

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/172234>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Содержание

Введение 3

1. Теоретические основы прибыли и рентабельности предприятия 5

1.1. Понятие, сущность и виды прибыли 5

1.2. Формирование прибыли предприятия 8

1.3. Сущность и показатели рентабельности 12

2. Анализ прибыли и рентабельности на примере АО «КОНТИ-РУС» 15

2.1. Характеристика деятельности предприятия 15

2.2. Оценка прибыли и рентабельности предприятия 16

2.3. Перспективы роста прибыли и рентабельности 18

Заключение 24

Список литературы 26

Приложение 29

Введение

Актуальность исследования. Деятельность предприятий в области финансовых результатов ориентирована на предоставление получения дохода, и его оптимальное распределение и использование, а при наличии потерь – установление их факторов и источников покрытия.

Главной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение прибыли.

1. Теоретические основы прибыли и рентабельности предприятия

1.1. Понятие, сущность и виды прибыли

Необходимо разделить понятия дохода и прибыли. Прибыль-это та часть дохода, которая не включает в себя понесенные расходы или представляет собой разницу между доходами и расходами в ходе деятельности предприятия .

Прибыль выражается в денежной форме.

Рассмотрим роль прибыли предприятия в рыночной экономике:

□ прибыль - это главная цель ведения бизнеса. Предприниматель ведет свой бизнес для того, чтобы улучшить свое благосостояние. Величиной этого прироста является сумма их текущего отложенного дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль. Прибыль - хороший показатель эффективности менеджеров, которые не являются собственниками предприятия. Чем выше уровень получения прибыли под их руководством, тем более востребованным будет такой работник на рынке труда;

□ экономическое развитие государства осуществляется за счет прибыли предприятий. Прибыль перераспределяется через механизмы налоговой системы и позволяет пополнять доходную часть государственных бюджетов всех уровней, позволяя государству успешно и своевременно выполнять свои обязанности и реализовывать различные программы экономического развития;

□ прибыль предприятия позволяет оценить эффективность той или иной производственной деятельности. Сравнивая уровень прибыли вашей компании со среднеотраслевым, вы можете определить свою конкурентную позицию на рынке и оценить эффективность менеджеров. Средний уровень прибыли

предприятий отрасли характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором перераспределения капитала в отрасли при более эффективном его использовании. При этом капитал идет, как правило, в сегменты рынка с большим объемом неудовлетворенного спроса и высокой нормой доходности;

□ прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов компании, обеспечивающих ее развитие. При высоком уровне формирования прибыли у компании нет острой необходимости в привлечении финансовых ресурсов из внешних источников, что повышает ее рентабельность. Кроме того, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного управления осуществляется на расширенной основе;

□ прибыль является основным источником увеличения рыночной стоимости компании. Это связано с направлением части прибыли на рост активов компании. Чем больше капитализируется прибыль, тем больше увеличивается стоимость ее чистых активов и, соответственно, рыночная стоимость предприятия в целом;

□ прибыль является важным источником удовлетворения различных социальных потребностей общества. Благодаря налогам на прибыль государство может реализовывать различные социальные проекты и программы;

□ прибыль защищает компанию от угрозы банкротства. Чем выше уровень формирования прибыли предприятия, тем быстрее оно может увеличить долю высоколиквидных активов, покрывая тем самым необходимые обязательства. В долгосрочной перспективе за счет прибыли компания может формировать резервные фонды на случай чрезвычайных ситуаций .

1.2. Формирование прибыли предприятия

В условиях рыночной экономики прибыль является главной движущей силой, и обеспечивает интересы не только собственников и персонала организации, но государства в целом. При планировании и оценке хозяйственной деятельности предприятия одним из основных финансовых показателей является прибыль. Именно благодаря прибыли, возможно, финансирование таких мероприятий, как научно-техническое и социально-экономическое развитие организации, увеличение фонда оплаты труда их работников.

При стимулировании развития производства получение прибыли играет значительную роль. Прибыль является обобщающим показателем, присутствие которого говорит об эффективности производства и о благополучном состоянии финансов предприятия. В конечном счете, прибыль показывает конечный финансовый результат, который характеризует производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет фундамент экономического развития предприятия .

