

Глава 5 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

5.1 Системы и методы анализа прибыли

Важной составной частью механизма управления прибылью предприятия являются системы и методы ее анализа. Анализ прибыли представляет собой процесс исследования условий и результатов ее формирования и использования с целью выявления резервов дальнейшего повышения эффективности управления ею на предприятии. По целям осуществления анализ прибыли предприятия подразделяется на различные формы в зависимости от следующих признаков:

1. По объектам исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее распределения и использования.

а) *Анализ формирования прибыли* проводится обычно в разрезе основных сфер деятельности предприятия – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой осуществления анализа с целью выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли предприятия.

б) *Анализ распределения и использования прибыли* проводится по основным направлениям этого использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли собственниками и персоналом предприятия, общий уровень ее капитализации и конкретные формы производственного ее потребления в инвестиционных целях.

2. По организации проведения выделяют внутренний и внешний анализ прибыли.

а) *Внутренний анализ прибыли* проводится менеджерами предприятия или его собственниками с использованием всей совокупности имеющихся информативных показателей. Результаты такого анализа могут представлять коммерческую тайну предприятия.

б) *Внешний анализ прибыли* осуществляют налоговые органы, аудиторские фирмы, банки, страховые компании с целью изучения правильности ее отражения, уровня кредитоспособности предприятия и т.п. Источником информации для проведения такого анализа являются данные финансового учета и отчетности предприятия.

3. По масштабам деятельности выделяют следующие формы анализа прибыли:

а) *Анализ прибыли по предприятию в целом.* В процессе такого анализа предметом изучения является формирование, распределение и использование прибыли на предприятии в целом без выделения отдельных его структурных подразделений.

б) *Анализ прибыли по структурному подразделению (центру ответственности).* Если рассматриваемое структурное подразделение (центр ответственности) по характеру своей деятельности не имеет законченного цикла формирования прибыли, такой анализ направлен на формирование затрат (доходов). Эта форма анализа базируется в основном на результатах управленческого учета предприятия.

в) *Анализ прибыли по отдельной операции.* Предметом такого анализа может быть прибыль по отдельным коммерческим сделкам предприятия; отдельным операциям, связанным с краткосрочными или долгосрочными финансовыми вложениями; отдельным завершенным реальным проектам и другим операциям.

4. По объему исследования выделяют полный и тематический анализ прибыли.

а) *Полный анализ прибыли* проводится с целью изучения всех аспектов ее формирования, распределения и использования в комплексе.

б) *Тематический анализ прибыли* ограничивается лишь отдельными аспектами ее формирования или использования. Предметом тематического анализа прибыли может являться изучение влияния проводимой предприятием налоговой политики на формирование затрат, доходов и прибыли; прибыльность сформированного фондового портфеля; влияние структуры и стоимости капитала на уровень прибыльности предприятия; эффективность избранной политики распределения прибыли; анализ альтернатив возможного использования прибыли и ряд других аспектов.

5. По периоду проведения выделяют предварительный, текущий и последующий анализ прибыли.

а) *Предварительный анализ прибыли* связан с изучением условий ее формирования, распределения или предстоящего использования; с условиями осуществления отдельных

коммерческих сделок, финансовых и инвестиционных операций с предварительным расчетом ожидаемой прибыли по ним.

б) *Текущий (или оперативный) анализ прибыли* проводится в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия; реализации отдельных хозяйственных операций с целью оперативного воздействия на формирование или использование прибыли. Такой анализ прибыли ограничивается кратким периодом времени.

в) *Последующий (или ретроспективный) анализ прибыли* осуществляется обычно менеджерами и собственниками предприятия за отчетный период (квартал, год), что позволяет полнее проанализировать результаты формирования и использования прибыли предприятия в лишении с предварительным и текущим ее анализом, так как базируется на завершенных результатах финансового учета и отчетности, дополняемых данными управленческого учета.

