

Тема 14.

**Финансовые результаты
предприятия: основные
определения и положения.
Порядок проведения анализа.**

к.э.н., доцент Масленкова О.Ф.

План

- 1 Сущность и значение доходов предприятия.**
- 2 Сущность и значение расходов предприятия.**
- 3 Понятие и виды прибыли.**
- 4 Налогообложение прибыли в Российской Федерации.**
- 5 Направления распределения чистой прибыли предприятия.**
- 6 Анализ прибыли предприятия.**
- 7 Понятие и виды рентабельности.**
- 8 Факторный анализ рентабельности продаж.**
- 9 Резервы повышения доходности предприятия.**

1 Сущность и значение доходов предприятия

В общем виде доход - любой приток денежных средств или получение материальных ценностей.

Доходы предприятия являются основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов.

Министерством финансов Российской Федерации (приказ №32н от 06.05.1999 г.) утверждено Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99).

Настоящим Положением устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Содержание и состав доходов определены Положением Российской Федерации по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» и главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации: статья 125 (доходы).

1 Сущность и значение доходов предприятия

Разделы ПБУ 9/99:

- 1 Общие положения.**
- 2 Доходы от обычных видов деятельности.**
- 3 Прочие поступления.**
- 4 Признание доходов.**
- 5 Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности.**

В соответствии с ПБУ 9/99 «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)».

Термин **«доход предприятия»** исследуется на протяжении многих веков в тесной взаимосвязи с такими терминами как **«экономическая деятельность»** и **«прибыль»** в работах различных ученых, в том числе таких известных, как:

1 Адам Смит.

Адам Смит (1723 - 1790) — шотландский экономист, философ; один из основоположников современной экономической теории.

2 Карл Маркс.

Карл Маркс (1818 - 1881) – немецкий философ, социолог, экономист, писатель, общественный деятель, политический журналист.

3 Дж. Милль.

Джон Стюарт Милль (1806 - 1873) — британский философ, экономист и политический деятель.

Внес значительный вклад в обществознание, политологию и политическую экономию. Внес основополагающий вклад в философию либерализма. Отстаивал концепцию индивидуальной свободы в противоположность неограниченному государственному контролю. Являлся сторонником этического учения утилитаризма. Милль считается наиболее заметным англоязычным философом XIX века.

4 Дж. Хикс.

Джон Ричард Хикс (1904 - 1989) - английский экономист. Лауреат Нобелевской премии 1972 года «за новаторский вклад в общую теорию равновесия и теорию благосостояния. Учился в Оксфордском университете; получил степень магистра искусств и преподавал там же, а также в Лондонской школе экономики и политических наук в Манчестерском университете.

5 В. Парето.

Вильфредо Парето (1848-1923) – итальянский инженер, экономист и социолог. Один из основоположников теории элит. Разработал теории, названные его именем: статистическое Парето-распределение и Парето-оптимум, используемые в экономической теории и иных научных дисциплинах.

6 Л. Вальраса.

Мари Эспри Леон Вальрас (1834 - 1910) – французский экономист, лидер лозаннской школы маржинализма. С 1870 по 1892 гг. являлся профессором Лозаннского университета. Основатель концепции общего экономического равновесия.

Научные достижения этих ученых (теория относительных долей факторов производства в доходе, теория убывающей доходности, теория предельного дохода) вошли в «золотой фонд» постулатов экономической теории.

Таблица 1 – Основные классификационные признаки доходов предприятия

Классификационный признак	Виды дохода
1 По отраслям деятельности	доход от производственной деятельности; доход от торговой деятельности; доход от оказания услуг и др.
2 По видам деятельности	доход от основной деятельности – это выручка от реализации продукции (работ, услуг); доход от инвестиционной деятельности – это доходы, полученные от продажи внеоборотных активов; доход от финансовой деятельности – это доходы, полученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.
3 По источникам формирования	доход по основной деятельности: непосредственно связанным с отраслевой спецификой деятельности; доход от прочих видов деятельности.
4 По периодичности поступления:	текущий доход – периодические поступления средств (например, купонный доход по ценным бумагам); капитализированный доход – это доход, поступающий единовременно (например, при продаже ценной бумаги или ее погашении).
5 По периоду формирования:	доход предшествующего периода; доход отчетного периода; доход планового периода; доходы будущих периодов.
6 По влиянию инфляционного процесса:	номинальный доход; реальный доход (скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде).
7 По характеру налогообложения:	доходы от реализации – выручка от реализации товаров (работ, услуг) и выручка от реализации имущественных прав; внереализационные доходы (от долевого участия в других организациях, от сдачи имущества в аренду, в виде безвозмездно полученного имущества и т.д.); доходы, не учитываемые при определении налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль (имущество или имущественные права, полученные в форме залога, в виде взносов в уставный капитал, средства, полученные по договорам кредита и др.).
8 По размеру:	малые доходы; средние доходы; крупные доходы.

К прочим доходам относят:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов предприятия;**
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;**
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);**
- доход, полученный предприятием в результате совместной деятельности (по договору товарищества);**
- поступления от продаж основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), а также продукции;**
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;**
- поступления в возмещение причиненных организации убытков;**
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке;**
- доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году;**
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;**
- сумма дооценки активов;**
- курсовые разницы и др.**

2 Сущность и значение расходов предприятия

Любая предпринимательская структура в процессе функционирования потребляет ресурсы - материальные, трудовые, финансовые.

Потребленные ресурсы формируют расходы предприятия - важнейший экономический показатель его деятельности.

В практике существует два подхода к понятию расходы предприятия:

- бухгалтерский;**
- экономический.**

С позиций бухгалтерского подхода к расходам следует относить все реальные, фактические расходы, осуществляемые в денежной форме.

Таковыми могут быть: заработная плата рабочих, плата за аренду зданий, сооружений, станков, оборудования; оплата транспортных расходов; оплата услуг банков, страховых компаний и т.д.

С позиций экономического подхода к расходам следует относить не только фактические затраты, осуществляемые в денежной форме, но и не оплачиваемые фирмой издержки, издержки, связанные с упущенной возможностью самого оптимального применения своих ресурсов.

Расходы организации определяются как уменьшение ее экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этого предприятия, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников) имущества.

Министерством финансов Российской Федерации (приказ №33н от 06.05.1999 г.) утверждено **Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99)**.

Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству РФ.

Содержание и состав расходов определены:

1 Положением Российской Федерации по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации».

2 Главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации: статья 170 (расходы).

Разделы ПБУ 10/99:

1 Общие положения.

2 Расходы от обычных видов деятельности.

3 Прочие расходы.

4 Признание расходов.

5 Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности.

По ПБУ 10/99 «Расходами организации признается уменьшение 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)».

