

2 Прибыль и рентабельность – основные показатели деятельности организации

2.1 Экономическое содержание прибыли и рентабельности

В условиях рыночной экономики основной целью функционирования предприятия является получение прибыли. Эта цель является не только экономическим стимулом, но и индикатором успешности хозяйствующего субъекта. Вместе с тем, эффективность деятельности предприятия не может быть полноценно оценена без учета такого показателя, как рентабельность. Прибыль и рентабельность – это взаимосвязанные категории, которые формируют основу анализа и управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Обеспечение прибыльности является основополагающим критерием успешного функционирования компании, что имеет особую актуальность в частном бизнесе. Прибыль является экономической категорией, которая отражает эффективность предпринимательской деятельности [12].

Самое краткое определение прибыли звучит следующим образом: это деньги, которые остаются у компании после всех расходов.

Прибыль предприятия является основным фактором его устойчивого развития в сложных экономических условиях деятельности хозяйствования. От ее формирования и распределения зависят векторы принятия управленческих решений, направленных на реализацию эффективного механизма роста прибыли предприятия в будущем [4].

Прибыль как важнейшая экономическая категория выполняет определенные функции. Прибыль, прежде всего, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, отражает конечный финансовый результат, необходимость обеспечения которого конечный финансовый результат, необходимость обеспечения которого предопределяет экономическое поведение хозяйствующих субъектов [2].

Прибыль также обладает стимулирующей функцией, которая проявляется в том, что прибыль одновременно выступает финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов организации. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации, материального поощрения работников.

Кроме того, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения вы-

					ДП 02.00. ПЗ			
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата				
Разраб.		Селюминова			Прибыль и рентабельность – основные показатели деятельности организации	Лит.	Лист	Листов
Пров.		Кевра				У	1	19
Консульт.		Кевра				БГТУ 1-25 01 07, 2025		
Н.контр.		Кевра						
Утв.		Ледницкий						

полнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Существуют различные подходы к классификации прибыли. В частности, прибыль можно классифицировать:

По отраслям деятельности:

- прибыль от производственной деятельности;
- прибыль от торговой деятельности;
- прибыль от оказания услуг, выполнения работ.

Такая классификация прибыли связана с тем, что в современных условиях производственные организации наравне с основной деятельностью занимаются также и другими видами деятельности. По каждой сфере деятельности действующим законодательством могут быть предусмотрены различные ставки налога на прибыль и льготы по ним. В этих условиях необходимо вести учет затрат и доходов по каждой сфере деятельности организации. Ведение раздельного учета доходов и расходов по отраслям деятельности способствует укреплению хозяйственного расчета, повышает точность и достоверность расчетов и усиливает аналитические возможности бухгалтерского учета.

По видам хозяйственной деятельности:

- прибыль от текущей (основной) деятельности;
- прибыль от инвестиционной деятельности;
- прибыль от финансовой деятельности.

Прибыль от текущей деятельности является результатом основной, приносящей доход деятельности организации. Прибыль от инвестиционной деятельности отражается частично в виде прибыли от участия в совместных предприятиях, владения ценными бумагами, от депозитных вкладов, и частично – в виде прибыли от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и продукции.

Прибыль от финансовой деятельности – это результат денежных потоков, которые связаны с обеспечением организации внешними источниками финансирования – привлечение дополнительного акционерного капитала, эмиссия акций и облигаций, привлечение кредита в различных его формах, обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов, процентов и погашения обязательств по основному долгу. С одной стороны, такое содержание денежных потоков не может сформировать непосредственно прибыль организации, так как в конечном счете возвращать приходится всегда больше денежных средств, чем получено. Вместе с тем в процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал может быть получен на более или менее выгодных для организации условиях, что соответственно отразится на результатах текущей и инвестиционной деятельности. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем рыночные.

По составу включаемых элементов:

- валовая прибыль;

- маржинальная прибыль;
- чистая прибыль.

Маржинальная прибыль – это разница между доходами от реализации продукции, уменьшенным на сумму налоговых платежей, и ее производственной себестоимостью (переменными затратами). Маржинальная прибыль служит мерой оценки способности организации покрывать постоянные затраты и формировать необходимую валовую прибыль от реализации продукции.

Валовая прибыль – это общая прибыль организации от всех видов хозяйственной деятельности до вычета из нее налога на прибыль и других обязательных сумм. Она характеризует сумму валового дохода организации за вычетом всех текущих расходов (постоянных и временных). Ее еще называют балансовой прибылью.

Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой прибылью и налоговыми платежами из нее. Ее еще называют прибылью, остающейся в распоряжении организации и подлежащей распределению.

По источникам формирования:

- прибыль от реализации продукции и услуг;
- прибыль от реализации имущества;
- операционная прибыль;
- внереализационная прибыль.

Прибыль от реализации продукции и услуг является основным ее видом в организации, непосредственно связанным с отраслевой спецификой ее деятельности. Аналогом данной термина выступает термин «прибыль от текущей (основной) деятельности». В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности организации.

По характеру налогообложения:

- налогооблагаемая прибыль;
- не облагаемая налогом (льготируемая) прибыль.

Такое подразделение прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики организации, так и позволяет оценивать альтернативные хозяйственные операции с позиции конечного их эффекта. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

По периоду формирования:

- прибыль предшествующего периода;
- прибыль отчетного периода;
- прибыль планового периода (планируемая прибыль).

Такую классификацию можно использовать для анализа и планирования прибыли, выявления соответствующего базиса расчетов и т.д.

