

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет»  
(национальный исследовательский университет)  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Логистика и экономика торговли»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.Б. Левина

\_\_\_ июня 2018 г.

Рентабельность деятельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.»: оценка и пути ее  
повышения

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ–38.03.06.2018.1021.ПЗ ВКР

Руководитель работы  
к.э.н., доцент

\_\_\_\_\_ Э.В. Таипова

\_\_\_ июня 2018 г.

Автор работы  
студент группы ЭУ–415

\_\_\_\_\_ В.В. Попов

\_\_\_ июня 2018 г.

Нормоконтроль  
к.п.н. доцент

\_\_\_\_\_ Ж.А. Зеленская

\_\_\_ июня 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Попов В.В. Рентабельность деятельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.»: оценка и пути ее повышения: выпускная квалификационная работа. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ, 2018. – 71 с., 15 ил., 22 табл., библиогр. список – 50 наим.

В выпускной квалификационной работе на основе анализа финансовых результатов и анализа рентабельности сельскохозяйственного предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.», работающего на рынке производства и реализации сельскохозяйственной продукции, для внутреннего и зарубежного рынка, предложен план мероприятий по повышению рентабельности этого предприятия.

Финансовый анализ выполнен по документам бухгалтерской отчетности КХ «ПОПОВ В.Б.» за 2015–2017 годы. Он учитывает экономическую динамику финансовых результатов, включает анализ влияния факторов на рентабельность предприятия и преследует диагностические цели.

Предлагаемые мероприятия по повышению рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» опираются на результаты финансовой деятельности предприятия, ранжированы по приоритетности и доведены до детального плана их реализации.

Для обоснования эффективности предлагаемых мероприятий в выпускной квалификационной работе использованы методы факторного анализа.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую ценность для предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
1.1 Экономическая сущность понятия и показатели рентабельности .....	7
1.2 Факторы, влияющие на повышение рентабельности предприятия .....	14
1.3 Отечественный и зарубежный опыт анализа рентабельности предприятия	17
2. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ КХ «ПОПОВ В.Б.»	
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия.....	23
2.2 Анализ рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».....	29
2.3 Факторный анализ рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» .....	35
3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КХ «ПОПОВ В.Б.»	
3.1 Пути повышения и резервы роста рентабельности предприятия .....	42
3.2 Экономическая эффективность внедрения мероприятий .....	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	59
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	61
ПРИЛОЖЕНИЕ А	
ПРИЛОЖЕНИЕ Б	

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность данной темы обусловлена тем, что состояние основных производственных средств и их оптимизация напрямую связаны с эффективной работой предприятия и с получением предприятием прибыли. Для того чтобы эффективно управлять активами, нужно рассматривать их в целом и, что наиболее важно, в разрезе отдельных статей.

В условиях современной экономики деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

Чтобы обеспечивать выживаемость, а также развитие предприятия в современных условиях рынка, менеджерам необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих и потенциальных конкурентов. Основное значение в определении финансового состояния хозяйствующего субъекта состоит в своевременном и качественном анализе финансово-хозяйственной деятельности.

Результат деятельности фирмы оценивается системой показателей, одним из которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования хозяйствующего субъекта. Данный показатель позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

Прибыль и рентабельность являются объектом изучения различных экономических наук: экономики предприятия, экономической теории, экономического анализа, финансов предприятия, бухгалтерского учета, финансового менеджмента и многих других.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от слова рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным (прибыли) ресурсам. Следует отметить, что показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли хозяйствующих субъектов.

В динамике прибыльность хозяйствующего субъекта можно проследить, используя показатели рентабельности. Прибыль и рентабельность относятся к основным показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

На эти показатели влияют множество различных факторов. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, следовательно, улучшается финансовое состояние данного предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для расширенного воспроизводства, самофинансирования, решения проблем социального и материального поощрения персонала, инвестирования в различные виды имущества.

Высокий уровень рентабельности дает преимущество любому хозяйствующему субъекту в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков, в получении кредитов и других различных преимуществ, что определяет конкурентоспособность, а также степень его независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными и использованными ресурсами. Показатели измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

Отсюда следует, что всегда есть необходимость анализа прибыли, ее планирования, поиска путей повышения рентабельности и целенаправленной и

постоянной борьбы каждого предприятия на всех этапах производства за прибыль.

Объектом выпускной квалификационной работы является крестьянское хозяйство «ПОПОВ В.Б.». Основной вид деятельности исследуемого предприятия – производство и реализация сельскохозяйственной продукции.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать предложения по увеличению рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».

Исходя, из поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть теоретические аспекты показателей рентабельности.
2. Провести анализ показателей рентабельности предприятия и на основе этих данных разработать рекомендации по увеличению рентабельности.
3. Обосновать эффективность предложенных мероприятий экономическими расчетами.

Предмет выпускной квалификационной работы: рентабельность предприятия.

Методами решения поставленных в работе задач являются: аналитический обзор, систематизация данных, расчетно-аналитический метод.

Теоретической основой данной выпускной квалификационной работы являются работы ученых-экономистов в сфере экономики и анализа деятельности торгового предприятия, анализа финансового состояния, а именно: А.И. Бланка, А.Д. Шеремета, Н.П. Любушина, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, М.И. Баканова, Т.И. Николаевой, В.А. Чернова.

Информационную базу выпускной квалификационной работы составили законодательные акты Республики Казахстан в сфере хозяйственной деятельности; результаты исследований, содержащиеся в работах отечественных и зарубежных экономистов; материалы периодических специальных изданий; справочные материалы, а также показатели производственно-финансовой деятельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».

Практическая значимость заключается в разработке мероприятий по повышению рентабельности на исследуемом предприятии. Данное мероприятие повысит качество и конкурентоспособность данного предприятия и повысит эффективность его работы в целом.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, приложений.

В первом разделе рассмотрены теоретические аспекты анализа рентабельности предприятия, проанализированы основные показатели рентабельности, а также проведен сравнительный анализ зарубежных и отечественных методик определения и анализа рентабельности.

Во втором разделе работы дана организационно-экономическая характеристика КХ «ПОПОВ В.Б.», проведен анализ состояния, динамики, показателей рентабельности предприятия, дана оценка их значений.

В третьем разделе, на основе результатов анализа, выявлены возможности по увеличению показателей рентабельности. Произведен расчет экономического эффекта от внедрения предложений на практике.

В заключении сделаны выводы по решению всех задач, по достижению цели данной квалификационной работы.

Содержание работы изложено на 71 страницах, содержит 17 формулы, два приложения. Для большей наглядности цифровые данные представлены в 22 таблицах и на пятнадцати рисунках. Библиографический список состоит из 50 источников.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

## 1.1 Экономическая сущность понятия и показатели рентабельности

В экономической теории принято различать понятия экономического эффекта и экономической эффективности.

Экономический эффект — экономическая категория, характеризующая абсолютный результат деятельности.

Экономическая эффективность — экономическая категория, характеризующая отношение полученного эффекта к затратам, произведенным для его достижения, или ресурсам, необходимым для его достижения:

$$\frac{\text{Эффект}}{\text{Затраты}} \text{ или } \frac{\text{Эффект}}{\text{Ресурсы}}$$

Экономический эффект выражается прибылью (объемом продаж, выручкой от реализации и др.) организации [18].

Основными стоимостными показателями, характеризующими экономическую эффективность предприятия, являются:

- размер текущих расходов и вложений в основные фонды;
- объем валовой и товарной продукции;
- доходность производства.

На основе показателей экономической эффективности можно определить:

- материалоемкость;
- валовой и чистый доход;
- производительность труда;
- фондоотдачу;
- рентабельность.

В условиях рыночной экономики и высокой конкуренции основными факторами, определяющими благополучное функционирование организации, является: эффективное управление бизнесом, рационального использования



ресурсов, расширение деятельности, поиск резервов. Основной целью деятельности каждой коммерческой организации является получение прибыли.

Показателями, характеризующими эффективность функционирования организации, служат прибыль и рентабельность. При этом каждое предприятие стремится максимизировать прибыль и повысить уровень рентабельности.

Более подробно остановимся на показателях рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от слова рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

По мнению Г.В.Савицкой, рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса [23].

Можно отметить, что рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной (ожидаемой) прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и тому подобное [13].

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными и использованными ресурсами. Показатели измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах) [6].

Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой),

прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг. Показатели рентабельности используют не только для оценки эффективности деятельности предприятия, но и как инструмент в ценообразовании, в инвестиционной политике [29].

Оценка рентабельности активов предприятий производится для обеспечения сопоставимости абсолютных показателей прибыли, оценки эффективности затрат, а также для прогнозирования финансовых результатов в связи с изменяющимися обстоятельствами хозяйствования [28].

В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности как:

- прибыльность;
- отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
- сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
- интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности [47].

Показатели рентабельности являются и могут использоваться как инструменты в ценообразовании и инвестиционной политике, также их используют для оценки работы предприятия [30].

Рентабельность предприятия формируется под воздействием группы взаимосвязанных факторов, которые по своему составу оказывают разнородное влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия, как позитивно, так и негативно, в связи, с чем их объединяют на несколько групп:

- показатели, характеризующие рентабельность издержек производства;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;
- показатели, характеризующие доходность капитала и его частей [46].

Система показателей рентабельности представлена на рисунке 1.1.

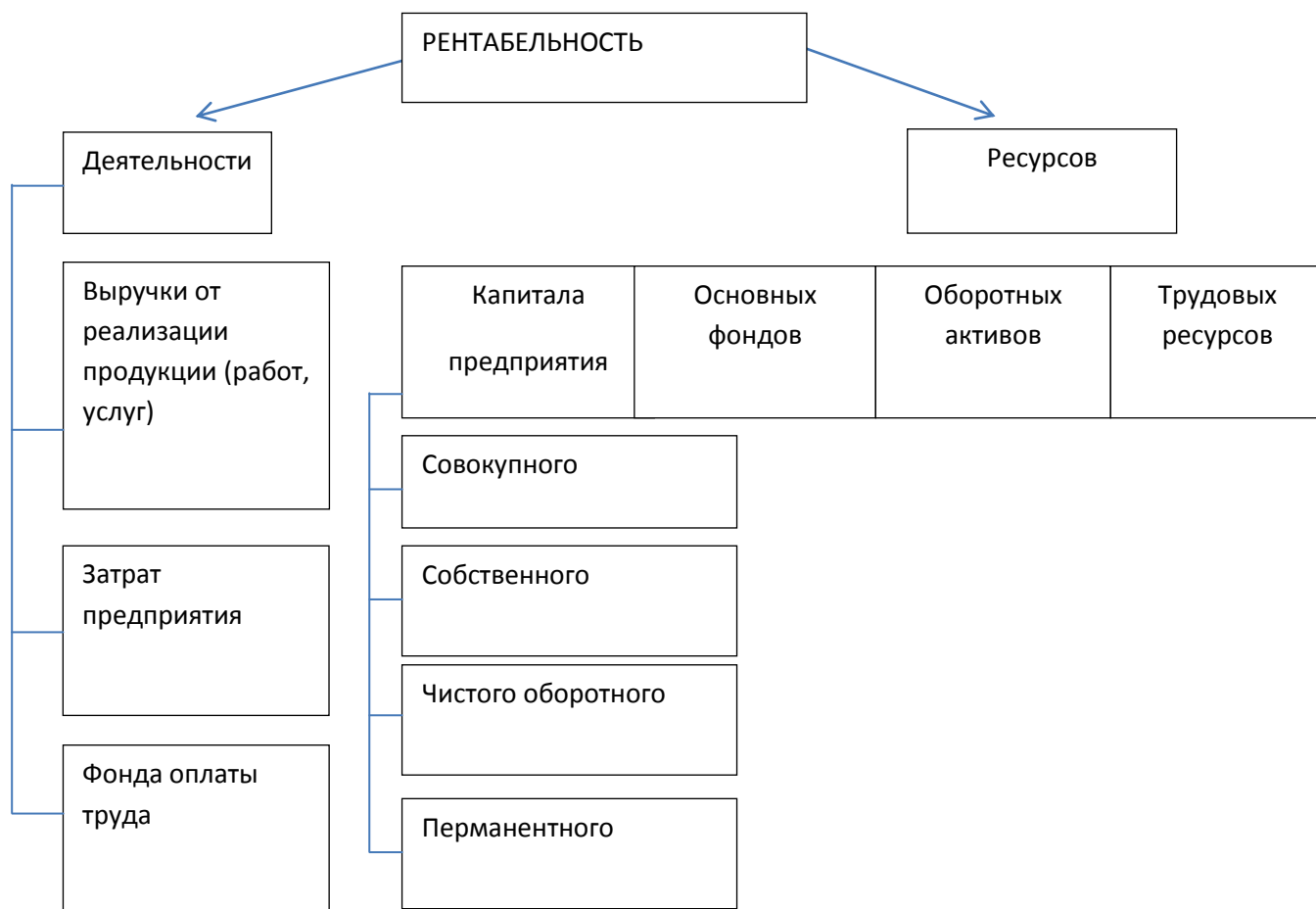


Рисунок 1.1 – Система показателей рентабельности предприятия

Все эти показатели могут рассчитываться на основе прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, прибыли от обычной деятельности, а также чистой прибыли.

