

Министерство образования и науки РФ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра финансов и кредита


**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ  
РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ  
(НА ПРИМЕРЕ АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ ООО «РЕАЛ»)**

**АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ**

студентки 5 курса 562 группы  
направления 38.03.01 Экономика профиль  
«Финансы и кредит»  
Экономического факультета

Устиновой Марины Григорьевны

Научный руководитель:  
доцент кафедры финансов и кредита,  
к.ф.-м.н., доцент  
*Должность, уч. степень, уч. звание*

  
\_\_\_\_\_ *подпись, дата*

Т.И. Солодкая  
*инициалы, фамилия*

Зав. кафедрой финансов и кредита,  
к.э.н., доцент  
*Должность, уч. степень, уч. звание*

  
\_\_\_\_\_ *подпись, дата*

О.С. Балаш  
*инициалы, фамилия*

Саратов 2017

**ВВЕДЕНИЕ.** Увеличение прибыли и рентабельности является главными задачами предприятия в условиях рыночной экономики. А это, в свою очередь, способствует более полному удовлетворению потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличивает вклад в ускорение социально-экономического развития страны.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.<sup>1</sup>

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что в рыночных условиях хозяйствования предприятия должны быть уверены в надежности и экономической состоятельности своих партнеров, в противном случае они имеют возможность использовать механизм банкротства как средство возврата долга неплатежеспособными партнерами. В связи с этим руководители предприятий, менеджеры различных уровней управления, руководители предприятий должны проводить антикризисную диагностику финансового состояния собственного предприятия с целью избежать возможного банкротства, а при угрозе банкротства изыскать возможности финансового оздоровления предприятия. От глубины анализа рентабельности и рациональности использования прибыли зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает

---

<sup>1</sup> Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н с изм. от 27.11.2006 г.)

ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты.

Необходимостью формирования и содержанием прибыли и рентабельности организации занимались многие ученые, такие как Г.Б. Юна, А.Д. Чернявского, Э.А. Уткина, Н.Н. Тактарова, М.Л. Хараева, Г.Ю. Шатского, Р.А. Шмакова и др. Проблемы повышения прибыли и рентабельности в российской практике исследованы в работах С.Г. Беляева, А.П. Градова, Г.П. Иванова, Э.М. Короткова, Б.И. Кузина, И.А. Курнышовой, В.К. Логинова, Д.Н. Сергеева, Б.Н. Соколина, Ю.Н. Чеботаря, Г.И. Шепеленко и других ученых.

В литературе используются частные оценки экономического состояния предприятия и в связи с этим излишняя сложность расчетов и интерпретации полученных результатов. В связи с этим сегодняшней первоочередной задачей является разработка подходов к выбору эффективных методов управления активами предприятия на основе комплексной оценки его экономического состояния.

Реальное положение в экономике сегодня таково, что из всех возможных источников инвестирования, реальным для предприятий остается лишь акционирование и использование части прибыли (так как амортизационные отчисления сегодня практически не идут на инвестиционные цели, а банковский кредит пока недоступен, из-за высоких процентных ставок).

Вследствие выше перечисленного, анализ прибыли на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным. Анализ прибыли позволяет выявить основные факторы ее роста, эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Цель данной работы – анализ формирования прибыли и рентабельности предприятия.

Объектом исследования является ООО «РЕАЛ».

Предметом исследования является финансово-экономическая деятельность предприятия в современных условиях.

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить экономическое содержание прибыли и рентабельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «РЕАЛ»;
- проанализировать величину и динамику прибыльности и рентабельности деятельности ООО «РЕАЛ»;
- выявить основные факторы и пути повышения прибыльности и рентабельности деятельности «РЕАЛ».

Фактическая база работы представлена внутренней и внешней документацией исследуемой организации - «РЕАЛ», а также действующими нормативно-правовыми актами законодательства РФ.

**ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ.** На современном этапе прибыль и рентабельность являются ключевыми показателями эффективности деятельности предприятия. Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности той или иной организации. Для оценки эффективности работы организаций недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что организация работает хорошо. Многие организации, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж, разные затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель – уровень рентабельности. Прибыль и рентабельность – тесно взаимосвязанные понятия, но не тождественные по своим аналитическим возможностям. Рентабельность целесообразно рассматривать с двух позиций – как объективную экономическую категорию и как количественные и качественный показатель.

Показатели рентабельности измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников

экономического процесса. Они являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли и дохода предприятия. По этой причине они служат обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т.д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Показатели рентабельности и эффективности использования имущества характеризуют прибыльность деятельности предприятия и рассчитывается как отношение полученной прибыли к различным видам или статьям затрат. Это важнейшая группа показателей, так как результаты их анализа позволят принять решения во вложениях собственных средств в тот или иной бизнес, характеризует целесообразность деятельности компании, является результирующей ее ценой.

