

# Пути повышения рентабельности предприятия (на примере АО «Водоканал» города Якутска)

*Божевольная Зоя Анатольевна, к.э.н., доцент  
Никифорова Анна Владимировна, магистрант кафедры  
“Экономика и финансы”  
ФГАОУ ВО «Северо – Восточный Федеральный  
университет имени М. К. Аммосова»  
e-mail: anukamkrv@gmail.com  
г.Якутск, Республика Саха (Якутия), Россия*

*Аннотация: в данной статье рассмотрена сущность рентабельности, проведена оценка показателей рентабельности АО «Водоканал» города Якутска, а также факторный анализ рентабельности продаж.*

*Ключевые слова: рентабельность, рентабельность продаж, анализ рентабельности, факторный анализ.*

Рентабельность – это показатель эффективности производственной деятельности, которая отражает экономический результат работы предприятия. Нередко оценка данного показателя проводится как комплексная оценка всех средств предприятия, как собственных, так и перманентных, то есть всего капитала фирмы<sup>1</sup>. Предприятие можно назвать рентабельным, если выручка от реализации продукции покрывает затраты производства и плюс к этому формирует необходимую массу прибыли для бесперебойной деятельности организации. Для расчета рентабельности необходимы показатели бухгалтерских отчетов – балансового и финансовых результатов.

Основным показателем, характеризующим уровень рентабельности предприятия, является показатель коэффициента рентабельности. Существует несколько показателей рентабельности предприятия, их результаты сведены в таблицу 1.

В качестве исследуемого предприятия выступает АО «Водоканал» города Якутска, основной вид деятельности которой является забор, очистка и распределение воды. АО «Водоканал» работает с 1940 года и является единственным в своем рынке в Республике Саха (Якутия). Ретроспектива выбрана с учетом того, что до 2015 года предприятие было нерентабельным.

Таблица 1. Результаты показателей коэффициентов рентабельности АО «Водоканал»

Показатель	Временной период			Отклонения	
	2015 год	2016 год	2017 год	2015/2016	2016/2017
1	2	3	4	5	6

<sup>1</sup> Сенгачев В.К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. – М, 2010. – С. 196.

Рентабельность продукции	0,21	3,33	52,93	3,12	49,6
Рентабельность производства (продаж)	0,21	3,22	34,61	3,01	31,39
Рентабельность совокупных активов	6,16	6,16	13,33	0	7,17
Рентабельность внеоборотных активов	8,47	7,97	16,55	-0,5	8,58
Рентабельность оборотных активов	22,62	27,14	68,61	4,52	41,47
Рентабельность собственного капитала	12	13	28	1	15

В процессе анализа коэффициентов рентабельности предприятия выявлено, что за один отчетный период рентабельность продукции выросла на 94%, рентабельность продаж на 91%, рентабельность активов и собственного капитала в 2 раза. Следует отметить, что в 2014 году валовая маржа не покрывала постоянные расходы, предприятие было нерентабельным.

Кроме приведенных выше данных расчетов, в ходе полного анализа финансовых результатов деятельности АО «Водоканал», также было выявлено, что валовая прибыль увеличилась на 93%, причем увеличение выручки произошло на 29% при сокращении себестоимости на 5%.

Таким образом, исходя из приведенного нами анализа, можно прийти к выводу, что предприятие АО «Водоканал» города Якутска является успешно развивающейся. За короткий период времени финансовое состояние предприятия резко улучшилось - его чистая прибыль за 2017 год увеличилась в 3 раза, что указывает на эффективное управление прибылью на предприятии.

Во избежание провалов в прибыли, и того больше – банкротства, используют факторный анализ, результаты которой позволяют свести к минимуму ошибки при планировании. Его суть заключается в том, чтобы определить влияние каждого фактора в отдельности на результат в целом. Владельцы и управленцы хозяйствующих субъектов придают все большей актуальности и значимости факторному анализу финансовой результативности<sup>2</sup>.

Выполнение факторного анализа включает в себя следующие обязательные условия:

- все признаки должны быть количественными;
- число наблюдений должно быть не менее чем в два раза больше числа переменных;

<sup>2</sup> Касьяненко, Т.Г. Корректировка финансовой отчетности предприятия в оценке бизнеса. – М., 2017. – С.114.