Рентабельность затрат (рентабельность продукции)(Rз) определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции, единица измерения %, (формула 1):

(1)

$$R_z = \frac{Pr}{C_p} \times 100\%,$$

где Pr – прибыль от продаж

Cп – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Коэффициент показывает уровень прибыли на 1 рубль затраченных средств. Коэффициент можно рассчитать, как в целом по предприятию, так и отдельным его подразделениям и видам продукции [50].

Показатели рентабельности продукции характеризуют прибыльность различных видов продукции и всего объема продукции, и тем самым не только определяют эффективность использования ресурсов предприятия, но и служат отправной точкой в процессе ценообразования [4].

Рентабельность продаж ( $R_{пр}$ ) определяется отношением величины прибыли к выручке от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных, обязательных платежей [6].

В зависимости от показателя прибыли различают рентабельность продаж:

— как отношение прибыли от продажи ( $Пр$ ) к выручке от продажи ( $Вр$ ), измеряется в %, (формула 2):

(2)

$$R_{п} = \frac{Пр}{Вр} \times 100\%$$

— как отношение налогооблагаемой прибыли ( $Пн$ ) к выручке от продажи ( $Вр$ ), измеряется в %, (формула 3):

(3)

$$R_{п} = \frac{Пн}{Вр} \times 100\%$$

— как отношение чистой прибыли ( $Пч$ ) к выручке от продажи ( $Вр$ ), измеряется в %, (формула 4):

(4)

$$R_{п} = \frac{Пч}{Вр} \times 100\%$$

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности: показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж. Этот показатель рассчитывается как в целом по предприятию, так и по отдельным видам продукции [4].

Рентабельность производства является относительным показателем эффективности использования основных фондов и оборотных средств предприятия. Она показывает степень общей прибыльности на 1 рубль

затрат производственных ресурсов. Общая рентабельность производства ( $R_{пр}$ ) определяется по формуле 5:

(5)

$$R_{пр} = \frac{\Pi}{\Phi_{ср} + Ноб} \times 100\%,$$

где  $\Pi$  – совокупная прибыль предприятия, руб.;

$\Phi$  – среднегодовая стоимость ОПФ предприятия, руб.;

$Ноб$  – среднегодовой норматив оборотных средств предприятия, руб.

Показатель рентабельности производства более объективно отражает общий уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, чем рентабельность отдельных видов продукции, товаров и услуг [4].

Рентабельность собственных средств или капитала, рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия к акционерному капиталу с резервами. К собственным источникам относятся уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (убыток) [45]. К внутренним источникам, за счет которых, пополняются собственные средства относятся: чистая прибыль, амортизационные отчисления, фонд переоценки имущества, прочие источники. К внешним источникам, за счет которых, пополняются собственные средства, относятся: выпуск акций, безвозмездная финансовая помощь, прочие внешние источники [12].

Этот показатель выступает для всех акционеров и высшего руководства одним из главных критериев эффективности деятельности предприятия. Рентабельность собственного капитала характеризует верхнюю границу потенциального внутреннего развития предприятия. Высокий коэффициент чистой рентабельности является важным стимулом для привлечения новых акционеров и увеличения объемов производства [44].

Рентабельность собственного капитала рассчитывается по формуле 6:

(6)

$$R_{ск} = \frac{Пч}{К} \times 100\%,$$

где  $R_{ск}$  – рентабельность собственного капитала, %;

$Пч$  – чистая прибыль предприятия, руб.;

$К$  – средняя величина собственного капитала, руб.

Заметим, что обратная величина, т.е. соотношение среднего размера собственного капитала и чистой прибыли, представляет период окупаемости собственного капитала.

Коэффициенты рентабельности всего капитала, показывают насколько эффективно предприятие использует весь капитал, находящийся в его распоряжении. Увеличение данных коэффициентов, говорит о росте эффективности использования всего имущества предприятия, а падение означает обратное. Если значения коэффициентов имели место снижения, то это говорит о падении спроса на продукцию организации или о перенакоплении активов предприятия [19].

Рентабельность активов как один из синтетических показателей позволяет оценить результаты основной деятельности предприятия. Он выражает отдачу, которая приходится на рубль активов предприятия. Коэффициент рентабельности активов (рентабельность всего капитала), показывает эффективность использования всего имущества предприятия [42].

Рентабельность активов ( $R_a$ ) определяется по формуле 7:

(7)

$$R_a = \frac{Пч}{A_{ср}} \times 100\%,$$

где  $Пч$  – чистая прибыль,

$A_{ср}$  – средняя стоимость активов [7].

Рентабельность оборотных активов, демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем

более эффективно используются оборотные средства. Определяется по формуле 8:

(8)

$$Roa = \frac{Пч}{ОАср} \times 100\%,$$

где Пч – прибыль чистая,

ОАср – средняя стоимость оборотных активов.

Рентабельность внеоборотных активов определяется по следующей формуле, демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании.

Определяется по формуле 9:

(9)

$$Rвоа = \frac{Пч}{ВОАср} \times 100\%,$$

где Пч – прибыль чистая,

ВООАср – среднегодовая стоимость внеоборотных активов.

Чем выше значение данного коэффициента, тем более эффективно используются основные средства [28].

## 1.2 Факторы, влияющие на повышение рентабельности предприятия

Повышение рентабельности – одна из основных целей коммерческого предприятия. Поэтому на каждом предприятии обычно предусматриваются определенные мероприятия по ее увеличению. Мероприятия также должны увеличивать эффективность и улучшать рентабельность предприятия [4]. Проект мероприятий должен учитывать специфику производства и множество внутренних и внешних факторов. Самый простой и прямой путь воздействия на рентабельность – это воздействие на прибыль предприятия, а именно: снижение себестоимости и увеличение выручки (объема продаж), также используются и другие более конкретные мероприятия [40].

Без глубокого и всестороннего изучения факторов нельзя сделать обоснованные выводы о результатах деятельности предприятия, выявить резервы, обосновать планы и управленческие решения.

Рентабельность зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся [14]:

- ускорение НТП;
- уровень хозяйствования;
- компетентность руководства и менеджеров;
- конкурентоспособность продукции;
- уровень организации производства и труда.

К внешним факторам относятся:

- конъюнктура рынка;
- уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы;
- нормы амортизации;
- система налогообложения;
- расширение рынка продаж [49].

Внутренние факторы действуют на рентабельность через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность, могут быть объединены в группы по признакам образования прибыли. Различают три основных условия образования прибыли:

- инициатива предприятия;
- благоприятные обстоятельства;
- признание деятельности предприятия особо полезной для общества [27].

На рисунке 1.2 схематично представлены факторы, которые влияют на рентабельность.

Факторы, влияющие на  
рентабельность



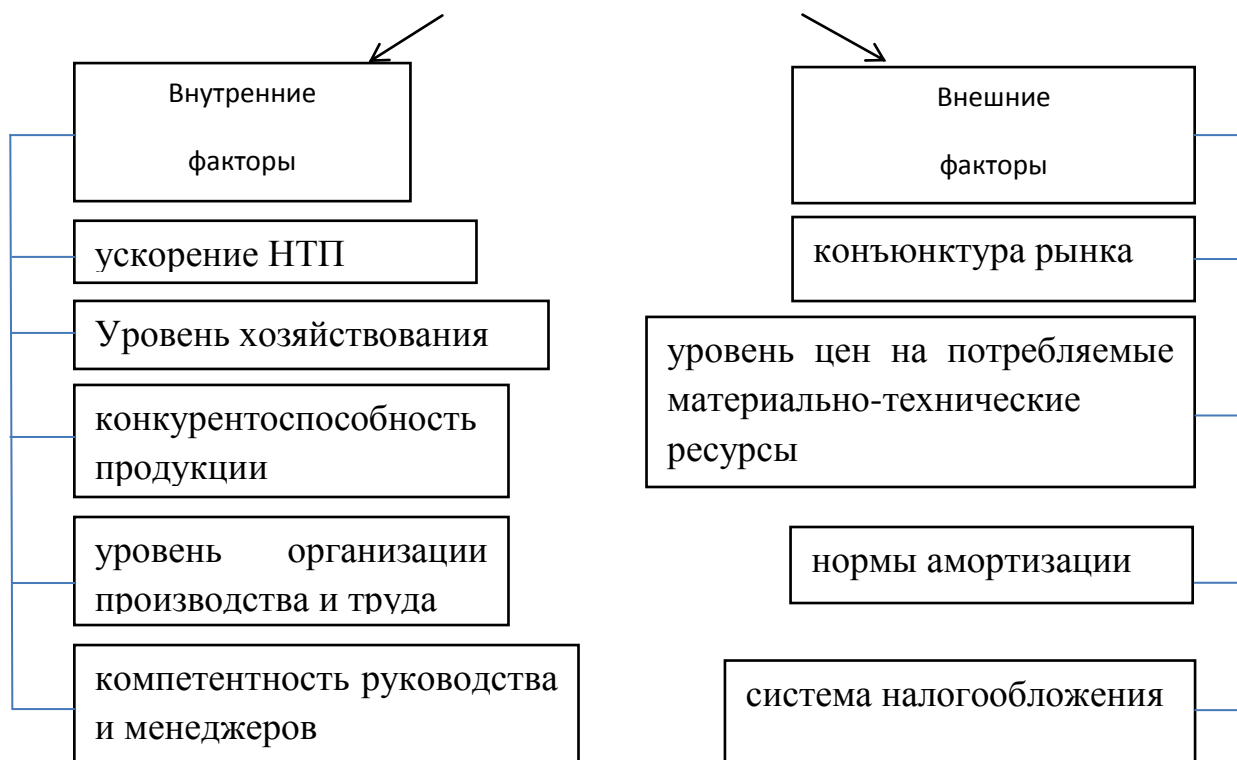


Рисунок 1.2 – Факторы, влияющие на рентабельность

Подобная классификация достаточно условна. Во множестве случаев возникновение прибыли является результатом совпадения нескольких или всех условий. Однако она позволяет определить группы факторов, в наибольшей мере влияющих на образование прибыли [16].

На каждом предприятии должны планироваться мероприятия по увеличению рентабельности.

В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции;
- улучшение качества продукции;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;

- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж [35].

Из данного перечня мероприятий можно сделать вывод о том, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции и использование факторов производства, тем самым увеличивая рентабельность предприятия [34].

### 1.3 Отечественный и зарубежный опыт анализа рентабельности предприятия

Прежде чем говорить об отечественном и зарубежном опыте анализа рентабельности рассмотрим понятие рентабельности в зарубежных источниках.

В современном финансовом словаре Райзберга Б.А. представлено следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства» [16].

В русско-немецком словаре Лепинга А.А. дается понятие рентабельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что в переводе как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся», либо от слова «рента», что в буквальном смысле означает «доход» [9].

Данные определения рентабельности можно сравнить с отечественными авторами такими как : Е.С. Стоянова, Н.П. Любушиным и А.Д. Шеремет.

Е.С. Стоянова в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение рентабельности: «рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов» [22]. Делаем вывод что, по мнению автора, рентабельность отражает приобретение максимально возможного количества благ от существующих ресурсов.

По мнению А.Д. Шеремета рентабельность является главным признаком, который определяет результативность хозяйственной деятельности предприятия. Рентабельность можно рассчитать в виде условных показателей экономических результатов, которые получены за отчетный период предприятием. На основе определения А.Д. Шеремета можно сделать вывод о том, что финансовая сущность коэффициентов рентабельности состоит в установлении степени доходности деятельности компании [26].

Близким к определению Е.С. Стояновой можно отнести данное определение Н.П. Любушиным, который устанавливает рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [11].

М.Н. Крейнина представляет определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия» [8].

На основе вышесказанного можно сделать вывод о том, что зарубежные и отечественные авторы во многом сходятся взглядами на определение рентабельности.

Существенных различий в российских и зарубежных методиках не наблюдается, однако можно выделить то, что в России принято выделять большее число показателей таких как:

- рентабельности запасов;
- оборотных и внеоборотных активов;
- источников формирования активов;

Рассчитываются данные показатели как отношение какого-либо вида прибыли к величине исследуемого показателя [38].

Общими показателями рентабельности для российской и зарубежной практики является коэффициент рентабельности продаж, который показывает долю выручки в составе прибыли организации, формула 10:

(10)

$$R_{п} = \frac{Pr}{Br} \times 100\%,$$

где Pr – Прибыль от продаж;

Br – Выручка от продаж.

Также можно отнести и коэффициент рентабельности собственного капитала, определяющего эффективность его использования, формула 11:

(11)

$$R_{к} = \frac{Пч}{К} \times 100\%,$$

где R<sub>к</sub> – рентабельность собственного капитала, %;

Пч – чистая прибыль предприятия, руб.;

К – средняя величина собственного капитала, руб.

Коэффициент рентабельности активов, демонстрирующий достаточный объем прибыли для используемых активов предприятия, формула 12:

(12)

$$R_{а} = \frac{Пч}{А_{ср}} \times 100\%,$$

где Пч – чистая прибыль;

А<sub>ср</sub> – средняя стоимость активов.

