**Российская Академия Предпринимательства**

**Курсовая работа**

**по дисциплине «Финансы предприятий»**

**на тему: «Рентабельность предприятия»**

**выполнила студентка группы ВВО**

**Балдина В. Г.**

**преподаватель Старовойтов Е. А.**

Москва 2009

**Содержание**

Введение…………………………………………...…….……………………….2

## 1. Рентабельность как один из важнейших показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия..………………..……………….4-8

2. Основные методы определения рентабельности предприятия………....9-18

2.1. Анализ рентабельности предприятия с помощью расчета финансовых коэффициентов - коэффициентов рентабельности …………………..….10

 2.2. Горизонтальный анализ рентабельности предприятия………………12

 2.3. Факторный анализ рентабельности предприятия…………………13-18

2.3.1. Изменение выручки от реализации и себестоимости продукции как фактор, оказывающий влияние на рентабельность реализации (продаж)…………………………………..…………………..13

2.3.2. Изменение оборачиваемости активов и рентабельности реализации (продаж) как фактор, оказывающий влияние на рентабельность активов……………………………….…………………..15

2.3.3.Изменение оборачиваемости инвестиций и рентабельности реализации (продаж) как фактор, оказывающий влияние на рентабельность инвестиций……………………..…..…..….…………….17

3. Общие факторы роста рентабельности..….…………………………..19-21

Заключение.……………………………….….………………………………..22

Список литературы..……………………………....………………………….24

**Введение**

Получение прибыли является результатом вложения капита­ла в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для собственников, менеджмента предприятия, его пер­сонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря, для всех возможных участников распределения и использования полученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень до­ходности деятельности предприятия. При прочих равных услови­ях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст, в конечном итоге, возможность получить более высокие ди­виденды, премии, снизить риск невозврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

Отсюда, изучая конечные финансовые результаты деятель­ности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресур­сами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности. Необходимость данного сравнения можно также объяснить тем, что многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объёмы товарооборота, разные издержки ресурсы.

В связи с этим в системе анализа предприятия большое значение имеет анализ рентабельности, которая непосредственно связана с величиной прибы­ли. Однако её нельзя отождествлять с абсолютной суммой полу­ченной прибыли. Рентабельность – это степень доходности, выгодности, прибыльности. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, харак­теризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различ­ных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестицион­ной и т. д.), выгодность производства отдельных видов продукции (работ, услуг). Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют оконча­тельные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотно­шение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их ис­пользуют и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Многообразность вариантов решений, принимаемых при опре­делении прибыли, текущих издержек, авансированной стоимости для расчета рентабельности обусловливают наличие значительно­го количества ее показателей.

Таким образом, рентабельность является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия, повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике; рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия; для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

В процессе написания работы были использованы: статистическая информация, специальная научная и учебная литература, а также публикации в периодической печати.

## 1. Рентабельность как один из важнейших показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Она волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многих столетий. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с ростом дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, увеличением предприни­мательских рисков.

В рыночной экономике выживают и успешно функциони­руют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые произ­водят конкурентоспособную продукцию и не производят боль­ше, чем можно продать. Ориентация деятельности только на «вал», на выполнение намеченных программ любой ценой – это заведомый путь к банкротству. Для успешного функциони­рования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к по­вышению эффективности своей деятельности на основе рацио­нального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

В связи с этим изменяется подход к оценке эффективности функционирования предприятия. В командной экономике, ори­ентированной на увеличение объемов валового производства, основное внимание уделялось таким показателям эффективно­сти, как производительность труда и фондоотдача. В рыночной экономике, где целевой функцией хозяйствующего субъекта яв­ляется максимизация прибыли, на первое место выходит финансовый блок показателей эффективности, в основе которых лежит прибыль.

Получение прибыли является результатом вложения капита­ла в активы, использование которых принесло экономическую выгоду. Абсолютная сумма прибыли, полученная предприятием, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для собственников, менеджмента предприятия, его пер­сонала, государства, инвесторов, кредиторов, иначе говоря, для всех возможных участников распределения и использования по­лученной прибыли важна не только ее величина, но и уровень до­ходности деятельности предприятия. При прочих равных услови­ях вложение средств или работа на более доходном предприятии даст, в конечном итоге, возможность получить более высокие ди­виденды, премии, снизить риск невозврата кредитных ресурсов, а фискальная система страны получит больше налогов.