Для решения конкретных задач управления прибылью применяется целый ряд специальных систем и методов анализа, позволяющих получить количественную оценку отдельных аспектов ее формирования, распределения и использования, как в статике, так и в динамике. В практике управления прибылью в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы проведения анализа на предприятии: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ; анализ рисков; анализ коэффициентов; интегральный анализ.

Основу этой системы показателей составляют различные нормы и нормативы, разработанные в рамках самого предприятия - нормативы численности; нормативы затрат времени; и т.п. Эта система показателей дополняется различными справочно-нормативными показателями, действующими в целом и стране или в отрасли. Использование всех представляющих интерес показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать на каждом предприятии целенаправленную систему информационного обеспечения, ориентированную как на принятие стратегических решений, так и на эффективное текущее и оперативное управление формированием и использованием прибыли.

5.2 Формирование и расчет показателей прибыли

Главную роль в системе экономических показателей организации имеют показатели финансовых результатов: прибыли и рентабельности. Деятельность любой организации связана с привлечением необходимых ресурсов, использованием их в производственном процессе, продажей произведенных товаров (работ, услуг) и с получением финансовых результатов. В связи с этим особую значимость приобретает анализ процесса формирования финансовых результатов.

Прибыль является показателем, в котором отражаются эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и затратами (расходами) на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций. Убыток, напротив, – это отрицательная разница между доходами и расходами по всем хозяйственным операциям предприятия.

Виды прибыли могут быть систематизированы по определенным признакам.

- По источникам формирования в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации прибыль подразделяют: на прибыль от реализации продукции, работ и услуг; прибыль от прочей реализации (или прибыль от операционной деятельности).

- По видам деятельности предприятия подразделяют прибыль от производственной (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности.

- По составу элементов, формирующих прибыль, в экономическом анализе различают маржинальную (валовую), прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль, нераспределенную прибыль, брутто–прибыль.

Брутто–прибыль включает финансовый результат от реализации продукции работ, услуг, финансовой и инвестиционной деятельности, прочих доходов и расходов.

Нетто–прибыль – чистая прибыль

Маржинальная прибыль (валовая маржа) – это положительная разница между суммой выручки-нетто и переменными затратами.

Прибыль от продаж представляет собой разность между валовой прибылью и суммой коммерческих и управленческих расходов.

Прибыль до налогообложения равняется сумме прибыли от продаж и прибыли от прочих операций.

Чистая прибыль – это прибыль до налогообложения, уменьшенная на сумму налога на прибыль и аналогичных платежей из нее.

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом прибыль.

По характеру инфляционной очистки прибыли различают номинальную и реальную прибыль. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной суммы прибыли за анализируемый период, скорректированной на индекс инфляции в соответствующем порядке.

По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль предшествующего периода, прибыль отчетного периода и планируемую прибыль.

По характеру использования в составе прибыли, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, выделяют капитализированную и потребляемую части.

Капитализированная прибыль представляет собой ту ее часть, которая направлена на финансирование прироста активов, а потребляемая прибыль – ту ее часть, которая израсходована на выплату собственникам, персоналу или социальные программы предприятия.

В отчете о финансовых результатах представлена система формирования прибыли предприятия по правилам бухгалтерского учета: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

В процессе анализа необходимо изучить состав прибыли, структуру, динамику и выполнение плановых показателей, а также влияние учетной политики на формирование финансового результата.

5.3 Факторный анализ прибыли до налогообложения

Основной целью анализа финансовых результатов является выявление факторов, вызывающих уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли и рентабельности.