Для выявления конкурентоспособности предприятия используется коэффициент рентабельности инвестиций, формула 13:

(13)

$$R_{конк.} = \frac{Пч}{(СК + ДО)} \times 100\%,$$

где Пч – прибыль чистая;

СК – собственный капитал;

ДО – долгосрочные обязательства.

Также следует отметить то, что в России формула Дюпона применяется реже, чем в зарубежных странах.

Модель Дюпона (англ. The Du Pont System of Analysis, формула Дюпона) – метод финансового анализа через оценку ключевых факторов, определяющих рентабельность предприятия. Предложенный метод был впервые использован компанией «DuPont» в начале 20-го века [12].

Данная модель представляет собой факторный анализ, то есть выделение основных факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия.

Целью финансового анализа любого хозяйствующего субъекта является поиск путей максимизации доходности вложенного капитала для собственников и акционеров [25].

Доходность предприятия и рост ее стоимости для акционеров отражается коэффициентами рентабельности. Управление рентабельностью предприятия становится ключевой задачей для всех уровней менеджмента:

- стратегического;
- тактического;
- оперативного.

Фирмой «DuPont» был предложен простой способ управления рентабельностью через разложение коэффициента рентабельности на факторы, которые отражают различные аспекты деятельности предприятия.

Первоначально модель представляла собой влияние двух факторов на рентабельность активов (ROA) предприятия, формула 14:

(14)

$$ROA = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{А_{ср}} = R_{\text{продаж}} \times \text{Коб. активов},$$

где ЧП – чистая прибыль;

А<sub>ср</sub> – активы среднегодовые;

В – выручка;

R<sub>продаж</sub> – рентабельность продаж;

Коб.активов – коэффициент оборачиваемости активов.

Двухфакторная модель показывает взаимосвязь между показателем эффективности деятельности предприятия – ее рентабельностью (ROA) и двумя факторами: оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж.

На примере Формулы Дюпона очевидно, что для поддержания рентабельности активов на необходимом уровне либо наращивать рентабельность продаж (актуально для отраслей с низкой оборачиваемостью) либо повышать оборачиваемость активов (актуально для отраслей с ограничением на рентабельность продаж) [33].

Таким образом, модель позволяет оценить вклад системы продаж предприятия и степени интенсивности использования активов в формирование рентабельности компании.

Помимо двухфакторной модели разработана трехфакторная, которая заключается в использовании коэффициента рентабельности собственного капитала как интегрального показателя эффективности деятельности предприятия и представление ее формулы в виде трех факторов.

Так формула расчета рентабельности собственного капитала имеет следующий вид, формула 15:

$$\begin{aligned} R_{ск} &= \frac{ЧП}{СК_{ср}} \times \frac{В}{В} \times \frac{ВБ_{ср}}{ВБ_{ср}} = \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{ВБ_{ср}} \times \frac{ВБ_{ср}}{СК_{ср}} = \\ &= R_{продаж} \times K_{об. ак} \times M_{рск}, \end{aligned} \tag{15}$$

где ЧП – чистая прибыль

ВБ<sub>ср</sub> – валюта баланса среднегодовая;

В – выручка;

R<sub>продаж</sub> – рентабельность продаж;

K<sub>об.активов</sub> – коэффициент оборачиваемости активов;

СК<sub>ср</sub> – собственный капитал среднегодовой;

M<sub>рск</sub> – мультипликатор собственного капитала.

Трехфакторная модель Дюпона показывает влияние на рентабельность предприятия операционной деятельности (продажи), инвестиционной и финансовой [39].

Как видим, эффективность системы продаж предприятия напрямую определяет рентабельность собственного капитала и следовательно инвестиционную привлекательность предприятия.

Основное преимущество модели ее простота расчета и анализа. Это привело к тому, что данная модель была доминирующей в финансовом анализе компаний США до 70-х годов двадцатого века.

Выделенные факторы, определяющие прибыльность компании для акционеров, довольно легко связываются с оперативными планами предприятия.

Недостатками модели являются то, что бухгалтерская отчетность не является абсолютно надежным источником информации о деятельности предприятия.

Вывод по разделу 1. На основе всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что рентабельность является одним из ключевых экономических показателей, который характеризует эффективность деятельности предприятия.

Показатели рентабельности характеризуют относительную доходность или прибыльность различных направлений деятельности предприятия. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, так как их величина показывает соотношение эффекта с наличными и использованными ресурсами. Показатели измеряются в относительных величинах (процентах, коэффициентах).

В условиях конкурентного рынка предприятия, которые уделяют недостаточно времени на анализ эффективности своей деятельности, упускают возможности для более эффективного и быстрого развития.

## 2. АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ КХ «ПОПОВ В.Б.»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Расчет и анализ показателей рентабельности проводится на примере деятельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».

Предприятие Крестьянское хозяйство «Попов Владимир Борисович» имеет сокращенное наименование КХ «ПОПОВ В.Б.». Предприятие образовано в результате регистрации Крестьянского (фермерского) хозяйства Поповым Владимиром Борисовичем, который является его владельцем.

КХ «ПОПОВ В.Б.» является физическим лицом, имеет в собственности имущество, самостоятельный баланс, отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, выступает в имущественном обороте от своего имени, выступает в судебных органах истцом и ответчиком. Имеет собственную печать, расчетные и иные счета в государственных и коммерческих банках.



Юридический адрес общества:

РП Казахстан, 111815, Костанайская область

Узункольский район

Село Узунколь

ул.Озерная.8

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

- 1) Производство, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции;
- 2) Транспортные услуги юридическим и физическим лицам;
- 3) Иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.

Контроль над деятельностью предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» осуществляется налоговыми и иными государственными органами в пределах их компетенции.

КХ «ПОПОВ В.Б.» вправе использовать труд наемных работников в любых должностях и любых специальностях в соответствии с ТК РК, необходимых для нормального функционирования общества, а также труд граждан в соответствии с договорами гражданско-правового характера. Средняя численность работников на предприятии КХ «ПОПОВ В.Б.» – 5 человек.

В целях повышения производительности труда работников на предприятии введено положение об оплате труда работников. За добросовестное отношение к труду, а также за особые успехи в работе рабочие поощряются премиями.

В собственности предприятия имеются – 3 склада для хранения с/х продукции, нория, офисное здание, гараж на 7 мест техники, оборудование для производства сельскохозяйственных культур, машинно-транспортный парк: Комбайн ЕНИСЕЙ 3шт., Кировец К-700 2шт., Трактор Т-4, Автомобиль ЗИЛ, Камаз, УАЗ, Культиватор, Сеялка СЗС-2.1 2шт, плуг, УАЗ 452, Трактор МТЗ 1шт. Общая площадь посевных угодий составляет 700 гектар, из которых 100 гектар засеваются ячменем, 150 гектар льном и 450 гектар пшеницей. Доли сельскохозяйственных культур проиллюстрированы на рисунке 2.1.

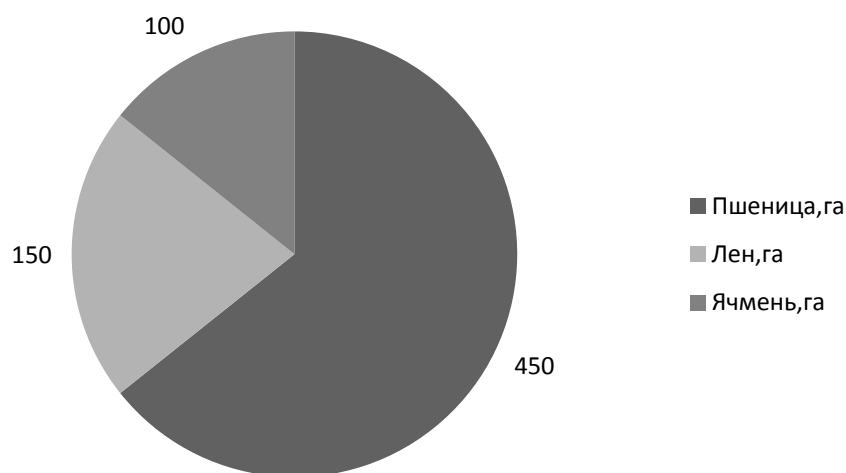


Рисунок 2.1 – Доли сельскохозяйственных культур

Как видно на рисунке 2.1 большую долю в структуре посевных площадей занимает пшеница, на втором месте лен и меньше всего предприятие засеивает ячмень.

В таблице 2.1 приведены основные показатели, характеризующие масштаб деятельности предприятия.

Таблица 2.1 – Основные показатели, характеризующие масштаб деятельности предприятия

Показатель	2015	2016	2017	2017. к 2015, %
1. Площадь с/х угодий, га	700	700	700	100
2. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. рублей	12105,8	12288,5	13057,7	107,9
3. Среднегодовая численность работников, человек	5	5	5	100
4. Энергетические мощности, л.с.	1565	1565	1565	100

На основе таблицы 2.1 можно сделать вывод о том, что предприятие по российским и казахстанским меркам относится к малым крестьянским хозяйствам.

Направление деятельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.», осуществление административно-распорядительных функций, прием и увольнение работников, и другие обязанности по управлению, осуществляются директором единолично, однако некоторые функции в отсутствие директора может исполнять заместитель директора. Решения директора по вопросам деятельности общества оформляются в письменном виде.

На рисунке 2.2 представлена организационная структура предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.».

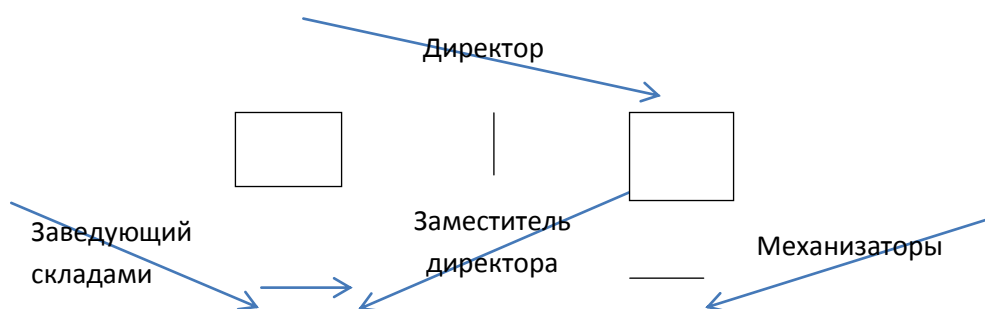


Рисунок 2.2–Организационная структура предприятия «КХ ПОПОВ В.Б.»

Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и других обязательных платежей, поступает на расчетный счет предприятия и используется в соответствии с решением директора.

Предприятие «КХ ПОПОВ В.Б.» является плательщиком единого земельного налога ежемесячно исчисляются суммы социального налога (КБК 103101) по ставке 20 процентов от МРП, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на первое января соответствующего финансового года, за каждого работника, а также за главу и совершеннолетних членов крестьянского или фермерского хозяйства.

Уплата индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты по ставке 10 % (КБК -101201).

Размер обязательных пенсионных взносов (КБК-901101) производится в размере не менее 10 % от МЗП.

Размер социальных отчислений (БСК-902101) производится в размере 5 % от МЗП.

В соответствии со ст. 125 – 1 Закона РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» для крестьянских (фермерских) хозяйств, имеющих земельные участки в частной собственности или на праве землепользования, уплата всех ранее взимавшихся налогов (кроме социального налога, налогов на имущество и транспортные средства сверх установленных нормативов потребности) заменена на единый земельный налог, уплачиваемый ежегодно (в два срока: до 1 октября и 1 марта) по ставке 0,15 % от оценочной стоимости с 500 гектаров + 0,3 % от оценочной стоимости с гектаров, превышающих 500 гектаров.

В пределах нормативов потребности, установленных постановлением Правительства РК от 20.12.99 г. № 1944, плательщики единого земельного налога (крестьянские (фермерские) хозяйства), согласно статьям 126 и 131 Закона, освобождены от уплаты налога на транспортные средства и налога на имущество. В норматив потребности в имуществе включено имущество, непосредственно используемое в процессе производства, хранения и переработки собственной сельскохозяйственной продукции. В норматив потребности в транспортных средствах включены один легковой автомобиль и грузовые автомобили с суммарной мощностью двигателей в размере 1000 кВт на 1000 га пашни.

Ниже в таблице 2.2 приведены основные финансовые результаты деятельности «КХ ПОПОВ В.Б.» в течение анализируемого периода.

Таблица 2.2 – Финансовые результаты предприятия

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя		Среднегодовая величина, тыс. руб.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	тыс. руб. (4 - 2)	± % ((4-2) : 2)	
1	2	3	4	5	6	7
1. Выручка	7920	7999	8163	+243	+3,1	8027
2. Расходы по обычным видам деятельности	2194	2217	2240	+46	+2,1	2217
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	5726	5782	5923	+198	+3,5	5810

4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-527	-563	-584	-57	+10,8	-558
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (3+4)	5199	5219	5340	+141	+2,7	5252
6. Проценты к уплате	–	–	–	–	–	–
7. Налоги на прибыль (доходы)	9	9	11	+2	+21,8	10
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6-7)	5190	5209	5329	+139	+2,7	5243

Годовая выручка за 3 года несколько выросла от 7920 тыс. руб. до 8163 тыс. руб., рост составил 243 тыс. руб., что в относительно выражении составляет 3,1 %.