По степени учета инфляционного фактора:

- номинальная прибыль;
- реальная прибыль.

Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной прибыли, скорректированной на темп инфляции в соответствующем отчетном периоде.

По характеру использования (чистая прибыль):

- капитализированная (нераспределенная) прибыль;
- потребляемая прибыль.

Капитализированная прибыль – это часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование прироста активов организации, а потребляемая прибыль – та ее часть, которая расходуется на выплату дивидендов собственникам организации.

В экономической теории и практике уделяется значительное внимание исследованию прибыли, поскольку раскрытие содержания этой экономической категории, понимание многообразия форм ее проявления и управление ее «жизненным циклом» необходимы для устойчивого функционирования организации. Многочисленные исследования, посвященные раскрытию экономического содержания, функций прибыли, позволили выделить два основных подхода: экономический и бухгалтерский [13].

В соответствии с первым подходом под экономической прибылью понимается прирост экономической стоимости организации. В соответствии со вторым подходом под бухгалтерской прибылью понимается прибыль, рассчитанная в соответствии с правилами бухгалтерского учета как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде, и отражаемая в отчете о прибылях и убытках. Определение бухгалтерской прибыли основано на двух главных концепциях: концепции сохранения капитала (поддержания благосостояния собственников) и концепции наращивания капитала.

В мировой практике доминирует концепция сохранения капитала, согласно которой бухгалтерская прибыль – прирост собственного капитала в течение отчетного периода, что характеризует улучшение благосостояния собственников организации. Согласно данной концепции выручка от продаж и другие доходы организации могут быть признаны только вследствие увеличения какого-либо актива или уменьшения какого-либо обязательства, соответственно, расходы не могут быть признаны, если они не вызваны уменьшением активов или увеличением обязательств. Таким образом, бухгалтерская прибыль представляет собой увеличение ресурсов, находящихся в распоряжении организации, убыток – их уменьшение.

Согласно концепции наращивания капитала бухгалтерская прибыль – разница между доходами и расходами организации, которая является результатом их корректного разнесения по соответствующим отчетным периодам. Доходы и расходы будущих периодов будут признаны активами или пассивами вне зависимости от того, представляет собой такой актив или пассив реальный будущий приток или отток ресурсов [11].

Отличие бухгалтерской прибыли от экономической заключается в том, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех обязательств организации, а не только расходов по уплате процентов по заемным сред-

ствам, учитываемых при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (альтернативных) затрат или затрат упущенных возможностей.

Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов организации. Положительное ее значение означает, что организация заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, следовательно, была создана дополнительная стоимость для тех, кто предоставил организации свой капитал.

Существование понятий «бухгалтерская» и «экономическая прибыль» не означает возможности прямого сопоставления их значений. У каждого из этих видов прибыли может быть своя сфера применения, и наиболее корректным является их рассмотрение как взаимодополняющих.

Использование показателя экономической прибыли может как подтвердить, так и опровергнуть выводы, сделанные на основе показателя бухгалтерской прибыли, обусловить необходимость проведения дополнительного анализа.

С точки зрения оценки эффекта показатель экономической прибыли, полагаем, дает более полное по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли представление об использовании организацией имеющихся активов в силу того, что финансовый результат, полученный конкретной организацией, сравнивается с результатом, который обеспечит ей реальное, а не только номинальное сохранение вложенных средств.

В связи с этим показатель экономической прибыли является более емким и полезным при принятии решения инвестором о своих действиях в отношении организации.

Использование того или иного показателя прибыли зависит от цели анализа. Так, для определения безубыточного объема продаж и зоны безопасности предприятия, для оценки уровня доходности производства отдельных видов продукции и определения коммерческой маржи используется маржинальная прибыль, для оценки доходности совокупного капитала – общая сумма прибыли от всех видов деятельности до выплаты процентов и налогов, для оценки рентабельности собственного капитала – чистая прибыль, для оценки устойчивости роста предприятия – капитализированная (реинвестированная) прибыль.

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции, товаров, работ, услуг и себестоимостью реализованной продукции, товаров, работ, услуг.

Выручку от реализации продукции, товаров, работ и услуг называют доходами от основных видов деятельности.

Затраты на производство продукции, товаров, работ и услуг считают расходами по основным видам деятельности.

Валовая прибыль ($\Pi_{\text{вал}}$) рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{вал}} = B - C, \quad (2.1)$$

где B – выручка от реализации, руб.;

C – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг, руб.

Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг ($\Pi_{\text{реал}}$) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих расходов и расходов на реализацию:

$$\Pi_{\text{реал}} = \Pi_{\text{вал}} - R_{\text{уп}} - R_{\text{реал}}, \quad (2.2)$$

где $R_{\text{уп}}$ – управленческие расходы, руб.;
 $R_{\text{реал}}$ – расходы на реализацию, руб.