При анализе финансовых результатов исследуемой организации оценивается динамика показателей прибыли до налогообложения и чистой прибыли за отчетный период (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей прибыли (убытка) до налогообложения

Показатель	Предыдущий период		Отчетный период		Темп роста, %
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Выручка	563089	-	701605	-	125,0
Себестоимость продаж	516923	-	599107	-	115,9
Валовая прибыль (убыток)	46166	-	102498	-	222,0
Коммерческие расходы	13311	-	36338	-	273,0
Управленческие расходы			16182		
Прибыль (убыток) от продаж	32855	137,23	49978	168,13	152,1
Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	3762	- 15,71	8916	- 20,00	237,0
Прочие доходы	234528	-	288105	-	121,8
Прочие расходы	239679	-	299438	-	124,9
Прибыль от прочих доходов и расходов	-5151	-21,51	-11333	-38,12	220,0
Прибыль (убыток) до налогообложения	23942	100	29729	100	124,2

Влияние на прибыль до налогообложения (P_H) структурных сдвигов определяется по формуле:

$$\Delta P_H = P_{P_H} - 100, \%$$

$$\Delta P_H = \sum_{i=1}^n \frac{q_{P_i}}{100} (P_{P_i} - 100), \%$$

где $q_{P_i}, \%$ - доля i – го вида прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения, n - число видов прибыли, ед.

$$\Delta P_H = 124,2 - 100 = +24,2 \%,$$

$$\Delta P_{H\Delta\Pi_{np}} = \frac{137,23}{100}(152,1 - 100) = +71,5,$$

$$\Delta P_{H\Delta\Pi_{процент}} = \frac{-15,71}{100}(-237 - 100) = -21,5,$$

$$\Delta P_{H\Delta\Pi_{толер}} = \frac{-21,51}{100}(-220,0 - 100) = -25,80, \text{ итого: } 24,2, \text{ расчет верен.}$$

Из данных таблицы 1 следует, что прибыль организации до налогообложения за отчетный период выросла, и увеличение прибыли достигнуто в основном за счет роста выручки и прибыли от продаж.

Рост объема продаж товаров может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж происходит уменьшение суммы прибыли. Структура продажи продукции может также оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельной продукции в общем объеме продаж, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

5.4 Факторный анализ прибыли от реализации продукции

Прибыль до налогообложения отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности организации в отчетном периоде с учетом всех ее сторон, и важнейшей составляющей этого показателя является прибыль от продажи продукции. Прибыль от продаж в общем случае изменяется под воздействием множества факторов, таких как изменение объема продажи, структуры продукции, продажных цен, цен на сырье, материалы, топливо, тарифов на энергию и перевозки, уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Факторный анализ прибыли организации ведется, исходя из порядка ее формирования. Целью такого анализа является оценка и выявление степени влияния на финансовые результаты ряда факторов, в т.ч. роста (снижения) производства продукции, роста (снижения) объема продаж, повышения качества и расширения ассортимента товаров, повышения рентабельности; выявление резервов увеличения прибыли и др.

Таблица 2 – Исходные данные для анализа прибыли от продаж

Показатель	По отчету предыдущего периода, тыс. руб.	По ценам предыдущего периода при объеме продаж текущего периода, тыс. руб.	По отчету текущего периода, тыс. руб.
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, (объем продаж), (<i>S</i>)	563089	692048	701605
Полная себестоимость продаж, (<i>C</i>)	530234	651040	651627
Прибыль от продаж, (<i>Π</i>)	32855	41008	49978

Расчеты проводятся в следующем порядке:

1) Изменение прибыли от продаж за период ($\Delta\Pi$):

$$\Delta\Pi = \Pi_{ТП} - \Pi_{ПП} ;$$

$$\Delta\Pi = 49978 - 32855 = 17123 \text{ тыс. руб.}$$

2) Влияние на прибыль изменений цен на проданные товары ($\Delta\Pi_1$):

$$\Delta\Pi_1 = S_{ТП} - S_1$$

где $S_{ТП}$ объем продаж в текущем периоде в ценах текущего периода;

S_1 - объем продаж в текущем периоде в ценах предыдущего периода.