Немаловажно отметить и увеличение расходов по основному виду деятельности, которое в первую очередь связано с постоянно растущими ценами на ресурсы необходимые для функционирования предприятия, такие как топливо, горюче-смазочные материалы, электроэнергия.

Прибыль от продаж за последний год составляла 5923 тыс. руб. Финансовый результат от продаж за весь анализируемый период увеличился на 198 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 3,5 %.

Также стоит отметить рост чистой прибыли, которая выросла с 5190 тыс.рублей до 5329 тыс.рублей, а абсолютное изменение за анализируемый период составило 139 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 2,7 %.

Проанализировав таблицу, можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно, наращивая основные показатели. Изменение выручки показано на рисунке 2.3.

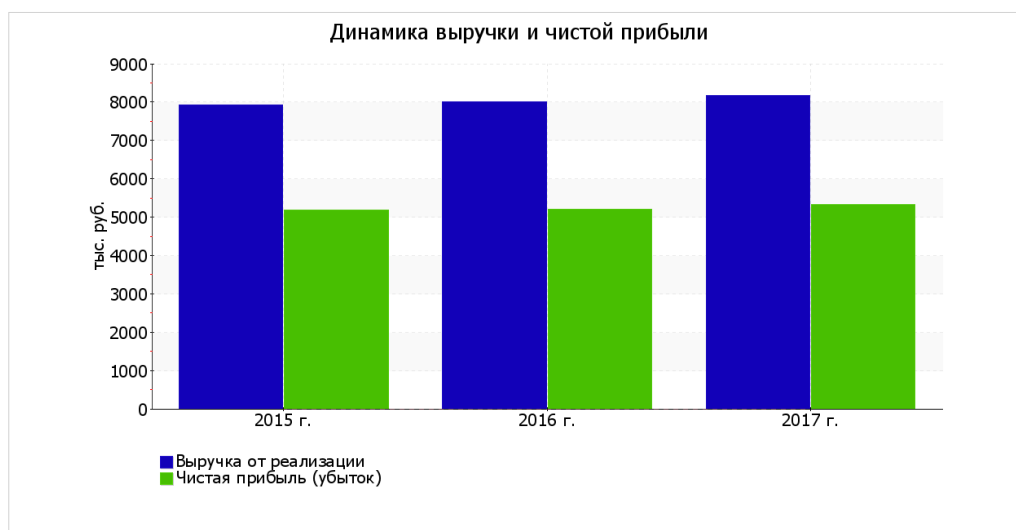


Рисунок 2.3– Динамика выручки и чистой прибыли

Исходя, из иллюстрации на рисунке можно сделать вывод о том, что рост выручки происходит пропорционально прибыли, это является благоприятным фактором. Также следует отметить, что на 2017 год наблюдается самый высокий уровень дохода.

## 2.2 Анализ рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.»

На основе бухгалтерской отчетности за 3 года рассчитаем и охарактеризуем показатели рентабельности. Для расчета показателей используем формулы из первой главы. Значения коэффициентов рентабельности будем сравнивать со среднеотраслевыми значениями, так как общепринятых нормативов не существует, а значение коэффициента в большинстве случаев зависит от отрасли, в которой функционирует предприятие.

Значения коэффициентов рассчитанных на основании формул из раздела 1 записаны в таблице 2.3. Также проанализируем динамику всех коэффициентов, которая также представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Расчет значений и динамики коэффициентов рентабельности

Показатель	31.12.2015 год	31.12.2016 год	31.12.2017 год	Абс. изм.	Темп роста, в %	Абс. изм.	Темп роста, в %
1	2	3	4	5 = 3-2	6 = 5 / 3 * 100%	7 = 4-3	8 = 7 / 4 * 100%
Рентабельность продаж	72,30%	72,30%	72,60%	0,00%	0,00%	0,30%	0,41%
Рентабельность продукции(затрат)	261,00%	260,80%	264,40%	-0,20%	-0,08%	3,60%	1,36%
Рентабельность активов	21,25%	21,00%	20,55%	-0,25%	-1,19%	-0,45%	-2,19%
Рентабельность СК	23,30%	23,00%	22,50%	-0,30%	-1,30%	-0,50%	-2,22%
Рентабельность оборотных активов	42,10%	41,30%	40,20%	-0,80%	-1,94%	-1,10%	-2,74%
Рентабельность внеоборотных активов	42,90%	42,70%	42,10%	-0,20%	-0,47%	-0,60%	-1,43%

Рентабельность затрат (рентабельность продукции)(Rз) определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции.

На основе данных расчетов можно сделать вывод о том, что рентабельность затрат имеет скачкообразную динамику, так на конец 2015 года рентабельность продукции составила 261 %, а на конец 2016 года наблюдается снижение коэффициента до 260,8%, однако на конец 2017 года наблюдается резкий скачок до 264,4 %, данный скачок связан со значительным увеличением прибыли от продаж. Темп роста на 2017 года по сравнению с 2016 годом данного коэффициента составил 0,41 %.

Сравнивая значения коэффициентов со среднеотраслевым значением можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно.

На рисунке 2.3 проиллюстрирована динамика коэффициента рентабельности затрат.

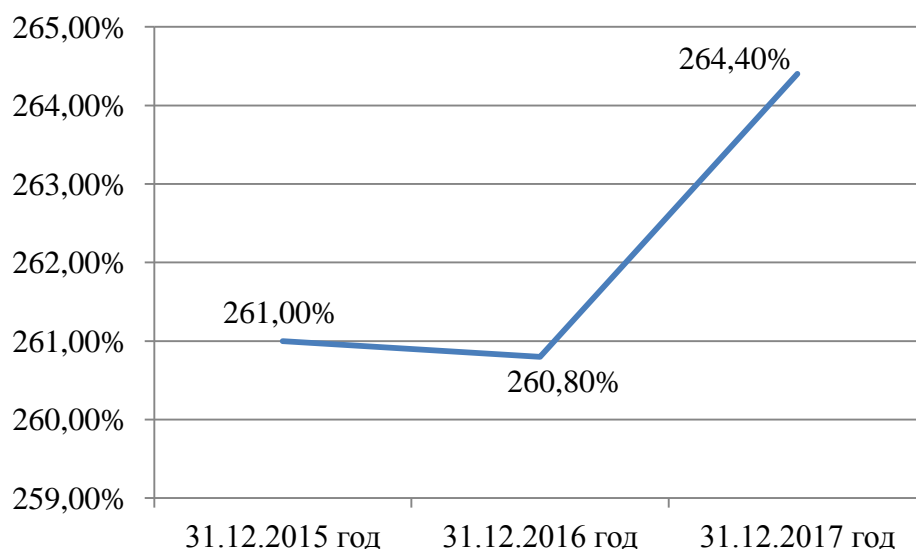


Рисунок 2.3 – Динамика коэффициента рентабельности затрат

Данное значение коэффициента означает, что на конец 2017 года каждый рубль затраченный на производство приносит 2 рубля 64 копейки прибыли.

Рентабельность продаж ( $R_{пр}$ ) определяется отношением величины прибыли к выручке от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей [6].

На основе данных расчетов можно сделать вывод о том, что рентабельность продукции за весь анализируемый период практически не изменялась, так на конец 2015 и 2016 года значение коэффициента осталось неизменным и составляло 72,3 %, однако на конец анализируемого периода показатель составил 72,6 %, это означает, что 72,6 % выручки остается на предприятии в виде прибыли от продаж. Можно трактовать значение коэффициента и по другому: каждый рубль выручки приносит предприятию 72 копейки прибыли от продаж.

Рентабельность собственных средств или капитала, рассчитывается как отношение чистой прибыли предприятия к среднему капиталу с резервами за год.

Проанализировав данный показатель можно сделать вывод о том, что на протяжении всего анализируемого периода коэффициент рентабельности собственного капитала снижается. На начало 2016 года значение коэффициента составляло 23,3 %, а на конец 2016 года наблюдается снижение значения



коэффициента до 23 %. Также на конец 2017 года наблюдается снова снижение значения коэффициента до 22,5 %. Данное снижение вызвано значительным наращиванием собственного капитала, это означает, что каждый рубль собственного капитала приносит 22 копейки чистой прибыли.

На рисунке 2.4 проиллюстрирована динамика коэффициента рентабельности собственного капитала.

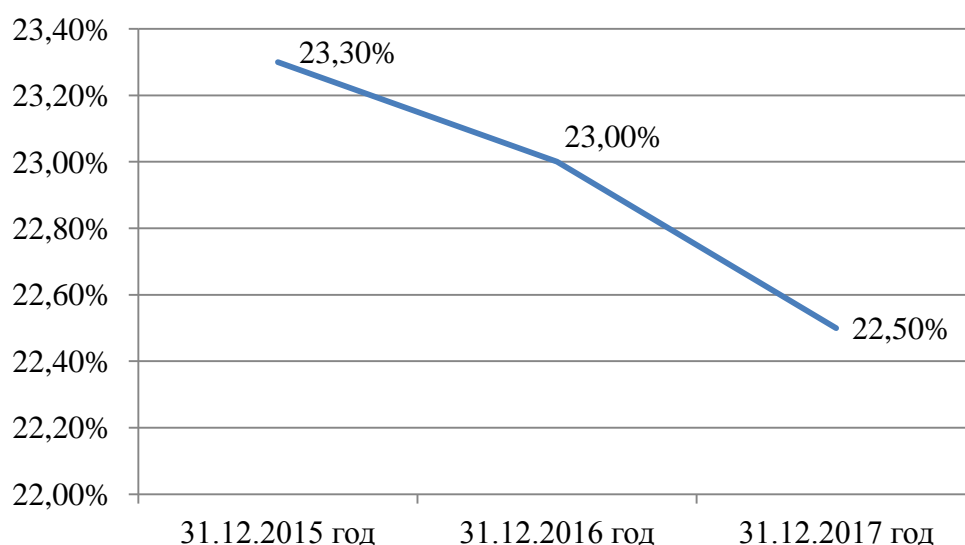


Рисунок 2.4 – Динамика коэффициента рентабельности собственного капитала.

Несмотря на снижение значения коэффициента, если сравнить данный показатель со среднеотраслевым значением коэффициента рентабельности собственного капитала, который составляет на 2017 год 13 %, можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно.

Рентабельность активов как один из синтетических показателей позволяет оценить результаты основной деятельности предприятия. Он выражает отдачу, которая приходится на рубль активов предприятия. Коэффициент рентабельности активов (рентабельность всего капитала), показывает эффективность использования всего имущества предприятия.

Расчет коэффициентов показал, что на протяжении анализируемого периода происходит снижение коэффициента рентабельности активов. Так снижение за

2016 год составило 0,25 %, а за 2017 год произошло более сильное снижение значения коэффициента, которое составило 0,45 %.

Динамика коэффициента рентабельности активов представлена на рисунке 2.5.

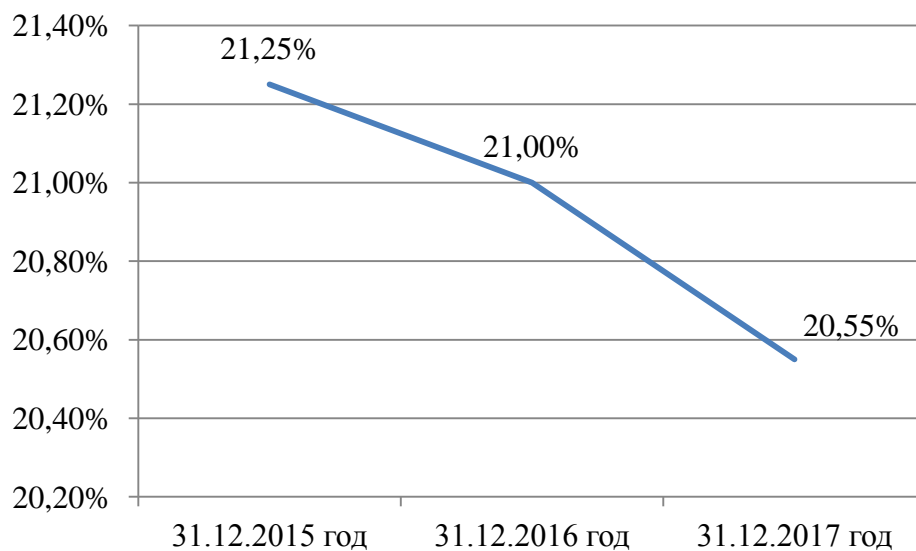


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициента рентабельности активов

Однако проводя сравнение со среднеотраслевым значением коэффициента, который равняется 6,3 % можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно, а результат данного коэффициента показывает, что каждый рубль вложенный в имущество предприятия приносит нам 20 копеек чистой прибыли.