Прибыль образуется путем вычета из суммы доходов сумму расходов, полученных от разных хозяйственных операций. Увеличение прибыли создает благоприятные условия для расширения производства и удовлетворения материальных потребностей учредителей и работников. Благодаря прибыли происходит выполнение части обязательств перед бюджетом и банком. Отсюда следует, что прибыль является наиважнейшим показателем для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Основная часть финансовых ресурсов государства складывается благодаря отчислениям от прибыли в бюджет, и от их роста зависит темп экономического развития страны. В условиях рыночной экономики главным предназначением прибыли является отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности фирмы. В условиях рынка очень важно увеличение стимулирующей роли прибыли в работе организации.

При действующей системе распределения прибыли наблюдается усиление ее роли. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в некоторых организациях преобладает тенденция извлечения максимальной прибыли для увеличения только фонда оплаты труда, тогда как производственная и социальное развитие терпят недофинансирование. В связи с этим часто встречается необоснованное увеличение цен на продукцию, которая и обеспечивает рост прибыли. Следовательно, на первом месте прибыль должна играть важную роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли в дальнейшем связано с совершенствованием механизма ее формирования и распределения.

Рассмотрим, как представляют понятие прибыли разные авторы. Адам Смит и Давид Рикардо представляли прибыль в качестве результата использования факторов производства. Карлом Марксом прибыль представлялась в качестве превращенной формы добавочной стоимости.

Российским ученым В.В. Ковалевым прибыль согласно экономическому подходу представляется как прирост

капитала собственников организации. Все представленные выше определения понятия «прибыль» позволяют сделать вывод, что прибыль является особо важной категорией в экономике, основной целью функционирования предприятий. Указанные причины демонстрируют, что в прибыли находит собственное отражение величина того чистого дохода, создание которого произошло именно в материальной производственной сфере.

Таким образом, представить прибыль можно как конечный финансовый результат функционирования организации, которая является коммерческой, прибыль является важнейшей целью ее деятельности на рынке. Представленные выше аспекты подводят к тому, что, именно получая достаточные суммы прибыли, предприятие сможет более уверенно чувствовать себя на рынке. Другими словами, если предприятие посредством получаемой прибыли сможет улучшить свое финансовое обеспечение, расширив воспроизводства, то оно будет более уверенным на рынке, укрепит с финансовой точки зрения свою конкурентоспособность. Именно получение и увеличение прибыли предприятия является основой его финансовой политики.

1.3. Сущность и показатели рентабельности

Рентабельность - показатель, который рассчитывается, как отношение валовой прибыли к затратам на производство и реализацию.

В отрасли хозяйственной деятельности рентабельность подразделяют на виды:

1. Рентабельность отдельных видов товара.
2. Рентабельность производства и реализации товара.
3. Рентабельность производственной деятельности.
4. Рентабельность хозяйственной деятельности.

$P = БП / СА * 100\%$, где P – это рентабельность предприятия; $БП$ – это балансовая прибыль (себестоимость продукта – полученная выручка). $СА$ – это общая стоимость всех активов.

Показатели рентабельности относятся к основным аспектам для оценки уровня эффективности деятельности компании. Если же рентабельность будет невысокая, то предпринимателю срочно следует принимать меры. Для того, что увеличить прибыль необходимо, во-первых, повысить качество продукта или услуги.

Во - вторых, разработать новую маркетинговую стратегию.

В-третьих, снизить стоимость товара или услуги, если это не вредит качеству товара или услуги.

Существует коэффициент рентабельности-это показатель, отражающий уровень эффективной производительности труда компании. Этот показатель считается относительным и оценивает прибыльность различных систем компаний. Коэффициент рентабельности также может быть выражен в количестве затраченных ресурсов, необходимых для получения фиксированной суммы прибыли. Его можно рассчитать по формуле:

$KOP = \text{прибыль (убыток) до налогообложения} / \text{выручка} * 100\%$.