$$\Delta\Pi_1 = 701605 - 692048 = 9557 \text{ тыс. руб.}$$

3) Влияние на прибыль изменений объема продаж товаров ($\Delta\Pi_2$):

$$\Delta\Pi_2 = \Pi_{ПП} * k_1 - \Pi_{ПП} = \Pi_{ПП} (k_1 - 1),$$

где $\Pi_{\text{ПП}}$ - прибыль предыдущего периода;

K_1 - коэффициент изменения себестоимости товаров по ценам предыдущего периода:

$$k_1 = C_1 / C_{\text{ПП}},$$

где C_1 - себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода;

$C_{\text{ПП}}$ - себестоимость проданных товаров в предыдущем периоде.

$$k_1 = 651040 / 530234 = 1,2278;$$

$$\Delta\Pi_2 = 32855 * (1,2278 - 1) = 7484 \text{ тыс. руб.}$$

4) Влияние на прибыль изменений в объеме продаж товаров, обусловленных изменениями в структуре товаров ($\Delta\Pi_3$):

$$\Delta\Pi_3 = \Pi_{\text{ПП}} * (k_2 - k_1)$$

где K_2 - коэффициент роста объема продаж по ценам предыдущего периода:

$$k_2 = S_1 / S_{\text{ПП}}$$

где S_1 - объем продаж в текущем периоде по ценам предыдущего периода;

$S_{\text{ПП}}$ - объем продаж в предыдущем периоде.

$$k_2 = 692048 / 563089 = 1,229;$$

$$\Delta\Pi_3 = 32855 * (1,229 - 1,2278) = 32855 * 0,0012 = 39 \text{ тыс. руб.}$$

5) Изменение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости в связи с изменением цен на потребляемые ресурсы ($\Delta\Pi_4$):

$$\Delta\Pi_4 = C_1 - C_{\text{ПП}}$$

где C_1 - себестоимость проданных товаров за текущий период в ценах предыдущего периода;

C_{III} - фактическая себестоимость проданных товаров за текущий период.

$$\Delta\Pi_4 = 651040 - 651627 = -587 \text{ тыс. руб.}$$

6) Влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе товаров ($\Delta\Pi_5$):

$$\Delta\Pi_5 = C_{III} * k_2 - C_1 .$$

$$\Delta\Pi_5 = 530234 * 1,229 - 651040 = 627 \text{ тыс. руб.}$$

7) Сложив величины изменения прибыли под влиянием каждого их факторов, получим суммарное выражение влияния всех факторов на прибыль от продаж ($\Delta\Pi$):

$$\Delta\Pi = \sum_{i=1}^n \Pi_i , 1$$

где Π_i – влияние i -ого фактора;

n - количество факторов.

Таким образом, влияние всех факторов на величину прибыли от продажи товаров $\Delta\Pi$ составило:

$$\Delta\Pi = 9557 + 7484 + 39 + (-587) + 627 = 17120 \text{ тыс. руб.}$$

Полученные результаты целесообразно представить в виде таблицы.

Таблица 3 – Результаты факторного анализа прибыли от продаж

Факторы, вызвавшие изменение прибыли в текущем периоде	Сумма, тыс. руб.	Структура, %
Изменение цен	+9557	55,82
Объема продаж	+7484	43,71
Изменение структуры продаж	+39	0,23

Изменение себестоимости за счет цен на потребляемые ресурсы	-587	-3,43
Изменение себестоимости продаж за счет изменения структуры продаж	+627	3,66
Итого:	+17120	+100

Наибольший вес в увеличении прибыли имели факторы изменения цен (55,82 %) и объемов продаж (43,71 %). Снижение прибыли на 587 тыс. руб. произошло за счет изменения себестоимости в результате изменения цен на потребляемые ресурсы, но вес этого фактора составляет всего 3,43 % в общей структуре, и он оказал незначительное влияние на снижение прибыли.