Отсюда, изучая конечные финансовые результаты деятель­ности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресур­сами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности. Необходимость данного сравнения можно также объяснить тем, что многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объёмы товарооборота, разные издержки ресурсы.

Любая целесообразная деятельность человека связана с пробле­мой эффективности. В любом случае эффективность определяется рачительностью, экономичностью хозяйствования и измеряется результатами, полученными от каждой единицы использованного ре­сурса (фактора) производства.

Эффективность производства характеризует его результатив­ность, которая находит свое выражение в росте благосостояния насе­ления страны. Следовательно, эффективность производства можно определить как оптимальное использование ресурсов в сопоставле­нии с общественными потребностями.

Для выяснения сущности экономической эффективности про­изводства, определения ее критерия и показателей необходимо раз­личать содержание понятий «эффективность» и «эффект».

Эффект – абсолютная величина, обозначающая достигаемый ре­зультат какого-либо процесса. Экономический эффект – это резуль­тат человеческого труда, создающего материальные блага. Безуслов­но, результат сам по себе очень важен, но не менее важно знать, каки­ми затратами он достигнут. Поэтому соизмеримость эффекта и зат­рат на его достижение является основой экономической эффектив­ности. Помимо абсолютной величины эффекта необходимо знать и его относительную величину, исчисляемую посредством деления об­щего результата (эффекта) на затраты ресурсов, обусловивши получение.

Следовательно, эффективность выражает степень эффекта и в са­мом общем виде выражается формулой:

,

где Р – результаты производства;

З – затраты на получение данного результата.

Для оценки уровня эффективности функционирования пред­приятия чаще всего используют относительные показатели — показатели рентабельности (доходности, прибыльности).

Рентабельность — это степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой сис­темы относительных показателей, характеризующих эффектив­ность работы предприятия в целом, доходность различных на­правлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.), выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурса­ми. Их используют для оценки эффективности деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Соотношение прибыли с авансированной стоимостью или теку­щими издержками выражает *рентабельность.* В наиболее широком понятии рентабельность означает прибыльность или доходность:

• производства и реализации отдельных видов и всей совокуп­ности продукции (работ, услуг);

• предприятий, организаций как субъектов хозяйственной деятельности;

• отраслей экономики.

Рентабельность непосредственно связана с величиной прибы­ли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полу­ченной прибыли. *Рентабельность* – это степень доходности, выгодности, прибыльности. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различ­ных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестицион­ной и т. д.), выгодность производства отдельных видов продукции (работ, услуг). Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют оконча­тельные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотно­шение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их ис­пользуют и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании. Многообразность вариантов решений, принимаемых при опре­делении прибыли, текущих издержек, авансированной стоимости для расчета рентабельности обусловливают наличие значительно­го количества ее показателей.

Резюмируя всё вышесказанное, рентабельность можно определить как показатель эффективности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве.

Роль и значение показателя рентабельности заключатся в следующем:

* этот показатель является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
* повышение рентабельности характеризует цель предприятия любой отрасли в рыночной экономике;
* рентабельность – результативный, качественный показатель деятельности предприятия;
* рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия;
* увеличение рентабельности обеспечивает победу предприятия в конкурентной борьбе и способствует выживанию предприятия в рыночной экономике;
* рентабельность имеет важное значение для собственников (акционеров и учредителей), так как при её увеличении возрастает интерес к данному предприятию, растёт цена акции;
* кредиторов и заёмщиков денежных средств уровень рентабельности интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заёмных средств, платёжеспособности предприятия;
* динамика рентабельности предприятия изучается налоговыми службами, фондовыми биржами, министерствами;
* для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

**2. Основные методы определения рентабельности предприятия**

Эффективность деятельности предприятия оценивается с помощью показателей рентабельности, под которой понимается отношение прибыли к вложенным средствам. При этом в зависимости от целей финансового анализа используются разные показатели прибыли. В качестве вложенных средств могут выступать собственный капитал, активы и себестоимость реализованной продукции. Показатели рентабельности принято рассчитывать в процентах.