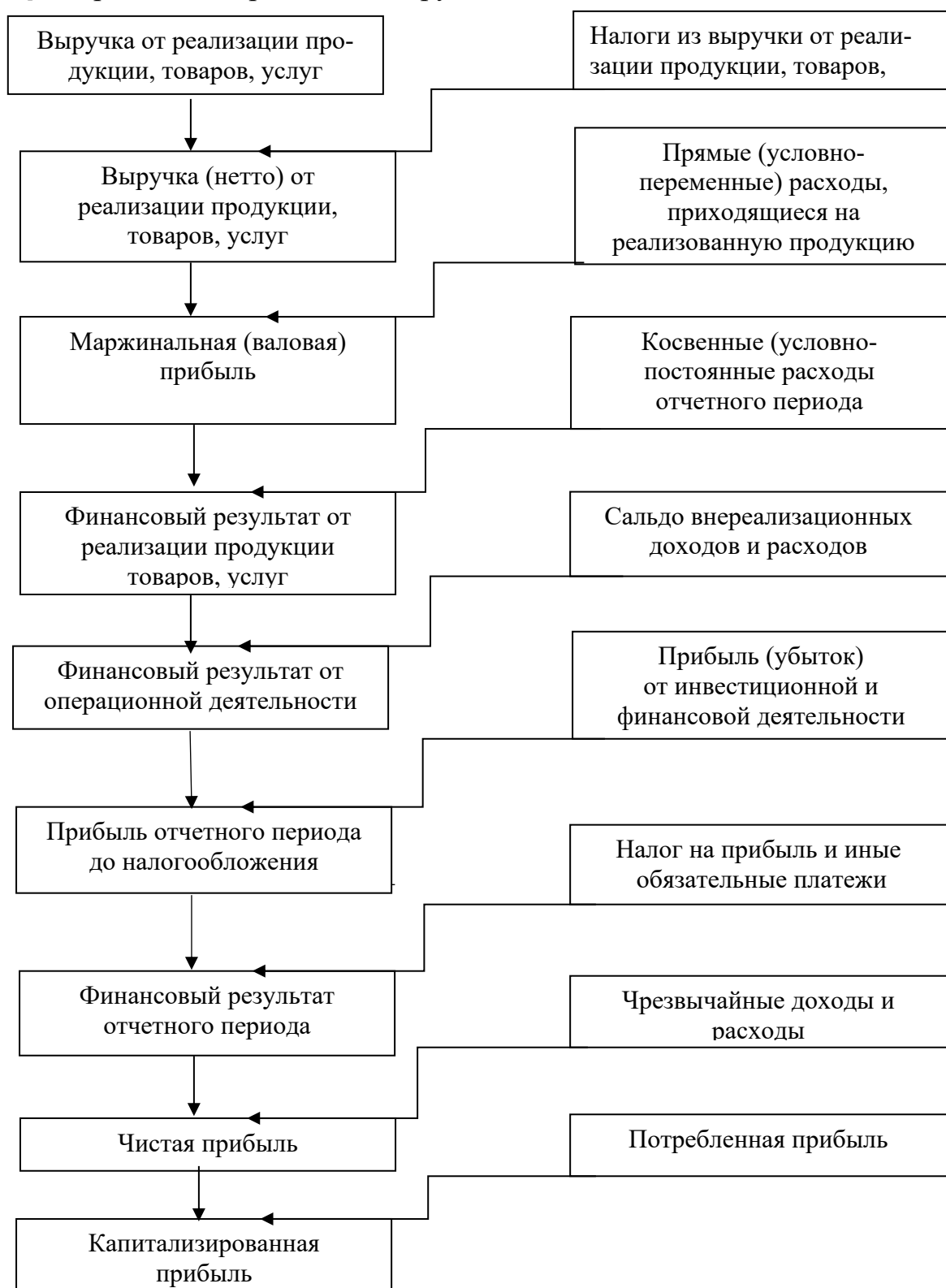


Рисунок 2.1 – Структурированная система показателей прибыли [6]

Прибыль от текущей деятельности ($\Pi_{\text{тек}}$) – это прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, увеличенная на сумму прочих доходов по текущей деятельности и уменьшенная на сумму прочих расходов по текущей деятельности

$$\Pi_{\text{тек}} = \Pi_{\text{реал}} + D_{\text{тек}} - R_{\text{тек}}, \quad (2.3)$$

где $D_{\text{тек}}$ – прочие доходы от текущей деятельности, руб.;

$R_{\text{тек}}$ – прочие расходы от текущей деятельности, руб.

Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности ($\Pi_{\text{иф}}$) рассчитывается как разница между доходами расходами от инвестиционной и финансовой деятельности

$$\Pi_{\text{иф}} = D_{\text{и}} - R_{\text{и}} + D_{\text{ф}} - R_{\text{ф}}, \quad (2.4)$$

где $D_{\text{и}}$ – доходы от инвестиционной деятельности, руб.;

$R_{\text{и}}$ – расходы от инвестиционной деятельности, руб.;

$D_{\text{ф}}$ – доходы от финансовой деятельности, руб.;

$R_{\text{ф}}$ – расходы от финансовой деятельности, руб.

Прибыль до налогообложения ($\Pi_{\text{дно}}$) рассчитывается как сумма прибыли от текущей деятельности и прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности

$$\Pi_{\text{дно}} = \Pi_{\text{тек}} + \Pi_{\text{иф}}, \quad (2.5)$$

где $\Pi_{\text{тек}}$ – прибыль от текущей деятельности, руб.;

$\Pi_{\text{иф}}$ – прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, руб.

Чистая прибыль ($\Pi_{\text{ч}}$) – это прибыль до налогообложения, уменьшенная на величину налога на прибыль, изменений отложенных налоговых активов и обязательств, прочих налогов, сборов и платежей, исчисляемые из прибыли,

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{дно}} - H \pm I_{\text{на}} \pm I_{\text{нао}} - H_{\text{проч}} - \Pi_{\text{проч}}, \quad (2.6)$$

где $H_{\text{пр}}$ – налог на прибыль, руб.;

$I_{\text{на}}$ – изменения отложенных налоговых активов, руб.;

$I_{\text{но}}$ – изменения отложенных налоговых обязательств, руб.;

$H_{\text{проч}}$ – прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода), руб.;

$\Pi_{\text{проч}}$ – прочие платежи, исчисляемые из прибыли (дохода), руб.