Таблица 2 – Классификация расходов предприятия

Классификационный признак	Виды расхода
1 В зависимости от характера, условий осуществления деятельности	расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы: внереализационные; чрезвычайные.
2 По экономическому содержанию	материальные; трудовые; денежные.
3 По участию в бизнес-процессе	производственные – связанные с обеспечением производственного процесса (на приобретение материалов, ремонт оборудования, оплату труда работников); коммерческие – связанные с реализацией и продвижением продукции на рынках (на затаривание и упаковку готовой продукции, транспортировку, рекламу и маркетинг); непроизводственные – не связанные с изготовлением продукции, выполнением работ, оказанием услуг (оказание материальной помощи персоналу; оплата социальных пакетов работникам, благотворительные пожертвования).
4 По отношению к объему производства	постоянные – их сумма остается относительно неизменной при изменении объемов производства (аренда помещений, амортизация, налог на имущество и др.); переменные – их сумма изменяется пропорционально объему производства продукции (сырье и материалы, сдельная заработная плата, транспортные расходы).
5 По способу распределения между видами продукции	прямые – связанные с производством отдельных видов продукции и могут быть прямо включены в себестоимость (расходы на сырье, основные материалы, покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия); косвенные – общепроизводственные и общехозяйственные расходы (на содержание зданий, и оборудования, их ремонт, заработная плата АУП и др.).
6 В зависимости от связи с технологическим процессом	основные – непосредственно связанные с производством продукции, работ, услуг (стоимость потребленного сырья и материалов, оплата труда основных производственных рабочих и др.); накладные – сопутствуют основной деятельности организации (расходы на содержание и эксплуатацию основных средств, на управление, обслуживание производства, командировки и др.).

Не признается расходами предприятия выбытие активов:

- в связи с приобретением (созданием) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов и т.п.);**
- вклады в уставные (складочные) капиталы других предприятий, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бумаг не с целью перепродажи (продажи);**
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;**
- в порядке предварительной оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;**
- в виде авансов, задатка в счет оплаты материально-производственных запасов и иных ценностей;**
- в погашение кредита, займа, полученных предприятием.**

Доходы и расходы являются важнейшими факторами, определяющими конечные финансовые показатели производственно-экономической деятельности.

Различные стороны производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия находят свое отражение в системе показателей финансовых результатов.

Эту систему образуют показатели прибыли (убытка) и рентабельности (убыточности).

3 Понятие и виды прибыли

В условиях рыночной экономики основу экономического развития предприятия образует прибыль.

Рост прибыли создает базу для самофинансирования деятельности организации, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива.

За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями.

Как результативный показатель, прибыль характеризует эффективность деятельности предприятия, успех предпринимательской деятельности, является экономическим показателем роста.

Экономическим интересом государства является та часть прибыли, которую хозяйствующий субъект уплачивает в виде налога на прибыль, а общество использует для развития экономики страны.

Экономический интерес работников связан с материальным стимулированием и социальными выплатами, источником которых является чистая прибыль предприятия.

Экономический интерес собственников - рост дивидендов и капитала.

Прибыль для предприятия в целом:

- источник финансовых ресурсов;
- источник образования различных фондов предприятия;
- определяет эффективность использования ресурсов предприятия;
- характеризует достижение эффекта.

Предприятие получает **прибыль**, если выручка от продажи превышает себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

В наиболее общем виде **прибыль** можно рассчитать следующим образом:

$$\mathbf{П = Д - Р}$$

где **Д** – доходы от реализации продукции (работ, услуг), руб.;

Р – расходы на производство и реализацию продукции (работ, услуг), руб.

Существуют разнообразные определения понятия «прибыль»:

1 Прибыль - выраженный в денежной форме чистый доход, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами.

Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ [Текст] / Л. Т. Гиляровская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 615 с.

2 Прибыль – это разница между стоимостью товара и издержками труда и капитала в производстве.

Шишкин, А. Ф. Экономическая теория [Текст] : учебное пособие / А. Ф. Шишкин, Н. В. Шишкина. – М. : Владос, 2010. – 205 с.

3 Прибыль – это часть прибавочной ценности, создаваемой трудом рабочего.

Николаева, И. П. Экономический словарь [Текст] / И. П. Николаева. – М. : КНОРУС, 2011. – 160 с.

4 Прибыль – это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации .

Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : [федер. Закон: принят Гос. Думой 5.08.2000 г.: по состоянию на 1.04.2016 г.] // Консультант плюс. – 2016.

Функции прибыли:

1 Контрольная функция.

Прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия как ее конечный финансовый результат. На результат реализации этой функции влияют зависящие и не зависящие от предприятия факторы.

2 Воспроизводственная функция.

Прибыль – один из источников расширенного воспроизводства.

3 Стимулирующая функция.

Прибыль является единственным источником формирования поощрительных фондов и социального развития, выплаты доходов собственникам, внедрения результатов научно-технического прогресса.

Эта функция обусловлена тем, что прибыль одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия, который обеспечивает реализацию принципа самофинансирования.

4 Бюджетообразующая функция.

Прибыль – главный источник формирования доходов бюджетной системы Российской Федерации, обеспечивает более 30% ее доходов.

Эта функция прибыли связана с функционированием финансов государства и выполнением ими перераспределительной и регулирующих функций, что обуславливает необходимость разработки налоговой политики государства.

5 Социальная функция.

Прибыль – источник средств для реализации социальной ответственности государства и бизнеса.

Виды прибыли:

1 В соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99:

- 1.1 Прибыль (убыток) от обычной деятельности предприятия.**
- 1.2 Прибыль (убыток) от прочей деятельности предприятия.**

2 В соответствии с порядком формирования Отчета о финансовых результатах:

- 2.1 Валовая прибыль (убыток).**
- 2.2 Прибыль (убыток) от продаж.**
- 2.3 Прибыль (убыток) до налогообложения.**
- 2.4 Чистая прибыль (убыток).**
- 2.5 Совокупный финансовый результат периода.**
- 2.6 Базовая прибыль (убыток) на одну акцию**
- 2.7 Разводненная прибыль (убыток) на одну акцию.**

3 В зависимости от характера деятельности:

- 3.1 Прибыль (убыток) от текущей деятельности.**
- 3.2 Прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности.**
- 3.3 Прибыль (убыток) от финансовой деятельности.**

4 По связи прибыли, себестоимости и объема продаж.

- 4.1 Маржинальный доход.**
- 4.2 Маржинальная прибыль (убыток).**

5 По характеру налогообложения:

- 5.1 Прибыль облагаемая налогом.**
- 5.2 Прибыль необлагаемая налогом.**
- 5.3 Отложенные налоговые обязательства.**
- 5.3 Отложенные налоговые активы.**

6 По характеру влияния инфляции:

6.1 Прибыль (убыток) номинальные.

6.2 Прибыль (убыток) реальные.

7 По периодам формирования:

7.1 Прибыль (убыток) планового периода.