Чем выше коэффициент рентабельности, тем эффективнее используются ресурсы компании. Показатели рентабельности, которые могут определять конечные результаты деятельности компании, помогают отслеживать соответствие затраченных ресурсов вложенному капиталу. В формирующейся рыночной экономике основным катализатором предпринимательской деятельности является приобретение и увеличение положительного экономического результата.

Для поиска направлений увеличения доходов следует понимать, что прибыль служит заработком без учета всех понесенных затрат. Исходя из этого, выделяется два основных способа роста доходов: увеличение доходов с неизменным уровнем затрат; увеличение доходов со снижением затрат [3, с. 193]. Рассмотрим более подробно самые важнейшие направления увеличения доходов предприятия: 1) увеличение доходов с неизменным уровнем затрат, которое можно достичь благодаря: росту цен на реализуемую продукцию; повышению разницы, образуемой между стоимостью товара и его ценой продажи; повышению объема реализации. С этой целью необходимо исследовать рынок, а также понимать, какой именно товар имеет наибольший спрос со стороны потребителей, кроме того, следует принимать к учету и качественные стороны товара, поскольку предпочтения каждого потребителя всегда отдаются высокому качеству продукции в соответствии с принципом – пусть товар будет немного дороже, но качественнее; 2) снижение уровня затрат при постоянной величине доходов: ввод новейших технологий и техники; совершенствование имеющегося производства; ввод новых управленческих методов. Нельзя забывать, что в силу уменьшения уровня затрат качество товаров не должно меняться в сторону ухудшения; 3) снижение себестоимости с одновременным повышением цены на товар. Этот способ можно использовать только при условии

производства массового характера, а именно при росте производства будет увеличиваться прибыль, однако, руководство должно помнить стратегию и цель организации, иначе организация может понести гораздо больше убытков [1, с. 225]. К одному из важнейших препятствий с целью получения максимально возможного дохода относится наличие конкурентов, которые функционируют в аналогичной области деятельности.

2. Анализ прибыли и рентабельности на примере АО «КОНТИ-РУС»

2.1. Характеристика деятельности предприятия

Целью деятельности АО «КОНТИ-РУС» является получение прибыли.

Закрытое акционерное общество «КОНТИ-РУС» было образовано в 2004 году, когда украинская группа компаний «Конти» вышла на рынок Российской Федерации через покупку Курской кондитерской фабрики. Сейчас это крупнейший промышленный завод в Центрально-Черноземном регионе России. Максимальная мощность АО «КОНТИ-РУС» составляет 170 тысяч тонн продукции в год.

Помимо производства, АО «КОНТИ-РУС» занимается импортом кондитерских изделий в Российскую Федерацию из Украины.

В 2016 году компания совершает очередной прорыв-создано более 50 новых видов сладостей, ведется работа по развитию линейки уже популярных брендов в России и за рубежом: Amur, Bonjour souffle, Timi, Esfero, Ronnie.

В Курске и Белгороде открылись три новых фирменных магазина, где компания активно проводит акции и представляет покупателям свои новинки.

Компания проводит программу по формированию эффективной торговой команды. Активно осваивает зарубежные рынки сбыта, увеличивает долю рынка в России и странах СНГ. С этой целью компания «КОНТИ» впервые принимает участие в крупнейших отраслевых международных выставках index ISM в Кельне (Германия), Yummex Middle East в Дубае (ОАЭ), SIAL-Kyana в Шанхае (Китай), Prodexpo в Москве (Россия).

2.2. Оценка прибыли и рентабельности предприятия

Для того, чтобы наглядно убедиться в том, как формируется прибыль на предприятие, рассмотрим подробно отчет о финансовых результатах на примере АО «КОНТИ РУС».

Проанализировав данные таблицы, можно сделать ряд выводов.

За рассматриваемый период общая сумма статьи «Выручка» снизилась на 1777,125 тыс. рублей, то есть на 15%, что напрямую связано со снижением покупательной способности населения.

Валовая прибыль снижается на протяжении всего рассматриваемого периода, а прибыль от продаж растет в 2020 году по мере значительного сокращения бизнес-расходов.