Рентабельность оборота, характеризует эффективность операционной (производственно-хозяйственной) деятельности предприятия. Средний уровень рентабельности продаж колеблется в зависимости от отрасли и поэтому не имеет какого-либо норматива. Рентабельность собственного капитала – самый значимый показатель в деятельности предприятия, характеризующий эффективность

использования имущества, находящегося в его собственности. Следовательно, для повышения эффективности вложения можно действовать в двух основных направлениях: 1) увеличение чистой прибыли – увеличение объемов сбыта и рентабельности продаж. 2) уменьшение собственного капитала – эффективное управление текущими активами и пассивами, снижение потребности в дополнительном финансировании.

Рентабельность чистых активов используется при оценке эффективности финансового рычага. Финансовый рычаг – соотношение собственных и заемных средств в структуре чистых активов характеризует влияние кредитования на эффективность деятельности предприятия. Основным критерий оценки эффективности финансового рычага – ставка банковского кредита. Если кредитная ставка ниже показателя рентабельности чистых активов, то увеличение доли кредитов повысит значение рентабельности собственного капитала, и наоборот.

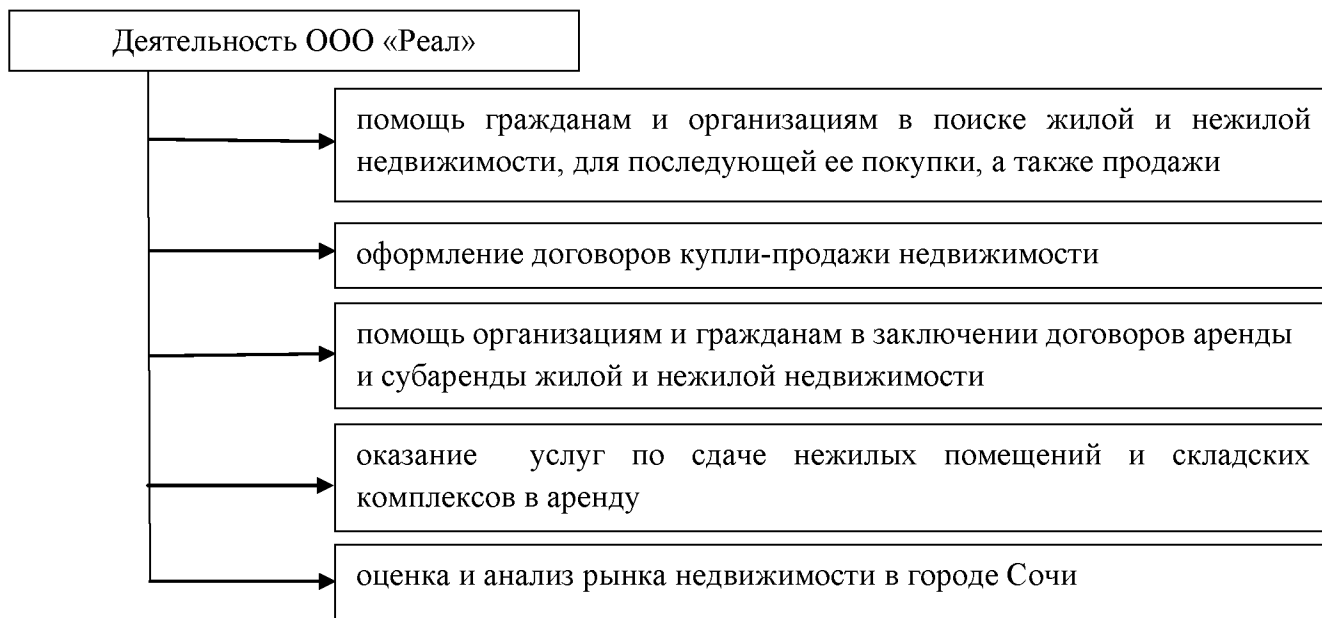
Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Например, для анализа общей рентабельности (рентабельности активов) можно использовать трех- или пятифакторную модель.

Агентство недвижимости «Реал» образовано 26 января 2014 года, является Обществом с ограниченной ответственностью «Реал», руководствуется уставом и действующим законодательством. Срок деятельности не ограничен. Единственным учредителем АН «Реал» (в дальнейшем именуемое как организация) является Оганян Альберт Ардушевич.

Организация имеет круглую печать, содержащую ее полное фирменное название на русском языке и указание на ее место нахождения. Место нахождения организации: Россия, Краснодарский край, гор. Сочи, Центральный район, ул. Навагинская 3б.

Целями деятельности организации являются расширение рынка товаров и услуг, извлечение прибыли.