5.5 Показатели рентабельности и методы их расчета

Рентабельность - это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.); они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Если прибыль выражается в абсолютном выражении, то рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Показатели рентабельности (доходности) предприятия позволяют дать оценку его финансовых результатов. К этим показателям обычно относят уровень рентабельности, который выражается как отношение того или иного вида прибыли к какой-либо базе. Разные показатели отражают разные стороны деятельности предприятия. Вполне естественно, что в целом

эффективность работы предприятия может определяться лишь системой показателей рентабельности. Она, включает в себя пять групп показателей: рентабельность продукции, продаж, активов, собственного капитала и прочие показатели.

Эффективность управленческих решений, принимаемых на основе использования показателей рентабельности, может быть достигнута при соблюдении ряда условий: четкая постановка цели решаемой задачи; обоснование метода расчета анализируемых показателей; оценка взаимосвязи между факторами, определяющими уровень рассматриваемых параметров; сравнение полученных результатов с показателями других предприятий, среднеотраслевым уровнем, нормами; формулировка выводов с выделением слабых и сильных сторон; принятие решения на основе полученных выводов.

В настоящее время выделяют следующие показатели рентабельности.

Рентабельность производства отражает способность организации контролировать уровень затрат.

$$\text{рентабельность}_{\text{производства}} = \frac{\text{валовая прибыль}}{\text{себестоимость}_{\text{продукции}}} \times 100\%$$

Рентабельность продаж характеризует эффективность политики ценообразования.

$$\text{рентабельность}_{\text{продаж}} = \frac{\text{прибыль}_{\text{от продаж}}}{\text{выручка}_{\text{от реализации}}} \times 100\%$$

Рентабельность активов (норма прибыли) характеризует величину прибыли, которую получает предприятие на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников финансирования).

$$\text{рентабельность}_{\text{активов}} = \frac{\text{прибыль}_{\text{до налогообложения}}}{\text{средняя величина активов}} \times 100\%$$

Рентабельность собственного капитала - важный показатель для собственников предприятия, который во многом определяет стоимость предприятия на рынке и характеризует величину прибыли, которую получает на единицу стоимости собственного капитала.

$$\text{рентабельность}_{\text{собственного капитала}} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина собственного капитала}} \times 100\%$$

В таблице 4 представлены основные показатели рентабельности, которые характеризуют разные финансово-хозяйственной деятельности.

**Таблица 4 – Показатели рентабельности вложений
в сельскохозяйственных организациях**

Показатель	Отчетный год	Прошлы й год	Отклонения (+,-)	
			сумма	проц.
1. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	365156	1913078	-1547922	-80,91
2. Чистая прибыль, тыс. руб.	334413	1851409	-1516996	-81,94
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	1026839	1828039	-801200	-43,83
4. Доходы от ценных бумаг и вложений, тыс. руб.	41750	24391	17359	71,17
5. Среднегодовая сумма всех средств, тыс. руб.	30521383	26197864	4323519	16,5
6. Среднегодовая сумма собственных средств, тыс. руб.	10358818	8567081	1791737	20,91
7. Среднегодовая сумма финансовых вложений, тыс. руб.	1703767	873675	830092	95,01
8. Среднегодовая сумма незавершенного строительства, тыс. руб.	4756231	2885845	1870386	64,81
9. Среднегодовая сумма функционирующих средств, тыс. руб. (стр. 5 - стр. 7 - стр. 8)	24061385	22438344	1623041	7,23
10. Рентабельность всех средств, проц. Кр 1 = стр. 1 : стр. 5 Кр 2 = стр. 2 : стр. 5 Кр 3 = стр. 3 : стр. 5	1,20 1,1 3,36	7,30 7,07 6,97	-	-6,1 -5,97 -3,61
11. Рентабельность собственных средств, проц. Кр 4 = стр. 1 : стр. 6 Кр 6 = стр. 3 : стр. 6	3,52 9,91	22,33 21,34		-18,81 -11,43
12. Рентабельность функционирующих средств, проц. (Кр7 = стр.3 : стр. 9)	4,27	8,15		-3,88
13. Рентабельность финансовых вложений, проц. (Кр 8 = стр. 4 : стр. 7)	2,45	2,79		-0,34
14. Рентабельность собственного капитала Кр 5 = стр. 2 : стр. 6	3,23	21,61		-18,38
15. Индекс финансового рычага (I = Кр 5 : Кр 1)	2,69	2,96		-0,27