 Прибыль

***Рентабельность*** = -------------- • 100%

 Вложенные средства

В западной практике финансового анализа рассчитываются три группы коэффициентов рентабельности, в том числе коэффициенты рентабельности собственного капитала, активов и реализации. При этом каждый показатель рентабельности рас­считывается по отношению к валовой и чистой прибыли,

Российская практика финансового анализа отличается большей детализацией при построении коэффициентов рентабельности. Различают рентабельность:

1. собственного капитала;
2. инвестиций;
3. активов;
4. необоротных активов;
5. оборотных активов;
6. чистого оборотного капитала;
7. продаж;
8. реализованной продукции;
9. производства;
10. изделий.

При этом для каждого показателя выбирается один из трех показателей прибыли: валовой, до уплаты налога и чистой при­были.

2.1. Анализ рентабельности предприятия с помощью расчета финансовых коэффициентов - коэффициентов рентабельности

1. Коэффициент рентабельности собственного капитала.

 Чистая прибыль

К = ------------------ • 100%

 Средняя стоимость собственного капитала

Данный коэффициент показывает величину чистой прибыли, приходящейся на каждый рубль собственного капитала.

2. Коэффициент рентабельности инвестиций.

 Чистая прибыль

К= ---------------------------------------------------- • 100%

 Средняя стоимость инвестиций

 за расчетный период

Данный коэффициент отражает величину чистой прибыли, приходящейся на один рубль инвестиций. При этом под инве­стициями понимается весь авансированный капитал, т.е. собственный и долгосрочный заемный капитал.

3. Коэффициент рентабельности активов.

 Прибыль до уплаты налога

К= ---------------------------------------------------- • 100%

 Средняя стоимость активов

Данный коэффициент отражает величину прибыли, приходя­щейся на каждый рубль совокупных активов предприятия.

4. Коэффициент рентабельности необоротных активов.

 Прибыль до уплаты налога

К= ---------------------------------------------------- • 100%

 Средняя стоимость необоротных активов

Данный коэффициент характеризует величину прибыли до уплаты налога, приходящейся на каждый рубль необоротных ак­тивов.

5. Коэффициент рентабельности оборотных активов.

 Прибыль до уплаты налога

К = -------------- • 100%

 Средняя стоимость оборотных активов

Данный коэффициент характеризует величину прибыли до уплаты налога, приходящейся на каждый рубль оборотных акти­вов.

6. Коэффициент рентабельности чистого оборотного капитала.

 Прибыль до уплаты налога

К = ---------------------- • 100%

 Средняя стоимость чистого оборотного капитала

Под чистым оборотным капиталом понимается разница между краткосрочными активами и краткосрочными обязательствами. Коэффициент рентабельности чистого оборотного капитала показывает величину прибыли до уплаты налога, приходящей­ся на каждый рубль чистого оборотного капитала.

**7.** Коэффициент рентабельности продаж.

 Прибыль до уплаты налога

К = -------------- • 100%

 Объем продаж

Данный коэффициент характеризует величину прибыли до уплаты налога, приходящейся на один рубль объема реализации (продаж).

8. Коэффициент рентабельности реализованной продукции.

 Прибыль от реализации (валовая прибыль)

К = ----------------------- • 100%

 Полная себестоимость реализованной продукции

Данный коэффициент характеризует величину прибыли от реализации продукции, приходящейся на один рубль полных затрат.

**9.**  Коэффициент рентабельности производства.

 Прибыль до уплаты налога

К = ----------------------- • 100%

 Средняя стоимость основных средств и

 материально-производственных запасов

Данный коэффициент характеризует величину прибыли, приходящейся на каждый рубль материальных активов, непосредственно используемых в производстве продукции предприятия.

**10.**  Коэффициент рентабельности изделий.

 Прибыль по калькуляции затрат на производство

 одного изделия (группы изделий)

К = --------------------------- • 100%

 Себестоимость изделий по калькуляции затрат

Данный коэффициент показывает величину прибыли, приходящейся на один рубль затрат на производство одного изделия (группы изделий).