Рентабельность оборотных активов, демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

Анализ коэффициента показал, что на протяжении расчетного периода происходит снижение коэффициента рентабельности оборотных активов. Так за 2016 год снижение коэффициента составило 0,8 %, а за 2017 год произошло более сильное снижение значения коэффициента, которое составило 1,1 %.

Динамика коэффициента рентабельности активов представлена на рисунке 2.6.

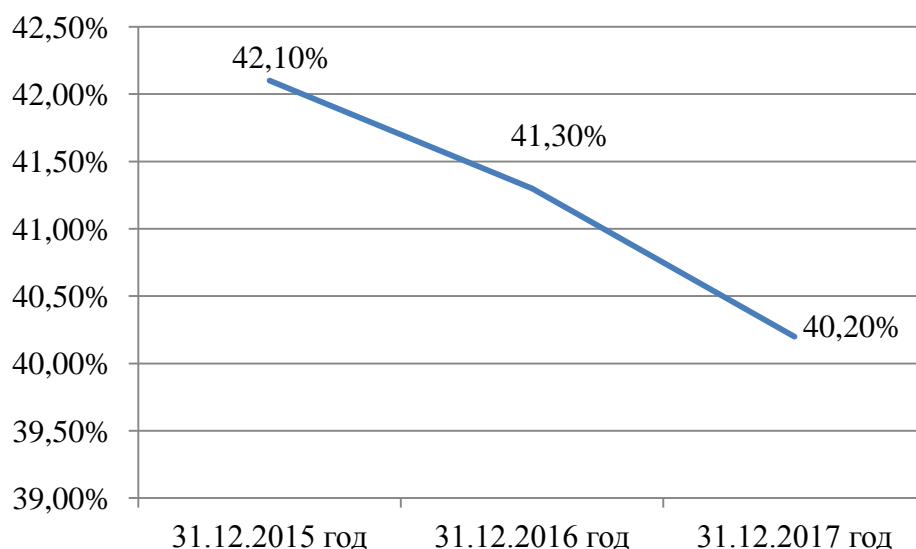


Рисунок 2.6 – Динамика коэффициента рентабельности активов

Данное снижение коэффициента рентабельности активов вызвано значительным увеличением запасов и денежных средств. Сравнивая данный показатель со среднеотраслевым значением коэффициента можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно.

Рентабельность внеоборотных активов определяется по следующей формуле, демонстрирует способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании.

Анализ коэффициента рентабельности внеоборотных активов показал, что на протяжении расчетного периода происходит снижение показателя с 42,9 % до 42,1 %, которое вызвано увеличением внеоборотных активов предприятия, однако сравнивая данный показатель со среднеотраслевым значением коэффициента можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно.

Проанализировав таблицу 2.2 можно сделать вывод о том, что темп роста коэффициента рентабельности продаж составил 0,41 %, это свидетельствует об улучшении эффективности деятельности предприятия.

Также стоит отметить и увеличение коэффициента рентабельности продукции, темп роста которого на конец периода составил 1,36 %, это свидетельствует о том, что предприятие стало более эффективно работать с затратами на предприятии.

Однако также необходимо отметить и снижение коэффициентов рентабельности активов, собственного капитала, оборотных активов и внеоборотных активов, которое было вызвано увеличением активов предприятия, поэтому это данное снижение не несет негативный характер.

Анализ всех коэффициентов показал, что предприятие работает эффективно, однако стоит также отметить и то, что предприятие работает только за счет собственных средств, поэтому у предприятия есть возможность для скачка в развитии за счет привлечения заемных средств.

### 2.3 Факторный анализ рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.»

Для более удобного факторного анализа рентабельности активов предприятия может быть применена формула Дюпона.

Двухфакторная модель показывает взаимосвязь между показателем эффективности деятельности предприятия – ее рентабельностью (ROA) и двумя факторами: оборачиваемостью активов и рентабельностью продаж.

Проведем факторный анализ рентабельности активов предприятия за 2015-2016 год, для этого представим сводную таблицу 2.4.

Таблица 2.4 – Сводная таблица для анализа факторов влияющих на рентабельность активов предприятия

Показатель	31.12.2015 год	31.12.2016 год
R продаж( по ЧП)	0,655	0,651

К об.акт	0,324	0,322
----------	-------	-------

Формула Дюпона(Ракт) = Rпродаж \* Коб. акт.

Подставляем значения в формулу:

$$\text{Ракт0} = 0,655 * 0,324 = 0,212$$

$$\text{Ракт(Rпрод)} = 0,651 * 0,324 = 0,211$$

$$\text{Ракт1(Коб. акт)} = 0,651 * 0,322 = 0,210$$

Находим влияние каждого фактора и записываем в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Влияние факторов

Фактор	Индекс	Изменение
R продаж	0,9953	-0,001
К об.акт	0,9953	-0,001
Итого (общий индекс)	1,9906	-0,002

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что главным образом на снижение показателя рентабельности активов предприятия в 2016 году оказали в равной степени коэффициент оборачиваемости активов, а также коэффициент рентабельности продаж.

Проведем факторный анализ рентабельности активов предприятия за 2016-2017 год, для этого представим сводную таблицу 2.6.

Таблица 2.6 – Сводная таблица для анализа факторов влияющих на рентабельность активов предприятия

Показатель	31.12.2016 год	31.12.2017 год
R продаж(по ЧП)	0,651	0,653
К об.акт	0,322	0,315

Формула Дюпона(Ракт) = Rпродаж \* Коб. акт.

Подставляем значения в формулу:

$$R_{акт0} = 0,651 * 0,322 = 0,2096$$

$$R_{акт}(R_{прод}) = 0,653 * 0,322 = 0,2102$$

$$R_{акт1}(K_{об. акт}) = 0,653 * 0,315 = 0,2057$$

Находим влияние каждого фактора на результирующий показатель и записываем в таблицу 2.7.

Таблица 2.7– Влияние факторов

Фактор	Индекс	Изменение
R продаж	1,003	0,0006
K об. акт	0,979	-0,0045
Итого (общий индекс)	1,982	-0,0039

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что главным образом на снижение показателя рентабельности активов предприятия в 2017 году оказало снижение коэффициента оборачиваемости активов, однако стоит отметить и повышающий фактор рентабельности продаж.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала за 2015-2016 год, для этого представим сводную таблицу 2.8.

Таблица 2.8 – Сводная таблица для анализа факторов влияющих на рентабельность собственного капитала

Показатель	31.12.2015 год	31.12.2016 год
R продаж	0,723	0,723
K об. акт	0,324	0,322
Мультипликатор ск	1,09	1,1

Для расчета мультипликатора собственного капитала использовалась формула 16:

$$M_{ск} = \frac{ВБ_{ср}}{СК_{ср}}$$

Подставим значения в формулу за 2015 год:

$$M_{ск} = \frac{24425,1}{22252,3} = 1,09$$

Подставим значения в формулу за 2016 год:

$$M_{ск} = \frac{(24425,1 + 25185,2)/2}{((22252,3 + 22990,5)/2)} = 1,1$$

Выявляем факторы:

$$R_{ск0} = R_{прод0} * K_{об. акт0} * M_{ск0}$$

$$R_{пр}: R_{скпр} = R_{прод1} * K_{об. акт0} * M_{ск0}$$

$$K_{об. акт}: R_{сккоб} = R_{прод1} * K_{об. акт1} * M_{ск0}$$

$$M_{ск}: R_{скмск} = R_{прод1} * K_{об. акт1} * M_{ск1}$$

Подставляем значения:

$$R_{ск0} = 0,723 * 0,324 * 1,09 = 0,255$$

$$R_{пр}: R_{скпр} = 0,723 * 0,324 * 1,09 = 0,255$$

$$K_{об. акт}: R_{сккоб} = 0,723 * 0,322 * 1,09 = 0,254$$

$$M_{ск}: R_{скмск} = 0,723 * 0,322 * 1,1 = 0,256$$

Находим влияние каждого фактора на результирующий показатель и записываем в таблицу 2.9.

Таблица 2.9 – Влияние факторов

Фактор	Индекс	Изменение
R продаж	1	0
K об. акт	0,9961	-0,001
Мультипликатор ск	1,008	0,002
Итого (общий индекс)	3,0041	0,001

Для расчетов индекса использовались формулы:

$$R_{пр} = \frac{R_{пр}: R_{скпр}}{R_{ск0}}$$

$$Коб. акт = \frac{Коб. акт: R_{сккоб}}{R_{пр}: R_{скпр}}$$

$$M_{ск} = \frac{M_{ск}: R_{скмск}}{Коб. акт: R_{сккоб}}$$

Для расчетов изменений использовались формулы:

$$\Delta R_{пр} = R_{пр}: R_{скпр} - R_{ск0}$$

$$\Delta Коб. акт. = Коб. акт: R_{сккоб} - R_{пр}: R_{скпр}$$

$$\Delta M_{ск} = M_{ск}: R_{скмск} - Коб. акт: R_{сккоб}$$

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что главным образом на снижение показателя рентабельности собственного капитала в 2016 году оказал коэффициент оборачиваемости активов, также стоит отметить, что есть и увеличивающий показатель, которым оказался мультипликатор собственного капитала.

Проведем факторный анализ рентабельности собственного капитала за 2016-2017 год, для этого представим сводную таблицу 2.10.

Таблица 2.10 – Сводная таблица для анализа факторов влияющих на рентабельность собственного капитала

Показатель	31.12.2016 год	31.12.2017 год
R продаж	0,723	0,726
К об. акт	0,322	0,315
Мультипликатор ск	1,1	1,093

Подставим значения в формулу за 2016 год:

$$M_{ск} = \frac{((24425,1 + 25185,2)/2)}{((22252,3 + 22990,5)/2)} = 1,1$$

Подставим значения в формулу за 2017 год:

$$M_{ск} = \frac{(26685,9 + 25185,2)/2}{((24446,3 + 22990,5)/2)} = 1,093$$



Выявляем факторы:

$$R_{ск0} = R_{прод0} * Коб. акт0 * M_{ск0}$$

$$R_{пр}: R_{скпр} = R_{прод1} * Коб. акт0 * M_{ск0}$$

$$Коб. акт: R_{сккоб} = R_{прод1} * Коб. акт1 * M_{ск0}$$

$$M_{ск}: R_{скмск} = R_{прод1} * Коб. акт1 * M_{ск1}$$

Подставляем значения:

$$R_{ск0} = 0,723 * 0,322 * 1,1 = 0,256$$

$$R_{пр}: R_{скпр} = 0,726 * 0,322 * 1,1 = 0,257$$

$$Коб. акт: R_{сккоб} = 0,726 * 0,315 * 1,1 = 0,252$$

$$M_{ск}: R_{скмск} = 0,726 * 0,315 * 1,093 = 0,250$$

Находим влияние каждого фактора, и записываем в таблицу 2.11

Таблица 2.11 – Влияние факторов

Фактор	Индекс	Изменение
Р продаж	1,004	0,001
К об. акт	0,981	-0,005
Мультипликатор ск	0,992	-0,002
Итого (общий индекс)	2,977	-0,006

Для расчетов индекса использовались формулы:

$$R_{пр} = \frac{R_{пр}: R_{скпр}}{R_{ск0}}$$

$$Коб. акт = \frac{Коб. акт: R_{сккоб}}{R_{пр}: R_{скпр}}$$

$$M_{ск} = \frac{M_{ск}: R_{скмск}}{Коб. акт: R_{сккоб}}$$

Для расчетов изменений использовались формулы:

$$\Delta R_{пр} = R_{пр}: R_{скпр} - R_{ск0}$$

$$\Delta Коб. акт. = Коб. акт: R_{сккоб} - R_{пр}: R_{скпр}$$

$$\Delta M_{ск} = M_{ск}: R_{скмск} - Коб. акт: R_{сккоб}$$

На основе данного анализа можно сделать вывод о том, что главным образом на снижение показателя рентабельности собственного капитала в 2017 году оказал коэффициент оборачиваемости активов, а также мультипликатор собственного капитала, однако стоит отметить, что есть и повышающий показатель, которым оказался коэффициент рентабельности продаж.

Вывод по разделу 2. На основе анализа рентабельности предприятия можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно. Наиболее значимыми результатами предприятия можно выделить:

— рентабельность продаж, данный показатель на протяжении анализируемого периода вырос на 0,30 % и составляет 72,60 %, это означает, что предприятие получает за каждый рубль выручки, приносит предприятию 72 копейки прибыли;

— рентабельность затрат (продукции), данный показатель за анализируемый период вырос на 3,4 % и на конец периода составляет 264,4 %, это свидетельствует о том, что предприятие более эффективно распоряжается своими ресурсами, а значение коэффициента означает, что на конец 2017 года каждый рубль затраченный на производство приносит 2 рубля 64 копейки прибыли.

Также стоит отметить, что все значения показателей рентабельности предприятия превышают среднеотраслевые значения, это является благоприятным фактором дальнейшего развития предприятия.

Также отметим то, что у предприятия есть возможность привлечения заемных средств для более быстрого развития в своей отрасли, наращивая основные производственные фонды и сельскохозяйственные площади, расширяя сферу влияния на рынке сельскохозяйственного производства без увеличения риска неплатежеспособности.

Однако перед привлечением заемных средств нужно тщательно проанализировать предложенные процентные ставки кредитования банков.

