СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………….....2

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ…………………………………………………….4

1.1. Доходы предприятия и порядок их формирования…………..…..4

1.2. Механизмы образования и использования прибыли предприятия……………………………………………………….…….10

1.3. Рентабельность, порядок расчета…………………………………17

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «АРБАТ ЭНД КО»……………………………………………………………………………..24

2.1. Краткая характеристика ООО «Арбат энд Ко»…………………..24

2.2. Анализ доходов и прибыли предприятия………………………...26

2.3. Анализ рентабельности предприятия…………………………….33

 2.4. Резервы повышения финансовых результатов работы предприятия……………………………………………………………………41

ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………..46

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ……..48

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублёвые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию.

Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности и формировании финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

Актуальность данного вопроса определяет выбор темы и содержание данной работы.

Целью работы является рассмотрение и анализ финансовых результатов предприятия.

В соответствии с поставленной целью предстоит решить следующие задачи:

 - рассмотреть теоретические аспекты экономического содержания финансовых результатов;

 - проанализировать формирование финансовых результатов на отдельном предприятии;

 - разработать предложения по повышению финансовых результатов деятельности на предприятии.

 Объектом исследования являются финансовые результаты деятельности ООО «Арбат энд Ко».

 Предметом исследования является механизм формирования и использования финансовых результатов предприятия.

 В работе использовались материалы и данные квартальных отчётов ООО «Арбат энд Ко».

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

* 1. Доход предприятия, его сущность и значение

Эффективность производственной, инвестиционной и финан­совой деятельности выражается в финансовых результатах.

Для выявления финансового результата необ­ходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реали­зацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый ре­зультат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве вы­ручки и затрат удается лишь возмещать затраты — прибыль отсут­ствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйству­ющего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хо­зяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое поло­жение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошиб­ки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

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

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стади­ях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной фор­мой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъек­та.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяй­ственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличе­ния прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организа­ции производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внеш­ней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Прибыль как результат финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйство­вания. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансиро­вания, расширенного воспроизводства, решения проблем социаль­ного и материального характера трудового коллектива. За счет при­были выполняются обязательства предприятий перед бюд­жетом, банками и другими организациями.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования дол­жен стремиться если не к получению максимальной величины при­были, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удер­жать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживае­мость. Решение данных задач предполагает не только знание ис­точников формирования прибыли, но и определение методов опти­мального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой полити­ки и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расшире­нием общей номенклатуры этих источников.

Основным аспектом при формировании прибыли предприятия следует считать ответ на следующий вопрос: какие средст­ва, полученные предприятием при его создании и в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности, как в денежной, так и в материально-вещественной форме, следует считать доходами и какие расходами, уменьшаю­щими прибыль предприятия.

Доходами предприятия признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этого предприятия, за исключением вкладов участников.

Доходы предприятия в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на:

а) доходы от обычных видов деятельности;

б) прочие доходы;

Доходы предприятия в виде выручки от реализации продукции, работ, услуг, иного имущества и имущественных прав является источником по­крытия расходов по обычным видам деятельности, прочих расходов и получения прибыли предприятием.

Доходы предприятия

Прочие доходы

Доходы от обычных видов деятельности

Рис 1.1. Состав доходов предприятия

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и величине дебиторской задолженности.

Если величина поступления покрывает лишь часть выручки, то выручка, принимаемая к бухгалтерскому учету, определяется как сумма поступления и дебиторской задолженности (в части, не покрытой поступлением).

Величина поступления и дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. Если цена не предусмотрена в договоре и не может быть установлена исходя из условий договора, то для определения величины поступления и дебиторской задолженности принимается цена, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичной продукции (товаров, работ, услуг) либо предоставления во временное пользование (временное владение и пользование) аналогичных активов.

При продаже продукции и товаров, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

Величина поступления и дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией. Стоимость товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;

- поступления в возмещение причиненных организации убытков;

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;

- курсовые разницы;

- сумма дооценки активов;

Прочими доходами также считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

 Расходами предприятия признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения вкладов по решению участников.

 Расходы предприятия в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия подразделяются на:

* расходы по обычным видам деятельности;
* прочие расходы.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг. Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизированных активов, осуществляемыми в виде амортизационных отчислений.

 При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:

 - материальные затраты;

 - затраты на оплату труда;

 - отчисления на социальные нужды;

 - амортизация;

 - прочие затраты.

 Прочими расходами являются:

 - расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов предприятия;

 - расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

 - расходы, связанные с участием в уставных капиталах других предприятий;

 - расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

 - проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

 - расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

 - отчисления в оценочные резервы (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

 Расходы признаются в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;

- сумма расхода может быть определена;

- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Амортизация признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, определяемой на основе стоимости амортизируемых активов, срока полезного использования и принятых организацией способов начисления амортизации.

* 1. Механизм формирования и использования прибыли предприятия

Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресур­сов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

 Прибыль - это положительная разница между всеми доходами предприятия и ее расходами.

Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финан­совой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяется уро­вень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей пред­приятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, ре­шения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет осуществлять капитальные вложения в про­изводство (тем самым, расширяя и обновляя его), внедрять нововведе­ния, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать ме­роприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого, при­быль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использо­вания ресурсов, т. е. необходима для оценки деятельности фирмы и ее возможностей в будущем.

Также прибыль является одним из источников формирования
бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и
наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей,
обеспечения выполнения государством своих функций, государственных
инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в
формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом,
банками, другими предприятиями и организациями.

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей организаций, так и формирование доходов Российской Федерации.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следую­щим образом:

 - прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между госу­дарством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

 - прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в
виде налогов и сборов, ставки которых могут быть произвольно измене­ны;

 - величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении
после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в ро­сте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

 - прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее раз­витие, и только в остальной части на потребление.

Механизм распределения прибыли может быть представлен в рис. 1.3.

Балансовая прибыль

Предприятие

Собственники

Бюджет

Рис. 1.3. Механизм распределения прибыли

Балансовая прибыль (убыток) - конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета организаций, учреждений и оценки статей баланса.

Чистая прибыль *–* это та часть балансовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюд­жет налога на прибыль.

Отметим, как корректируется балансовая прибыль в процессе распределения.

Балансовая прибыль уменьшается на сумму прибыли, облагаемой по различным ставкам налога на прибыль, производятся отчисления в ре­зервные или другие аналогичные фонды.

Оставшаяся после этих корректировок балансовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта при­быль находится в полном распоряжении организации и используется ею, самостоятельно.

Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли, организация получает в свое распоряжение оставшуюся чистую прибыль, которая используется ей самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим, по мере поступления, чистая прибыль организации направляется на финансирование НИОКР, а также работ по соз­данию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования, улучшение качества продукции; техническое перевооружение, ре­конструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды, чистая прибыль является источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполне­ние недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основ­ных средств, а также процентов по просроченным и отсроченным креди­там. Наряду с финансированием производственного развития, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется па удовлетворе­ние потребительских и социальных нужд.

Использование чистой прибыли предприятие может осуществлять путем предыдущего формирования целевых денежных фондов или направ­ляя деньги непосредственно на финансирование затрат.

Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, служит источни­ком финансирования не только производственного и материального раз­вития, а также материального поощрения, но и в случаях нарушения действующего законодательства — уплаты различных штрафов и санкций.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, — потерей доходов. Поэтому при использовании чистой прибыли организация вправе создавать резервный фонд.

Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности, для покрытия кредиторской задолженно­сти. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперати­вов, предприятий с иностранными инвестициями. Акционерные обще­ства зачисляют в резервный фонд также эмиссионный доход, т. е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей их номинальную стоимость. Резервный фонд акционерного общества также используется на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей.

Размер резерва должен составлять не менее 5% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении организации. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков, финансовый резерв может быть использован на дополнительные затра­ты по расширению производства и социальному развитию, на разработ­ку и внедрение новой техники и технологии, прирост собственных обо­ротных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обу­словленные социально-экономическим развитием коллектива.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов

Себестоимость продукции (работ, услуг)

Прибыль от обычных видов деятельности

Прибыль по прочим доходам и расходам

Валовая прибыль

Ставка, %

Сумма налога на прибыль

Балансовая прибыль

Налоги и другие обязательные платежи

Чистая прибыль

Фонды накопления

Фонды потребления

Резервный Фонд

Управленческие расходы

Коммерческие расходы

Балансовая прибыль

Рис. 1.4. Формирование и

распределение прибыли предприятия

Фонд накопления и фонд потребления – это фонды специального назначения. Они образуются, если это предусмотрено учредительными документами. Фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств и т.п. Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операция по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления. Фонд накопления может уменьшаться в случаях:

 - списания затрат, связанных с созданием нового имущества, но по установленному порядку не включаемых в первоначальную стоимость этого имущества (на подготовку кадров);

 - распределения его между юридическими лицами — учредителями;

 - погашения убытка хозяйствующего субъекта, выявленного по ре­зультатам работы за год.

Фонд потребления представляет собой источник средств хозяйствую­щего субъекта, зарезервированный для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению коллектива. В фонд потребления перечисляются следующие выплаты в денежных и нату­ральных формах:

 - суммы, начисленные на оплату труда (ФОТ);

 - доходы (дивиденды, проценты) по акциям членов трудового колле­ктива и вкладам членов трудового коллектива в имущество хозяйствую­щего субъекта, начисленные к выплате работникам;

 - суммы предоставленных хозяйствующим субъектом трудовых и со­циальных льгот, включая материальную помощь.

Эффективное использование прибыли возможно лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции.

Во-первых, потому что в процессе продажи товаров на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства.

Во-вторых, реализация продукции — это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия — производственной, непроизводственной и финансовой, это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия.

* 1. Рентабельность, её виды и порядок расчёта

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в достиже­нии положительного экономического эффекта в виде абсолютного пока­зателя — прибыли или относительного — рентабельности. Тем самым рен­табельность выступает главным объектом и целью финансового менедж­мента предприятий.

Так или иначе рентабельность представляет собой соотношение дохо­да и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень до­ходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для из­мерения уровня доходности прибыль как вознаграждение за риск сопо­ставляется с размером капитала, который был необходим для образова­ния этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно ха­рактеризующим эффективность деятельности предприятия.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов, ин­весторов, вкладывающих деньги в собственный капитал предприятия, данный показатель является более надежным индикатором, чем показа­тели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на ос­нове соотношения отдельных статей баланса.

Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. В процессе прогнозирования с фактически­ми и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне доходности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений.

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия ре­шений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее ре­зультатов.

Таким образом, можно сделать вывод, что показатели рентабельности
характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности
предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных пози­ций и систематизируются в соответствии с интересами участников эко­номического процесса.

Источниками для расчета коэффициентов рентабельности служат данные бухгалтерской и финансовой отчетности, внутренних регистров бух­галтерского учета на предприятии. Источником для расчета коэффициентов рентабель­ности служит бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о финансовых ре­зультатах (форма №2), приложение к балансу (форма № 5).

В экономической литературе различные авторы по-разному класси­фицируют показатели рентабельности. Одной из таких классификаций является подразделение на:

 - показатели рентабельности хозяйственной деятельности;

 - показатели финансовой рентабельности;

 - показатели рентабельности продукции.

Анализ рентабельности хозяйственной деятельности:

Рентабельность хозяйственной деятельности (R) характеризует норму возмещения (вознаграждения) на всю совокупность источников, исполь зуемых предприятием, т. е. является отношением суммы доходов вклад­чиков и кредиторов к сумме инвестированного ими капитала:



(1)

где П – сумма доходов вкладчиков и кредиторов;

 ИК – сумма 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.

При расчетах рентабельности необходимо иметь в виду, что величина инвестируемого в предприятие капитала меняется в течение периода по­лучения дохода, поэтому она должна определяться как его среднее зна­чение. При этом наиболее правильным является расчет средней хроно­логической величины инвестированного капитала.

Необходимо отметить, что при расчетах коэффициентов рентабельно­сти могут использоваться различные показатели дохода предприятия: валовая прибыль, чистая прибыль, прибыль от реализации. Наиболее оправданным подходом при оценке эффективности хозяйственной дея­тельности является использование суммы чистой прибыли и процентов, уплаченных за пользование кредитом. С учетом этого основной показа­тель рентабельности хозяйственной деятельности может быть определен следующим образом:

,

(2)

 где RA— рентабельность активов;

ЧП — чистая прибыль;

Пр— проценты, уплаченные за пользование кредитами;

Сн— ставка налога на прибыль в коэффициенте;

А — среднегодовая стоимость активов.

Однако определение уровня рентабельности по данной формуле за­труднено тем, что проценты за пользование кредитами включены в себестоимость продукции, а не возмещаются из прибыли. При проведении внутреннего анализа рентабельности такие расчеты становятся возмож­ными. В условиях отсутствия информации внешние субъекты анализа могут использовать только показатель чистой прибыли. Но и чистую при­быль невозможно точно подсчитать по данным текущей отчетности, так как в ней не выделяются платежи в бюджет за счет чистой прибыли, оста­ющейся в распоряжении предприятия. Чистую прибыль можно опреде­лить приблизительно, вычитая налог на прибыль из прибыли отчетного периода.

