

**Гоник Г.Г.,***к.э.н, доцент**кафедры статистики и прикладной математики;***Даренский Р. Н.,***студент 2 курса экономического факультета,**Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Россия,**г. Краснодар*[DOI: 10.24411/2520-6990-2020-11878](https://doi.org/10.24411/2520-6990-2020-11878)**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ****Gonik G.G.,***Ph.D., Associate Professor**Department of Statistics and Applied Mathematics;***Darensky R. N.,***2-year student of the Faculty of Economics,**Kuban State Agrarian University**Behalf of IT. Trubilina, Russia, Krasnodar***PROFITABILITY AND WAYS TO IMPROVE IT****Аннотация:**

В статье рассматривается общее определение понятия «рентабельность» и особое значение анализа рентабельности в системе оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта. Рентабельность отражает степень доходности, выгодности, прибыльности и измеряется с помощью относительных показателей, характеризующих эффективность деятельности организации. Объектом исследования является ООО АФ «Рассвет» Лабинского района Краснодарского края.

**Abstract:**

The article discusses the general definition of the concept of "profitability" and the special importance of the analysis of profitability in the system of assessing the financial condition of an economic entity. Profitability reflects the degree of profitability, profitability, profitability and is measured using relative indicators characterizing the effectiveness of the organization. The object of research is LLC AF "Rassvet" Labinsky district of Krasnodar territory.

**Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, факторы, производство, финансовые результаты, эффективность, резервы

**Keywords:** profit, profitability, factors, production, financial results, efficiency, reserves

Для того, чтобы корректно изучить эффективность работы компании, нужно направлять внимание не только на прибыль организации. Наличие прибыли в организации даже в достаточных размерах не может говорить о том, что организация функционирует на высшем уровне. Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия. Многие предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы продаж и разные затраты. Следовательно, для того, чтобы рассмотреть эффективность произведенных затрат, необходимо воспользоваться относительным показателем, то есть уровнем рентабельности [1, с. 168].

С нашей точки зрения, выделяют два главных показателя эффективности деятельности - прибыль и рентабельность. Первый показатель определяет цель деятельности предприятия – получение прибыли. Второй показатель помогает определить уровень производства организации в целом и в разрезе некоторых видов деятельности.

Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с за-

тратами или используемыми ресурсами. т.е. это такой показатель, который характеризует величину прибыли, которую приносит организации каждый рубль проданной продукции [2, с. 71].

Существуют следующие показатели рентабельности:

- рентабельность активов;
- рентабельность текущих активов;
- рентабельность собственного капитала;
- рентабельность продукции;
- рентабельность продаж;
- рентабельность основных фондов.

Рентабельность активов (ROA) определяется как частное от деления чистой прибыли (или убытков), полученной за период, на общую величину активов организации за период, т.е.

$$ROA = ((\text{чистая прибыль} + \text{процентные платежи}) * (1 - \text{налоговая ставка})) / \text{активы предприятия} * 100\%$$

Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента организации. Данный показатель еще называют также нормой прибыли.

Рентабельность текущих активов показывает сколько рублей чистой прибыли приходится на 1 рубль уже текущих активов.

Рентабельность собственного капитала – показатель чистой прибыли в сравнении с собственным капиталом организации. Это важный финансовый показатель для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно использован вложенный в дело капитал. В отличие от схожего показателя, упомянутого выше («рентабельность активов») этот показатель характеризует эффективность использования всего не капитала (или активов) организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам организации. Этот показатель рассчитывается делением чистой прибыли (как правило, за год) на собственный капитал организации.

Рентабельность продукции – это отношение прибыли к затратам на производство и реализацию продукции, то есть к сумме всех издержек. Показатель «рентабельность продукции» показывает результаты вложения затрат на текущий период.

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации,

показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. Как правило, данный показатель рассчитывается путем отношения чистой прибыли к объему продаж за один и тот же период, т.е.

Рентабельность продаж = прибыль/выручка \*100%

Рентабельность основных производственных фондов – это показатель доходности от использования основных средств в процессе производства продукции. Этот показатель – ключевой для характеристики деятельности организации, позволяющий оценить прибыль, которую приносят эксплуатируемые в процессе производства основные фонды. Определяется он отношением чистой прибыли, полученной за расчетный год к среднегодовой стоимости основных средств [3, с. 91].

Сущность понятия «рентабельность производства» определяется через величину прибыли. В соответствии с этим утверждением будет правильным выделить некоторые факторы, которые влияют на формирование прибыли организации.

На рисунке 1 отражены две группы факторов, влияющие на рентабельность.

