

БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ГУМАНИТАРНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра менеджмента и организации здравоохранения

Аннотация к дипломной работе

**ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ
ЗАО «АМКОДОР - ПИНСК»)**

Петров Илья Сергеевич

Научный руководитель:
доцент Л.П.Ермалович

Минск, 2014

АННОТАЦИЯ

Тема дипломной работы: «Факторный анализ рентабельности предприятия (на примере ЗАО «Амкодор-Пинск»).

Объем дипломной работы 71 страниц, она содержит 12 таблиц, 3 рисунка, 35 источников литературы и 2 приложения.

Ключевые слова рентабельность, виды рентабельности, факторный анализ рентабельности, пути повышения, экономическая эффективность.

Дипломная работа имеет логически правильную структуру. Она состоит из введения, трех глав, заключения, а также списка использованной при написании дипломной работы литературы и приложений.

Цель работы заключается в проведении факторного анализа рентабельности организации и разработке предложений по ее повышению.

Во введении обосновывается актуальность выбранной темы, формулируются цель и задачи исследования, указывается объект и предмет исследования.

В первой части работы был изложен изученный теоретический материал по вопросу рентабельности предприятия на примере ЗАО «Амкодор-Пинск». Показатели рентабельности и их факторный анализ отражают эффективность управления организацией. Ведь для получения максимальной прибыли и во избежание банкротства необходимо изучать факторы, влияющие на прибыль, и показатели рентабельности, который отражает эффективность текущих затрат и представляет собой своего рода синтез различных качественных и количественных показателей. В данной работе факторный анализ проводился способом цепной подстановки.

Объектом дипломной работы являлся ЗАО «Амкодор-Пинск». Основная продукция, которую выпускает завод: дорожно-строительная, снегоуборочная и торфодобывающая техника. Техничко-экономические показатели, представленные в работе, демонстрируют, что в период с 2012 по 2013 гг. наблюдается увеличение объема производства продукции на 53%, увеличение выручки от реализации на 1,5%. Рентабельность продаж предприятия сократилась с 13% в 2012г. до 7,1% в 2013г. Одновременно с этим произошло снижение показателя рентабельность продукции с 14,9% до 7,7%. На убывающую динамику показателей упомянутых выше, повлияло снижение валовой прибыли на 22,9% и увеличение коммерческих расходов на 84% в анализируемый период. Значение показателя рентабельности продаж ухудшилось, т.к. с ростом реализации не удалось удержать производственные расходы на уровне 2012 года. В исследуемый период

заметно снижение рентабельности затрат на 8,5%, с 14,7% в 2011 г. до 6,2 % в 2013г.

При проведении анализа рентабельности были рассмотрены следующие показатели: рентабельность продаж, фондоемкость продукции, оборачиваемость оборотных средств, материалоемкости, трудоемкости продукции и амортизациоёмкости.

Прирост рентабельности деятельности организации за период с 2011 по 2012 год составляет $\Delta R = 18 - 14 = 4\%$. За счёт рентабельности продаж прирост результативного показателя составил 1%. Влияние фондоемкости и оборачиваемости оборотных средств способствовали увеличению рентабельности на 3%. Прирост рентабельности деятельности в период с 2011 по 2012 г. также произошёл за счёт прироста показателя трудоемкости на 13,2%, фондоемкости на 1,3%, оборачиваемости оборотных средств на 1,4%, а остальные факторы оказали отрицательное воздействие на рентабельность деятельности в сумме на 12,4%.

В период с 2012 по 2013г. сокращение результативного показателя составило 9,4%. За счёт рентабельности продаж произошло снижение рентабельности деятельности на 10,2%, показатели фондоемкости и оборачиваемости оборотных средств способствовали увеличению результативного показателя в сумме на 0,8%.

Уменьшение показателя рентабельности деятельности натакже произошло за счёт таких факторов как материалоемкость продукции (-11,2%), амортизациоёмкость продукции (-1,8%), а остальные исследуемые показатели оказали положительное влияние на рентабельность деятельности в сумме на 3,6%.