Расчеты в таблице 4 позволили сделать следующий вывод. В отчетном году в сельскохозяйственных организациях произошло снижение практически по всем показателям рентабельности. Наиболее резким было снижение уровня рентабельности всех средств предприятий и рентабельности собственного капитала. Так уровень рентабельности собственного капитала снизился почти в 7 раз. Уровень рентабельности собственных средств уменьшился почти в 2,3 раза. Практически не изменилась доходность финансовых вложений. Уменьшение показателей рентабельности связано с сокращением практически всех показателей прибыли.

На изменение уровня рентабельности вложений могут оказать влияние изменение рентабельности проданной продукции и оборачиваемости активов.

Для количественной оценки взаимодействия рентабельности и влияния других факторов могут быть использованы факторный и индексный методы анализа.

Методы факторного анализа показателей рентабельности предусматривают разложение исходных формул расчета показателей по качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Рентабельность производства продукции и рентабельность продажи продукции зависят от объема реализации, выручки от реализации и себестоимости продукции.

Рентабельность собственного капитала зависит от рентабельности продукции, оборачиваемости активов, коэффициента финансовой зависимости (отношение общего капитала к собственному капиталу).

Рентабельность имущества организации зависит от уровня прибыли, среднегодовой суммы всех вложений, коэффициента оборачиваемости. Факторный анализ рентабельности всех вложений представлен в таблице 5.

Факторный анализ показателя рентабельности вложений представленный в таблице 24.5 позволяет сделать следующий вывод. Рентабельность вложений в отчетном году в с/х организациях уменьшилась на 5,97 пункта и достигла уровня 1,09 %. Это произошло под воздействием двух факторов: уменьшения прибыли на 1 рубль проданной продукции и замедления оборачиваемости всех средств предприятия.

**Таблица 5 – Расчет влияния факторов на рентабельность
вложений в сельскохозяйственных организациях**

Показатель	Обозначение	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение (+,-)
1. Чистая прибыль, тыс. руб.	P^2	1851409	334413	-1516996
2. Объем продаж, тыс. руб.	Q	12248437	11972998	-275439
3. Среднегодовая сумма всех вложений, тыс. руб. (итог баланса)	B	26197864	30521383	4323519
4. Рентабельность (доходность) проданной продукции, проц. (1:2)	K^Q	15,11	2,79	-12,32
5. Оборачиваемость всех средств предприятия (2 : 3)	O	0,47	0,39	-0,08
6. Рентабельность вложений, проц. (1:3)	Kp^2	7,06	1,09	-5,97
7. Изменение рентабельности вложений за счет факторов: 1. Увеличения или уменьшения прибыли на 1 руб. проданной продукции 1. $Kp_2 = (K_1^Q - K_0^Q) \times O_0$, K_0 - начало года K_1 - конец года				-5,79
2. Замедления или ускорения оборачиваемости всех средств предприятия. $Kp\ 2 = (O_1 - O_0) \times K_1^Q$				-0,22

Причем оба этих фактора повлияли отрицательно. Так за счет замедления оборачиваемости всех средств уровень рентабельности вложений упал на 0,22 пункта. Сокращения уровня доходности продаж привело к уменьшению рентабельности вложений на 5,79 пункта.

5.6 Факторный анализ показателей рентабельности по методике Du Pont

В настоящее время представляет интерес, разработанная в 1919 г. схема факторного анализа, предложенная специалистами фирмы Du Pont (The Du Pont System of Analysis).