Для характеристики нормы возмещения стоимости рабочего капитала в качестве инвестированного капитала используется оборотный капитал, т. е.:

,

(3)

Кроме того, для характеристики эффективности производственной деятельности рассчитывается показатель рентабельности производства. При его расчете в качестве инвестированного капитала используется стоимость производственных фондов как сумма основных производст­венных фондов (ОФ) и материальных оборотных средств (МС):



(4)

Если в расчете использовать в качестве дополнительной величины объем реализованной продукции, то формулу рентабельности производ­ственной деятельности можно представить в следующем виде:



(5)

 где RПД - рентабельность производственной деятельности;

РП - объем реализованной продукции;

ОФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

МС - среднегодовая стоимость материальных оборотных средств;

П - валовая прибыль.

Анализ финансовой рентабельности:

Финансовая рентабельность характеризует эффективность инвести­ций собственников предприятия, которые представляют предприятию ресурсы или оставляют в его распоряжении всю или часть принадлежа­щей им прибыли. Система показателей финансовой рентабельности формируется как отношение прибыли к различным показателям аванси­рованных средств, из которых наиболее важными являются: все активы предприятия; инвестиционный капитал (собственные средства + долго­срочные обязательства); акционерный (собственный) капитал. Причем:



(8)

 где ЧП - чистая прибыль;

А - среднегодовая стоимость всех активов;

ИК - среднегодовая стоимость инвестированного капитала;

СК - среднегодовая стоимость собственного капитала.

Несовпадение уровней рентабельности по этим показателям будет ха­рактеризовать степень использования предприятием финансовых рыча­гов для повышения доходности: долгосрочных кредитов и других заем­ных средств.

Наиболее часто используется следующая формула расчета финансовой рентабельности (Rф):



(9)

 где ЧП - чистая прибыль;

СК - средняя стоимость собственного капитала.

Необходимо отметить, что при расчетах рентабельности стоимость собственного капитала должна рассчитываться именно как средняя за период величина, так как в течение года собственный капитал может быть увеличен за счет дополнительных денежных вкладов или за счет ис­пользования образующейся в отчетном году прибыли.

Анализ рентабельности продукции:

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ и услуг характеризуется показателем рента­бельности продукции. Он определяется отношением прибыли к полной себестоимости продукции. Этот показатель может быть широко исполь­зован в аналитических целях, так как позволяет производить расчеты, соотнося различные показатели прибыли с различными показателями затрат на продукцию.

Например:



(10)

Кроме того, на основе показателей рентабельности продукции можно проводить внутризаводские и межзаводские сравнения как по общему объему продукции, так и по отдельным их видам.

Для характеристики рентабельности реализованной продукции (RРП) прибыль от реализации (ПРП) делят на полную себестоимость реализо­ванной продукции (СРП):



(11)

Данный показатель характеризует реальный размер прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль произведенных затрат по ее выпу­ску и реализации. Иногда при расчетах данного показателя в числителе используют чистую прибыль предприятия. Но на показатель рентабель­ности продукции, рассчитанный па основе чистой прибыли, оказывают влияние факторы, связанные со снабженческо-сбытовой и другими видами деятельности предприятия. Кроме этого, на показатель оказывает влияние и налогообложение.

Для осуществления контроля не только за Себестоимостью реализо­ванной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж (RРП). Он определяет­ся отношением чистой прибыли (ЧП) или прибыли от реализации (ПРП) к сумме выручки от реализации (ВРП):



(12)

По динамике данного показателя предприятие может принимать ре­шение по изменению ценовой политики или усилению контроля за се­бестоимостью продукции. Показатель можно определять в целом по продукции или по отдельным её видам.

 Таким образом, финансовые результаты работы предприятия- финансовое выражение экономического итога хозяйственной деятельности всего предприятия или его подразделений.

 Выручка - это сумма поступлений денежных средств, иного имущества и дебиторской задолженности, полученные предприятием по обычныым видам деятельности.

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

 Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

 Прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций.

 Рентабельность представляет собой показатель эффективности экономической деятельности, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств предприятием.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ООО «АРБАТ ЭНД КО»

2.1. Краткая характеристика ООО «Арбат энд Ко»

 «Арбат энд Ко» - операционная компания, входящая в состав холдинга «Арбат Престиж» занимающаяся розничной торговлей через свою сеть магазинов. Сейчас сеть объединяет 68 магазинов в Москве и регионах. «Арбат энд Ко» - прозрачная и открытая компания, которая регулярно осуществляет обязательный аудит годовой бухгалтерской отчетности, в том числе и по международным стандартам.

 «Арбат Престиж» — российская сеть парфюмерно-косметических магазинов, один из лидеров этого рынка России.

 ООО «Арбат энд Ко» является одним из наиболее успешно развивающихся предприятий России. Группа «Арбат Престиж» была основана в 1989 году, и осуществляла дистрибуцию косметики и парфюмерии таких марок, как Jean Paul Gaultier, Paco Rabanne, Dolce & Gabbana, Issey Miyake, Carolina Herrera, Fendi, Thierry Mugler и многих других. Сегодня этот магазин стал мировым лидером по показателям товарооборота на один метр торговой площади.

 Основным видом деятельности ООО «Арбат энд Ко» является реализация парфюмерной и косметической продукции.

 Целью деятельности этого Общества является реализация данной продукции и удовлетворение существующего спроса на нее и, соответственно, получение прибыли в процессе этой деятельности.

 Предприятие «Арбат энд Ко» является Обществом с Ограниченной Ответственностью – коммерческой организацией, уставной капитал которой разделён на определённое количество долей, удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к этому предприятию.

 В качестве Общества с Ограниченной Ответственностью предприятие зарегистрировано 18 декабря 2001 года Московской регистрационной палатой и внесено в Единый государственный реестр юридических лиц. Уставной капитал составляет 10 тыс. рублей.

 ОАО «Арбат Престиж» целиком владеет уставным капиталом ООО «Арбат энд Ко».

 Органами управления общества являются:

 - Общее собрание участников;

 - Генеральный директор.

 Высшим органом управления ООО «Арбат энд Ко» является общее собрание участников. В его компетенции находятся вопросы определения главных направлений предпринимательской деятельности, рассмотрение и утверждение смет, отчетов и балансов, избрание и отзыв исполнительного органа и ревизионной комиссии, определение условий оплаты труда должностных лиц, распределения прибыли и определение порядка покрытия убытков, управление уставным капиталом и др.

 Исполнительным органом ОАО «Арбат Престиж» является Генеральный директор. В его компетенции находятся вопросы разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, а также организация и руководство текущей деятельностью предприятия, распоряжение имуществом, найм и увольнение персонала. Генеральным директором данного Общества является Некрасов Владимир Ильич.

 Данное предприятие является рентабельным, и ассортимент товаров постоянно совершенствуется. Товарооборот сети парфюмерно-косметических магазинов "Арбат Престиж" за октябрь 2006 года составил 29 545 506,25 USD, прирост к аналогичным показателям 2005 года составил 54,05%.