Основываясь на результатах проведенного исследования, в третьей главе данной работы приведены основные предложения по определению путей повышения рентабельности организации ЗАО «Амкодор-Пинск»:

1. Определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов
2. Формирование ассортимента с учётом рентабельности каждого вида продукции
3. Техническое перевооружение, внедрение новейших технологий в производство
4. Внедрение системы «Trade-in», внедрение информационно-аналитической системы Seldon.

Внедрения мероприятий позволит максимизировать прибыль, повысить конкурентоспособность предприятия, расширить рынки сбыта, что соответственно вызовет повышение рентабельности деятельности организации.

ABSTRACT

Thesis: "A factor analysis of the profitability of the enterprise (for example, JSC "Amkodor-Pinsk").

The volume of the thesis 71 pages, it contains 12 tables, 3 figures, 35 literature sources and applications 2.

Keywords profitability kinds profitability, factor analysis of profitability, ways to improve economic efficiency.

Diploma work is logically correct structure. It consists of an introduction, three chapters, conclusion and list of used when writing a thesis literature and applications.

Objective is to conduct a factor analysis of the profitability of the organization and development of proposals for improving it.

In the introduction the urgency of the chosen theme, formulated goal and objectives of the study, indicate the object and subject of study.

In the first part of the work was described study of theoretical material on the profitability of the company by the example of JSC "Amkodor-Pinsk." Ratios and their factor analysis demonstrate the effectiveness of management of the organization. After all, in order to maximize profits and avoid bankruptcy is necessary to study the factors affecting the profit and profitability, which reflects the efficiency of current costs and represents a kind of synthesis of various qualitative and quantitative indicators. In this paper, factor analysis was conducted way chain substitution.

The object of the thesis is JSC "Amkodor-Pinsk." The main products that the plant produces: road construction, snow removal equipment and peat. Techno-economic indicators presented in this paper demonstrate that in the period from 2012 to 2013. an increase in production volume by 53%, increase in sales revenue of 1.5%. Return on sales of the company declined from 13% in 2012. to 7.1% in 2013. At the same time there was a decrease Profitability of products from 14.9% to 7.7%. On the decreasing trend indicators mentioned above, impacted by lower gross margin of 22.9% and an increase in selling expenses by 84% in the period under review. The index value of sales profitability deteriorated because with increasing implementation failed to keep production costs at the level of 2012. In the analyzed period markedly reduced profitability costs by 8.5%, from 14.7% in 2011 to 6.2% in 2013.

When analyzing profitability were considered the following indicators: return on sales, capital intensity of production, working capital turnover, of materials, complexity of products and amortizatsioemkosti.

Increasing profitability of the organization's activities for the period from 2011 to 2012 is. At the expense of profitability of sales growth efficiency rate was 1%. Effect of capital intensity and turnover of working capital contributed to the increased profitability by 3%. Increase profitability of the period from 2011 to 2012 and was due to increase in the index of labor input by 13.2%, 1.3% capital ratio, working capital turnover by 1.4%, and other factors had a negative impact on the profitability of activities amount to 12.4%.

In the period from 2012 to 2013. reduction efficiency index was 9.4%. At the expense of profitability of sales decreased profitability of 10.2%, figures and turnover of working capital ratio of funds contributed to the increase in the amount of efficiency index by 0.8%.

Lowering the cost-effectiveness of on also occurred due to factors such as material consumption products (-11.2%), amortizatsiemkost products (-1.8%), while the other studied parameters had a positive impact on the profitability of operations in the amount of 3.6%.

Based on the results of the study, in the third chapter of this work are the main proposals to identify ways of increasing the profitability of the organization of JSC "Amkodor-Pinsk":

1. Determining the optimal value and respect the party purchased materials
2. Formation range taking into account the profitability of each product
3. Technical re-equipment, the introduction of new technologies in production
4. Implementation of «Trade-in», the introduction of information-analytical system Seldon.

Implementation activities will maximize profits, improve the competitiveness of enterprises, expand markets, which consequently cause increased profitability of the organization.