### 3.РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КХ «ПОПОВ В.Б.»

#### 3.1 Пути повышения и резервы роста рентабельности предприятия

Основной проблемой предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» является устаревшие сельхоз агрегаты, такие как сеялки, от которых в первую очередь зависят такие характеристики как норма высева и глубина заделки семян. Норма высева и глубина заделки семян напрямую влияют на количество урожая, а следовательно и на уровень прибыли и соответственно рентабельности. Поэтому можно предложить приобрести 2 новых агрегата сеялок с последующей продажей устаревших агрегатов сеялок.

Проведем сравнение имеющихся в распоряжении агрегатов с новыми, предложенные в качестве замены. Сеялка зерновая СПУ-6Д с шириной захвата 6 метров и дисковой конструкцией сошников. Данный вид сеялок предназначен для посева практически всех зерновых, зернобобовых и травяных культур, таких как: пшеница, рожь, ячмень, лен, овес, горох, люпин, клевер, вика, репа, морковь, брюква. Сеялки просты в обслуживании, универсальны в переналадке, при посеве работает один тракторист. Основные характеристики представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Сравнение характеристик агрегатов сеялок.

Характеристика	СПУ-6Д	СЗС-2.1
Рабочая ширина захвата, м	6	4,1
Конструкция сошника	диск	диск
Рабочая скорость, км/ч	5–12	7–10
Емкость бункеров, л	1000	800
Норма высева, кг/га	50–460	50-200
Число рядков	48	18
Ширина междурядий (стандартная), мм	125-250	228

Окончание таблицы 3.1

	СПУ-6Д	СЗС-2.1
Глубина заделки семян, мм	20–70	40-80
Вес без загрузки	470	1100
Производительность, га/час	5,4–7,1	3,1-5,2
Ширина /Длина/Высота	7000/2380/2150	5920/2100/2100
Цена	350 тыс.руб	80 тыс.руб

Исходя, из таблицы 3.1 можно сделать вывод о том, что по всем показателям новые предложенные агрегаты сеялок лучше. Особо следует отметить такие характеристики как производительность и ширина рабочего захвата, которая может увеличиться на 2 га/час и на 2 метра, следовательно, сократится время на посев одной посевной площади. Также следует отметить возможность выбора ширины междурядий с предложенными агрегатами, а также больший выбор глубины заделки семян, это позволит более эффективно производить посев семян, следовательно, это позволит увеличить урожайность. Также можно отметить и уменьшение веса предложенного агрегата в сравнении с имеющимися агрегатами, данная характеристика указывает на снижение износа сельхоз техники при посеве.

Данные преимущества могут увеличить урожайность на 3,5 % с гектара посевной площади по сравнению с имеющимися данными.

Учитывая, ширину рабочего охвата 2 новых агрегата сеялок СПУ-6Д будут в разы превышать скорость посева поля, в сравнении со скоростью посева 2 устаревших агрегатов СЗС-2.1. Общая стоимость агрегатов сеялок СПУ-6Д составит 700 тыс.рублей. Для приобретения данных агрегатов будет использоваться собственные средства, а также деньги вырученные с продажи устаревших агрегатов сеялок СЗС-2.1, общая стоимость которых составляет 288,5 тыс.рублей.

Предприятию следует продать имеющиеся сельскохозяйственные агрегаты сеялок СЗС-2.1, с целью оптимизации основных средств.

Начисление амортизации по объектам основных средств в сельском хозяйстве производится в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Учет основных средств", ПБУ 6/01, утвержденным Приказом Минфина Российской Федерации от 30.03.2001 N 26н. В сельском хозяйстве может использоваться любой из четырех рекомендуемых способов начисления амортизационных отчислений:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств, производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу, и предусматривается в учетной политике организации.

Так как предприятие приобретает сельскохозяйственный агрегат необходимо рассчитать амортизацию, был выбран линейный способ начисления амортизации. Срок полезного использования у СПУ-6Д составляет 5 лет. Годовая норма амортизации отчислений составит 20% (100 / 5). Формула 17:

(17)

$$A = \frac{\text{Цена ОС} * \text{Норма амортизации}}{100}$$

Годовая сумма амортизации на сельскохозяйственные агрегаты СПУ-6Д составляет 140 тыс.руб., для расчета суммы амортизации использовалась формула (17).

Проведем сравнение урожайности, которую предприятие получило в 2017 году, и урожайности, которую получит предприятие, используя новые агрегаты сеялок.

Сравнение урожайности до использования рекомендаций и после использования рекомендаций представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Сравнение урожайности

Показатель	До использования новых ОС	После приобретения новых ОС
Ячмень, ц/га	15	15,5
Пшеница, ц/га	17	17,6
Лен, ц/га	10	10,4

Исходя, из данных таблицы можно сделать вывод о том, что предприятие в среднем может увеличить урожайность на 0,5 ц/га по всем культурам.

Теперь рассчитаем сколько тонн зерновых культур предприятие получит с новыми агрегатами, используя те же посевные площади. Расчет представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Сравнение собранного урожая

Показатель	До мероприятий	После мероприятий	Изменение
Ячмень, тонн	225	232,5	7,5
Пшеница, тонн	765	792	27
Лен, тонн	100	104	4
Итого	1090	1128,5	38,5

Исходя, из данных таблицы 3.3 можно сделать вывод о том, что предприятие может получить на 7,5 тонн ячменя 27 тонн пшеницы и 4 тонны льна больше, что позволит увеличить прибыль, и соответственно повысить уровень

рентабельности. Проведем расчет выручки за 2018 с новыми агрегатами, исходя, из цен на 2017 год в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Расчет выручки с новыми агрегатами

СХ культура	Выручка
Ячмень, тыс.руб	1 341
Пшеница, тыс.руб	5 940
Лен, тыс.руб	1 600
Итого, тыс.руб	8 881

Исходя, из данных в таблице 3.4 можно сделать вывод о том, что предприятие получит прибыли 8 881 тыс.руб, это на 718 тыс.руб. больше, чем в 2017 году, это свидетельствует о том, что предложенная рекомендация может быть успешно использована.

Стоит отметить, что предприятие слабо использует удобрения в ходе посева сельскохозяйственных культур, которые могут повысить уровень урожайности, следовательно, повысят уровень рентабельности.

Припосевное внесение – один из приемов внесения удобрений в почву. Питательные вещества вносят в почву одновременно с посевом.

Данный прием предназначен для улучшения корневого питания растений в период от прорастания семян до образования корневой системы – в вегетативный этап онтогенеза растительного организма.

Припосевное удобрение помогает растениям сформировать развитую корневую систему в более сжатые сроки, что позволяет эффективнее использовать собственные питательные элементы ППК почвы и основного удобрения. Способствует формированию у молодых растений устойчивости к неблагоприятным факторам внешней среды: засухе, вредителям, болезням, сорной растительности. Для зерновых культур доза рядкового удобрения составляет 10 кг/га по действующему веществу в виде гранулированного суперфосфата.

В качестве наиболее подходящего удобрения для припосевного использования предлагается аммофос.

Аммофос – универсальное, высокоэффективное удобрение, используемое на всех типах почв для основного и припосевного внесения под все сельскохозяйственные культуры во всех почвенно-климатических зонах. Аммофос даёт высокий экономический эффект при рядковом способе применения в количестве 0,4-0,5 ц/га (в физ. весе) особенно под яровые зерновые. На посевах зерновых культур от каждого килограмма аммофоса прибавка урожая зерна составляет 5-7 ц/га. Аммофос дает прибавку урожайности ярового ячменя в размере 8,3-9,4 ц/га, а также 1-2 ц/га льна.

Для посева всех сельскохозяйственных площадей имеющих у предприятия необходимо закупить 3,5 тонны удобрения. Стоимость 1 тонны составляет 28 тыс.рублей/тонна с учетом доставки, следовательно, общая сумма, которую необходимо затратить для покупки удобрений составляет 98 тыс. рублей.

Проведем анализ эффективности использования данного удобрения на примере всех сельскохозяйственных культур, засеваемых предприятием КХ «ПОПОВ В.Б.». Анализ представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Анализ эффективности использования удобрения

Показатель	без использования удобрения	с использованием удобрения
Ячмень, ц/га	15	23,5
Пшеница, ц/га	17	22
Лен, ц/га	10	11

Исходя, из анализа таблицы 3.5 можно сделать вывод о том, что применение удобрений во время посева сельскохозяйственных культур увеличит урожайность в среднем 5 ц/га, что позволит увеличить доходы предприятия.



Также проведем расчет и сравнения общего собранного урожая с использованием удобрения и без использования. Расчет представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Сравнение собранного урожая без использования и с использованием удобрения

Показатель	Без использования удобрения	С использованием удобрения	Изменени е
Ячмень, тонн	225	353	128
Пшеница, тонн	765	990	225
Лен, тонн	100	110	10
Итого	1090	1453	363

Исходя, из данных в таблице можно сделать вывод о том, что предприятие получит на 128 тонн ячменя, 225 тонн пшеницы и 10 тонн льна больше, это свидетельствует о том, что предложенная рекомендация может быть успешно применена предприятием.

Однако стоит отметить, что предложенная вторая рекомендация не может быть применена без обновления сельскохозяйственных агрегатов, используемых при посеве, так как имеющиеся у предприятия сеялки не способны правильно и эффективно применять удобрения. Поэтому данная рекомендация может быть применена в совокупности с рекомендацией предложенной ранее.

Проведем совокупный анализ эффективности предложенных рекомендаций. Расчет урожайности сельскохозяйственных культур с гектара земли представлен в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Совокупный анализ урожайности

Показатель	До рекомендаций	После рекомендаций	Изменение
Ячмень, ц/га	15	24	9
Пшеница, ц/га	17	22,6	5,6

Лен, ц/га	10	11,4	1,4
-----------	----	------	-----

Анализируя таблицу 3.7 можно сделать вывод о том, что после принятия предложенных рекомендации предприятие может увеличить урожайность ячменя на 9 ц/га, пшеницы на 5,6 ц/га и льна на 1,4 ц/га.

Проведем совокупный анализ полученного урожая после принятия предложенных рекомендаций с учетом новых данных по урожайности и проведем сравнение с 2017 годом. Расчет и анализ представлен в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Анализ полученного урожая

Показатель	До рекомендаций	После рекомендаций	Изменение
Ячмень, тонн	225	360	135
Пшеница, тонн	765	1017	252
Лен, тонн	100	114	14
Итого	1090	1491	401

Анализируя таблицу 3.8 можно сделать вывод о том, что предприятие после принятия предложенных рекомендаций может получить на 135 тонн ячменя, 252 тонны пшеницы и 14 тонн льна больше по сравнению с 2017 годом, поэтому данные рекомендации могут быть успешно применены.

### 3.2 Экономическая эффективность внедрения мероприятий

На основе данных рекомендаций составим отчет о финансовых результатах, также проведем сравнение с 2017 годом.

При учете, что цены на сельскохозяйственные культуры остались неизменны, а расходы предприятия скорректированы с учетом инфляции. Расчет и сравнение представлен в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Расчет отчета о финансовых результатах, тыс.рублей

Показатель	До мероприятий	После мероприятий	Изменение
Выручка	8162,9	11 458	3 295
Расходы по обычной Окончание таблицы 3.9	2239,5	2393,5	154
Валовая прибыль	5923,4	9 065	3 127
Проценты к уплате	0	0	0
Прочие доходы	0	0	0
Прочие расходы	583,6	598,2	15
Прибыль до налогообложения	5339,8	8 467	3 127
Налоги на прибыль (доходы)	10,6	10,9	0,3
Чистая прибыль (убыток)	5329,2	8 456	3 126

Проанализировав таблицу 3.9 необходимо отметить то, что применив данные рекомендации предприятие получит выручку в размере 11 458 тыс.руб., что на 3 295 тыс.руб. больше, чем в 2017 году. За счет предложенных рекомендаций выручка предприятия выросла на 28,76 %. А чистая прибыль предприятия выросла на 37,7 %, что в абсолютном выражении составляет 3 126 тыс.руб.

Для анализа рентабельности предприятия составим вспомогательную таблицу 3.10 с необходимыми статьями бухгалтерской отчетности.