2.2. Горизонтальный анализ рентабельности предприятия

Для проведения горизонтального анализа рентабельности предприятия составляется таблица, включающая данные из бух­галтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, являющиеся элементами коэффициентов рентабельности (табл. 1).

*Таблица 1*

Расчет показателей рентабельности предприятия А

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Базисный год | Отчетный год | Изменения (+/-) |
| 1 | Исходные показатели |  |  |  |
| 2 | Выручка от реализации продукции (без учета косвенных налогов) |  |  |  |
| 3 | Полная себестоимость реализованной продукции |  |  |  |
| 4 | Прибыль от реализации продаж |  |  |  |
| 5 | Прибыль до уплаты налога (бухгалтерская прибыль) |  |  |  |
| 6 | Чистая прибыль |  |  |  |
| 7 | Средняя стоимость основных средств |  |  |  |
| 8 | Средняя стоимость необоротных активов |  |  |  |
| 9 | Средняя стоимость оборотных активов |  |  |  |
| 10 | Средняя стоимость материально-производственных запасов |  |  |  |
| 11 | Средняя стоимость активов (имущества) |  |  |  |
| 12 | Средняя стоимость собственного капитала |  |  |  |
| 13 | Средняя стоимость инвестиций |  |  |  |
| 14 | Показатели рентабельности |  |  |  |
| 15 | Рентабельность собственного капитала |  |  |  |
| 16 | Рентабельность инвестиций |  |  |  |
| 17 | Рентабельность активов |  |  |  |
| 18 | Рентабельность необоротных активов |  |  |  |
| 19 | Рентабельность оборотных активов |  |  |  |
| 20 | Рентабельность производства |  |  |  |
| 21 | Рентабельность реализованной продукции |  |  |  |
| 22 | Рентабельность продаж |  |  |  |

По данным приведенной таблицы можно сделать вывод об изменении рентабельности предприятия за отчетный период по сравнению с базисным периодом. Особое внимание при этом следует уделить основным показателям рентабельности, в том числе рентабельности реализации, активов и инвестиций. Рост показателей рентабельности за отчетный период свидетельствует об эффективности деятельности предприятия.

2.3. Факторный анализ рентабельности предприятия

Показатели рентабельности (реализации (продаж), активов и инвестиций) находятся под воздействием различных факторов. Оценить степень их влияния позволяет, соответственно, фактор­ный показатель рентабельности предприятия, который включает факторный анализ реализации (продаж), факторный анализ ак­тивов и факторный анализ инвестиций.

2.3.1. Изменение выручки от реализации и себестоимости продукции как фактор, оказывающий влияние на рентабельность реализации (продаж)

На рентабельность реализации (продаж) оказывает влияние изменение выручки от реализации и себестоимости продукции. Исходные данные для факторного анализа изменения рентабель­ности реализации (продаж) наглядно иллюстрирует табл. 2.

*Таблица 2*

Расчет рентабельности реализации (продаж)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | Показатели | Базисный год | Отчетный год | Изменения (+/-) |
| 1 | Выручка от реализации продукции |  |  |  |
| 2 | Себестоимость реализованной продукции (включая коммерческие и управленческие расходы) |  |  |  |
| 3 | Прибыль от реализации |  |  |  |
| 4 | Рентабельность реализации (стр. 3 / стр. 1), % |  |  |  |

Анализ влияния изменения цены и себестоимости продукции на рентабельность реализации можно проанализировать с помо­щью метода цепных подстановок в три этапа:

1. расчет изменения рентабельности реализации (продаж) в результате изменения выручки от реализации;
2. расчет изменения рентабельности реализации (продаж) в результате изменения себестоимости реализации;
3. расчет изменения рентабельности-реализации (продаж) в результате общего влияния двух факторов.

1. Расчет изменения рентабельности реализации (продаж) в результате изменения выручки от реализации:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности реализации (продаж) = = (выручка от реализации в отчетном периоде - себестоимость в базисном периоде) / выручка от реализации в отчетном периоде - (выручка от реализации в базисном периоде – себестоимость в базисном периоде) / выручка от реализации в базисном периоде |

При расчете данного показателя предполагается, что себе­стоимость реализованной продукции отчетного периода равна себестоимости реализованной продукции базисного периода. Выручка от реализации, отчетного периода отличается от выруч­ки от реализации базисного периода.