7.2 Прибыль (убыток) фактического периода.

7.3 Прибыль (убыток) предшествующего периода.

7.4 Прибыль (убыток) отчетного периода.

8 По регулярности формирования:

8.1 Регулярно формируемая прибыль (убыток).

8.2 Случайно формируемая прибыль (убыток).

8.3 Чрезвычайная прибыль (убыток).

9 По характеру использования.

9.1 Капитализированная (нераспределенная) прибыль.

9.2 Потребленная (распределенная) прибыль.

10 По значению итогового показателя:

10.1 Положительный финансовый результат (прибыль).

10.2 Отрицательный финансовый результат (убыток).

11 Дополнительные показатели прибыли (убытка):

11.1 EBITDA.

11.2 EBIT.

11.3 EBT.

11.4 NET PROFIT.

Показатели EBITDA, EBIT, EBT, NET PROFIT и порядок их расчета

1 **EBITDA** (Earnings Before Interest and Taxes) – прибыль до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам.

2 **EBIT** (Earnings Before Interest and Taxes) – прибыль до уплаты налогов и процентов по кредитам.

$$\text{EBIT} = \text{EBITDA} - \text{Амортизация}$$

3 **EBT** (*Earnings Before Tax*) – прибыль до уплаты налогов.

$$\text{EBT} = \text{EBIT} - \text{Проценты по кредитам}$$

4 **NET PROFIT** – чистая прибыль.

$$\text{NET PROFIT} = \text{EBT} - \text{налоги}$$

Net sales = Gross sales – (Customer Discounts, Returns, Allowances)

Gross profit = Net sales – Cost of goods sold

Operating Profit = Gross Profit – Total operating expenses

Net profit = Operating Profit – taxes – interest

Net profit = Net sales – Cost of goods sold – operating expense – taxes – interest

Чистые продажи = Продажи - брутто - Скидки для клиентов, возврат, пособия

Валовая прибыль = Чистый объем продаж - Себестоимость проданных товаров

Операционная прибыль = Валовая прибыль - Итого операционные расходы

Чистая прибыль = Операционная прибыль - налоги - проценты

Чистая прибыль = Чистые продажи - Себестоимость проданных товаров - Операционные расходы - налоги - проценты

EBITDA (сокр. от англ. *Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) — прибыль до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам.

Расчёт EBITDA

Показатель рассчитывается на основании финансовой отчетности компании и служит для оценки того, насколько прибыльна основная деятельность компании.

Показатель используется при проведении сравнения с отраслевыми аналогами, позволяет определить эффективность деятельности компании независимо от её задолженности перед различными кредиторами и государством, а также от метода начисления амортизации.

Показатель не является частью стандартов бухгалтерского учета. Предназначался для анализа привлекательности сделок по поглощению с использованием заемных средств. Обладает рядом известных недостатков. Несмотря на это, широко используется в качестве инструмента для анализа компаний.

Искажения, возникающие при расчете **EBITDA**, - причина того, что многие компании, публикующие в своих отчетах данный параметр для широкого круга инвесторов и аналитиков, делают это с оговорками по поводу понимания данного параметра в контексте отчёта.

На основании отчётности по РСБУ показатель рассчитать сложно, так как в РСБУ не отражаются адекватно нужные данные.

Виды прибыли по РСБУ:

1 Валовая прибыль (убыток).

Характеризует финансовый результат от обычных видов деятельности предприятия и представляет собой разность между выручкой от реализации товаров, работ, услуг и их себестоимостью:

$$\text{Пвал} = \text{В} - \text{С}$$

где Пвал – валовая прибыль, руб.;

В – выручка от реализации продукции (работ, услуг), руб.;

С – себестоимость продукции (работ, услуг), руб.

2 Прибыль (убыток) от продаж.

Представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$\text{Ппрод} = \text{Пвал} - \text{КР} - \text{УР}$$

где Ппрод – прибыль от продаж, руб.;

КР – коммерческие расходы, руб.;

УР – управленческие расходы, руб.

3 Прибыль (убыток) до налогообложения.

Представляет собой прибыль от продаж, скорректированную на величину прочих доходов и прочих расходов:

$$\text{Пдо н/о} = \text{Ппрод} + \text{Дпроч} - \text{Рпроч}$$

где Пдо н/о – прибыль до налогообложения, руб.;

Дпроч – прочие доходы, руб.;

Рпроч – прочие расходы, руб.

4 Чистая прибыль (убыток).

Это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений:

$$\text{ЧП} = \text{Пдо н/о} - \text{Нпр}$$

где ЧП – чистая прибыль, руб.;

Нпр – налог на прибыль, руб.

4 Налогообложение прибыли в Российской Федерации

Налог на прибыль организаций является федеральным налогом. Базовая ставка составляет 20%. При этом 2% перечисляют в федеральный бюджет, а 18% – в бюджеты субъектов Российской Федерации. Налоговая ставка налога, подлежащая зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, при этом она не может быть ниже 13,5%.

Данный налог действует в России с 1995 года. Первоначально он назывался «налог на прибыль предприятий». С 1 января 2002 года регулируется главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации [11] и называется «налог на прибыль организаций».

В течение года предприятия платят авансовые платежи и сдают декларации по этому налогу. В общем виде размер удержанного налога вычисляется методом умножения налоговой базы на налоговую ставку, выраженную в долях (или в процентах, но деленных на 100%).

В действующем законодательстве существуют налоговые льготы по налогу на прибыль. Они устанавливаются в виде освобождения от налога, пониженных ставок, а также иных льгот.

Льготы по налогу на прибыль:

1 Для резидентов особой экономической зоны законами субъектов РФ может устанавливаться пониженная налоговая ставка (размер ее не может быть ниже 13,5%).

2 Ставка 10%: от использования, содержания и сдачи в аренду транспортных средств, связанных с осуществлением международных перевозок.

3 Ставка 13%: деньги по дивидендам, полученным резидентами Российской Федерации от иностранных организаций.

4 Ставка 15%: по дивидендам, полученным нерезидентами Российской Федерации от российских организаций и российскими организациями от иностранных организаций.

От налога на прибыль освобождаются хозяйствующие субъекты:

- **использующие упрощенную систему налогообложения (УСН);**
- **использующие единый налог на вмененный доход (ЕНВД);**
- **уплачивающие единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН);**
- **уплачивающие налог на игорный бизнес;**
- **осуществляющие подготовку к проведению Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи в 2014 г. и выступающие иностранными организаторами этих мероприятий или иностранными маркетинговыми партнерами, а также официальные вещательные компании (для указанных организаций освобождение от уплаты налога на прибыль предоставляется до 1 января 2017 года); (пункт 2 статьи 246 Налогового Кодекса РФ);**
- **деятельность Центрального Банка Российской Федерации;**
- **предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица и др.**

Итогом деятельности предприятия в отчётном периоде является декларация.