Рентабельность является относительным показателем экономической деятельности организации, характеризующим ее доходность, выгодность и прибыльность и комплексно отражающим степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов [14].

Рентабельность – отношение прибыли к затратам на производство и реализацию продукции, работ, услуг.

Поскольку есть несколько видов и множество показателей прибыли, а также много видов и показателей затрат, то количественная характеристика рентабельности также нуждается в классификации.

Исходя из понимания видов прибыли можно представить следующие виды рентабельности:

– рентабельность продукции, работ, услуг;

– рентабельность имущества, переданного третьим лицам с целью получения дохода.

Исходя из понимания видов затрат можно представить следующие виды рентабельности:

- рентабельность текущих затрат, т.е. отношение прибыли к себестоимости продукции, работ, услуг;
- рентабельность капитальных затрат, т.е. отношение прибыли к активам (пассивам) или к их составным частям.

По каждому виду рентабельности рассчитываются показатели, в которых детализируются количественные значения исходных данных по различным признакам, а именно:

1. По времени:
 - рентабельность продукции за год;
 - рентабельность продукции за квартал;
 - рентабельность продукции за месяц.
2. По объекту:
 - рентабельность предприятия;
 - рентабельность корпорации;
 - рентабельность производства;
 - рентабельность цеха;
 - рентабельность торгового подразделения.
3. по степени детализации производственной программы:
 - рентабельность единицы продукции;
 - рентабельность всего объема производства;
 - рентабельность по одному виду деятельности;
 - рентабельность по всем видам деятельности.
4. По степени детализации доходов с капитала:
 - рентабельность аренды;
 - рентабельность лизинга;
 - рентабельность вложений в производственные предприятия или в финансовые учреждения;
 - рентабельность франчайзинга;
 - рентабельность объектов интеллектуальной собственности, переданных по лицензионным соглашениям;
 - рентабельность от долгосрочных финансовых вложений
 - рентабельность от краткосрочных финансовых вложений.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, т.к. их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, базирующиеся на затратном подходе:
 - рентабельность продукции;
 - рентабельность деятельности.
2. Показатели, характеризующие прибыльность продаж:
 - рентабельность продаж.

3. Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход:

- рентабельность совокупных активов;
- рентабельность основного капитала;
- рентабельность оборотного капитала;
- рентабельность собственного капитала [6].

Рентабельность продукции (услуг) исчисляется путем отношения прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции (услуг) по формуле:

$$R_{\text{п}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{Z_{\text{р}}} \cdot 100\%, \quad (2.7)$$

где $\Pi_{\text{рп}}$ – прибыли от реализации;

$Z_{\text{рп}}$ – сумма затрат по реализованной продукции (услуг).

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг до выплаты налогов на сумму полученной выручки и характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности. Рассчитывается в целом по организации и отдельным видам продукции по формуле:

$$R_{\text{об}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{B_{\text{рп}}} \cdot 100\%, \quad (2.8)$$

где $\Pi_{\text{рп}}$ – прибыли от реализации продукции, работ и услуг до выплаты налогов;

$B_{\text{рп}}$ – сумма полученной выручки.

Рентабельность предприятия определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости основных средств и среднего остатка оборотных средств.

$$R_{\text{пр-ин}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{C_{\text{срг}} + \text{ОС}} \cdot 100\%, \quad (2.9)$$

где $\Pi_{\text{ч}}$ – чистая прибыль;

$C_{\text{срг}}$ – среднегодовой стоимости основных средств;

ОС – средний остаток оборотных средств.

Рентабельность собственного капитала определяется отношением чистой прибыли к величине собственного капитала.

$$R_{\text{ск}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{K_{\text{с}}} \cdot 100\%, \quad (2.10)$$

где $K_{\text{с}}$ – собственный капитал.

Рентабельность капитала является критерием экономической эффективности предприятия и характеризует прибыль, полученную с каждого рубля, вложенного в предприятие.

2.2 Обзор методик и разработка алгоритма анализа прибыли и рентабельности

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, а также приростом собственного капитала и рыночной стоимости компании. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует организация, тем более устойчиво ее финансовое состояние. По утверждению Н С. Власовой, поиск резервов управления прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса, большая роль в выявлении которых отводится экономическому анализу [9].

Цель анализа прибыли организации состоит в выяснении причин, обусловивших изменение прибыли, определении резервов ее роста и подготовке управленческих решений по мобилизации выявленных резервов. Для достижения данной цели в ходе проведения анализа решаются следующие задачи:

- оценка выполнения плана (прогноза) и динамики финансовых результатов;
- изучение состава и структуры прибыли;
- выявление и количественное изменение влияния факторов формирования прибыли;
- анализ и оценка качества прибыли;
- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;
- выявление резервов роста прибыли;
- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Основные задачи анализа:

- систематический контроль за формированием финансовых результатов;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения суммы прибыли и уровня рентабельности, прогнозирование их величины;
- оценка работы организации по использованию возможностей увеличения прибыли и рентабельности;
- разработка рекомендаций по освоению выявленных резервов увеличения прибыли.