2. Расчет изменения рентабельности реализации (продаж) в результате изменения себестоимости реализованной продукции:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности реализации (продаж) = = (выручка от реализации в отчетном периоде -- себестоимость в отчетном периоде) / выручка от реализации в отчетном периоде - (выручка от реализации в отчетном периоде - себестоимость в базисном периоде) / выручка от реализации в отчетном периоде |

При расчете данного показателя предполагается, что себе­стоимость реализованной продукции отчетного периода отлича­ется от себестоимости реализованной продукции базисного пе­риода. Выручка от реализации отчетного периода равна выручке от реализации базисного периода.

3. Расчет изменения рентабельности реализации (продаж) в результате влияния двух факторов (изменения выручки от реали­зации и изменения себестоимости реализованной продукции):

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности реализации (продаж) = ∆ рентабельности реализации (продаж) в результате изменения выручки от реализации + ∆ рентабельности реализации (продаж) в результате изменения себестоимости |

2.3.2. Изменение оборачиваемости активов и рентабельности реализации (продаж) как фактор, оказывающий влияние на рентабельность активов

Известно, что рентабельность активов отражает взаимосвязь между показателями рентабельности реализации (продаж) и обо­рачиваемости активов. Если числитель и знаменатель коэффици­ента рентабельности активов умножить на показатель выручки от реализации, то получится произведение оборачиваемости акти­вов и рентабельности реализации (продаж).

|  |
| --- |
| Рентабельность активов = (прибыль до уплаты налога / средняя стоимость активов) = (выручка от реализации / средняя стоимость активов) • (прибыль до уплаты налога / выручка от реализации) |

При этом первый сомножитель, представляющий собой соот­ношение выручки от реализации и средней стоимости активов, является коэффициентом оборачиваемости активов; второй со­множитель, представляющий собой соотношение прибыли до уплаты налога и выручки от реализации, является коэффициен­том рентабельности реализации (продаж).

Данная формула – **«формула** **Дюпона»**, позволяет проанализи­ровать изменение рентабельности активов в результате измене­ния их оборачиваемости и рентабельности реализаций (продаж).

Исходные данные для факторного анализа изменения рента­бельности активов наглядно иллюстрирует табл. 3.

*Таблица 3*

Расчет рентабельности активов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | Базисный год | Отчетный год | Изменения (+/-) |
| 1 | Выручка от реализации продукции |  |  |  |
| 2 | Средняя стоимость активов |  |  |  |
| 3 | Прибыль до уплаты налога |  |  |  |
| 4 | Оборачиваемость активов |  |  |  |
| 5 | Рентабельность продаж (стр. 3 / стр. 2),число оборотов |  |  |  |
| 6 | Рентабельность активов (стр. 4 х стр. 5), в % |  |  |  |

Анализ влияния изменения оборачиваемости активов и рен­табельности реализации (продаж) на рентабельность активов включает три этапа:

1. расчет изменения рентабельности активов в результате из­менения их оборачиваемости;
2. расчет изменения рентабельности активов в результате из­менения рентабельности реализации (продаж);
3. расчет изменения рентабельности активов в результате об­щего влияния двух факторов.

1. Расчет изменения рентабельности активов в результате из­менения их оборачиваемости:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности активов == (оборачиваемость активов в отчетном периоде –- оборачиваемость активов в базисном периоде) • рентабельность реализации (продаж) в отчетном периоде |

2. Расчет изменения рентабельности активов в результате из­менения рентабельности реализации (продаж):

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности активов == оборачиваемость активов в отчетном периоде • (рентабельность реализации (продаж) в отчетном периоде -- рентабельность реализации (продаж) в базисном периоде) |

3. Расчет изменения рентабельности активов в результате об­щего влияния двух факторов:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности активов == ∆ рентабельности активов в результате изменения их оборачиваемости + ∆ рентабельности активов в результате изменения рентабельности реализации (продаж) |

2.3.3. Изменение оборачиваемости инвестиций и рентабельности реализации (продаж) как фактор, оказывающий влияние на рентабельность инвестиций