Плательщики обязаны подавать её в органы налоговой службы по месту нахождения.

Срок подачи декларации составляет 28 дней по окончании отчётного периода (месяца или квартала).

Итоговая декларация по налогу на прибыль подаётся до 28 марта того года, который следует за отчётным.

5 Направления распределения чистой прибыли предприятия

Распределение чистой прибыли находится в **исключительной компетенции общего собрания собственников предприятия (учредителей)**.

Чистая прибыль может быть направлена:

- 1 На уплату местных налогов и сборов.**
- 2 На образование резервных фондов.**
- 3 На благотворительные цели.**
- 4 На уплату процентов по ссудам банков; уплату процентов по средствам, взятым в займы у других организаций.**
- 5 На восполнение недостатка оборотных средств.**
- 6 На приобретение основных средств, нематериальных активов и других активов.**

Из чистой прибыли **уплачиваются также штрафы и расходы по возмещению ущерба**, подлежащие в соответствии с действующим законодательством внесению в бюджеты разных уровней.

Схема использования хозяйствующими субъектами чистой прибыли представлена на рисунке 1.



Предприятия самостоятельно определяют направления, объемы и характер использования чистой прибыли.

Для того, чтобы застраховаться от рисков, предприятия нередко создают резервный фонд, размер которого по законодательству должен быть не менее 5% от объема уставного фонда.

6 Анализ прибыли предприятия

Выполнен на примере ООО «Кузнецкая» (название условное). Анализ показателей прибыли рекомендуется начать с проведения горизонтального анализа формы «Отчет о финансовых результатах» (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты горизонтального анализа отчета о финансовых результатах ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Показатель	Период, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2011	2012	2013	2012/ 2011	2013/ 2012	2012/ 2011	2013/ 2012
Выручка	153693	179312	205375	25619	26063	116,67	114,54
Себестоимость	162623	168059	179987	5436	11928	103,34	107,10
Валовая прибыль	-8930	11253	25388	20183	14135	226,01	225,61
Коммерческие расходы	270	8491	10368	8221	1877	3144,81	122,11
Управленческие расходы	206	2005	3103	1799	1098	973,30	154,76
Прибыль от продаж	-9406	757	11917	10163	11160	108,05	1574,24
Проценты к получению	0	0	0	0	0	0,00	0,00
Проценты к уплате	0	0	578	0	578	0,00	0,00
Прочие доходы	12275	10036	681	-2239	-9355	81,76	6,78
Прочие расходы	5300	6295	5422	995	-873	118,77	86,13
Прибыль до налогообложения	-2393	4498	6598	6891	2100	287,96	146,69
Чистая прибыль	-2738	2502	5215	5240	2713	191,38	208,43

Из таблицы 1 видно, что темпы роста выручки от реализации продукции ООО «Кузнецкая» превышают темпы роста себестоимости: в 2012 г. темп роста выручки составил 116,67% по сравнению с 2011 г., в то время как темп роста себестоимости составлял 103,34%. В 2013 г. темп роста выручки составил 114,54% по сравнению с 2011 г., а темп роста себестоимости в тот же период составил 107,1%, что является положительным моментом и говорит об успешной деятельности предприятия.

В анализируемом периоде наблюдается рост прибыли от продаж: в 2012 г. он составляет 108,05% в 2012 г. и 1574,2% в 2013 г. Это свидетельствует о росте эффективности управления финансовыми результатами предприятия.

За исследуемый период наблюдается значительный рост валовой прибыли. В 2011 г. компания понесла убыток в 8930 тыс. руб. в связи с вложением значительной суммы денежных средств в техническое перевооружение, но уже в 2012 г. смогла покрыть этот убыток и выйти на прибыль в 11253 тыс. руб., что на 20183 тыс. руб. больше по сравнению с 2011 г. Также наблюдается тенденция роста валовой прибыли: в 2013 г. показатель составил 25388 тыс. руб., что на 14135 тыс. руб. больше, чем в 2012 г.

Заметно уменьшаются прочие доходы: в 2012 году на 2239 тыс. руб. и в 2013 году на 9355 тыс. руб., что для компании является негативным фактором.

Показатель прибыли до налогообложения в 2012 г. увеличился на 6891 тыс. руб., что связано со снижением себестоимости продукции и увеличением прочих доходов. В 2013 г. прибыль до налогообложения выросла на 2100 тыс. руб. по сравнению с 2012 г., что является положительным моментом для ООО «Кузнецкая».

Чистая прибыль в 2012 г. на 5240 тыс. руб. по сравнению с 2011 г., а в 2013 г. возросла на 2713 тыс. руб. по сравнению с 2012 г., что также положительно для работы ООО «Кузнецкая».

В целом выявлена положительная динамика всех показателей прибыли предприятия за весь рассматриваемый период.

Далее рекомендуется провести вертикальный анализ формы «Отчет о финансовых результатах». Результаты проведенного вертикального анализа ООО «Кузнецкая» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты вертикального анализа отчета о финансовых результатах ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Показатель	Доля, %			Абсолютное отклонение, +/-		
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012	2013/2011
Выручка	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00
Себестоимость	105,81	93,72	87,64	-12,09	-6,08	-18,17
Валовая прибыль (убыток)	(5,81)	6,27	12,36	12,08	6,09	18,17
Коммерческие расходы	0,18	4,73	5,05	4,55	0,32	4,87
Управленческие расходы	0,13	1,12	1,51	0,99	0,39	1,38
Прибыль (убыток) от продаж	(6,12)	0,42	5,80	6,54	5,38	11,92
Проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Проценты к уплате	0,00	0,00	0,28	0,00	0,28	0,28
Прочие доходы	7,99	5,60	0,33	-2,39	-5,27	-7,66
Прочие расходы	3,45	3,51	2,64	0,06	-0,87	-0,81
Прибыль (убыток) до налогообложения	(1,56)	2,51	3,21	4,07	0,70	4,77
Чистая прибыль (убыток)	(1,78)	1,39	2,54	3,17	1,15	4,32³⁴

В результате проведенного анализа прибыли можно увидеть снижение доли себестоимости в составе выручки от реализации продукции со 105,81% до 87,34% за 2011 и 2013 гг. соответственно и увеличение доли валовой прибыли в 2013 г. на 6,09% по сравнению с 2012 г. и на 18,17% по сравнению с 2011 г., что является положительным фактом и свидетельствует об увеличении эффективности финансово-хозяйственной деятельности компании в целом.

За рассматриваемый период наблюдается рост коммерческих расходов на 4,55% в 2012 г. по сравнению с 2011 г. и на 0,32% в 2013 г. по сравнению с 2012 г. В целом за 3 года доля валовой прибыли в составе выручки от реализации выросла на 18,17%, что является положительным фактом для предприятия.