Таблица 3.10 – Вспомогательная таблица для анализа рентабельности

Показатель	до применения рекомендаций	после применения рекомендаций
Материальные внеоборотные активы	13057,7	13329,2
Запасы	10525,9	10525,9
Денежные средства и	3102,3	3102,3

денежные эквиваленты		
Капитал и резервы	24446,3	24446,3
Выручка	8162,9	11 458
Прибыль от продаж	5923,4	9 163
Расходы по обычной деятельности	2239,5	2393,5
Чистая прибыль	5329,2	8 456

Как видно из таблицы 3.10, что все основные показатели значительно выросли после принятия предложенных рекомендаций по сравнению с предыдущим периодом, поэтому предложенные рекомендации можно считать приемлемыми. Расчет коэффициентов рентабельности предприятия представлен в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Показатели рентабельности до и после использования предложенных рекомендаций

Показатель	до использования рекомендаций	после использования рекомендаций	Абс. изм.	Темп роста, в %
1	2	3	4 = 3-2	$8 = 4 / 3 * 100\%$
Рентабельность продаж	72,60%	79,97%	7,37%	9,22%
Рентабельность продукции(затрат)	264,40%	382,83%	118,43%	30,94%
Рентабельность активов	20,55%	31,73%	11,18%	35,24%
Рентабельность СК	22,50%	37,48%	14,98%	39,97%
Рентабельность оборотных активов	40,20%	62,77%	22,57%	35,95%
Рентабельность внеоборотных активов	42,10%	64,84%	22,74%	35,07%

Анализируя таблицу 3.11 можно сделать вывод о том, что значительный рост значений коэффициентов рентабельности наблюдается по всем показателям рентабельности. Особо следует отметить значительный рост коэффициента рентабельности продукции, который до использования предложенных рекомендаций составлял 264,40 %, а после принятия рекомендаций составляет 382,83 %, абсолютное изменение составило 118,43 %, а темп роста составил 30,94 %. Изменение данного показателя рентабельности проиллюстрировано на рисунке 3.1.

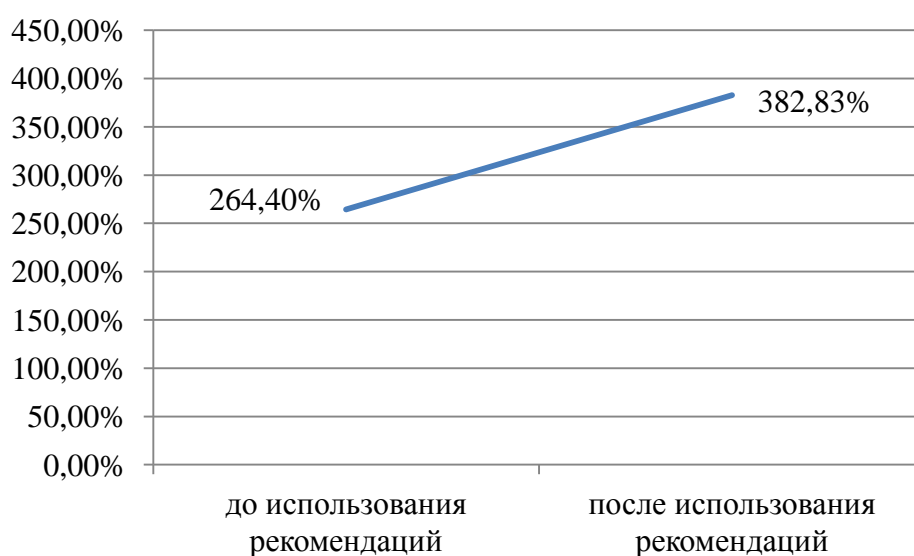


Рисунок 3.1 – Изменение показателя рентабельности продукции

Увеличение значения данного коэффициента рентабельности вызвано значительным ростом выручки, рост которой значительно выше роста себестоимости. Значение данного коэффициента означает, что после принятия предложенных рекомендаций предприятие будет получать за каждый рубль вложенный в производство 3 рубля 83 копейки прибыли.

Также следует отметить изменение показателя рентабельности продаж, значение, которого до принятия рекомендаций составляло 72,60 %, а после принятия рекомендаций будет составлять 79,97 %. Абсолютное изменение данного показателя рентабельности составило 7,37 %, а темп роста составил 9,22 %. Данное увеличение значения коэффициента рентабельности продаж

связано со значительным увеличением прибыли от продаж, которая выросла значительно больше выручки, это является благоприятным фактором развития предприятия. Изменение данного показателя рентабельности показано на рисунке 3.2.

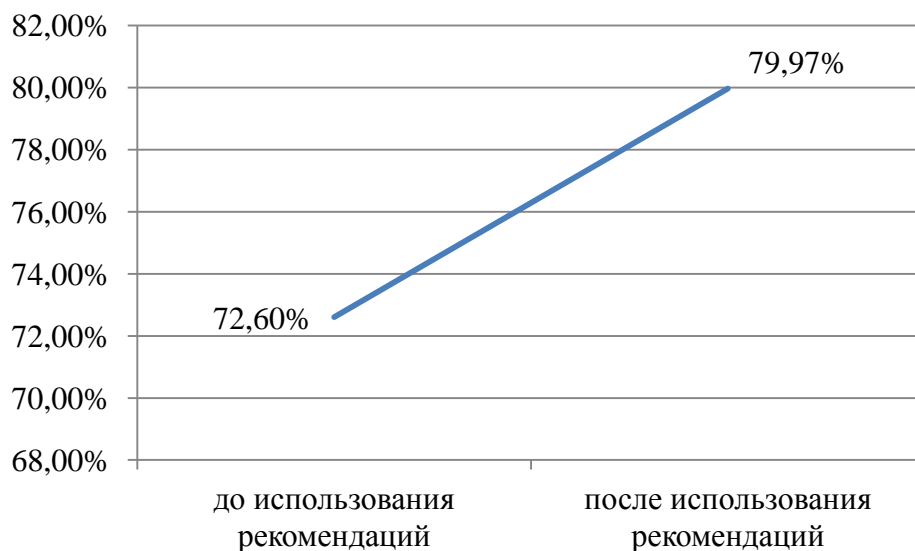


Рисунок 3.2 – Изменение показателя рентабельности продаж

Значение данного коэффициента рентабельности означает, что 79,97 % выручки остается на предприятии в виде прибыли от продаж. Можно трактовать значение коэффициента и по другому: каждый рубль выручки приносит предприятию 80 копеек прибыли от продаж.

Следует отметить и изменение показателя коэффициента рентабельности активов, значение, которого до принятия рекомендаций составляет 20,55 %, а после принятия предложенных рекомендаций будет составлять 31,73 %. Абсолютное изменение составляет 11,18 %, а темп роста составляет 35,24 %. Данное увеличение связано со значительным увеличением чистой прибыли и показывает, что предприятие может использовать свои активы эффективнее. Изменение данного показателя рентабельности проиллюстрировано на рисунке 3.3.

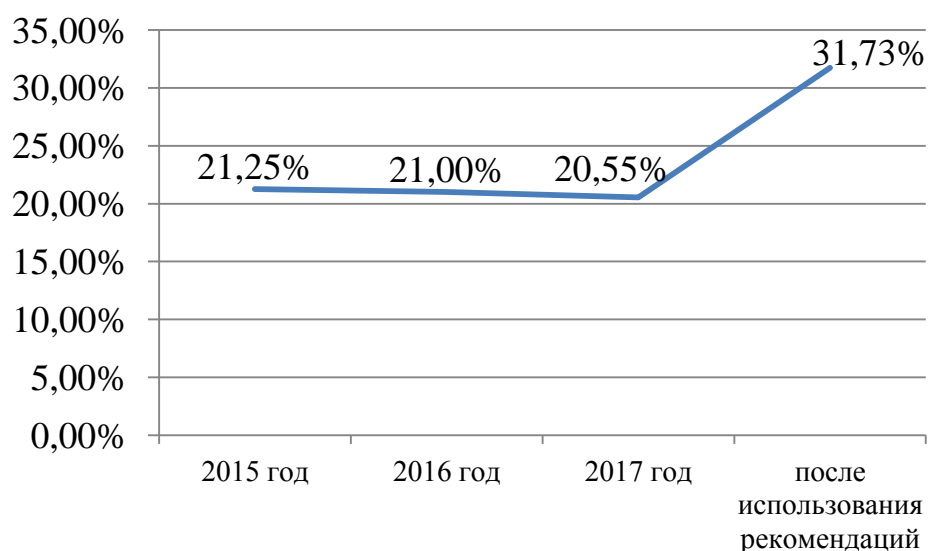


Рисунок 3.3 – Изменение показателя рентабельности активов

Как видно на рисунке 3.3 у предприятия на протяжении анализируемого периода наблюдалось снижение показателя рентабельности активов, однако после принятия предложенных рекомендации предприятие может не только остановить снижение, но увеличить коэффициент рентабельности активов до значения, которого ранее не достигало.

Проводя сравнение среднеотраслевым значение коэффициента, который равняется 6,3 % можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно и до принятия рекомендаций, однако применив рекомендации, может в разы превысить среднеотраслевое значение. Результат данного коэффициента показывает, что каждый рубль, вложенный в имущество предприятие, приносит нам 32 копейки чистой прибыли.

Необходимо отметить и повышение показателя рентабельности собственного капитала. Так до принятия предложенных рекомендаций значение коэффициента составляет 22,50 %, а после принятия рекомендаций может составлять 37,48 %. Абсолютное изменение составило 14,98 %, а темп роста составил 39,97 %. Изменение показателя продемонстрировано на рисунке 3.4.

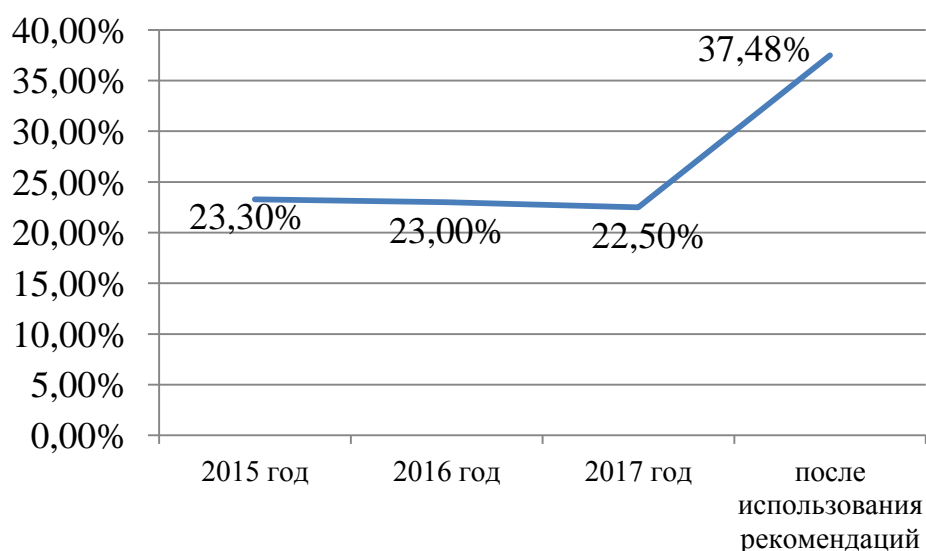


Рисунок 3.4 – Изменение показателя рентабельности собственного капитала

Как видно на рисунке, на протяжении анализируемого периода до принятия рекомендаций происходит снижение значения показателя коэффициента рентабельности собственного капитала, однако после принятия рекомендаций может произойти резкий скачок значения показателя, который произойдет за счет значительного роста прибыли. Сравнивая значение данного коэффициента рентабельности собственного капитала со среднеотраслевым значением, который равен 13 %, можно сделать вывод, что после принятия предприятием рекомендаций, значение коэффициента рентабельности собственного капитала может в несколько раз превышать среднеотраслевое значение.

Значение данного коэффициента показывает, что после принятия рекомендации предприятие может 37 копеек прибыли за каждый рубль собственного капитала.

Также стоит провести анализ показателей рентабельности внеоборотных активов, значение которого до применения рекомендаций составляет 42,10 %, а после принятия предложенных рекомендаций значение коэффициента рентабельности внеоборотных активов может достичь отметки 64,84 %. Абсолютное изменение составит 22,74 %, а темп роста составит 35,07 %.



Изменение данного показателя рентабельности проиллюстрировано на рисунке 3.5.

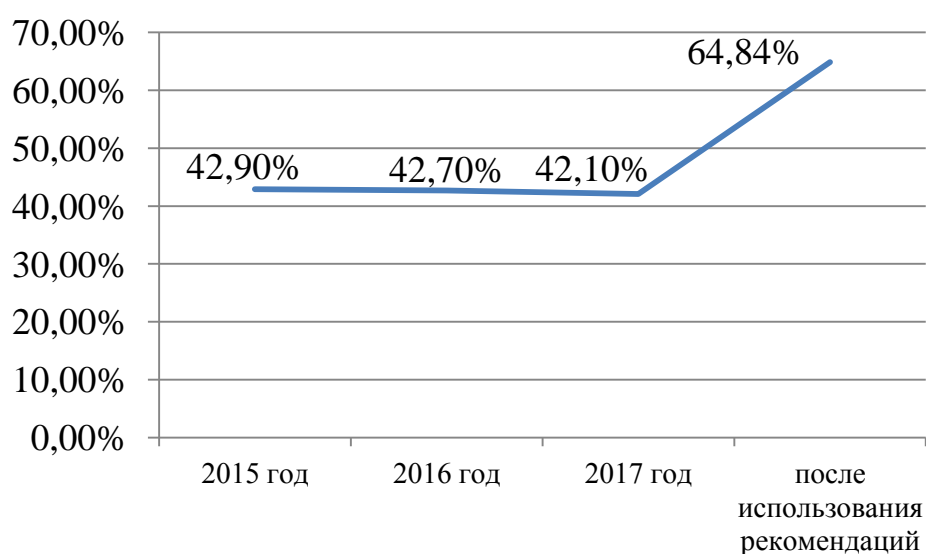


Рисунок 3.5 – Изменение показателя рентабельности внеоборотных активов

Как видно на рисунке 3.5, что на протяжении анализируемого периода значение коэффициента рентабельности внеоборотных средств снижалось, однако после принятия рекомендаций предприятию удастся не только замедлить снижение, но и значительно увеличить показатель рентабельности. Данное увеличение показателя рентабельности внеоборотных средств связано в первую очередь со значительным увеличением прибыли. Значение данного коэффициента означает то, что предприятия после принятия предложенных рекомендаций будет получать за каждый рубль вложенный во внеоборотные активы предприятия 65 копеек чистой прибыли.