Задачи анализа использования прибыли зависят от того, является ли он внешним или внутренним. При внутреннем анализе основной задачей является выявление резервов увеличения чистой прибыли предприятия. Для решения данной задачи в ходе анализа изучаются вопросы формирования налогооблагаемой прибыли, факторы формирования налогов, уплачиваемых из прибыли, и направления распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В процессе анализа необходимо изучить методики анализа состава и динамики прибыли, анализа прибыли от реализации продукции (оказанных

работ, выполненных услуг), анализа финансовых результатов от финансовой и инвестиционной деятельности, анализа показателей рентабельности, а также рассмотрим методику определения резервов увеличения прибыли и роста рентабельности.

Большую часть прибыли от основной деятельности организации получают от реализации продукции и услуг. В процессе анализа изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы [15].

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей. Различают следующие типы факторного анализа: детерминированный и стохастический; прямой и обратный; одноступенчатый и многоступенчатый; статический и динамический; ретроспективный (исторический) и перспективный (прогнозный).

Рассмотрим методику и алгоритм проведения факторного анализа. Факторный анализ будем проводить методом цепных подстановок.

Факторный анализ методом цепных подстановок содержит следующие этапы анализа:

- осуществляется построение детерминированной факторной модели результативного показателя;
- определяется плановое значение результативного показателя;
- определяется фактическое значение результативного показателя;
- определяется общее абсолютное отклонение результативного показателя;
- определяется промежуточное значение результативного показателя;
- определяется абсолютное отклонение результативного показателя за счет каждого из факторов;
- проверяется балансовая увязка;
- построение аналитической таблицы;
- формулировка выводов.

Составим факторную модель и проведем анализ прибыли от реализации продукции. В таблице 2.1 представлены данные для анализа прибыли от реализации продукции.

Таблица 2.1 – Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации

Показатель	Условное обозначение	Базовый период	Отчетный период
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	$Пр^{реал}$	$Пр^{реал}_0$	$Пр^{реал}_1$
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	$В^{реал}$	$В^{реал}_0$	$В^{реал}_1$
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	$С^{реал}$	$С^{реал}_0$	$С^{реал}_1$
Управленческие расходы, тыс. руб.	$Ур$	$Ур_0$	$Ур_1$
Расходы на реализацию, тыс. руб.	$р^{реал}$	$р^{реал}_0$	$р^{реал}_1$

Осуществляется построение факторной модели прибыли от реализации продукции:

$$\text{Пр}^{\text{реал}} = \text{В}^{\text{реал}} - \text{С}^{\text{рел}} - \text{У}_p - \text{Р}^{\text{реал}}, \quad (2.11)$$

Определяется базисное значение результативного показателя:

$$\text{Пр}^{\text{реал}}_0 = \text{В}^{\text{реал}}_0 - \text{С}^{\text{рел}}_0 - \text{У}_{p0} - \text{Р}^{\text{реал}}_0, \quad (2.12)$$

Определяется отчетное значение результативного показателя:

$$\text{Пр}^{\text{реал}}_1 = \text{В}^{\text{реал}}_1 - \text{С}^{\text{рел}}_1 - \text{У}_{p1} - \text{Р}^{\text{реал}}_1, \quad (2.13)$$

Определяется общее абсолютное отклонение результативного показателя:

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} = \text{Пр}^{\text{реал}}_1 - \text{Пр}^{\text{реал}}_0, \quad (2.14)$$

Рассчитывается промежуточное значение результативного показателя по формуле:

$$\text{Пр}^{\text{реал}} \text{В}^{\text{реал}} = \text{В}^{\text{реал}}_1 - \text{С}^{\text{рел}}_0 - \text{У}_{p0} - \text{Р}^{\text{реал}}_0, \quad (2.15)$$

$$\text{Пр}^{\text{реал}} \text{С}^{\text{рел}} = \text{В}^{\text{реал}}_1 - \text{С}^{\text{рел}}_1 - \text{У}_{p0} - \text{Р}^{\text{реал}}_0, \quad (2.16)$$

$$\text{Пр}^{\text{реал}} \text{У}_p = \text{В}^{\text{реал}}_1 - \text{С}^{\text{рел}}_1 - \text{У}_{p1} - \text{Р}^{\text{реал}}_0, \quad (2.17)$$

$$\text{Пр}^{\text{реал}} \text{Р}^{\text{реал}} = \text{В}^{\text{реал}}_1 - \text{С}^{\text{рел}}_1 - \text{У}_{p1} - \text{Р}^{\text{реал}}_1, \quad (2.18)$$

Определяется абсолютное отклонение результативного показателя отчетного периода за счет каждого из факторов:

– за счет изменения выручки от реализации продукции

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{В}^{\text{реал}} = \text{Пр}^{\text{реал}} \text{В}^{\text{реал}} - \text{Пр}^{\text{реал}}_0, \quad (2.19)$$

– за счет изменения себестоимости реализованной продукции

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{С}^{\text{рел}} = \text{Пр}^{\text{реал}} \text{С}^{\text{рел}} - \text{Пр}^{\text{реал}} \text{В}^{\text{реал}}, \quad (2.21)$$

– за счет изменения управленческих расходов

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{У}_p = \text{Пр}^{\text{реал}} \text{У}_p - \text{Пр}^{\text{реал}} \text{С}^{\text{рел}}, \quad (2.22)$$

– за счет изменения расходов на реализацию

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{Р}^{\text{реал}} = \text{Пр}^{\text{реал}} \text{Р}^{\text{реал}} - \text{Пр}^{\text{реал}} \text{У}_p, \quad (2.23)$$

Проверяется балансовая увязка:

$$\Delta \text{Пр}^{\text{реал}} = \Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{В}^{\text{реал}} + \Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{С}^{\text{рел}} + \Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{У}_p + \Delta \text{Пр}^{\text{реал}} \text{Р}^{\text{реал}}, \quad (2.24)$$

Построение аналитической таблицы:

Таблица 2.2 – Макет аналитической таблицы для результатов анализа прибыли

Показатель	Условное обозначение	Базовый период	Отчетный период	Изменение за счет фактора:			
				В ^{реал}	С ^{реал}	У _p	Р ^{реал}
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	Пр ^{реал}	Пр ^{реал} ₀	Пр ^{реал} ₁				

Формулировка выводов.