Анализируя данные таблицы, мы наблюдаем снижение общей суммы статьи «Себестоимость реализации» на 560 404 тысячи рублей в денежном выражении (или на 7,16%), что может быть связано как с уменьшением объема произведенной продукции в натуральном выражении, так и с уменьшением стоимости ресурсов, потребляемых на производство продукции (сюда можно отнести и снижение рыночной стоимости сырья, и уменьшение численности работников предприятия).

Что касается расходов организации, то в отчетном периоде мы наблюдаем снижение коммерческих (на 35%) и увеличение управленческих (на 37%) расходов. С большой долей вероятности можно предположить, что это изменение обусловлено рядом причин: например, расходы на рекламу могут быть снижены в связи с тем, что в настоящее время АО «КОНТИ-РУС» является хорошо зарекомендовавшим себя производителем кондитерских изделий, поставляемых в разные уголки нашей страны (от Воронежа до Кемерово, от Санкт - Петербурга до Майкопа), клиентами которого являются большинство крупных российских ритейлеров (например, X5-Пятерочка, Перекресток).; ЗАО «Тандер – Магнит», сеть магазинов). В связи с увеличением количества распределительных центров контрагентов могут также увеличиться затраты АО «КОНТИ-РУС» на логистику (доставка в подавляющем большинстве случаев осуществляется привлеченным транспортом, и, хотя плата за услуги транспортных компаний устанавливается в результате тендеров, она все же остается достаточно высокой). Однако эти затраты вполне могут быть покрыты за счет количества проданной продукции.

Наблюдаемый нами рост управленческих расходов вполне может быть обусловлен как расширением

производственных и складских площадей, так и расширением административного персонала (например, зарплата начальника цеха включается в себестоимость продукции, а зарплата юридического отдела, отдела кадров, бухгалтерии и т. д. – нет), с увеличением затрат на подбор квалифицированных кадров.

2.3. Перспективы роста прибыли и рентабельности

Проведенное исследование показало, что все мероприятия по увеличению прибыли АО «КОНТИ-РУС» и улучшению финансовых результатов деятельности организации можно объединить в 2 группы:

- увеличение выручки от продаж и прочих доходов;
- снижение себестоимости продаж и прочих расходов.

Для реализации 1-й группы управленческих решений (увеличение выручки от реализации и прочих доходов) в АО «КОНТИ-РУС» в рамках увеличения продаж (выручки) предлагается создать и реализовать следующий план мероприятий по увеличению прибыли организации, который может быть применен как в краткосрочной и среднесрочной перспективе, так и в долгосрочной:

Изучение потребительского спроса. Эффективность деятельности АО «КОНТИ-РУС» должна

поддерживаться проведением маркетинговых исследований, изучением спроса на предлагаемые работы/услуги, изучением их видов и качества со стороны конкурирующих организаций.

Проведение рекламных мероприятий. В этом случае рекомендуется активно использовать следующие виды рекламы: реклама в специализированных изданиях, современный, привлекательный и информативный интернет-сайт, участие в специализированных выставках, использование рекламных сувениров.

В большей степени АО «КОНТИ-РУС» должно работать над снижением издержек и, главным образом, себестоимости продаж.

Таким образом, в рамках 2-й группы резервов (снижение затрат) предлагается осуществить следующие мероприятия:

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов и фонда оплаты труда.

За счет повышения производительности труда стоимость заработной платы на единицу работы (услуги) снижается, но темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы, иначе снижения затрат не будет, так как полученная экономия пойдет на повышение заработной платы. Сократить затраты за счет снижения стоимости материалов.

Поскольку услуги, предоставляемые АО «КОНТИ-РУС», достаточно материалоемки, то наиболее эффективными мерами по снижению себестоимости продукции будут меры, направленные на снижение материальных затрат, то есть замену дорогих импортных материалов более дешевыми отечественными, если они производятся в нашей стране.

Поэтому при заключении договоров на поставку материальных ресурсов в АО «КОНТИ-РУС» необходимо заказывать такие материалы, которые по размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая при этом качество обслуживания.

Снижение материальных затрат за счет повышения качества используемых материалов.