- выборка должна быть однородна;
- исходные переменные должны быть распределены симметрично;
- факторный анализ осуществляется по коррелирующим переменным.<sup>3</sup>

Для исследуемого предприятия был проведен факторный анализ рентабельности продаж. Данный показатель является основным показателем, характеризующим уровень рентабельности, а также показывает какую часть выручки организации составляет прибыль, что в свою очередь является главным критерием оценки эффективности деятельности любого предприятия.

Рентабельность продаж показывает сколько прибыли приходится на рубль реализованной продукции. Его значение в 2017 году составляет 62 %, что на 91% больше, чем в предыдущем периоде. Чтобы установить, за счет чего повысилась рентабельность, будем использовать следующую формулу 1:

$$РП = (В - С - КР - УР) / В * 100\% \quad (1)$$

где: РП – рентабельность продаж;

В - Выручка;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Каждый элемент этой формулы может повлиять на значение рентабельности. Так, ее изменение под воздействием всех перечисленных факторов можно вычислить по формуле 2.

$$\Delta РП = \Delta РП_В + \Delta РП_С + \Delta РП_{КР} + \Delta РП_{УР} \quad (2)$$

Коммерческие и управленческие расходы за исследуемый период отсутствуют. Следовательно, на значение рентабельности продаж могут повлиять выручка и себестоимость.

Используя метод цепных постановок, проведем факторный анализ, расчеты данного анализа приведены в таблице 2.

Таблица 2. Факторный анализ рентабельности продаж

Показатель	Формула расчета	Расчетный период	
		2015/2016	2016/2017
1	2	3	4
$\Delta РП_В$	$(\frac{В_1 - C_0}{В_1} - \frac{В_0 - C_0}{В_0}) * 100\%$	8,3	28,2
$\Delta РП_С$	$(\frac{В_1 - C_1}{В_1} - \frac{В_1 - C_0}{В_1}) * 100\%$	-5,3	3,2
$\Delta РП$	$\Delta РП = \Delta РП_В + \Delta РП_С$	3	31,4

Данные, размещенные в таблице 2, позволяют констатировать 31,4% увеличение показателей рентабельности за отчетный период по сравнению с прошедшим периодом. Следует отметить причины такой динамики как следствие 28,2% повышение выручки за счет увеличения платы за

<sup>3</sup> Голикова О.В. Пути повышения финансовых показателей предприятия ООО «Север-спец-рем-техника». – Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева №3, том 3. 2018. – С.47.

подключение, что в свою очередь указывает на увеличение объема производства.

Отрасль забора, очистки и распределения воды имеет довольно узкий рынок, поэтому на региональном уровне увеличение объема производства не может иметь такой резкий скачок, но качественные изменения имеют место быть. Для повышения производительности производства первостепенное значение имеют внедрение в процесс производства на предприятии современной техники и оборудования, широкая автоматизация трудоемких работ, автоматизация производственных процессов, повышение квалификации рабочего персонала.

В 2012 году АО «Водоканал» начало реализацию проекта по комплексной реконструкции водозаборных сооружений и строительства водопроводных сооружений в городе Якутске для повышения эффективности их функционирования и надежности эксплуатации, что и положительно отразилось в финансовых показателях предприятия.

Подводя итог, следует отметить, что существует множество факторов, воздействующих на рентабельность предприятия. А выявление и анализ этих факторов является важным средством в оценке результатов деятельности организации и перспектив её развития.

В качестве рекомендаций предприятию с целью принятия в дальнейшем оптимальных вариантов хозяйственно-управленческих решений по увеличению прибыли можно рекомендовать обратить внимание на количественную оценку факторов, влияющих на изменение показателей.

### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Голикова О.В. Пути повышения финансовых показателей предприятия ООО «Север-спец-рем-техника». – Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева №3, том 3. 2018. – 47 с.
2. Касьяненко, Т.Г. Современные проблемы теории оценки бизнеса. – М.: Проспект, 2017. – 301 с. Коржев, Р.Ю. Страхование рисков хозяйствующих субъектов. – М.: Маркетинг, 2007. – 80 с.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник/ Г.В. Савицкая. М.: Инфра-М, 2010. – 336 с.
4. Сенчагов, В.К. Экономика, финансы, цены: эволюция, трансформация, безопасность. – М.: Анкил, 2010. – 1120 с
5. Сосненко, Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: КНОРУС, 2016. – 121 с.
6. Шеремет, А.Д. Методика учета и анализа себестоимости продукции. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 208 с.