Анализируя таблицу 3.11 необходимо отметить и существенный увеличение значения коэффициента рентабельности оборотных активов после принятия предложенных рекомендаций. Так значение коэффициента до применения предложенных рекомендаций составляет 40,20 %, а после использования рекомендаций значение коэффициента будет составлять 62,77 %. Абсолютное изменение значения коэффициента рентабельности оборотных активов составило

22,57 %, а темп роста составил 35,95 %. Изменение показателя рентабельности оборотных активов проиллюстрировано на рисунке 3.6.

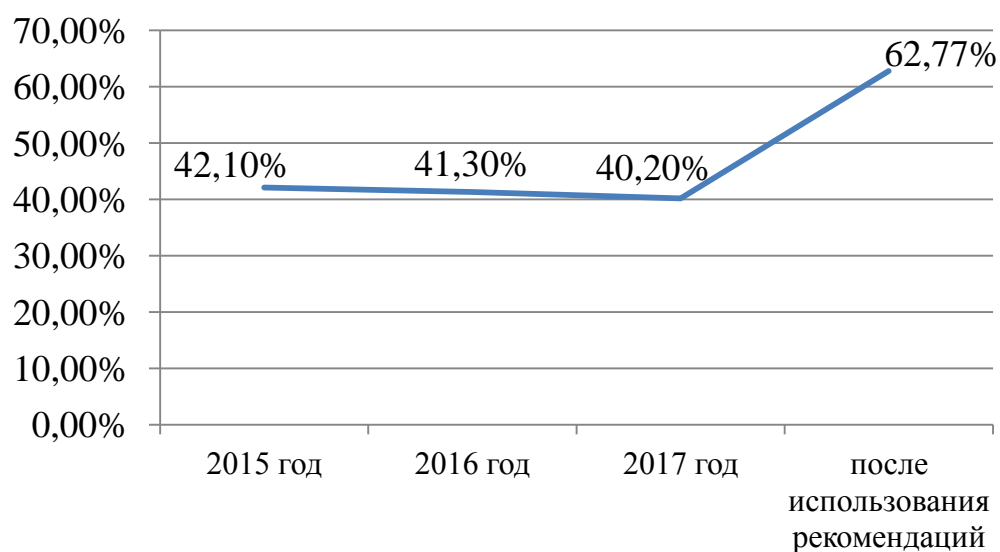


Рисунок 3.6 – Изменение показателя рентабельности оборотных активов

Как видно на рисунке 3.6 значение показателя на протяжении анализируемого периода до принятия предложенных рекомендаций имеет тенденцию снижения, однако применив рекомендаций, предприятию удастся не только сдержать снижение данного показателя, но и значительно увеличить значение коэффициента рентабельности оборотных активов. Значение данного коэффициента означает, что предприятие, применив предложенные рекомендации, может получить 63 копейки прибыли за каждый рубль вложенный в оборотные активы.

На основе данного раздела можно сделать вывод о том, что все предложенные рекомендации могут успешно применены предприятием, так как затраты на применение в несколько раз ниже прибыли, которую могут принести данные рекомендации. Обе рекомендации принесут не разовое увеличение прибыль, а в перспективе будут увеличивать прибыль несколько лет. А дальнейшее использование различного вида удобрений помогут предприятию все больше и

больше наращивать урожайность, как следствие будет повышаться выручка и прибыль, и соответственно и показатели рентабельности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе изложены теоретические и практические вопросы, касающиеся анализа показателей рентабельности, а также поисков путей повышения данных показателей в современных условиях.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия.

Термин рентабельность ведет свое происхождение от слова рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность. По величине прибыли кредиторы судят о возможностях предприятия по возврату заемных средств, инвесторы – о целесообразности инвестиций в предприятие, поставщики – о платежеспособности предприятия.

Можно отметить, что рентабельность – один из основных стоимостных качественных показателей эффективности производства на предприятии, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования средств в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг).

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной или ожидаемой прибыли к одному из показателей: объему товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и тому подобное.

Рентабельность зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся :

- ускорение НТП;
- уровень хозяйствования;
- уровень организации производства и труда.

К внешним факторам относятся:

- конъюнктура рынка;
- уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы;
- нормы амортизации.

Анализ показателей рентабельности и пути уровня рентабельности были рассмотрены на примере предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» осуществляющей производство и реализацию сельскохозяйственной продукции.

В 2015–2017 годах деятельность предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» характеризуется тенденцией роста экономических показателей.

Годовая выручка за 3 года несколько выросла от 7920 тыс. руб. до 8163 тыс. руб., рост составил 243 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 3,1 %.

Немаловажно отметить и увеличение расходов по основному виду деятельности, которое в первую очередь связано с постоянно растущими ценами на ресурсы необходимые для функционирования предприятия, такие как топливо, горюче-смазочные материалы, электроэнергия.

Прибыль от продаж за последний год составляла 5923 тыс. руб. Финансовый результат от продаж за весь анализируемый период увеличился на 198 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 3,5 %.

Также стоит отметить рост чистой прибыли, которая выросла с 5190 тыс.рублей до 5329 тыс.рублей, а абсолютное изменение за анализируемый период составило 139 тыс. руб., что в относительном выражении составляет 2,7 %.

Показатели рентабельности предприятия характеризуются своей неравномерностью. Показатели рентабельности продаж и продукции показывают тенденцию роста, а показатели рентабельности активов, собственного капитала, внеоборотных и оборотных активов показали тенденцию снижения.

Повышение рентабельности – одна из основных целей коммерческого предприятия. Поэтому на каждом предприятии обычно предусматриваются определенные мероприятия по ее увеличению. Мероприятия также должны увеличивать эффективность и улучшать рентабельность предприятия.

Проект мероприятий должен учитывать специфику производства и множество внутренних и внешних факторов. Самый простой и прямой путь воздействия на рентабельность – это воздействие на прибыль предприятия, а именно: снижение

себестоимости и увеличение выручки (объема продаж), также используются и другие более конкретные мероприятия.

На основе анализа рентабельности предприятия можно сделать вывод о том, что предприятие работает эффективно. Наиболее значимыми результатами предприятия можно выделить: рентабельность продаж и рентабельность продукции.

Рентабельность продаж, данный показатель на протяжении анализируемого периода вырос на 0,30 % и составляет 72,60 %, это означает, что предприятие получает за каждый рубль выручки, приносит предприятию 72 копейки прибыли;

Рентабельность затрат (продукции), данный показатель за анализируемый период вырос на 3,4 % и на конец периода составляет 264,4 %, это свидетельствует о том, что предприятие более эффективно распоряжается своими ресурсами, а значение коэффициента означает, что на конец 2017 года каждый рубль затраченный на производство приносит 2 рубля 64 копейки прибыли.

Также стоит отметить, что все значения показателей рентабельности предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» превышают среднеотраслевые значения, это является благоприятным фактором дальнейшего развития предприятия.

У предприятия КХ «ПОПОВ В.Б.» есть возможность для более быстрого развития за счет заемных средств, которые предприятие может привлечь без повышения уровня риска неплатежеспособности. Это является гарантом конкурентоспособности и развития предприятия, а также упрочнения его позиций на рынке.

Также следует отметить, что предложенные в выпускной квалификационной работе рекомендации в перспективе на несколько лет могут помочь предприятию развиваться без вложения больших затрат на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кодекс Республики Казахстан « О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 1.01.2018.посл.издание. – 526 с.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств», ПБУ 6/01, утвержденный Приказом Минфина Российской Федерации от 30.03.2001 N 26н.
3. Абрютинa, М.С. Экономика предприятия: учебник / М.С. Абрютинa. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 585 с.
4. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 416 с.
5. Банк, В.Р. Финансовый анализ : учебник / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. – М.: Проспект, 2010. – 158 с.
6. Батова, Т.Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / Т.Н. Батова, О.В. Васюхин. – СПб.: ГУ ИТМО, 2010. – 248 с.
7. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 372 с.
8. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
9. Бердников, А.А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект / А.А. Бердников. – «Молодой учёный» (ежемесячный научный журнал) / 2013. – № 2 – 49 с.
10. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – М.: Изд-во Юрайт, 2014. – 548 с.
11. Волкова, О.И. Экономика предприятия (фирмы) : учебник / О. И Волкова, О. В. Девяткина. – (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова). М.:ИНФРА-М, 2007. – 601с.
12. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 502 с.
13. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 425 с.

14. Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для СПО / О.В. Губина. – М.: ИД ФОРУМ, 2018. – 335 с.
15. Есипова, В.Е. Цены и ценообразование: учебник для вузов / Под ред. В.Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2004. – 227 с.
16. Елесеева, Т.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т.А. Елесеева. – М.: Современная школа, 2007. – 944 с.
17. Ионова, Ю.Г. Экономический анализ: учебник/ Ю.Г. Ионова, И.В. Косорукова, А.А. Кешокова, Е.В. Панина, А.Ю. Усанов // под общ.ред. И.В. Косоруковой. – М.: Моск. финансово-пром. акад., 2012. – 432 с.
18. Кантор, Е.Л. Экономика предприятия: учебник / Е.Л. Кантор, Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. – СПб.: Питер, 2009. – 224 с.
19. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова. – М.: ЮНИТИ, 2006 – 368 с.
20. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: Проспект, 2010.
21. Крейнина, М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М. Н. Крейнина - Люберцы: Юрайт, 2013. - № 11. - С. 35 – 45.
22. Лепинг, А.А. Русско-немецкий словарь / А.А. Лепинг. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. – 568 с.
23. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебник / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 326 с.
24. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. – 471 с.
25. Маркарьян Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2010. – 536 с.



26. Мельник, М.В. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. – М.: ОРУМ: ИНФРА - М, 2014 – 368 с.
27. Маслова, Т.Д. Маркетинг: учебник для вузов/ Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалин. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
28. Минаков, И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия: учебник / Минаков И.А., Л.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. // под ред. И.А. Минакова. – М.: КолосС, 2004 – 528 с.
29. Остапенко, В.В. Финансы предприятия: учеб.пособ / В.В. Остапенко. – М.: Омега – Л, 2008 – 302 с.
30. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: Популярная литература, 2002 – 330 с.
31. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов / К.А. Раицкий. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2003 –323 с.
32. Рубцов, И.В. Финансы организации(предприятия): учебное пособие: рек. Учебно-методическим центром (УМЦ) «Профессиональный учебник» в качестве учебного пособия для студентов экономических вузов. / И.В. Рубцов. – М.: Издательство «Элит», 2006 . – 448 с.
33. Попова, Р.Г. Финансы предприятия: учебник / Р.Г. Попова, И.Н. Самсонова, И.И. Доброседова. – СПб: Питер, 2002. – 224 с.
34. Поршнев, А.Г. Управление организацией: учебник / А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева, Н.А. Соломатина. – М.: ИНФРА – М, 2002 – 669 с.
35. Прыкин, Б.В. Техничко-экономический анализ производства: учебник для вузов/ Б.В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 399 с.
36. Сергеев, И.В. Экономика организаций (предприятий): учеб. / Под ред. И.В.Сергеева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 560 с.
37. Складенко, В.К. Экономика предприятия: учебник. / В.К. Складенко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 528 с.

38. Старова, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Методическое пособие для студентов экономических специальностей / Л.И. Старова. – Мн.: БГУИР, 2005. – Ч.2. – 153 с.
39. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика: учебник / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
40. Савицкая, Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб.пособие для вузов / Г. В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 408 с.
41. Соломатина, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятиях торговли: учебник для вузов /А.Н. Соломатина – М.: СПб.: Питер, 2009. – 342 с.
42. Титов, В.И. Экономика предприятия: учебник / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2008. – 416 с.
43. Толпегина, О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.А. Толпегина, Н. А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2017 –173 с.
44. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2009. –346 с.
45. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 416 с.
46. Чалдаева, Л.А. Экономика предприятия: учебник / Л.А. Чадлаева. – М.: Юрайт, 2011 – 332 с.
47. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для СПО/ Л.Н. Чечевицына, К. В. Чечевицын. – М.: Феникс, 2018 – 367 с.
48. Чернышева, Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): учебник для студентов вузов / Ю.Г. Чернышева. – М.:ИНФРА, 2018 – 421 с.
49. Чайников, В.В. Экономика предприятия (организации). Практикум: учебное пособие. / В.В. Чайников. – М.:ЮНИТИ, 2017 – 127 с.
50. Юсупов, К.Н. Региональная экономика (для бакалавров): учебное пособие / К.Н. Юсупов. – М.: Юрайт, 2017 – 231 с.