В рамках оптимизации административных расходов необходимо сократить: командировочные расходы административно-управленческого персонала; офисные расходы (услуги связи, почтовые расходы, канцелярские принадлежности). Снижение затрат на юридические и охранные услуги.

Заключение

Необходимо разделять понятия дохода и прибыли. Прибылью является та часть дохода, которая не включает в себя понесенные затраты или представляет собой разницу между доходами и расходами в процессе функционирования предпринимательской деятельности.

Выделяется следующий перечень инструментов формирования прибыли предприятия:

- 1) оптимизация расходов;
- 2) увеличение доходов;
- 3) с помощью налогового планирования.

Список литературы

1. Алиев, В.Г. Теория организации: учебник / В. Г. Алиев. - М.: Экономика, 2019. - 429 с.
2. Анущенко, К. А. Финансово-экономический анализ: учебно-практическое пособие / К. А. Анущенко, В. Ю. Анущенко. - М.: Дашков и К, 2020. - 403 с.
3. Артеменко, В.Г. Финансовый анализ / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. - М.: ДИС, 2020. - 470 с.
4. Арутюнов, Ю. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю. А. Арутюнов. - М.: КноРус, 2019. - 309 с.
5. Афонин, И.В. Управление развитием предприятия / И.В. Афонин. - М.: Дашков и К, 2020. - 380 с.
6. Басовский, Л. Е. Экономический анализ: (комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): учебное пособие для вузов / Л. Е. Басовский, А. М. Лунева, А. Л. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 221 с.
7. Белов, А. М. Экономика организации (предприятия): практикум / А. М. Белов, Г. Н. Добрин, А. Е. Карлик, общ. ред. А. Е. Карлик. - М.: ИНФРА-М, 2019. - 272 с.
8. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк. - Киев: Ника - Центр, 2019. - 656 с.
9. Большаков, С. В. Основы управления финансами / С.В.Большаков. - М.: ИД ФБК - ПРЕСС, 2020. - 368 с.
10. Вавулин, Д.А. Раскрытие информации акционерными обществами / Д.А. Вавлуич. - М.: Юстицинформ, 2020.
11. Васильева, Е.В. Распределение чистой прибыли: правовые и бухгалтерские аспекты / Е.В. Васильева // Налоги и налоговое планирование. - 2019. - № 8.
12. Гаврилова, А. Н. Финансы организации (предприятий): учебное пособие / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. - М.: КноРус, 2019. - 608 с.
13. Галицкая, С. В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятия: учеб. пособие / С. В. Галицкая. - М.: Эксмо, 2019. - 651 с.
14. Гиляровская, Л. Т. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Л. Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д. А. Ендовицкий. - М.: Велби, Проспект, 2020. - 360 с.
15. Диркова, Е.Ю. Дивиденды физическим лицам / Е.Ю. Диркова // Зарплата. - 2020. - № 4.
16. Долинская, В.В. Дивиденды: понятие и проблемы правового режима / В.В. Долинская // Законы России: опыт, анализ, практика. - 2020. - № 6.
17. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. - М.: Бухгалтерский учет, 2020. - 320 с.
18. Журавлев, В. В. Анализ результатов деятельности предприятия / В. В. Журавлев, Н. Т. Савруков // Деловая информация. - 2019. - № 3. - С. 111 - 123.
19. Заров, К. Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия / К. Г. Заров // Финансовый менеджмент. - 2019. - № 1. - С. 3 - 8.
20. Зобова, Е.П. Изменения в порядке выплаты дивидендов / Е.П. Зобова // Упрощенная система налогообложения: бухгалтерский учет и налогообложение. - 2019. - № 2.
21. Игнатущенко, В. В. Оценка качества прибыли / В. В. Игнатущенко // Деловой партнер. - 2019. - № 7.- С. 42 - 45.
22. Иншакова, А.О. Разумно понимаемые интересы акционера в дивидендной политике законодателя России и ЕС / А.О. Иншакова // Законы России: опыт, анализ, практика. - 2020. - № 7.
23. Каллаур, Н.А. Дивиденды организации / Н.А. Каллаур // Экономико-правовой бюллетень. - 2019. - № 12.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/172234>