Известно, что рентабельность инвестиций отражает взаимосвязь между показателями оборачиваемости инвестиций и рента­бельности реализации (продаж). Если числитель и знаменатель коэффициента рентабельности инвестиций умножить на показа­тель выручки от реализации, то получится произведение обора­чиваемости инвестиций и рентабельности реализации.

|  |
| --- |
| Рентабельность инвестиций == (прибыль до уплаты налога / средняя стоимость инвестиций) == (выручка от реализации / средняя стоимость инвестиций) •• (прибыль до уплаты налога /выручка от реализации) |

При этом первый сомножитель, представляющий собой соот­ношение выручки от реализации и средней стоимости инвести­ций, является коэффициентом оборачиваемости инвестиций; второй сомножитель, представляющий собой соотношение при­были до уплаты налога и выручки от реализации, является коэф­фициентом рентабельности реализации.

Данная формула позволяет проанализировать изменение рен­табельности инвестиций в результате изменения их оборачивае­мости и рентабельности продаж.

Анализ влияния изменения оборачиваемости инвестиций и рентабельности реализации на рентабельность инвестиций вклю­чает три этапа:

1. расчет изменения рентабельности инвестиций в результате изменения их оборачиваемости;
2. расчет изменения рентабельности активов в результате из­менения рентабельности реализации;
3. расчет изменения рентабельности активов в результате об­щего влияния двух факторов.

1. Расчет изменения рентабельности инвестиций в результате изменения их оборачиваемости:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности инвестиций == (оборачиваемость инвестиций в отчетном периоде -- оборачиваемость инвестиций в базисном периоде) •• рентабельность реализации (продаж) в отчетном периоде |

2. Расчет изменения рентабельности инвестиций в результате изменения рентабельности реализации:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности активов == оборачиваемость инвестиций в отчетном периоде •• (рентабельность реализации (продаж) в отчетном периоде -- рентабельность реализации (продаж) в базисном периоде) |

3. Расчет изменения рентабельности инвестиций в результате общего влияния двух факторов:

|  |
| --- |
| ∆ рентабельности инвестиций == ∆ рентабельности инвестиций в результате изменения их оборачиваемости + ∆ рентабельности инвестиций в результате изменения рентабельности реализации |

Способы повышения рентабельности инвестиций:

1) увеличение нормы прибыли на один рубль объема реализации (продаж);

2) ускорение оборачиваемости инвестиций.

Способы повышения оборачиваемости инвестиций:

1. увеличение объема реализации (продаж) при прежнем объ­еме инвестиций;
2. снижение объема инвестиций, необходимых для поддержа­ния достигнутого уровня реализации (продаж).

Следует отметить, что снижение объема инвестиций приво­дит к спаду производства.

# 3. Общие факторы роста рентабельности

Для правильного формирования прибыли и повышения рентабельности предприятие должно искать пути совершенствования.

В системе обобщающих показателей важнейшим является рентабельность. Повышение этого показателя обеспечивается, во-первых, увеличением массы прибыли, а, во-вторых, улучше­нием использования соответствующего вида ресурсов или уменьшением затрат.

Так как рентабельность находится в прямой зависимости от величины прибыли, поиск путей роста рентабельности должен рассматриваться в синтезе с ростом прибыли. Важнейшими путями роста прибыли являются увеличение доходов от продаж продукции, а также от других видов производственно-коммерческой деятельности предприятия. Однако на промышленных предприятиях основным видом доходов является выручка от реализации продукции, рост которой достига­ется за счет:

• изучения рынка продукции на основе маркетинговых исследований и обеспечения производства продукции в соответ­ствии с требованиями потребителя;

• обеспечения конкурентоспособности производимой продукции путем повышения ее качества, снижения себестои­мости, а также сервисного послепродажного обслуживания;

• рост цен на основе повышения качества продукции в результате инновационной деятельности предприятий и созда­ния товаров рыночной новизны.

Рентабельность продукции, кроме того, зависит от себе­стоимости реализованной продукции. Чем ниже себестоимость, тем выше при прочих равных условиях этот показатель.