Основная задача - удовлетворение требований покупателя в различных объектах недвижимости. Сфера деятельности Агентства ООО «Реал» представлена на рисунке:



Организационная структура АН «Реал» представляет линейную структура управления и вертикальное подчинение. Условно можно разделить фирму на два отдела - технический и юридический: в техническом отделе занимаются непосредственно объектом недвижимости, а в юридическом всей документацией, необходимой для сделок с объектом (т.е. документами физического или юридического лица, осуществляющего сделку, и документами, предоставленными техническим отделом). Отдел оценки взаимодействует с производственно-техническим отделом посредством горизонтальных связей.

Как видим, выручка от реализации на исследуемом предприятии выросла на 11201 тыс. руб. и составила 62343 тыс. руб., коммерческие расходы увеличились на 410 тыс. руб., а управленческие расходы выросли более значительно – на 2303 тыс. руб. и составили 10683 тыс. руб. Прибыль до налогообложения снизилась на 422 тыс. руб. Среднегодовая стоимость основных средств выросла на 347 тыс. руб., увеличилась среднегодовая стоимость оборотных средств на 4054,5 тыс. руб.

Проведенный анализ финансово-хозяйственной деятельности показал, что исследуемое предприятие «РЕАЛ» из года в год ведет рациональное эффективное производство, прибыльно и рентабельно, но все же в последний год не полностью использует свой производственный потенциал. Об этом свидетельствует рост затрат на рубль реализованной продукции, снижение рентабельность производства и продаж, небольшое снижение фондоотдачи, неиспользованный производственный потенциал трудового коллектива, и возможный выход из данной ситуации – снижение как коммерческих и управленческих расходов, так и затрат, определяющих себестоимость выпускаемой продукции.

В ходе анализа системы учета, порядка формирования, динамики и структуры финансовых результатов деятельности предприятия было обнаружено, что услуги аренды складских помещений имеют ограничения (наличие лишь определенного объема помещений), что не может привести к значительному росту финансовых результатов. Одновременно с этим был выявлен еще один недостаток – в основном размеры камер хранения большие, что не позволяет заключать договоры с небольшими арендаторами, и, в силу этого, часть камер простаивает без использования, т.е. не сдается в аренду.

общая рентабельность имеет положительную динамику - на 1 рубль реализованных услуг предприятие имеет в 2014г. 4,3 коп., в 2016г. 4,5 коп. чистого дохода;

рентабельность товарооборота (продаж) составила в 2014 г. 17,8%, в 2016 г. – 18,6%, это означает, что с каждого рубля, затраченного на оказание услуги, предприятие имеет в 2014 г. 17,8 коп., а в 2016 г. 18,6 коп. прибыли. Именно столько прибыли получено на единицу реализованной услуги;

рентабельность затрат говорит о росте эффективности продаж и уровня отдачи (окупаемости) текущих затрат - на 1 рубль полных затрат на оказание услуг предприятие приходится в 2014 г. – 21,7%., в 2016 г. 22,8% прибыли;

рентабельность оборотных активов увеличилась - в 2014 г. 66%, а в 2016г. – 78 % чистой прибыли генерируется оборотными активами предприятия, что



отвечает специфике деятельности, т.е. наблюдается рост прибыли, получаемой Агентством на 1 рубль совокупного капитала, вложенного в активы;

рентабельность управленческих расходов тоже повысилась - в 2014г. 2,02 руб. в 2016г. 2,09 руб. прибыли от продаж предприятия приходится на каждый рубль управленческих расходов;

рентабельность основных средств в 2014г. составила 1,11 руб., а в 2016г. 1,31 руб. Т.е. столько чистой прибыли предприятия приходится на каждый рубль стоимости основных средств

Финансовые результаты деятельности характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности: чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние. Именно поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере деятельности.

В ходе проведенного анализа выяснено, что «РЕАЛ» работает хорошо. Но есть дополнительные резервы, которые позволят увеличить прибыль:

1 резерв - применить на предприятии аутсорсинг, 2 резерв – инсорсинг.

В связи с тем, что Агентство недвижимости «Реал» оказывает услуги по сдаче нежилых помещений и складских комплексов в аренду, то в качестве резерва для увеличения прибыли можно рекомендовать реализовать неиспользованные возможности увеличения перечня услуг и повышения эффективности предлагаемых услуг.

Данные и рассчитанные показатели, отраженные в таблице показывают, что даже имеющиеся на сегодняшний день потенциальные клиенты по услугам ответственного хранения, планомерно заложенное повышение роста стоимости аренды и сезонный фактор приведут к росту выручки прибыли, и, как следствие рентабельности.