По данным аналитической таблицы можно увидеть какой фактор оказал наибольшее влияния на прибыль от реализации продукции.

Рассмотрим методику факторного анализ применимого для рентабельности.

Составим факторную модель и проведем анализ рентабельности продукции.

В таблице 2.3 представлены данные для анализа рентабельности реализованной продукции.

Осуществляется построение факторной модели рентабельности реализованной продукции:

$$R_{\Pi} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}}{C^{\text{рел}} + \text{Ур} + \text{Р}^{\text{реал}}} \cdot 100, \quad (2.25)$$

Определяется базисное значение результативного показателя:

$$R_{\Pi 0} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_0}{C^{\text{рел}}_0 + \text{Ур}_0 + \text{Р}^{\text{реал}}_0} \cdot 100, \quad (2.26)$$

Определяется отчетное значение результативного показателя:

$$R_{\Pi 1} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_1}{C^{\text{рел}}_1 + \text{Ур}_1 + \text{Р}^{\text{реал}}_1} \cdot 100, \quad (2.27)$$

Определяется общее абсолютное отклонение результативного показателя:

$$\Delta R_{\Pi} = R_{\Pi 1} - R_{\Pi 0}, \quad (2.28)$$

Рассчитывается промежуточное значение результативного показателя:

$$R_{\Pi \text{Пр}^{\text{реал}}} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_1}{C^{\text{рел}}_0 + \text{Ур}_0 + \text{Р}^{\text{реал}}_0} \cdot 100, \quad (2.29)$$

$$R_{\Pi C^{\text{рел}}} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_1}{C^{\text{рел}}_1 + \text{Ур}_0 + \text{Р}^{\text{реал}}_0} \cdot 100, \quad (2.30)$$

$$R_{\Pi \text{Ур}} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_1}{C^{\text{рел}}_1 + \text{Ур}_1 + \text{Р}^{\text{реал}}_0} \cdot 100, \quad (2.31)$$

$$R_{\Pi \text{Р}^{\text{реал}}} = \frac{\text{Пр}^{\text{реал}}_1}{C^{\text{рел}}_1 + \text{Ур}_1 + \text{Р}^{\text{реал}}_1} \cdot 100, \quad (2.32)$$

Таблица 2.3 – Исходные данные для факторного анализа рентабельности реализованной продукции

Показатель	Условное обозначение	Базовый период	Отчетный период
Рентабельность реализованной продукции, %	R_{Π}	$R_{\Pi 0}$	$R_{\Pi 1}$
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	$C^{\text{рел}}$	$C^{\text{рел}}_0$	$C^{\text{рел}}_1$
Управленческие расходы, тыс. руб.	Ур	Ур_0	Ур_1
Расходы на реализацию продукции, тыс. руб.	$\text{Р}^{\text{реал}}$	$\text{Р}^{\text{реал}}_0$	$\text{Р}^{\text{реал}}_1$
Прибыль от реализации продукции, тыс. руб.	$\text{Пр}^{\text{реал}}$	$\text{Пр}^{\text{реал}}_1$	$\text{Пр}^{\text{реал}}_0$

Определяется абсолютное отклонение результативного показателя отчетного периода за счет каждого из факторов:

– за счет изменения прибыли от реализации продукции

$$\Delta R_{\Pi \text{Пр}^{\text{реал}}} = R_{\Pi \text{Пр}^{\text{реал}}} - R_{\Pi 0}, \quad (2.33)$$

– за счет изменения себестоимости реализованной продукции

$$\Delta R_{\Pi C^{\text{пр}}} = R_{\Pi C^{\text{пр}}} - R_{\Pi \text{Пр}^{\text{реал}}}, \quad (2.34)$$

– за счет изменения управленческих расходов в полной себестоимости реализованной продукции

$$\Delta R_{\pi} U_p = R_{\pi} U_p - R_{\pi} C^{\text{рел}}, \quad (2.35)$$

– за счет изменения расходов на реализацию в полной себестоимости реализованной продукции

$$\Delta R_{\pi} P^{\text{реал}} = R_{\pi} P^{\text{реал}} - R_{\pi} U_p, \quad (2.36)$$

Проверяется балансовая увязка отклонения результативного показателя отчетного периода за счет каждого из факторов:

$$\Delta R_{\pi} = \Delta R_{\pi} P^{\text{реал}} + \Delta R_{\pi} C^{\text{рел}} + \Delta R_{\pi} U_p + \Delta R_{\pi} P^{\text{реал}}, \quad (2.37)$$

Построение аналитической таблицы:

Таблица 2.4 – Макет аналитической таблицы для результатов анализа рентабельности

Показатель	Условное обозначение	Базовый период	Отчетный период	Изменение за счет фактора:			
				$P^{\text{реал}}$	$C^{\text{рел}}$	U_p	$P^{\text{реал}}$
Рентабельность реализованной продукции, %	R_{π}	$R_{\pi 0}$	$R_{\pi 1}$				

Формулировка выводов. По данным аналитической таблицы можно увидеть какой фактор оказал положительное и отрицательное влияния на изменение прибыли от реализации продукции.

