 2 (43). С. 26-31.
7. Бариленко В. И., Кузнецов С. И. Анализ финансовой отчетности: учеб. Пособие. М. : КноРус ; 2018. 234 с.
8. Басова М. М. Анализ отчетности в области устойчивого развития экономических субъектов: учебное пособие / Басова М.М. Москва: Русайнс, 2020. 149 с.
9. Бобошко, В.И. Анализ рентабельности активов предприятия как инструмента обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта [Текст] / В.И. Бобошко // Вестник Московского университета МВД России. – 2021. – № 3. – С. 328-334.
10. Гавель О. Ю. Экономический анализ в схемах и определениях: учебное пособие / Гавель О.Ю. Москва: Русайнс, 2020. 374 с. 19. Герасимова Е. Б. Экономический анализ. // Business performance analysis : учебник / Герасимова Е.Б. Москва : КноРус, 2021. 192 с.
11. Губин В. Е., Губина О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник. М. : ИНФРА–М ; 2018. 335 с.
12. Жилина, М.В. Поиск резервов и путей повышения рентабельности производства на предприятии [Текст] / М.В. Жилина, Э.Р. Самкова, А.А. Гаус // Экономический вестник Донбасского государственного технического института. – 2021. – № 7. – С. 15-24.
13. Жулина Е. Г., Иванова Н. А. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. М. : Дашков и К ; 2019. 272 c. 10. Зонова А. В. Бухгалтерский учет и анализ : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М ; 2018. 416 с.
14. Камысовская, С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учебное пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 432 с.
15. Комплексный экономический финансовой отчетности : учеб. пособие ; под ред. М. А. Вахрушиной. М. : Вузовский учебник ; 2019. 331 с.
16. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Мельника М.В. – М.: Форум, 2020. – 192 c.
17. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Мельника М.В. – М.: Форум, 2020. – 192 c.
18. Панкова, С. В. Практикум по анализу бухгалтерской (финансовой) отчетности : учебное пособие / С.В. Панкова, Т.В. Андреева, Т.В. Романова. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2021. – 165 с.
19. Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник. М. : ИНФРА-М ; 2019. 331 с.
20. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник / Н.С. Пласкова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 276 c.
21. Погорелова М. Я. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Теория и практика составления : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М ; 2018. 242 с.
22. Чопозова А. И., Демченко И. А. Методика финансового анализа: теория и практика : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика ; 2018. 136 с. 63
23. Шарафуллина, Р.Р. Способы повышения рентабельности фирмы [Текст] / Р.Р. Шарафуллина // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2021. – № 2 (24). – С. 62-69.
24. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М ; 2018. 208 с.
25. Экономический анализ : учеб. пособие ; под ред. Н. В. Парушиной. М. : КНОРУС ; 2018. 304 с.

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Общая характеристика показателей рентабельности предприятия, %

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | **Способ расчета** | **Комментарий** |
| 1 Рентабельность производства (Рп) | Рп = БП : (ОСср+МПЗср) × 100 Где БП – бухгалтерская прибыль (общая прибыль до налогообложения); ОСср – средняя стоимость основных средств за расчетный период; МПЗср – средняя стоимость материальнопроизводственных запасов за расчетный период | Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль производственных ресурсов (материальных активов) предприятия |
| 2 Рентабельность активов (имущества) | РА = БП : Аср × 100 Где БП – бухгалтерская прибыль; Аср – средняя стоимость совокупных активов за расчетный период | Отражает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов |
| 3 Рентабельность собственного капитала (РСК) | РСК = ЧП : СКср × 100 СКср – средняя стоимость собств. капитала за расчетный период | Показывает величину чист. прибыли, приходящейся на рубль собств. капитала |
| 4 Рентабельность инвестиций (РИ) | Ри = ЧП: Иср × 100 Где Иср – средняя стоимость собственного капитала за расчетный период | Отражает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций, то есть авансированного капитала |
| 5 Рентабельность продаж (Рпродаж) | Рпродаж = БП : ОП ×100 Где БП – бухгалтерская прибыль; ОП – объем продаж | Характеризует, сколько бухгалтерской прибыли приходится на рубль объема продаж |