Рентабельность производства и рентабельность капитала кроме массы прибыли зависят от эффективности использования производства. Чем выше эффективность использования, тем выше его рентабельность.

Для повышения эффективности работы предприятия перво­степенное значение имеет выявление резервов увеличения объе­мов производства и реализации, снижения себестоимости про­дукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рента­бельности.

Основные направления поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности определяют факторы, влияющие на них, которые классифицируют по различным признакам.

**Классификация факторов, влияющих на резервы**

**увеличения прибыли и повышения рентабельности**

Факторы, влияющие на величину прибыли и рентабельности

Внешние

Внутренние

Внепроизводственные

Производственные

Интенсивные

Экстенсивные

К *внешним факторам*относятся природные условия, госу­дарственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зави­сят от деятельности предприятий, но могут оказывать значи­тельное влияние на величину прибыли и рентабельность.

*Внутренние факторы* делятся на производственные и внепроизводственные.

*Производственные* факторыхарактеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные.

*Экстенсивные факторы* воздей­ствуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ре­сурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

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

К *внепроизводственным* факторамотносятся снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, соци­альные условия труда и быта и др.

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

**Заключение**

Анализ, проведённый в курсовой работе, показал, что рентабельность представляет собой сложную систему, требующую постоянного совершенства.

По итогам работы можно выделить следующие важнейшие выводы.

Изучая конечные финансовые результаты деятель­ности предприятия, важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношение эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресур­сами, а также с доходами предприятия от его обычной и прочей хозяйственной деятельности.

Рентабельность можно определить как показатель эффективности предприятия, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве.

Результаты анализа рентабельности активов являются осно­вой для принятия решений о средствах повышения:

1. рентабельности реализации:
2. скорости оборота активов.

1. Повышение рентабельности реализации может быть достигнуто за счет:

1. уменьшения расходов, включаемых в себестоимость;
2. повышения цен на реализуемую продукцию;
3. превышения темпов роста реализации продукции над тем­пами роста расходов.

Расходы, включаемые в себестоимость, могут быть снижены за счет:

- использования более дешевых сырья и материалов;

-повышения производительности труда, в том числе на ос­нове автоматизации производства;

- сокращения непроизводственных расходов.

Повышение цен на реализуемую продукцию в условиях раз­витой (цивилизованной) экономики могут себе позволить не все предприятия. Способность увеличивать издержки производства, оплачиваемые потребителями, в т. ч. в условиях ухудшения экономической конъюнктуры и при этом без каких-либо нега­тивных последствий, называется ценовой властью. Ею обладают, как правило, предприятия, выпускающие уникальную продукцию или оказывающие услуги, суть которых важнее, чем их цена.

2. Повышение скорости оборота активов достигается за счет
увеличения объема реализации:

1. при сохранении активов на постоянном уровне;
2. при уменьшении активов.

Уменьшение активов, в свою очередь, достигается за счет:

1. в части долгосрочных активов – выявления и ликвидации излишних неиспользуемых основных средств;
2. в части краткосрочных активов – в случае чрезмерного объема материально-производственных запасов – их снижения до оптимального уровня;

3) ускорения погашения дебиторской задолженности;

4) использования денежных средств, полученных в результате
вышеперечисленных действий, для погашения кредиторской задолженности, выкупа собственных ценных бумаг (акций и облигаций) или вложения в наиболее доходные виды деятельности.

**Список литературы:**

1. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие – М.: Эксмо, 2008.
2. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: учебное пособие – М.: «Финансы и статистика», 2002.
3. Крылов Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости. М.: Маркетинг, 2005.
4. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учеб. – М.: «ДАШКОВ и Ко», 2002.
5. Управление затратами на предприятии / Под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: Бизнес-пресса, 2000.
6. Управление финансами: Учеб. / А.А.Володин и др. М.: Инфра-М, 2004.
7. Экономика предприятия: Учеб. / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтера. М.: Инфра-М, 2002.
8. Экономика предприятия: Учеб. для вузов / Под ред. Н.А.Сафронова – М.: «ЮРИСТЪ», 2002.
9. Воронин С., Оленицкая Л. О методике расчёта рентабельности в реальном секторе экономики // Общество и экономика – 2005, № 2