 На данный момент предприятие продолжает дальнейшее расширение клиентской базы, увеличивает товарооборот, открывает свои торговые центры в крупных городах России и ближнего зарубежья.

2.2. Анализ доходов и прибыли предприятия

 Для наиболее полной оценки финансовых результатов деятельности ООО «Арбат энд Ко» за отчётный период используют анализ динамики прибыли.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица (2.2), в которой используются данные бухгалтерской отчетности организации из формы №2. «Отчет о прибылях и убытках».

Таблица 2.1

Динамика показателей прибыли за I-III кварталы 2007 г., тыс. р.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | I Квартал | II Квартал | III Квартал |
| Сумма | Сумма | Прирост к I кварталу | Сумма | Прирост к II кварталу  |
| А | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 8 418 135 | 4 193 775 | - 50,2 % | 6 402 864 | + 34,5 % |
| 2. Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | (5 894 157) | (2 371 052) | - 59,8 % | ( 3 534 994) | + 32,9 % |
| 3. Валовая прибыль | 2 523 978 | 1 822 723 | - 27,8 % | 2 867 870 | + 57,3 % |
| 4. Коммерческие расходы | (1 951 488) | (1 424 187) | - 27,0 % | (2 339 543) | + 64,3 % |
| 5. Управленческие расходы | (325 364) | (223 234) | - 31,4 % | (345 010) | + 54,6 % |
| 6. Прибыль (убыток) от продаж | 247126 | 175 302 | - 29,0 % | 183 317 | + 4,6 % |
| 7. Проценты к получению | 119012 | 62 262 | - 47,7 % | 101 758 | + 64,3 % |
| 8. Проценты к уплате | (455 600) | (283 832) | - 37,7 % | (455 362) | + 60,4 % |
| 9. Прочие операционные доходы | 1 739 790 | 195 696 | - 88,7 % | 359 832 | + 83.9 % |
| 10. Прочие операционные расходы | (1 563 396) | (168 143) | - 89,2 % | (321 098) | + 91,0 % |
| 11. Прибыль (убыток) до налогообложения  | 86 932 | (18 715) | -121,5% | (131 553) | + 602.9 % |
| 13. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода  | 53 199 | (18 715) | -135,2% | (134 488) | + 618,6 % |

 Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой алгебраическую сумму прибыли (убытка) от всех видов деятельности.

 За 1 квартал 2007 г. объём реализованной продукции составил 8418 млн. руб. Данный объём продаж продукции компании «Арбат энд Ко» за 2 квартал 2007 года упал на 50,7% по сравнению с предыдущим кварталом. В 3-м квартале объём реализации вырос на 34,5% относительно 2-го квартала. Благодаря увеличению объёма продаж выручка от продаж компании за 3 квартал составила 6402,864 млн. руб.

 Себестоимость реализованной продукции составила в 1-м квартале 5894,157 млн. руб. Во 2-м квартале она уменьшилась на 59,8%, а в 3-м увеличилась на 32,9%, по отношению к предыдущему кварталу.

 В течение всего анализируемого периода выручка от реализации продукции уменьшается медленнее, чем себестоимость проданной продукции, а темпы роста больше, чем темпы роста себестоимости, что говорит об эффективности деятельности предприятия в сфере сбыта.

 Разница между выручкой (нетто) от реализации продукции и её себестоимостью называется валовой прибылью.

 Темпы прироста валовой прибыли на с 1-го по 2 кварталы составили -27%, а со 2-го по 3-ий +57,3%. В 3-м квартале валовая прибыль составила 2867,870 млн. рублей, что больше, чем в 1-м квартале, учитывая, что тогда выручка и себестоимость продукции были значительно больше. Это значит, что последнем квартале анализируемого периода предприятие увеличило добавленную стоимость в целях компенсации спада реализации, что не привело к отрицательному результату благодаря хорошей репутации сети магазинов «Арбат Престиж» на потребительском рынке.

 Данная прибыль не является конечным результатом финансовой деятельности, т.к. предприятие имеет коммерческие и управленческие расходы, величина и динамика которых указана в таблице 2.1.

 К коммерческим расходам торговых предприятий относятся расходы:

 - на перевозку товаров;

 - на оплату труда;

 - на аренду;

 - на содержание зданий, сооружений, помещений и инвентаря;

 - по хранению и подработке товаров;

 - на рекламу;

 - на представительские расходы;

 - другие аналогичные по назначению расходы.

 Управленческие расходы - расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью предприятия: зарплата управленческого персонала, расходы на освещение и отопление сооружений непроизводственного назначения, командировки, услуги связи и т.д.

 Коммерческие и управленческие расходы вычитаются из валовой прибыли, полученная разница называется Прибылью (Убытком) от обычных видов деятельности (в данном случае от продаж).

 Опять же, эти расходы снизились во 2-м квартале, что отрицательно сказалось на выручке от реализации продукции, особенно сильно на объём выручки влияют коммерческие расходы, так как они непосредственно связаны со сбытом продукции.

 В 3-м квартале коммерческие и управленческие расходы резко возросли на 64,3% и на 54,6% соответственно, что помогло повысить объёмы реализации продукции.

 Вычитая из валовой прибыли коммерческие и управленческие расходы получаем прибыль (убыток) от продаж, которая в 1-м квартале равна 247 126 тыс. руб., во 2-м она уменьшилась из-за снижения реализации на 29%, а в 3-м квартале возросла по отношению ко 2-му на 4,6%. В данном квартале прибыль от продаж не увеличилась пропорционально темпам прироста объёма выручки из одновременного увеличения коммерческих и управленческих расходов, уменьшающих её величину и составила 183 317 тыс. руб, что меньше на 35%, чем в 1-м квартале анализируемого периода. Но тем не менее это говорит о положительной тенденции в отношении динамики прибыли от продаж, так как отдача от увеличения коммерческих и управленческих расходов, хоть и небольшая, но всё же существует.

 Так как при написании данной курсовой работы использовалась бухгалтерская отчётность старого образца, то имеет смысл упомянуть, что до вступления в силу приказа от 18.09.2006 N 116н "О внесении изменений в нормативно-правовые акты по бухгалтерскому учету" прочие доходы и расходы подразделялись на внереализационные, операционные и чрезвычайные.

Вместе с вместе с небольшими положительными изменениями динамика финансовых результатов включает негативные изменения.

Значительно уменьшают прибыль предприятия расходы по уплате процентов по обязательствам, включающих в себя проценты по погашению облигаций, проценты по кредитам и т.д., которые в течение всего анализируемого периода преобладают над доходами по этим же операциям в пропорциях 26:10, 22:10 и 22:10 соответственно. Это означает, что предприятия в последнее время активно привлекает денежные средства со стороны.

