

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прелоус Наталья Игоревна

студент, Пермская Государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова, РФ, г. Пермь

Анализ рентабельности деятельности предприятия проводится с целью решения следующих задач:

- изучение возможностей получения прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами предприятия с учетом действующих рыночных условий;
- постоянный контроль процессов образования финансовых результатов и их динамики;
- расчет оказываемого влияния внутренних и внешних факторов на объем реализации и финансовые результаты;
- нахождение резервов увеличения уровня прибыльности и доходности бизнеса;
- оценка деятельности предприятия по использованию имеющихся возможностей увеличения объема реализации, прибыли, рентабельности;
- выработка мероприятий по повышению эффективности системы управления финансовыми результатами.

Информационная база анализа рентабельности деятельности предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

Внешние источники анализа финансовых результатов можно условно разделить на три группы (рис. 1) [1, с. 50].



Рисунок 1. Внешние источники анализа финансовых результатов

Внутренними источниками информации для проведения анализа рентабельности деятельности предприятия являются данные бухгалтерского (финансового) и управленческого учета. Основные показатели, характеризующие финансовые результаты функционирования организации за определенный период, представлены в отчете о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах отображает показатели деятельности организации за период (выручка, себестоимость, прочие доходы и расходы, прибыль), тогда как бухгалтерский баланс отражает данные об активах, обязательствах и капитале предприятия на определенный момент времени.

«Отчет о финансовых результатах является связующим звеном между балансовыми показателями различных периодов, так как показывает, каким образом изменилась величина капитала за счет полученных доходов и произведенных расходов» [2, с. 39].

Очевидно, что механизм управления финансовыми результатами и рентабельностью представляет собой такое воздействие на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которое способствовало бы, во-первых, росту доходов и, во-вторых, снижению расходов. В этой связи наиболее полной характеристикой, учитывающей эффективность деятельности предприятия в целом, является уровень рентабельности. Он не только учитывает динамику доходов и расходов, но, что особенно важно, показывает их соотношение с различными базами расчета (например, выручкой, величиной активов и пассивов предприятия).

Показатель рентабельности производственной деятельности играет существенную роль в современных условиях, когда руководству предприятия требуется систематически принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, экономической стабильности компании или фирмы.

Поиск альтернативных путей повышения рентабельности определяется разнообразием ее показателей. «Следует учитывать также, что при анализе путей повышения рентабельности

важно разделять влияние внешних и внутренних условий» [5, с. 176]. К внешним условиям относится расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары. Внутренние условия являются наиболее значительными, чем внешние. К ним относятся: повышение объемов производства, сокращение себестоимости продукции, увеличение отдачи основных средств и т.д.

«Не менее значимым условием, влияющим на рентабельность, является наличие у предприятия долгов и задолженностей. Оптимальной считается ситуация, когда предприятие прибегает к помощи дополнительных кредитов и займов с целью обновления оборудования либо ассортимента» [3, с. 139].

Основой увеличения рентабельности в некоторых случаях является внедрение инноваций, обеспечивающих возможность производить новый вид товаров с наилучшим качеством, осваивать новые рынки сбыта продукции, вводить организационно-управленческие нововведения и т.д.

Рассмотрим различные варианты роста рентабельности продаж под влиянием отдельных факторов [4, с. 312].

1. Темпы роста выручки опережают темпы роста затрат.

Возможные причины:

- рост объемов производства и продаж;
- изменение ассортимента продукции.

При увеличении объема произведенной и реализованной продукции в натуральном выражении выручка увеличивается быстрее затрат в результате действия производственного рычага (левериджа).

Основными элементами себестоимости продукции являются переменные и постоянные расходы. Изменение структуры себестоимости может существенно повлиять на величину прибыли. «Вложение капитала в основные средства сопровождается ростом постоянных расходов и теоретически, сокращает переменные расходы предприятия. Однако данная зависимость носит нелинейный характер, поэтому найти оптимальное сочетание постоянных и переменных расходов достаточно сложно» [4, с. 313].

Кроме простого увеличения цен на уже существующий ассортимент товаров, предприятие может обеспечить рост выручки за счет изменения ассортимента продаваемой продукции. Данная тенденция развития предприятия является благоприятной с точки зрения маркетинга.

2. Темпы снижения затрат опережают темпы снижения выручки.

Возможные причины:

- увеличение цен на продукцию;
- изменение структуры ассортимента продукции.

В данном случае происходит формальное улучшение показателя рентабельности, но при этом снижается объем выручки, данную тенденцию нельзя назвать однозначно благоприятной. Для корректных выводов относительно эффективности изменений в деятельности предприятия необходимо провести анализ ценообразования и ассортиментной политики предприятия.

3. Выручка растет, затраты сокращаются.

Возможные причины:

- рост цен;
- изменение ассортимента продукции;
- изменение нормативов затрат.

Данная тенденция является благоприятной, и дальнейший анализ рентабельности деятельности необходимо проводить с целью оценки устойчивости такого положения компании.

Следовательно, в результате можно сделать вывод о том, что в основе увеличения финансовых результатов и, как следствие, роста показателей рентабельности лежат решения руководства предприятия по увеличению его доходов и оптимизации величины затрат.

Поскольку при расчете различных коэффициентов рентабельности используются разные базовые показатели, управление рентабельностью подразумевает не только воздействие на факторы формирования прибыли (отдельные доходы и расходы), но и определение оптимальной структуры активов, источников финансирования, а также видов и направлений производственной деятельности предприятия.

В частности, меняя целевую структуру капитала, предприятие может влиять на показатели рентабельности инвестиций; меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж и т.п. В любом случае эффективность и целесообразность принимаемых решений следует оценивать комплексно – показателями прибыли и коэффициентами рентабельности. Кроме того, по возможности должны учитываться и субъективные неформализуемые моменты, факторы и результаты.

Таким образом, факторы увеличения рентабельности производственной деятельности предприятия можно определить так: чем больший доход достигается предприятием с чем меньшей стоимостью основных и оборотных средств, и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования предприятия, и наоборот.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Анализ финансового состояния предприятия / В.В. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Финансы и статистика. 2014. – 209 с.
2. Ковалева А.М. Финансы / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика. 2013. – 383 с.
3. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Аналитика-Пресс, 2013. – 672 с.
4. Одинцов В.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / В.А. Одинцов. – М.: Академия, 2013. – 252 с.
5. Пласкова Н.С. Экономический анализ: стратегический и текущий аспекты, российская и зарубежная практика / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2013. – 702 с.