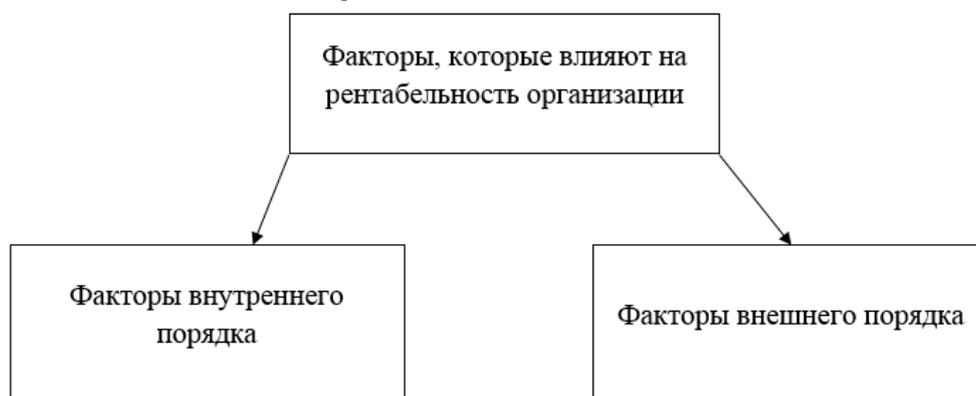


Рисунок 1 – Факторы рентабельности предприятия [5, с.187]

Факторы внутреннего порядка зависят от производителя продукции в целом, а также носят в себе субъективный характер. Факторы внешнего порядка, напротив, не зависят от производителя товара и являются объективными.

К факторам внутреннего порядка относят количество продукции, которая является реализованной; качество реализованной продукции и издержки производства организации.

Отметим, что количество реализованной продукции напрямую зависит от объема валовой продукции, а также от уровня ее товарности. Если в организации будет отмечаться рост валовой продукции, то станет происходить увеличение той продукции, которая подлежит сбыту, потому что темпы роста внутреннего потребления в данном случае будут ниже темпов роста валовой продукции. Данная ситуация создает условия, необходимые для повышения уровня товарности. На этом этапе происходит и увеличение денежной выручки.

В свою очередь, качество продукции влияет на величину прибыли тоже через денежную выручку.

Следовательно, продукция наиболее высокого качества, как правило, обеспечивает более высокую реализационную цену.

В итоге величина денежной выручки становится зависимой от сроков сбыта товарной продукции, от структуры и от рынков сбыта. Например, ранние овощи (капуста, картофель и т.д.) реализуется по более высокой цене, чем поздние овощи [5, с.188].

Вместе с указанными выше факторами, на величину прибыли глобальное влияние оказывает увеличение или снижение издержек производства.

Среди факторов внешнего порядка основным отмечают рыночный спрос на продукцию, а также предложение продукции и конкуренция. Количество реализованной продукции может зависеть от высокого или низкого уровня спроса на некоторую продукцию и присутствия или отсутствия конкурентов.

Вышеперечисленные факторы являются условиями не только количества реализованной продукции, но и цены на данную товарную продукцию, а также величины прибыли.

Факторы, влияющие на рентабельность организации, носят, как экстенсивный, так интенсивный характер. Экстенсивные факторы могут оказывать влияние на рентабельность с помощью изменения количества реализованной продукции. Интенсивные факторы способны оказывать влияние на рентабельность путем роста реализационных цен, а также путем снижения себестоимости товарной продукции.

Анализ экономической эффективности предприятия не будет полным, если среди аналитических показателей не будет показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности.

Мы полагаем, что т.к. среди показателей рентабельности отмечается множество альтернативных, то в соответствии с этим, можно определить различные пути повышения рентабельности.

Изученные факторы позволяют сделать вывод о том, что при низкой рентабельности продаж нужно стремиться к ускорению оборота активов. В случае отдачи собственного капитала отмечается увеличение доли заемных средств в совокупном капитале. От прибыльности продукции зависит наибольшим образом рентабельность активов, то есть чем выше прибыльность, тем выше рентабельность активов [1, с.169].

Однако, нельзя рассматривать влияние только конкретных факторов на рентабельность. Все потому, что на динамику показателей рентабельности влияет абсолютно вся совокупность производственных и хозяйственных факторов. Так, среди таких факторов можно выделить следующие [3, с.87]:

1. Уровень организации управления и производственной деятельности.
2. Степень использования организацией производственных ресурсов.
3. Качество произведенной продукции, ее объем и структура.
4. Затраты на производство товарной продукции.

Особое внимание необходимо уделить последнему фактору. Затраты на производство, как направление по использованию прибыли, определяются организацией самостоятельно. Прибыль организации может быть направлена руководителем на различные цели, например, на отчисления в резервный капитал, на благотворительные цели, на создание фондов накопления или фондов потребления. Однако, есть и другой вариант вложения прибыли – вложения в ценные бумаги иных крупных компаний.

Объектом нашего исследования было ООО АФ «Рассвет» Лабинского района Краснодарского края. Организация специализируется на предоставлении услуг в области растениеводства (производство зерновых и технических культур), также основным видом деятельности организации выступает капиталовложение в уставные капиталы, венчурное инвестирование, в том числе посредством инвестиционных компаний. Исходной информацией для проведения анализа явились годовые отчеты организации за 2017-2019 гг.