Причем темпы роста прибыли и рентабельности от оказания услуг ответственного хранения гораздо выше, чем от аренды, что лишний раз доказывает перспективность этого направления деятельности, которое в

дальнейшем можно еще расширить путем пристроя к имеющимся хранилищам или путем замещения услугами хранения услуг по аренде помещений.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.** В настоящей дипломной работе достигнута поставленная цель и решены все необходимые задачи. По итогам изучения системы управления прибылью и рентабельностью организации «РЕАЛ» необходимо сделать ряд выводов и обобщений.

В теоретической части дипломной работы выяснилось, что рентабельность является показателем экономической эффективности производства и характеризует соотношение прибыли и затрат за определенный период времени. В ходе анализа внешние и внутренние пользователи изучают динамику и причины изменения таких показателей, как рентабельность продаж и организации в целом, рентабельность собственного и заемного, основного и оборотного капитала. В основе показателей рентабельности лежит прибыль от продаж и чистая прибыль организации, которая рассчитывается как выручка от основной производственной деятельности за минусом всех затрат с учетом прочих доходов и расходов и налога на прибыль. Основными источниками информации для анализа являются Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках.

Практическая часть данной работы была посвящена анализу прибыли и рентабельности организации «РЕАЛ», поиску путей и резервов их повышения. Сфера деятельности агентства ООО «Реал»: помощь гражданам и организациям в поиске жилой и нежилой недвижимости, для последующей ее покупки, а также продажи; оформление договоров купли-продажи недвижимости; помощь организациям и гражданам в заключении договоров аренды и субаренды жилой и нежилой недвижимости; оказание услуг по сдаче нежилых помещений и складских комплексов в аренду; оценка и анализ рынка недвижимости в городе Сочи. Организационная структура АН «Реал» представляет линейную структура управления и вертикальное подчинение.

Стратегический план Агентства недвижимости «Реал» выглядит следующим образом:

- развитие самого агентства, как высоко конкурентного на рынке услуг;

- создание системы разделения специализации на отделы:
  - отдел коммерческой недвижимости
  - отдел первичного рынка
  - отдел вторичного рынка
  - отдел, занимающийся ипотечными вопросами
  - отдел по зарубежной недвижимости;
- предоставление широкого спектра услуг на рынке;
- занятие крепкого положения на рынке г.Сочи;

В ходе анализа хозяйственной деятельности выяснилось, исследуемое предприятие «РЕАЛ» из года в год ведет рациональное эффективное производство, прибыльно и рентабельно, но все же в последний год не полностью использует свой производственный потенциал.

Общая рентабельность имеет положительную динамику - на 1 рубль реализованных услуг предприятие имеет в 2014г. 4,3 руб., в 2016г. 4,5 руб. чистого дохода.

Рентабельность товарооборота (продаж) составила в 2014 г. 17,8%, в 2016 г. – 18,6%, это означает, что с каждого рубля, затраченного на оказание услуги, предприятие имеет в 2014 г. 17,8 коп., а в 2016 г. 18,6 коп. прибыли. Именно столько прибыли получено на единицу реализованной услуги.

Рентабельность затрат говорит о росте эффективности продаж и уровня отдачи (окупаемости) текущих затрат - на 1 рубль полных затрат на оказание услуг предприятие приходится в 2014 г. – 21,7%., в 2016 г. 22,8% прибыли.

Рентабельность оборотных активов увеличилась - в 2014 г. 66%, а в 2016г. – 78 % чистой прибыли генерируется оборотными активами предприятия, что отвечает специфике деятельности, т.е. наблюдается рост прибыли, получаемой Агентством на 1 рубль совокупного капитала, вложенного в активы.

Рентабельность управленческих расходов тоже повысилась - в 2014г. 2,02 руб. в 2016г. 2,09 руб. прибыли от продаж предприятия приходится на каждый рубль управленческих расходов.

Рентабельность основных средств в 2014г. составила 1,11 руб., а в 2016г. 1,31 руб. Т.е. столько чистой прибыли предприятия приходится на каждую единицу стоимости основных средств.

В ходе проведенного анализа выяснено, что «РЕАЛ» работает хорошо. Но есть дополнительные резервы, которые позволят увеличить прибыль:

1 резерв - применить на предприятии аутсорсинг;

2 резерв - применить на предприятии инсорсинг.

В связи с тем, что Агентство недвижимости «Реал» оказывает услуги по сдаче нежилых помещений и складских комплексов в аренду, то в качестве резерва для увеличения прибыли можно рекомендовать реализовать неиспользованные возможности увеличения перечня услуг и повышения эффективности предлагаемых услуг.

В целях повышения эффективности деятельности данного предприятия и роста прибыльности и рентабельности, предлагается освоить новый вид деятельности – услуги ответственного хранения.

Проведенные расчеты прогнозной рентабельности услуги аренды складских помещений и ответственного хранения показали положительную динамику. Поэтому открытие данного направления деятельности является эффективной мерой повышения прибыли и рентабельности Агентства недвижимости ООО «Реал».