Как видно из таблицы 2.1., с 1 по 2 квартал темпы снижения доходов от получения процентов преобладали над темпами снижения расходов по уплате процентов, что также поспособствовало уменьшению балансовой прибыли. Со 2-го по 3-ий, наоборот, темпы роста процентов к получению опередили расходы по уплате процентов на 4,3%, но несмотря на это, в 3-м квартале абсолютная разница между расходами и доходами по этим операциям оказалась почти в 1,5 раза больше, чем во втором, что опять же увеличило убыток предприятия по данным операциям.

Так же следует рассмотреть и динамику прочих операционных доходов и расходов в течение анализируемого периода.

Их самая большая величина была в 1-м квартале, прочие операционные доходы составляли 1739 млн. руб., а расходы 1 563 млн.руб. Прибыль в 1-м квартале от этих операций составила 176 421 тыс. руб., во 2-м квартале составила 27 553 тыс. руб., что на 84,4% меньше. В 3-м квартале прибыль по прочим операционным доходам и расходам составила 38 734 тыс. руб. (больше, чем во 2-м на 28,8%).

Именно благодаря большому объёму прибыли по этим операциям предприятие не ушло в убыток ещё в 1-м квартале, но это произошло сразу же после её резкого снижения.

После учитывания всех доходов и расходов, не связанных с обычными видами деятельности получаем величину балансовой прибыли. Она подлежит налогообложению.

Чистая прибыль *–* это та часть балансовой прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюд­жет налога на прибыль.

Динамика величины чистой прибыли видна в таблице 2.1, в которой видно, предприятие в 3-м квартале получило убытки в 134 млн. руб, которые возросли по сравнению со 2-м кварталом ещё в 6 раз.

Привели к убыткам в 3-м квартале в частности увеличение объёмов выплат по обязательствам, увеличение коммерческих и управленческих расходов (хотя они способствовали росту выручки), а также сильное снижение прочих операционных доходов.

Итак, злоупотребление привлечением заёмных средств привело предприятие к убыткам. Но вполне возможно, что данная стратегия была создана целенаправленно и была предназначена для захвата рынка и быстрого расширения круга своих потребителей, тем более, что группа «Арбат Престиж» обладает большим запасом прочности засчёт обладания огромной суммой денежных средств и может позволить одному из входящих в свой холдинг предприятий некоторое время работать в убыток до погашения его обязательств.

 Порядок использования остающейся в распоряжении предприятия чистой прибыли после уплаты налогов может быть определён учредительными либо плановыми документами. В учредительных документах с целью проведения предприятием финансовой и социальной политики, определённой учредителями, могут быть установлены нормативы отчислений от полученной прибыли в фонд социальной сферы и в резервный фонд, позволяющий создать накопления для обновления основных средств и прочих инвестиций. Так как ООО «Арбат энд Ко» является операционной компанией, входящей в холдинг «Арбат Престиж», то резервов она не создавала. Эти функции выполняет головная компания.

Одна часть прибыли участвует в процессе накопления и увеличивает имущество предприятия, вторая часть – используется на потребление. При этом не вся прибыль, направляемая на накопление, используется в следующем отчётном периоде полностью. Остаток имеет важное значение как резерв и может быть в последующие периоды направлен на покрытие возможных убытков и финансирование затрат.

 На ООО «Арбат энд Ко» рассматриваются следующие основные направления использования чистой прибыли:

 - улучшение имеющихся у предприятия основных средств и приобретение новых;

 - прирост собственных оборотных средств;

 - возврат кредитов и займов, а также уплата по ним процентов, если процентные ставки превышают нормативные;

 - материальное стимулирование персонала;

 - расширение торговых площадей засчёт открытия новых магазинов сети «Арбат Престиж»;

 - продвижение и сбыт продукции;

 - доходные финансовые вложения и т.д.

Таким образом, проводя анализ прибыли ООО «Арбат энд Ко»за 1-3 кварталы 2007 года, можно сделать вывод о резком её ухудшении её показателей. Чистая прибыль уменьшилась на 187 687 тыс. руб. по сравнению с 1-м кварталом того же года. Возросли управленческие и коммерческие расходы, уменьшилась выручка, сказался большой объём полученных ранее кредитов и займов и снижение доходов от прочих видов деятельности. Тем не менее, это временное явление, которое прекратит оказывать свой негативное влияние после полного или частичного погашения предприятием долгов засчёт дополнительного финансирования головной компанией и увеличения сбыта продукции.

2.3. Анализ рентабельности предприятия

 Показатели рентабельности являются относительными характеристиками фи­нансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они характери­зуют относительную доходность предприятия, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

 Для оценки уровня эффективности работы ООО «Арбат энд Ко» прибыль нужно сопоставить с затратами или используемыми ресурсами. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности. Показатель рентабельности позволяет оценить, какую прибыль имеет ООО «Арбат энд Ко» с каждого рубля средств, вложенных в активы.

 Одним из основных оценочных показателей хозяйственной деятельности ООО «Арбат энд Ко» является показатель рентабельности продаж. Она отражает уровень спроса на продукцию, работу и услуги, насколько правильно данное предприятие определяет товарный ассортимент и товарную стратегию. Рентабельность продаж характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции (работ, услуг), выраженное в процентах.

 Показатель рентабельности продаж включает в себя следующие показатели:

* Рентабельность всей реализованной продукции, представляющую собой отношение прибыли от реализации продукции на выручку от её реализации ( без НДС);
* Общая рентабельность, равная отношению балансовой прибыли к выруч­ке от реализации продукции (без НДС);
* Рентабельность продаж по чистой пробыли, определяемая как отношение чистой прибыли к выручке от реализации (без НДС).



где  - прибыль (от реализации продукции, балансовая или чистая);

  - объём реализованной продукции, работ, услуг.

Таблица 2.2

Показатели рентабельности продаж ООО “Арбат энд Ко” за 1-3 кварталы 2007 года, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | Отклонения + /- |
| 1-й кв. от 2-го | 2-й кв. от 3-го |
| 1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей). | 8 418 135 | 4 193 775 | 6 402 864 | -4 224 360 | +2 209 089 |
| 2. Прибыль от реализации | 247 126 | 175 302 | 183 317 | -71 824 | +8 015 |
| 3. Балансовая прибыль. | 86 932 | (18 715) | (131 553) | -105 647 | -112 838 |
| 4. Чистая прибыль. | 53 199 | (18 715) | (134 488) | -71 914 | -115 773 |
| 5. Рентабельность всей реализованной продукции. | +2,93% | +4,18% | +2,86% | +1,25 | -1,32 |
| 6. Общая рентабельность. | +1,03% | -0,45% | -2,05% | -1,48 | -1,6 |
| 7. Рентабельность продаж по чистой прибыли. | +0,63% | -0,45% | -2,1% | -1,08 | -1,65 |



Рис. 2.1. Динамика рентабельности продукции за 1-3 кварталы 2007 года

 Рентабельность всей реализованной продукции повысилась во 2-м квартале на 1,25% и составила 4,18%. Это значит, что во 2-м квартале каждый рубль реализации стал приносить 4,18 копейки прибыли от реализации.