Отрицательным фактом является снижение прочих доходов. В 2012 г. прочие доходы ООО «Кузнецкая» снизились на 2,39% по сравнению с 2012 г., в 2013 г. данный показатель снизился на 5,27% по сравнению с 2012 г. В целом за 3 года прочие доходы сократились на 7,66%, что является для предприятия негативным фактом.

Прочие расходы в 2012 г. возросли на 0,06% по сравнению с 2011 г., однако в 2013 г. произошло снижение данного показателя на 0,87% по сравнению с 2012 г., что для предприятия является положительным фактом.

Следует отметить очень низкий уровень чистой прибыли – доля в выручке составляет в 2011 г. -1,78%, в 2012 г. 1,39% и в 2013 г. 2,54%, однако отметим положительный момент – выход компании из убытка и получение чистой прибыли за анализируемый период.

Далее рекомендуется провести горизонтальный анализ доходов и расходов ООО «Кузнецкая». В таблице 3 представлен горизонтальный анализ доходов и расходов ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Таблица 3 – Результаты горизонтального анализа доходов и расходов ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Показатель	Период, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, +/-		Темп роста, %	
	2011	2012	2013	2012/ 2011	2013/ 2012	2012/2011	2013/2012
Доходы по обычным видам деятельности продукции, в т. ч.	153693	179312	205375	25619	26063	116,67	114,53
выручка от реализации	153693	179312	205375	25619	26063	116,67	114,53
Внереализационные доходы, в т.ч.	12275	10036	661	-2239	26063	116,67	114,53
доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0	-	-
проценты к получению	0	0	0	0	0	-	-
прочие доходы	12275	10036	681	-2239	-9355	66,85	6,78
Итого доходов	165968	189348	206056	23380	16708	6,87	108,82
Расходы по обычным видам деятельности, в т.ч.	163099	178555	193458	15456	14903	109,48	108,35
себестоимость	162623	168059	179987	5436	11928	103,34	107,10
коммерческие расходы	270	8491	10368	8221	1877	3076,45	122,10
управленческие расходы	206	2005	3103	1799	1098	973,30	154,76
Внереализационные расходы, в т.ч.	5300	6295	6000	995	-295	118,77	113,21
проценты к уплате	0	0	578	0	-578	0	100,00
прочие расходы	5300	6295	5422	995	-873	118,77	86,13
Итого расходов	168977	184850	198880	16451	14030	109,77	107,59 ³⁶

Из таблицы 3 видно увеличение доходов по обычным видам деятельности, т.е. выручки от реализации продукции на 25 619 тыс. руб. в 2012 г. и на 26063 тыс. руб. в 2013 г., что оказывает положительное влияние на финансово-экономическую деятельность ООО «Кузнецкая». При этом себестоимость реализованной продукции за анализируемый период снижается на 5436 тыс. руб. и на 11928 тыс. руб. соответственно в 2012 и в 2013 гг.

Проведенный анализ показывает резкое снижение прочих доходов на 2239 тыс. руб. в 2012 г. по сравнению с 2011 г. и на 9355 тыс. руб. в 2013 г. по сравнению с 2012 г. в 2013 г. Также за анализируемый период наблюдается как рост прочих расходов на 995 тыс. руб. в 2012 г., так и снижение данного показателя на 873 тыс. руб. в 2013 г.

Отрицательным моментом является то, что темпы снижения прочих доходов выше темпов снижения прочих расходов на 8502 тыс. руб. в 2013 г. по сравнению с 2012 г.

Далее рекомендуется провести вертикальный анализ доходов и расходов ООО «Кузнецкая». В таблице 4 представлен вертикальный анализ доходов и расходов предприятия за 2011-2013 гг.

Таблица 4 – Данные для вертикального анализа доходов и расходов ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Показатель	Доля, %			Абсолютное отклонение, +/-	
	2011	2012	2013	2012/ 2011	2013/ 2012
Доходы по обычным видам деятельности, в т.ч.	92,60	94,70	99,67	2,10	4,97
выручка от реализации	92,60	94,70	99,67	2,10	4,97
Внереализационные расходы, в т.ч.	7,40	5,30	0,33	-2,10	-4,97
доходы от участия в других организациях	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
проценты к получению	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
прочие доходы	7,40	5,30	0,33	-2,10	-4,97
Всего доходов	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Расходы по обычным видам деятельности, в т.ч.	96,52	90,59	97,27	0,07	6,68
себестоимость продаж	96,24	90,92	90,50	-5,32	-0,42
коммерческие расходы	0,16	4,59	5,21	4,43	0,62
управленческие расходы	0,12	1,08	1,56	0,92	0,48
Внереализационные расходы, в т.ч.	3,14	3,41	3,04	5,32	-0,37
проценты к уплате	0,00	0,00	0,34	0,00	-0,34
прочие расходы	3,14	3,41	2,70	0,27	-0,71
Всего расходов	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Таблица 9 – Основные технико-экономические показатели деятельности ООО «Кузнецкая» за 2011-2013 гг.

Наименование показателя	Годы			Абсолютное отклонение, +/-			Темп роста, %		
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012	2013/2011	2012/2011	2013/2012	2013/2011
Объем выпуска продукции, т	5204	5224	5250	20	26	46	100,38	100,50	100,88
Объем реализации продукции, т	5054	5139	5146	85	7	92	101,68	100,14	101,82
Выручка от реализации, тыс. руб.	153693	179312	205375	25619	26063	51682	116,67	114,53	133,63
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	162623	168059	179987	5436	11928	17364	103,34	107,08	110,68
Чистая прибыль, тыс. руб.	-2738	2502	5215	5240	2713	7953	191,38	208,43	290,47
Среднесписочная численность, чел.	91	89	88	-2	-1	-3	97,80	98,88	96,70
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	179825	173765	178659	-6060	4894	-626	96,63	102,82	99,35
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	12815	22660	37222	9845	14562	24407	176,82	164,26	290,46
Годовой ФОТ, тыс. руб.	17345	19797	22550	2452	2753	5205	114,14	113,91	130,01
Среднегодовая выработка одного работника, тыс. руб./чел.	1688,93	2014,74	2333,81	325,81	319,07	644,88	119,29	115,84	138,18
Фондоотдача, руб./руб.	0,85	1,03	1,15	-1,21	0,12	0,09	121,18	111,65	108,49
Фондоемкость, руб./руб.	1,17	0,97	0,87	-0,20	-0,10	-0,30	82,90	89,69	74,36
Фондовооруженность, руб./чел.	1976,09	1952,51	2030,21	-23,58	77,70	54,12	98,81	103,98	102,74

Таблица 23 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от продаж ООО «Кузнецкая» за 2011-2012 гг.

