

Анализ рентабельности затрат и продаж предприятия

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации продукции, работ, услуг характеризуется показателем рентабельности затрат. Он определяется отношением прибыли от продажи продукции к полной себестоимости реализованной продукции:

$$k = P / S, (5.8)$$

где k – рентабельность затрат;

P – прибыль от продажи продукции;

S – общая сумма затрат на производство и реализацию продукции.

Данный коэффициент показывает уровень прибыли на один рубль затраченных средств и рассчитывается в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

В показателе рентабельности, рассчитанном в целом по продукции, усредняется уровень доходности отдельных видов изделий. Поэтому в ходе анализа необходимо изучать рентабельность отдельных видов изделий или групп изделий. Рентабельность единицы продукции имеет большое значение и определяется отношением разницы между отпускной ценой и себестоимостью к себестоимости одного изделия:

$$k = \frac{Ц_i - С_i}{С_i}, (5.9)$$

где k – рентабельность единицы продукции;

$Ц_i$ – отпускная цена единицы продукции;

$С_i$ – себестоимость единицы продукции.

Важность анализа показателей рентабельности отдельных видов продукции, связана с тем, что предприятие должно осуществлять контроль за затратами по ее производству и реализации. Если на рынке имеется достаточно высокий спрос на продукцию с низким уровнем рентабельности, предприятие может сделать выпуск такой продукции выгодным только сокращая затраты по ее производству.

Для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают показатель рентабельности продаж. Он определяется отношением величины прибыли к объему продаж:

$$k = P / N, (5.10)$$

где k – рентабельность продаж;

P – прибыль от продажи продукции (прибыль до налогообложения или чистая прибыль);

N – выручка от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

В качестве величины прибыли могут быть показатели: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. Объем продаж выражается показателем выручки от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Рентабельность продаж характеризует эффективность предпринимательской деятельности и показывает, сколько получено прибыли с рубля продаж. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Исходя из приведенной формулы расчета рентабельности продаж, можно определить влияние на ее изменение по сравнению с предыдущим периодом изменения цен на продукцию и изменения уровня себестоимости. Если выразить прибыль от продажи как разницу между выручкой от продажи без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей и полной себестоимостью реализованной продукции, то формула расчета рентабельности продаж будет иметь следующий вид:

$$k = N - S / N, (5.11)$$

где k – рентабельность продаж;

S – полная себестоимость реализованной продукции;

N – выручка от продажи продукции за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей.

Изменение рентабельности продаж за счет изменения цен на реализованную продукцию (N) определяется по формуле:

$$Dk(N) = (N_1 - S_0 / N_1) - (N_0 - S_0 / N_0) (5.12)$$

Влияние фактора изменения себестоимости (S) на рентабельность продаж определяется по формуле:

$$Dk(S) = (N_1 - S_1 / N_1) - (N_1 - S_0 / N_1) (5.13).$$

Расчет и анализ рентабельности затрат и продаж представлен в таблице 5.7.

Данные таблицы 5.7. свидетельствуют о росте уровня рентабельности затрат и рентабельности продаж. Это обусловлено наибольшими темпами прироста прибыли от продажи продукции - 7,4% ($630/8540 \cdot 100\%$) по сравнению с темпами снижения затрат - 8,6% ($-4240/49260 \cdot 100\%$).

Таблица 5.7

Анализ рентабельности затрат и продаж предприятия

Показатели	За предыдущий год	За отчетный год	Изменение за год
А	1	2	3= 2-1
1. Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. руб.	57800	54190	-3610
2. Себестоимость продукции, тыс. руб.	41829	39780	-2049
3. Коммерческие расходы, тыс. руб.	2615	1475	-1140
4. Управленческие расходы, тыс. руб.	4816	3765	-1051
5. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб. (2+3+4)	49260	45020	-4240
6. Прибыль от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	8540	9170	+630
7. Рентабельность затрат (6/5*100%)	17,34	20,37	+3,03
8. Рентабельность продаж по прибыли от продажи (6/1*100%)	14,78	16,92	+2,14

Рентабельность затрат выросла в отчетном году по сравнению с предыдущим на 3,03% и составила 20,37%, т.е. предприятие получило 20,37 копеек прибыли с одного рубля затрат. Рентабельность продаж, соответственно выросла на 2,14% и составила в отчетном году 16,92%, т.е. предприятие получило 16,92 копеек прибыли с одного рубля продаж. Изменение уровня рентабельности продаж произошло в результате воздействия следующих факторов:

Изменение цен на реализованную продукцию привело к снижению рентабельности продаж предприятия на 5,69%:

$$Dk(N) = (54190 - 49260/54190) - (57800 - 49260/57800) = -5,69$$

Изменение себестоимости реализованной продукции привело к росту рентабельности продаж предприятия на 7,83%:

$$Dk(S) = (54190 - 45020/54190) - (54190 - 49260/54190) = 7,83\%$$

Сумма факторных отклонений дает общее изменение рентабельности продаж: $Dk(N) + Dk(S) = -5,69 + 7,83 = 2,14\%$.

Результаты факторного анализа показывают, что снижение себестоимости реализованной продукции оказало наибольшее влияние на уровень рентабельности продаж, чем изменение цен реализации.

Основными путями повышения рентабельности затрат являются снижение затрат на единицу или на один рубль продукции, улучшение использования производственных ресурсов (снижение фондоемкости, материалоемкости, зарплатоемкости, амортизационности продукции), рост объема производства.