Предприятию удалось увеличить этот показатель во 2-м квартале засчёт, как уже было сказано ранее, увеличения добавленной стоимости, что способствовало увеличению отдачи от вложенных средств. В 3-м квартале этот показатель снизился.. Каждый рубль реализации стал приносить на 1.32 копейки меньше. Скорее всего, это обусловлено снижением эффективности маркетинга и предприятие не могло себе позволить завышать цены, либо цены были снижены намеренно.

 Показатель общей рентабельности за анализируемый период снизился с 1,03% в 1-м квартале до -0,45% во 2-м квартале и снова снизился в 3-м квартале до -2,05%. Это говорит о том, что в 3-м квартале каждый рубль реализации отнимал в среднем около 2-х копеек балансовой прибыли, когда в 1-м квартале он приносил 1 копейку. Надо отметить резкое снижение данного показателя за весь анализируемый период. Средние темпы убыли общей рентабельности за 3 квартала составляют -1,54% в квартал.

 Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли также резко снизился в 2007 году с +0,63% в 1-м квартале до -0,45% во 2-м квартале и до -2,01% в 3-м квартале анализируемого периода. Хотя реализация продукции в 3-м квартале была намного выше, чем во 2-м, тем не менее огромный объём расходов существенно снизил рентабельность. Таким образом, на конец анализируемого периода 1 руб. реализованной продукции имело 2 копейки чистого убытка.

 Как видно из выше сказанного, все показатели рентабельности продукции очень низкие. В 1-3 квартылы 2007 года. вследствие снижения спроса на продукцию, а также вследствие получения убытков от операционной деятельности показатели рентабельности продукции существенно сни­зились.

 Основными показателями рентабельности капитала являются:

* рентабельность активов (имущества);
* рентабельность текущих активов;
* рентабельность инвестиций;
* рентабельность собственного капитала.

 Для удобства далее мы будем рассчитывать рентабельность только по чистой прибыли.

 Коэффициент рентабельности активов показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица активов.



 Коэффициент рентабельности текущих активов показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица текущих активов. Величина текущих активов в бухгалтерском балансе отображается в разделе «Оборотные активы».



 Рентабельность собственного капитала характеризует величину прибыли на один рубль собственных средств.



 Коэффициент рентабельности инвестиций показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли. Этот показатель является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

,

где Rинвестиций— рентабельность инвестиций;

Кс— средняя величина собственного капитала;

Од— средняя величина долгосрочных обязательств.

Таблица 2.3

Показатели рентабельности капитала ООО “Арбат энд Ко” за 1-3 кварталы 2007 года, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | Отклонения + /- |
| 1-й кв. от 2-го | 2-й кв. от 3-го |
| 1. Чистая прибыль | 53 199 | (18715) | (134488) | -71 914 | -115 773 |
| 2. Средняя стоимость активов | 5 879427 | 7 666590,5 | 7 781314,5 | +1787163,5 | +114 724 |
| 3. Средняя стоимость собственного капитала | 102 946,5 | 120 188,5 | 62 322 | +17 242 | -57 866,5 |
| 4. Средняя стоимость текущих активов | 3 647586,5 | 4 653968 | 4 666191 | +1006381,5 | +12 223 |
| 5. Средняя стоимость долгосрочных обязательств | 3 916087,5 | 4 826275 | 4 838790 | +910 187,5 | +12 515 |
| 6. Рентабельность активов  | +0,9% | -0,24% | -1,7% | -1,14% | -1,46% |
| 7. Рентабельность текущих активов  | +1,46% | -0,4% | -2,9% | -1,5% | -2,5% |
| 8. Рентабельность собственного капитала | +51,7% | -15,6% | -215,8% | -67,3% | -200,2% |
| 9. Рентабельность инвестиций | +1,3% | -0,4% | -2,7% | -1,7% | -2,3% |

 Рис. 2.1. Динамика рентабельности активов и отдельных её частей за 1-3 кварталы 2007 года



Рис. 2.2. Динамика рентабельности собственного капитала за 1-3 кварталы 2007 года

 Рентабельность активов в 1-м квартале составила +0,9%. Это означает, что 1 руб. активов предприятия приносил 0,9 копеек чистой прибыли. Во втором квартале рентабельность составила -0,24%. Столь резкий спад данного показателя обусловлен увеличением стоимости активов при одновременном резком уходе предприятия в убыток. В 3-м квартале темпы убыли возросли ещё больше, рентабельность активов упала на 1,46% и составила уже -1,7%.

 Темпы убыли рентабельности текущих активов оказались ещё более высокими. Она упала с +1,46% в 1-м квартале до -2,9% в 3-м квартале. В 1-м квартале 1 рубль оборотных средств приносил 1,46 копейки чистой прибыли, а в 3-м на 1 рубль оборотных активов приходилось уже 2,9 копейки чистого убытка. Спад рентабельности текущих активов во 2-м квартале также обуславливался уходом в убыток и ростом стоимости оборотных активов. В 3-м квартале данный показатель уменьшился с -0,4% до -2,9% в основном только засчёт резкого роста убытков, так как средняя стоимость оборотных средств изменялась слабо.

 В 1-м квартале рентабельность собственного квартала находилась на сравнительно высоком уровне и составляла +51,7%, это говорит о том, что 1 рубль собственных средств предприятия приносил 51,7 копейки. Данный показатель колеблется сильнее, чем все остальные так как собственный капитал занимает сравнительно небольшой удельный вес в структуре всего капитала предприятия. Во 2-м квартале рентабельность собственного капитала снизилась до -15,6%, а 3-м квартале до -200,2%. На 1 рубль собственных средств приходилось 2 рубля чистого убытка. Столь резкая амплитуда данного показателя косвенно говорит о том, что предприятие работает в основном засчёт привлечённых средств, так как она невозможна только засчёт использования собственного капитала, составляющего, как уже говорилось, очень малый удельный весь в структуре пассивов. Столь резкое падение данного показателя объясняется, во-первых, резким снижением чистой прибыли, а затем и увеличением чистого убытка. В 3-м квартале рентабельность собственного капитала не упала ещё ниже благодаря снижения стоимости собственного капитала примерно наполовину.

 Темпы убыли рентабельности инвестиций также высоки: в 1-м квартале данный показатель составил 1,3%, во 2-м -0,4%, и в 3-м -2,7%. Так как для вычисления рентабельности инвестиций требуются величины собственного капитала и долгосрочных обязательств, а собственный капитал занимает малую долю в совокупном капитале предприятия, то можно также сделать вывод о том, рентабельность инвестиций снижается засчёт чистого убытка и огромного числа долгосрочных обязательств.