В таблице 1 отражены основные показатели финансовой деятельности организации.

Таблица 1

**Финансовые результаты деятельности ООО АФ «Рассвет» Лабинского района**

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. в % (разах) к 2016 г.
Выручка, тыс. руб.	254732	372095	402568	158,0
Себестоимость, тыс. руб.	254490	310457	340569	133,8
Прибыль от продаж, тыс. руб.	24200	59462	65023	268,7
Коммерческая рентабельность, %	9,5	19,2	19,1	X
Рентабельность продаж, %	9,5	15,9	16,2	X

Выручка в организации за исследуемый период возросла на 147836 тыс. или на 58,0%. В то время, как себестоимость увеличилась на 86079 тыс. руб. или на 33,8%, т.е. менее значительными темпами. Существенно возросла прибыль от продаж: на 40823 тыс. руб. или в 2,7 раза. Коммерческая рентабельность увеличилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. примерно в 2 раза. Рентабельность продаж также возросла на 6,7 процентных пункта, что вызвано более высокими темпами роста цен некоторые услуги.

По нашему мнению, уровень рентабельности в организации можно наращивать путем осуществления следующих мероприятий, для которых необходимо:

- своевременно увеличивать объемы реализации производимой продукции, а также улучшать ее качество;

- расширять объемы деятельности, что возможно реализовать с помощью заемных средств;

- снижать материалоемкость продукции, а вместе с этим применять прогрессивные технологии, которые помогут увеличить производительность работы, а также квалификацию персонала;

- начать сотрудничать со сторонними компаниями, а также с новыми поставщиками на более удобных условиях с целью закупки более дешевого материала;

- производить реализацию продукции путем улучшения политики, отвечающей за сбыт продукции, что приведет на данном этапе к возможному снижению цен на определенную продукцию, а также установлению системы скидок.

- проводить исследования, которые связаны с маркетинговыми выходами на новый уровень в данной сфере.

Мы проиллюстрировали вышеперечисленные факторы роста уровня рентабельности на рисунке 2.



Рисунок 2 – Пути повышения рентабельности в организации [2, с. 1155]

Показатель рентабельности производства имеет особенно важное значение в современных, рыночных условиях, когда руководству организации требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, финансовой устойчивости организации.

В ООО АФ «Рассвет» Лабинского района есть хороший потенциал для улучшения экономической эффективности сельскохозяйственного производства и при соответствующей оптимизации и интенсификации производства можно добиться высоких результатов, дополнительной прибыли вывести производство на высокорентабельный уровень. Все это требует дополнительных затрат, но они высоко окупаются повышенной урожайностью сельскохозяйственных культур и производительностью труда работников. Необходимо вести работу по повышению урожайности культур.

На уровень реализационных цен оказывает, прежде всего, количество и качество товарной продукции, а на себестоимость – урожайность сельскохозяйственных культур и продуктивность скота, а также величина трудовых и материальных затрат.

На современном этапе также не следует забывать о таком факторе повышения рентабельности, как ресурсо- и энергосбережение. Это неукоснительно ведет к сокращению затрат и увеличению прибыли [3, с.110]. Достижение успехов в производстве невозможно без должного обучения персонала технологии производства и рационального использования рабочего времени.

Для получения рентабельности производства и дополнительных средств необходимо найти оптимальные каналы сбыта, чтобы выручка от реализации была максимальной.

Таким образом, факторы, оказывающие влияние на рентабельность сельскохозяйственного производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности коллектива организации, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

#### Использованные источники:

1. Акупиян О. С. и др. Пути увеличения рентабельности на предприятии // Проблемы и решения современной аграрной экономики: материалы XXI международной научно-производственной конференции. – 2017. – С. 168-169.

2. Андреева Т. В. Перспективы развития производства продукции растениеводства в ЗАО племзверосовхоз «Северинский» / Т. В. Андреева, Г. Н. Литвиненко // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А. Г. Коцаев. 2016. – С. 1155-1156.

3. Гоник Г.Г. Анализ эффективности производства зерна (региональный аспект) / Г.Г. Гоник// В книге: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА монография. Пенза, 2017. С. 68-115.

4. Давыденко Н.Г., Фомина Е.А. Анализ отдельных факторов, определяющих финансовый результат в ООО «Агротех-Инвест» / Н.Г. Давыденко,

Е.А. Фомина // В сборнике: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНОГО ПРОСТРАНСТВА Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 90-94.

5. Литвиненко Г. Н. Перспективные направления производства продукции растениеводства /

Г. Н. Литвиненко, М. Р. Душейко // В сборнике: «Развитие научной, творческой и инновационной деятельности молодежи Сборник статей по материалам XI Всероссийской (национальной) научно-практической конференции молодых ученых, посвященной 75-летию Курганской ГСХА имени Т.С. Мальцева. Под общей редакцией И. Н. Миколайчика. – 2019. – С. 186-190.