Далее рассмотрим резервы повышения прибыли и роста рентабельности, определим основные возможные источники роста прибыли и рентабельности, рассмотрим методику расчета резервов повышения прибыли и рентабельности.

2.3 Резервы повышения прибыли и роста рентабельности

Источниками повышения прибыли в организации могут быть:

- снижение себестоимости продукции;
- диверсификация производства;
- внедрение бюджетирования и финансового планирования;
- снижение расходов;
- открытие новых рынков сбыта;
- конкурентное преимущество;
- увеличение объемов реализуемой продукции;
- продажа или сдача в аренду неиспользуемого имущества;
- внедрение новейших технологий и оборудования на производстве;
- реструктуризация.

Увеличение прибыли от реализации товаров, работ, услуг требует решения двух основных задач: обеспечение роста выручки от их продажи и снижение их себестоимости. Каждый из данных показателей выступает как итог ряда действий работников производства, маркетинговых, финансовых и других служб. Функции служб организации – контроль за эффективностью

осуществляемых операций, мероприятий, их оценка с точки зрения конечных результатов, а также применение экономических рычагов, стимулов при выборе и реализации оптимальных решений.

В распоряжении специалистов имеется ряд форм и методов, которые позволяют положительно воздействовать на факторы, влияющие на объем прибыли от реализации продукции. Решающие факторы можно условно разделить на три группы. Первая из них влияет на рост поступлений от реализации, вторая – на объем затрат, третья – на изменение уровня рентабельности реализованной продукции.

Резервы роста прибыли – это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущение внереализационных убытков, совершенствование структуры продукции.

Направления роста прибыли – те факторы, количественное изменение которых увеличит показатели прибыли. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Существует научно обоснованная методика расчета, мобилизации и реализации резервов роста прибыли. Выделяют три этапа такой работы: аналитический, организационный и функциональный.

На первом этапе выявляют и количественно оценивают резервы.

На втором этапе разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов.

На третьем этапе реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации продукции.

Резервы увеличения прибыли рассматриваются по каждому виду товарной продукции.

Источники прибыли:

– увеличение объема производства и реализации продукции

$$P \uparrow \text{ПРВ} = \sum P \uparrow V_i \cdot \text{УПР}_i, \quad (2.38)$$

– увеличение цены на продукцию

$$P \uparrow \text{ПРЦ}_{ij} = \sum \sum \frac{\Delta Y_{ij} \cdot \text{Ц}_{ij}}{100} \cdot V_i + \sum P \uparrow V_i, \quad (2.39)$$

– снижение себестоимости продукции

$$P \uparrow \text{ПР}_c = \sum P \downarrow C_i \cdot (V_i + \sum P \uparrow V_i), \quad (2.40)$$

где $P \uparrow \text{ПР}$ – резерв увеличения прибыли;

$P \uparrow V_i$ – резерв увеличения объема производства и реализации продукции;

УПР_i – прибыль в расчете на единицу продукции;

ΔY_{ij} – изменение удельного веса каждого сорта продукции;

Ц_{ij} – отпускная цена соответствующего сорта;

V_i – возможный объем реализации;

$R \downarrow C_i$ – резерв снижения себестоимости.

Для выявления и подсчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости может быть использован метод сравнения. В этом случае для количественной оценки резервов очень важно правильно выбрать базу сравнения, в качестве которой могут выступать уровни использования отдельных видов производственных ресурсов:

- плановый и нормативный;
- достигнутый на передовых предприятиях;
- базовый;
- фактически достигнутый средний уровень в целом по отрасли;
- фактически достигнутый на передовых предприятиях зарубежных стран.

Методической базой экономической оценки резервов снижения затрат является система прогрессивных технико-экономических норм и нормативов по видам затрат сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, нормативов использования производственных мощностей, удельных капитальных вложений, норм и нормативов определения потребностей в оборудовании и др. [17].

В течение отчетного периода могут быть выявлены резервы роста прибыли краткосрочного действия. Они связаны с устранением отрицательного влияния факторов формирования прибыли в определенном периоде. Мобилизация этих резервов осуществляется путем разработки системы оперативных мероприятий.

Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета прибыли и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный.

На первом этапе выявляют и количественно оценивают резервы, на втором разрабатывают и комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов; на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль их выполнения. Резервы максимизации финансовых результатов от реализации продукции рассчитывают для каждого вида продукции, производимой на исследуемом предприятии.

Основными источниками резервов максимизации прибыли от реализации продукции являются: увеличение объема реализации продукции; снижение себестоимости продукции; повышение качества продукции, реализация продукции на более выгодных рынках сбыта, модернизация; реализация продукции в более оптимальные сроки и т.п.

Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объема реализации продукции необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации продукции умножить на фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида:

$$R \uparrow P_{RP} = R \uparrow V P_i \cdot P_i^{\text{ед}}, \quad (2.41)$$

где $R \uparrow P_{RP}$ – резерв роста прибыли за счет увеличения объема реализации

продукции, руб.;

$R \uparrow VPP_i$ – резерв роста объема реализации соответствующего вида продукции;

$\Pi^{ед}$ – фактическая прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида, руб.

Резервы увеличения прибыли за счет снижения себестоимости выпущенной продукции определяются по формуле:

$$R \uparrow \Pi_c = \sum (R \downarrow C_i \cdot (R \uparrow VPP_i + VPP_{il})), \quad (2.42)$$

где $R \downarrow C_i$ – резерв снижения себестоимости каждого вида продукции, руб.;

$R \uparrow VPP_i$ – резерв роста продаж, м³;

VPP_{il} – объем продаж отчетного периода, м³.