 Итак, рассчитав и проанализировав показатели рентабельности ООО «Арбат энд Ко», можно смело заявить, что данное предприятие является временно нерентабельным. Однако, следует учитывать тот факт, что данное предприятие является операционной компанией огромного холдинга «Арбат Престиж», который обладает достаточным количеством средств, чтобы погасить обязательства данного предприятия целиком или частично, так что на грани банкротства данное предприятие не находится, а проведённый анализ говорит лишь о том, что предприятие ведёт целенаправленную политику на быстрое расширение засчёт привлечённых средств не остерегаясь некоторое время находиться в убытке.

2.4. Резервы повышения финансовых результатов деятельности предприятия

 Выявление факторов, влияющих на прибыль, предполагает изу­чение экономических условий ее формирования. Под воздействием внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности торго­вого предприятия существенно изменяются абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

 К внешним условиям можно отнести инфляцию, изменения в законодательных и нормативных документах в области ценообразо­вания, кредитования, импортирования товаров народного потребле­ния, налогообложения предприятий, оплаты труда работников.

 Внутренние условия деятельности предприятия также влияют на формирование прибыли. Так, в связи с увеличением (или сокра­щением) количества работников возрастают (снижаются) затраты на оплату труда и социальные нужды, что в свою очередь может повлиять на рост (или уменьшение) валовой прибыли и соответст­венно чистой прибыли, хотя уровень рентабельности, исчисленный по отношению к товарообороту, может остаться на прежнем уровне или измениться незначительно.

 Прибыль является синтетическим показателем, ее исследования должны носить системный характер. Это означает, что совокуп­ность факторов, влияющих на прибыль, представляет собой систе­му, состоящую из нескольких элементов. К подсистеме образую­щих факторов, от которых зависит формирование валовой прибы­ли, относятся валовой доход от торговой деятельности, прибыль (убыток) по прочим доходам и расходам.

 Другую подсистему образуют взаимовлияющие факторы. На формирование прибыли от реализации товаров влияют те же факторы, что и на валовой доход и издержки обращения. Объём и уровень прибыли находятся в прямой зависимости от абсолютной величины и уровня валового дохода и в обратной зависимости от величины и уровня издержек обращения.

 На практике балансовая прибыль в основном создает­ся за счет прибыли от реализации товаров, но она может быть уве­личена (уменьшена) на величину выявленного положительного (отрицательного) сальдо по прочим доходам и расходам.

 Основными взаимовлияющими факторами являются: объем про­дажи товаров, розничные цены на реализуемые товары, издержки обращения, оборачиваемость и состав оборотно­го капитала, фондовооруженность работников, налогоемкость предприятия, численность работников. К подсистеме взаимовлияю­щих факторов можно отнести элементы, которые традиционно не включаются при исчислении валовой (балансовой) прибыли, но фактически являются составляющими экономической прибыли. Это группа расходов предприятия, не учитываемых в издержках обра­щения, но относимых на прибыль, которая остается в распоряже­нии предприятия. Одним из факторов, снижающих величину эко­номической прибыли, является изъятие средств у предприятия за допущенные нарушения налогового законодательства. Разделив подсистему взаимовлияющих факторов на отдельные элементы – показатели, можно выявить степень влияния каждого из них на прибыль на основе применения методов и приемов экономико-ма­тематического анализа. Сначала определяется степень зависимости между каждым фактором и прибылью, а затем оценивается их Комплексное влияние.

 Для выявления степени воздействия того или иного взаимовлия­ющего фактора на величину прибыли можно применить метод ком­плексного анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности. При этом в совокупность взаимовлияющих факторов включаются показатели, характеризующие ресурсы, затраты и ко­нечные результаты. Затраты возникают в ходе целенаправленного потребления ресурсов. Можно сказать, что ресурсы трансформиру­ются через затраты в конечные результаты хозяйственной деятель­ности.

 При использовании метода комплексного анализа исходят из то­го, что рост значения любого взаимовлияющего фактора должен вызвать адекватный рост другого.

 Развитие торгового предприятия возможно при следующих необ­ходимых условиях:

Тп > Тт > Ти > Тф > Тр,

 где Тп – темп роста прибыли;

 Тт – темп роста товарооборота;

 Тц – темп роста издержек обращения;

 Тф – темп роста фондовооруженности работников;

 Тр – темп роста численности работников.

 Коэффициенты роста того или иного показателя исчисляются путем их последовательного соотношения. Интенсивное развитие торгового предприятия может характеризоваться не только ростом товарооборота и прибыли, но и повышением производительности труда торговых работников, увеличением капитала.

 Снижение издержек обращения в розничной торговле зависит от сокращения затрат на оплату труда и связанных с ними отчисле­ний на социальные нужды. Стимулирование труда работников в зарубежной практике наряду с повышением должностных окладов осуществляется через так называемую систему участия работников в прибылях фирмы: работники приобретают акции фирмы по льготным ценам, а затем получают по ним соответствующие диви­денды. Работник участвует не только в получении прибыли, но и в распределении убытка фирмы, который может возникнуть в связи с изменениями рыночной конъюнктуры, снижением спроса населе­ния, сокращением производства товаров и т.п.

 Предполагается, что отдача от увеличения затрат на оплату труда должна расти быстрее, чем размер его оплаты. Величина прибыли в торговле зависит от объемов спроса на товары и их предложения. Трудности, возникающие при прода­же товаров в виду снижения спроса на них, могут привести к уменьшению как валового дохода от реализации товаров, так и балансовой прибыли. Регулятором соотношения спроса и предложе­ния на рынке выступают розничные цены. При низких ценах на товары объем спроса на них больше, а при высоких – меньше, по­скольку существуют заменители этих товаров. По мере увеличения объема продаж норма прибыли растет, затем рост ее замедляется и, наконец, она стабилизируется или снижается, что зависит от группы товаров.

 Различная степень покупательского спроса на те или иные това­ры определяет дифференциацию объемов их продажи, что в свою очередь приводит к коммерческому риску, проистекающему из-за сокращения жизненного цикла товаров. Продолжительность пребы­вания товара на рынке сейчас значительно сократилась в связи с постоянным обновлением потребительских свойств товаров.