Показатель, тыс. руб.	Базис 2011 г.	Факт 2011 г. по ценам и затратам отчетного года	Факт 2012 г.
Выручка от реализации, тыс. руб.	153693	176334 (153693 х 1,147)	179312
Полная себестоимость, тыс. руб.	163099	165835 (163099 х 1,0168)	178555
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-9406	10499 (176334 - 165835)	757
Среднереализационные цены	30,41	-	34,89

Средняя цена на продукцию ООО «Кузнецкая» в 2011 г. составляла 30,41 руб./кг., а в 2012 г. – 34,89 руб./кг.

Соответственно, индекс объема реализации составил 1,147.

Расчет факторного анализа прибыли от продаж изучаемого предприятия представлен в таблице 24.

Таблица 24 – Проведение факторного анализа прибыли от продаж ООО «Кузнецкая» за 2011-2012 гг.

Показатель	Способ расчета	Сумма прибыли от продаж, тыс. руб.
$P_{\text{баз}}$, тыс. руб.	153693-163099	-9406
$P_{\text{усл1}}$, тыс. руб.	9406 × 1,147	-10791,73
$P_{\text{усл2}}$, тыс. руб.	176334 – 165835	+10499
$P_{\text{усл3}}$, тыс. руб.	179312 – 165835	+13477
$P_{\text{факт}}$, тыс. руб.	179312 - 178555	+757

Результаты расчета влияния отдельных факторов на изменение прибыли от продаж ООО «Кузнецкая молочная компания» методом цепных подстановок за 2011-2012 гг. представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Результаты влияния отдельных факторов на изменение прибыли от продаж ООО «Кузнецкая молочная компания» за 2011-2012 гг.

Показатель	Способ расчета	Значение, тыс. руб.
Изменение суммы прибыли от продаж в результате изменения объема продаж, тыс. руб.	-10791,73-(-9406)	-1385,63
Изменение суммы прибыли от продаж в результате изменения структуры реализованной продукции, тыс. руб.	10499-(-10791,73)	+21290,6 3
Изменение суммы прибыли от продаж в результате изменения средних цен реализации, тыс. руб.	13477-10499	+2978
Изменение суммы прибыли от продаж в результате изменения себестоимости, тыс. руб.	757-13477	-12720
Итого, тыс. руб.	-1385,63+21290,63+ +2978-12720	+10163

Результаты расчетов показывают, что рост прибыли обусловлен в основном увеличением среднереализационных цен. Росту суммы прибыли на 21290,63 тыс. руб. способствовали также изменения в структуре продаж, так как в общем объеме реализации увеличился удельный вес высокорентабельных видов продукции. В связи с повышением себестоимости продукции сумма прибыли снизилась на 12270 тыс. руб. Но поскольку темпы роста цен на продукцию ООО «Кузнецкая молочная компания» выше темпов роста ее себестоимости, то в целом динамика прибыли положительна.

Из таблицы 4 видно, что наибольшую долю доходов предприятия с тенденцией к увеличению в 2011-2013 гг. составляют доходы от обычной деятельности: данный показатель увеличился на 2,10% в 2012 г. по сравнению с 2011 г. и на 4,97% в 2013 г. по сравнению с 2012 г. В 2012 г. доля прочих доходов снизилась на 2,1% по сравнению с 2012 г. и в 2013 г. данный показатель уменьшился на 4,97% по сравнению с 2012 г., что можно расценивать как негативный фактор.

Основную долю расходов в 2011-2013 гг. составляют расходы от обычной деятельности с негативной тенденцией к увеличению в связи с ростом коммерческих и управленческих расходов: в 2012 г. на 0,07% по сравнению с 2011 г. и на 6,67% в 2013 г. по сравнению с 2012 г.

Далее целесообразно провести факторный анализ прибыли от продаж ООО «Кузнецкая» методом цепных подстановок. Следует выявить факторы, оказавшие влияние на изменение показателей прибыли в 2012 г. по сравнению с 2011 г., и в 2013 г. по сравнению с 2012 г.

7 Понятие и виды рентабельности

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности предприятия.

Наряду с данной абсолютной оценкой рассчитывают также и относительные показатели эффективности хозяйствования – **показатели рентабельности**.

Рентабельность выступает не только как расчетная величина и статический показатель, но и как критерий, который дает комплексную оценку социально-экономическому положению организации на рынке. Полученные суммы прибыли для различных предприятий могут быть и одинаковыми, но полученными в различных условиях.

Это и обуславливает применение **показателей рентабельности**, т.к. они дают оценку экономического субъекта независимо от размера и характера деятельности.

В узком смысле **рентабельность** означает соотношение прибыли с единовременными или текущими затратами, а в более широком смысле рентабельностью является доходность или прибыльность предприятия.

Рентабельность – это относительный количественный показатель эффективности предприятия, характеризующий уровень отдачи и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции .

Роль и значение показателя рентабельности:

- рентабельность является одним из основных критериев оценки эффективности работы предприятия;
- рост 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 ее увеличении возрастает интерес к данному предприятию;
- кредиторам и заемщикам уровень рентабельности интересует с точки зрения реальности получения процентов по обязательствам, снижения риска невозврата заемных средств, платежеспособности предприятия;
- динамика рентабельности предприятия изучается налоговыми службами, фондовыми биржами и т.д.;
- для предпринимателей показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере;
- рост рентабельности способствует повышению финансовой устойчивости предприятия.

Для определения эффективности работы предприятия необходимо сопоставить результаты (в данном случае прибыль) с затратами или ресурсами, которые обеспечили эти результаты.

В качестве критерия эффективности работы предприятия выступают различные показатели рентабельности.

Основу информационной базы для расчета и анализа показателей рентабельности составляют формы бухгалтерской отчетности:

- 1 «Бухгалтерский баланс».**
- 2 «Отчет о финансовых результатах».**

Таблица 5 - Показатели рентабельности и методика их расчета

Показатель	Способ расчета	Коды строк
1 Рентабельность продукции, %	$R_{\text{прод}} = \frac{\text{ЧП}}{С} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.2120 } \Phi 2}$
2 Рентабельность продаж, %	$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{продаж}}}{\text{ВР}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2200 } \Phi 2}{\text{стр.2110 } \Phi 2}$
3 Рентабельность активов (капитала), %	$R_{\text{активов}} = \frac{\text{ЧП}}{А} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1600 } \Phi 1}$
4 Рентабельность внеоборотных активов, %	$R_{\text{ВА}} = \frac{\Pi_{\text{чист}}}{\text{ВА}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1100 } \Phi 1}$
5 Рентабельность оборотных активов, %	$R_{\text{ОБА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОБА}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1200 } \Phi 1}$
6 Рентабельность собственного капитала, %	$R_{\text{соб кап}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1300 } \Phi 1}$
7 Рентабельность заемного капитала, %	$R_{\text{заем кап}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1400 } \Phi 1 + \text{стр.1500 } \Phi 1}$
8 Рентабельность инвестированного капитала, %	$R_{\text{инв. кап}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВБ} - \text{КО}} \times 100\%$	$\frac{\text{стр.2400 } \Phi 2}{\text{стр.1700 } \Phi 1 - \text{стр.1500 } \Phi 1}$