Далее рассмотрим основные резервы повышения рентабельности.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции ($R \uparrow \Pi$) и снижение себестоимости произведенной продукции ($R \downarrow C$).

Для подсчета резервов может быть использована следующая формула:

$$R \uparrow R = R_v - R_\phi = \frac{\Pi_\phi + R \uparrow \Pi}{\sum (VPP_{I_v} \times C_{I_v})} \times 100 - \frac{\Pi_\phi}{Z_\phi} \times 100, \quad (2.43)$$

где $R \uparrow R$ – резерв роста рентабельности, тыс. руб.;

R_v – рентабельность возможная, %;

R_ϕ – рентабельность фактическая, %;

Π_ϕ – фактическая сумма прибыли, тыс. руб.;

$R \uparrow \Pi$ – резерв роста прибыли от реализации продукции, тыс. руб.;

VPP_v – возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов его роста, тыс. руб.;

C_v – возможный уровень себестоимости продукции с учетом выявленных резервов снижения, тыс. руб.;

Z_ϕ – фактическая сумма затрат по реализованной продукции, тыс. руб.

Результаты анализа прибыли и рентабельности за отчетный период (год) используются для определения направлений поиска резервов ее роста на последующий период.

Анализ уровня рентабельности любого предприятия необходим для выявления определенных резервов и путей повышения рентабельности данного предприятия.

Особенно важным и серьезным фактором путей повышения рентабельности любого предприятия в современных условиях рынка является работа по сбережению ресурсов.

Это ведет к снижению себестоимости производимой продукции и к снижению затрат, соответственно, к росту прибыли. Уменьшения затрат на производство продукции возможно, благодаря:

– снижению материалоемкости продукции, чего можно достигнуть внедрением новых, еще более экономных конструкций;

- применению определенных технологий, направленных на сбережение ресурсов, современных форм амортизации, информационных технологий и малоотходных технологий;

- использование материалов определенных прогрессивных видов, снижение затрат по переработке, транспортировке и хранению материалов, повышение контроля по охране материалов, снижение потерь материалов;

- вторичное использование ресурсов, в том числе, регенерация, утилизация отходов, сбор, заготовка, восстановление и использование отходов;

- повышение производительности труда, создание и поддержание благоприятной обстановки в рабочем коллективе;

- эффективное использование оборудования, снижение затрат на основные средства путем ликвидации ненужных основных средств.

Кроме этого пути повышения рентабельности предусматривают:

- увеличение объемов реализации готовой продукции улучшенного качества;

- расширение объемов производства и деятельности предприятия в целом;

- распределение затрат на сменные и постоянные;

- исследование номенклатуры продукции на предмет необходимости ее выпуска;

- снижение производства материалоемкой продукции, применяя более новые и современные технологии производства, повышение квалификации и производительности рабочей силы, более эффективное использование производственного оборудования;

- поиски новых поставщиков на более выгодных условиях для закупки более дешевых материалов и сырья;

- улучшение политики сбыта, возможное снижение цен, разработка систем скидок и дисконтов для реализации запасов;

- поиски новых рынков сбыта благодаря маркетинговой политике;

- проведение различных акций, конкурсов, улучшение рекламы для продажи товаров потребителям;

- постоянное совершенствование методов работы на предприятии.

Таким образом, для каждого предприятия существуют свои пути повышения рентабельности, в том числе, снижение себестоимости выпускаемой продукции, увеличение объемов ее реализации, повышение эффективности работы на предприятии, более рациональное использование необоротный и оборотных активов, а также заемного или собственного капиталов.

В данном разделе дипломного проекта были рассмотрены теоретические аспекты экономической эффективности деятельности организации и пути ее повышения, в результате чего можно сделать следующие выводы:

- экономическая оценка эффективности деятельности организации является многоаспектной функцией предпринимателей, менеджеров и базируется на комплексном исследовании эффективности трех основных стадий развития экономических явлений: инвестирование, финансовая

деятельность организации;

- для анализа финансовых результатов деятельности организации и определения эффективности в целом могут быть использованы такие показатели прибыли как прибыль отчетного периода, налогооблагаемая прибыль, нераспределенная прибыль, капитализированная прибыль, потребляемая прибыль и экономическая прибыль;

- главная роль в формировании финансового результата деятельности производственного предприятия принадлежит прибыли от реализации продукции, на долю которой приходится в настоящее время 90-95% от общей суммы прибыли отчетного периода;

- основными направлениями повышения экономической эффективности деятельности организации являются повышение технических возможностей организации и маркетинговая деятельность. Все маркетинговые мероприятия, направленные на продвижение товара к потребителю, могут быть использованы для реализации большего объема товаров и соответственно получения большего размера прибыли от реализации продукции.

Все маркетинговые мероприятия, направленные на продвижение товара к потребителю, могут быть использованы для реализации большего объема товаров и соответственно получения большего размера прибыли от реализации продукции. С целью повышения эффективности деятельности фирмы необходимо ставить стратегические задачи, среди которых новая технология и продукция, выход на международный рынок, диверсификация и конкурентная, производственная, инновационная, предпринимательская и административная реакция фирмы.

В следующем разделе проведем анализ динамики прибыли и рентабельности, а также проведем факторный анализ прибыли от реализации продукции и рентабельности реализованной продукции в Столбцовском лесхозе.