 Для увеличения финансовых результатов предприятию ООО «Арбат энд Ко» следует:

 - рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

 - увеличить объём реализации продукции путём проведения эффективной маркетинговой политики;

 - увеличить величину поступлений от прочих доходов засчёт реализации неиспользуемых основных средств, а также засчёт инвестиционной деятельности;

 - погашать свои обязательства перед кредиторами;

 - разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия;

 - повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

 - осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;

- расширение ассортимента реализуемой продукции;

- выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом коньюктуры рынка и потребностей предприятия;

Таким образом, проводя анализ прибыли ООО «Арбат энд Ко» за 1-3 кварталы 2007 года, можно сделать вывод о резком её ухудшении её показателей. Чистая прибыль уменьшилась на 187 687 тыс. руб. по сравнению с 1-м кварталом того же года. Возросли управленческие и коммерческие расходы, уменьшилась выручка, сказался большой объём полученных ранее кредитов и займов и снижение доходов от прочих видов деятельности.

 Данное предприятие является временно убыточным из-за большого количества обязательств, погашение которых полностью поглащает прибыль. Холдингу «Арбат Престиж» следует погасить часть обязательств данного предприятия. Также обществу «Арбат энд Ко» необходимо реализовать излишние и неиспользуемые активы, снижающие рентабельность активов и повысить объёмы реализации продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 Таким образом, финансовые результаты работы предприятия - финансовое выражение экономического итога хозяйственной деятельности всего предприятия или его подразделений. Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) слагается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов

 Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

 Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

 Прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и общей суммой расходов по обычным видам деятельности и увеличенную (уменьшенную) на сальдо по прочим доходам и расходам.

 Выручка - это сумма поступлений денежных средств, иного имущества и дебиторской задолженности, полученные предприятием по обычным видам деятельности.

Прочими доходами являются:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;

- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);

- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

 Рентабельность представляет собой показатель эффективности экономической деятельности, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств предприятием.

 Основными показателями рентабельности капитала являются:

 - показатели рентабельности хозяйственной деятельности;

 - показатели финансовой рентабельности;

 - показатели рентабельности продукции.

 Чистая прибыль уменьшилась на 187 687 тыс. руб. по сравнению с 1-м кварталом того же года. Возросли управленческие и коммерческие расходы, уменьшилась выручка, сказался большой объём полученных ранее кредитов и займов и снижение доходов от прочих видов деятельности.

 На основе проведенного анализа финансовой деятельности ООО «Арбат энд Ко» были сделаны следующие выводы.

 Привели к чистым убыткам в 3-м квартале в 115 173 тыс.руб. в частности увеличение объёмов выплат по обязательствам, увеличение коммерческих и управленческих расходов (хотя они способствовали росту выручки), а также сильное снижение прочих операционных доходов. Предприятию не хватило средств на покрытие всех расходов, в результате чего можно сделать вывод о не эффективности использования имущества предприятия.

 Показатель рентабельности продаж по чистой прибыли также резко снизился в 2007 году с +0,63% в 1-м квартале до -0,45% во 2-м квартале и до -2,01% в 3-м квартале анализируемого периода.

 Рентабельность активов в 1-м квартале составила +0,9%. Это означает, что 1 руб. активов предприятия приносил 0,9 копеек чистой прибыли. Во втором квартале рентабельность составила -0,24%. Столь резкий спад данного показателя обусловлен увеличением стоимости активов при одновременном резком уходе предприятия в убыток. В 3-м квартале темпы убыли возросли ещё больше, рентабельность активов упала на 1,46% и составила уже -1,7%.

 Рентабельности текущих активов упала с +1,46% в 1-м квартале до -2,9% в 3-м квартале. В 1-м квартале рентабельность собственного квартала составляла +51,7%. Во 2-м квартале рентабельность собственного капитала снизилась до -15,6%, а 3-м квартале на 1 рубль собственных средств приходилось 2 рубля чистого убытка.

 Темпы убыли рентабельности инвестиций также высоки: в 1-м квартале данный показатель составил 1,3%, во 2-м -0,4%, и в 3-м -2,7%.

 Таким образом, анализ финансовых результатов позволяет сделать следующие выводы, что предприятию следует:

 - рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

 - увеличить объём реализации продукции;

 - увеличить величину поступлений от прочих доходов засчёт реализации неиспользуемых основных средств, а также засчёт инвестиционной деятельности;

 - погашать свои обязательства перед кредиторами;

 - увеличивать производительность труда работников;

 - осуществлять эффективную ценовую политику;

 - расширение ассортимента реализуемой продукции;

 - выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом коньюктуры рынка и потребностей предприятия;

 - рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

 - увеличить величину поступлений от прочих доходов засчёт реализации неиспользуемых основных средств, а также засчёт инвестиционной деятельности;

 Итак, рассчитав и проанализировав финансовые результаты ООО «Арбат энд Ко», можно сделать вывод, что данное предприятие является временно убыточным и нерентабельным. Однако, необходимо отметить, что данное предприятие является операционной компанией огромного холдинга «Арбат Престиж», который обладает достаточным количеством средств, чтобы погасить обязательства данного предприятия целиком или частично, так что на грани банкротства данное предприятие не находится, а проведённый анализ говорит лишь о том, что предприятие ведёт целенаправленную политику на быстрое расширение засчёт привлечённых средств не остерегаясь некоторое время находиться в убытке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ

1. ПБУ 9/99 "Доходы организации"
2. ПБУ 10/99 "Расходы организации"
3. Абрютина М.С., Грачёв А.В. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия» М.: Дело и сервис, 2001
4. Берзинь И.Э. «Экономика предприятия» М.: Дрофа, 2003
5. Власова В.М., Егорова М.Г. «Анализ финансового состояния предприятия». – М.: Финансы и статистика, 2003
6. Елизаров Ю.П. «Экономика предприятий» С-П.: Экзамен, 2007
7. Канке А.Д., Кошевая И.А. «Анализ финансово - хозяйственной деятельности предприятия», М.: Дело и сервис, 2007
8. Ковалёв А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М: Центр экономики и маркетинга, 2000
9. Ковалёв В.В. «Финансы организаций», М.: Проспект, 2006
10. Крылов Э.И. «Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия» М.: Финансы и статистика, 2003
11. Лупей Н.А. - Финансы организаций М.: Инфра-М, 2006
12. Мокий М.С. «Экономика организаций» С-П.: Экзамен, 2005
13. Пелих А.С. «Экономика предприятия», Р.: Феникс, 2002
14. Поздняков В.И. «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий» М.: Инфра-М
15. Поляк Г.Б., Колчина Н.В. «Финансы организаций» М.: Юнити-Дана, 2007
16. Ранцкий К.А. «Экономика организаций» М.: Дашков и Ко, 2003
17. Сергеев И.В. «Экономика предприятия», М.: Финансы и статистика, 2001
18. Фирсова А.А., Татарский Е.А. «Финансы предприятия» М.: Альфа – Пресс, 2004
19. Чуев И.Н., Чечевицына А.Н. «Экономика предприятия» М.: Дашкова и Ко, 2003
20. Щербина А.В. «Финансы организаций», Р.: Феникс, 2005