Таблица 6 - Пояснения к предыдущему слайду

Показатель	Расшифровки условных обозначений	Комментарий
1 Рентабельность продукции, %	$R_{\text{прод}}$ - рентабельность продукции, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; C – себестоимость продукции, руб.	Показывает величину прибыли предприятия с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.
2 Рентабельность продаж, %	$R_{\text{продаж}}$ - рентабельность продукции, %; $\Pi_{\text{от прод}}$ – прибыль от продаж, %; $ВР$ – выручка от реализации продукции, руб.	Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.
3 Рентабельность активов (капитала), %	$R_{\text{акт}}$ - рентабельность активов, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; A – стоимость совокупных активов, руб.	Характеризует чистую прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование активов.
4 Рентабельность внеоборотных активов, %	$R_{\text{ВА}}$ - рентабельность внеоборотных активов, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; $ВА$ – стоимость внеоборотных активов, руб.	Характеризует чистую прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование внеоборотных активов.
5 Рентабельность оборотных активов, %	$R_{\text{ОбА}}$ - рентабельность оборотных активов, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; $ОА$ – стоимость оборотных активов, руб.	Характеризует чистую прибыль, получаемую предприятием с каждого рубля, авансированного на формирование оборотных активов.
6 Рентабельность собственного капитала, %	$R_{\text{соб.кап}}$ - рентабельность собственного капитала, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; $СК$ – величина собственного капитала, руб.	Характеризует эффективность использования капитала и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля, авансированного в собственный капитал.
7 Рентабельность заемного капитала, %	$R_{\text{заем.кап}}$ - рентабельность заемного капитала, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; $C_{\text{заем.кап}}$ – величина заемного капитала, руб.	Характеризует эффективность использования капитала и показывает, сколько предприятие имеет чистой прибыли с рубля, авансированного в заемный капитал.
8 Рентабельность инвестированного капитала, %	$R_{\text{инв.кап}}$ - рентабельность инвестированного капитала, %; ЧП – чистая прибыль, руб.; $СК$ – собственный капитал предприятия, руб.; $ДО$ – долгосрочные обязательства предприятия, руб.	Рентабельность инвестированного капитала характеризует эффективность использования средств, вложенных в развитие данного предприятия.

Помимо вышеназванных показателей, существуют и другие показатели рентабельности.

Предприятие можно назвать **рентабельным, если выручка от реализации продукции покрывает затраты производства и, плюс к этому, формирует необходимую массу прибыли для бесперебойной деятельности предприятия.**

Искажающее влияние инфляции на показатели рентабельности проявляется в гораздо меньшей степени, чем на показатели прибыли, т. к. рентабельность показывает соотношение результата к ресурсам.

Таким образом:

1 Показатели рентабельности отражают финансовые результаты, характеризуют уровень отдачи затрат и степень комплексного использования всех видов ресурсов.

2 Показатели рентабельности позволяют судить об эффективности деятельности предприятия и о возможностях расширения производства за счет особых накоплений.

8 Факторный анализ рентабельности продаж

На рентабельность продаж оказывают влияние такие факторы, как выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, коммерческие расходы и управленческие расходы.

Факторный анализ рентабельности продаж проводится на основе следующей модели:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi_{\text{от прод}}}{В}$$

где $R_{\text{продаж}}$ - рентабельность продаж, %:

$\Pi_{\text{от прод}}$ - прибыль от продаж, тыс. руб.;

$В$ – выручка от реализации, тыс. руб.

При разложении прибыли от продаж на составляющие модель будет преобразована

$$R_{\text{продаж}} = \frac{В - С - КР - УР}{В}$$

где $R_{\text{продаж}}$ - рентабельность продаж, %:

$В$ – выручка от реализации, тыс. руб.;

$С$ – себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.;

$КР$ - коммерческие расходы, тыс. руб.;

$УР$ – управленческие расходы, тыс. руб.

Для факторного анализа рентабельности продаж целесообразно использовать метод цепных подстановок.

Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что остальные не меняются.

Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминироваться от влияния всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

Используя формулы, приведенные ниже, оценим **влияние факторов на изменение рентабельности продаж.**

1) изменение рентабельности продаж под влиянием изменения выручки от продаж:

$$\Delta R^B = \left(\frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_0 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_0} \right) \cdot 100$$

2) изменение рентабельности продаж под влиянием изменения себестоимости продаж:

$$\Delta R^C = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_0 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \cdot 100$$

3) изменение рентабельности продаж под влиянием изменения коммерческих расходов:

$$\Delta R^{KP} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_0 - UP_0}{B_1} \right) \cdot 100$$

4) изменение рентабельности продаж под влиянием изменения управленческих расходов:

$$\Delta R^{YP} = \left(\frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_1}{B_1} - \frac{B_1 - C_1 - KP_1 - UP_0}{B_1} \right) \cdot 100$$

Вывод.

Из данных расчетов выявляется, какой фактор в наибольшей степени оказал влияние на изменение рентабельности продаж.

При этом алгебраическая сумма влияния факторов обязательно должна быть равна общему приросту результативного показателя:

$$\Delta R^B + \Delta R^C + \Delta R^{KP} + \Delta R^{UP} = \Delta R_{\text{продаж общ}}$$

Отсутствие такого равенства свидетельствует о допущенных ошибках в расчетах.

Практический пример «Факторный анализ рентабельности продаж на примере ООО «Кузнецкая».

Компания занимается производством и реализацией продукции. Данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж предприятия за 2011-2012 гг. представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО «Кузнецкая» за 2011-2012 гг.

Показатель, тыс. руб.	Базис 2011 г.	Факт 2012 г.	Отклонение	
			абсолютное, +/-	относительное, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	153693	179312	+25619	116,67
Себестоимость, тыс. руб.	162623	168059	+5434	103,34
Коммерческие расходы, тыс. руб.	270	8491	+8221	3144,81
Управленческие расходы, тыс. руб.	206	2005	+1799	973,30
Прибыль от продаж, тыс. руб.	-9406	757	+10163	108,05

Таблица 8 – Проведение факторного анализа рентабельности продаж ООО «Кузнецкая» за 2011-2012 гг.

Показатель	Способ расчета	Значение рентабельности продаж, %
$R_{\text{баз}}, \%$	$R_{\text{продаж.баз}} = \left(\frac{153693 - 162623 - 270 - 206}{153693} \right) \times 100\%$	-6,12
$R_{\text{усл1}}, \%$ <i>Усл1 – это себестоимость продаж</i>	$R_{\text{продаж.усл1}} = \left(\frac{179312 - 162623 - 270 - 206}{179312} \right) \times 100\%$	+9,04
$R_{\text{усл2}}, \%$ <i>Усл2 – это коммерческие расходы</i>	$R_{\text{продаж.усл2}} = \left(\frac{179312 - 168059 - 270 - 206}{179312} \right) \times 100\%$	+6,01
$R_{\text{усл3}}, \%$ <i>Усл3 – это управленческие расходы</i>	$R_{\text{продаж.усл3}} = \left(\frac{179312 - 168059 - 8491 - 206}{179312} \right) \times 100$	+1,42
$R_{\text{факт}}, \%$	$R_{\text{продаж.факт}} = \left(\frac{179312 - 168059 - 8491 - 2005}{179312} \right) \times 100$	+0,42

Результаты расчета влияния отдельных факторов на изменение прибыли от продаж ООО «Кузнецкая» методом цепных подстановок за 2011-2012 гг. представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Результаты влияния отдельных факторов на изменение рентабельности продаж ООО «Кузнецкая» за 2011-2012 гг.

Показатель	Способ расчета	Значение, тыс. руб.
Изменение рентабельности продаж в результате изменения выручки от реализации, %	9,04 - (-6,12)	+ 15,16
Изменение рентабельности продаж в результате изменения себестоимости, %	6,01 - 9,04	- 3,03
Изменение рентабельности продаж в результате изменения коммерческих расходов, %	1,42 - 6,01	- 4,59
Изменение рентабельности продаж в результате изменения управленческих расходов, %	0,42 - 1,42	- 1
Совокупное влияние факторов, %	15,16 - 3,03 - 4,59 - 1	+ 6,54

9 Резервы повышения доходности предприятия

Собственников любого предприятия интересует повышение его доходности, потому что именно прибыль является конечной целью деятельности коммерческого предприятия.

Для роста эффективности работы предприятия имеет большое значение поиск резервов увеличения доходов, прибыли.

Факторы повышения прибыли можно разделить на внутренние и внешние (рисунок 2).

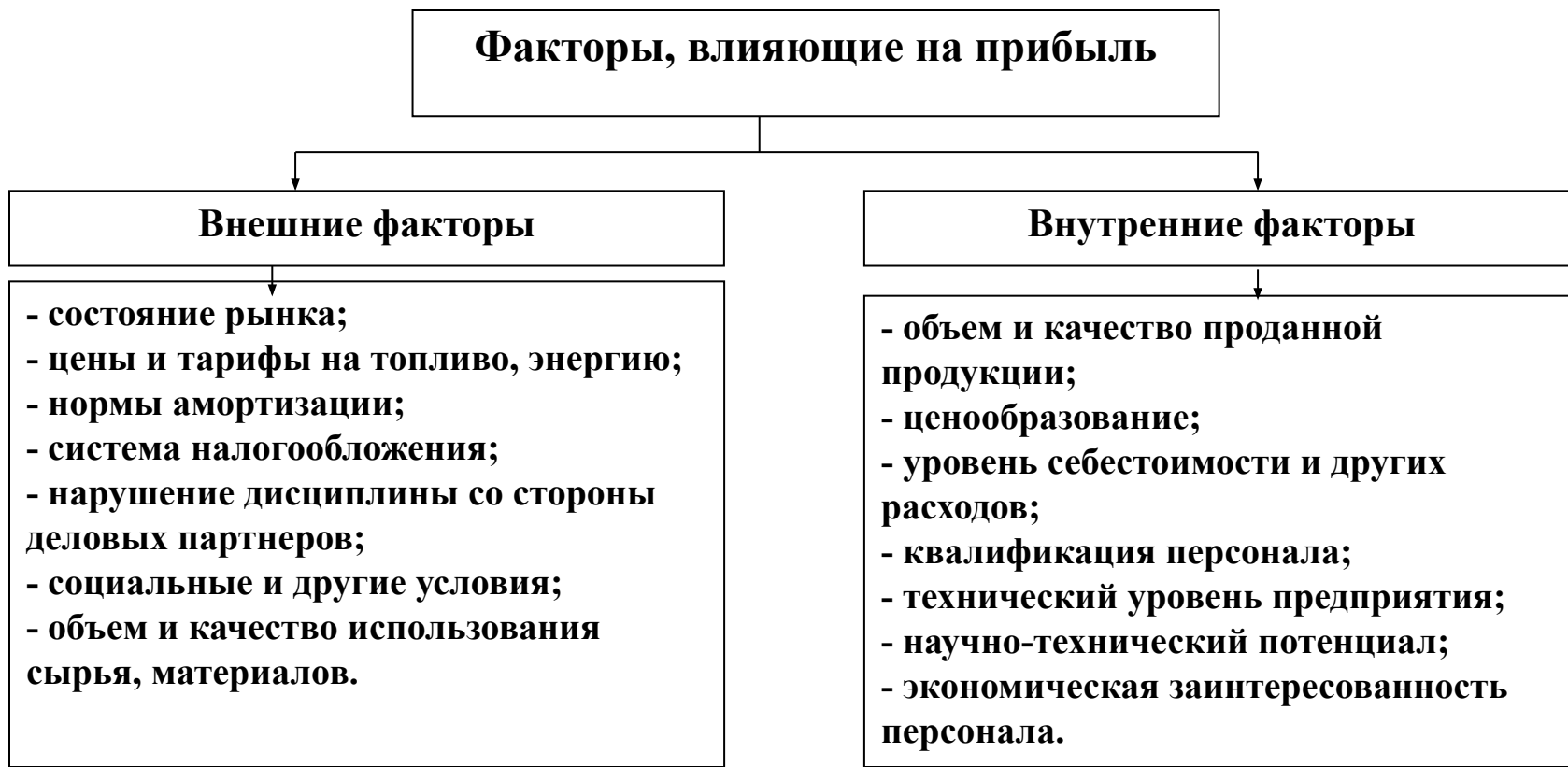


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Условия повышения доходности предприятия:

- снижение себестоимости продукции;
- расширение объемов производства и реализации;
- оптимизация запасов на складе;
- повышение качества, конкурентоспособности;
- внедрение прогрессивных видов расчетов за товары;
- своевременные расчеты покупателей за полученную продукцию.

Дополнительные меры повышения доходности предприятия:

- продажа излишнего оборудования, иного имущества, сдача его в аренду;
- диверсификация производства;
- рациональное расходование экономических ресурсов;
- расширение рынка продаж;
- повышение технического уровня производства.

Уменьшение затрат на производство может быть достигнуто благодаря:

- 1 Снижению материалоемкости продукции.
- 2 Применению технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий.
- 3 Использованию материалов определенных прогрессивных видов.
- 4 Снижению затрат по переработке, транспортировке и хранению материалов, повышению контроля по охране материалов, снижение потерь материалов.
- 5 Вторичному использованию ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов.
- 6 Повышению производительности труда.
- 7 Эффективному использованию оборудования,.

Спасибо за внимание!