Сущность методики Du Pont заключается в комплексной оценке основных факторов, влияющих на эффективность деятельности организации, оцениваемой с помощью рентабельности собственного капитала. Основными факторами являются: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и эффективность использования собственного капитала.

Модель Du Pont можно представить следующей формулой

$$R_{ck} = \frac{A}{K_{ck}} \times \frac{B}{A} \times \frac{\Pi_{ч}}{B}$$

где А – активы;

K_{ck} – собственный капитал,

В – выручка (нетто),

$\Pi_{ч}$ – чистая прибыль.

Отношение суммы активов к собственному капиталу представляет собой мультипликатор собственного капитала, а отношение выручки к активам – это коэффициент оборачиваемости активов, разделив чистую прибыль на выручку получим коэффициент рентабельности продаж (чистая маржа, коммерческая маржа). При всей своей простоте в методике отражены три важные составляющие: структура рисков бизнеса, динамика изменения рисков, дополнительная оценка стоимости капитала. Поэтому методика Du Pont, как дополнительный инструмент анализа, также используется для оценки рисков инвестиционных проектов. В аналитических целях рассчитываются показатели этой модели за различные периоды, затем рассчитываются индексы роста факторов модели. По значениям рассчитанных индексов можно делать вывод о том, какие факторы и каким образом повлияли на рентабельность собственного капитала.

Для анализируемого предприятия (ООО «Поиск») соответствующие расчеты по данной методике представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Анализ рентабельности собственного капитала по методике Du Pont

Показатель	План	Факт	Отклонение (+, -)
Мультипликатор собственного капитала (М)	1,053	1,307	0,254
Оборачиваемость активов (Об)	3,59	3,26	-0,33
Коммерческая маржа (Км)	2,17	3,02	0,85
Рентабельность собственного капитала (R)	8,20	12,87	4,67

Прирост рентабельности собственного капитала произошел за счет следующего воздействия факторов:

1) Прирост за счет мультипликатора собственного капитала

$$\Delta R_M = \frac{\Delta M}{M_0} \times R_0 = \frac{0,254}{1,053} \times 8,203 = 1,98$$

2) Прирост за счет оборачиваемости активов

$$\Delta R_{Об} = \frac{\Delta Об}{Об_0} \times (R_0 + \Delta R_M) = \frac{-0,33}{3,59} \times (8,203 + 1,979) = -0,93$$

3) Прирост за счет коммерческой маржи

$$\Delta R_{Км} = \frac{\Delta Км}{Км_0} \times (R_0 + \Delta R_M + \Delta R_{Об}) = \frac{0,85}{2,17} \times (8,203 + 1,98 - 0,93) = 3,62$$

Рассматриваемая методика анализа дает комплексную оценку деятельности организации, посредством оценки конкурентоспособности продукции (через маржу), эффективности менеджмента (через оборачиваемость активов), структуры финансирования (через мультипликатор собственного капитала). Оценивая перечисленные показатели для ООО «Поиск», можно утверждать, что на увеличение рентабельности собственного капитала с 8,20 до 12,87% повлияли два фактора – мультипликатор собственного капитала (вклад в увеличение рентабельности 5,44%), а также коммерческая маржа (вклад 18,22%). Отрицательное воздействие на рентабельность собственного капитала оказал уменьшение оборачиваемости активов (вклад – 7,07%). При этом

необходимо отметить, что увеличение рентабельности за счет мультипликатора и сокращения оборачиваемости приводит к увеличению рискованности организации.

Анализ экономического роста является продолжением методики Du Pont, в соответствии с которым возможный рост организации приравнивается к потенциально возможному увеличению собственного капитала за счет основных факторов модели и дивидендной политики предприятия. То есть, чем больше прибыли остается на предприятии в качестве нераспределенной, тем выше потенциальный рост. Формула устойчивого темпа роста имеет вид

$$R_{ck} = \frac{\Pi_{нер}}{K_{ck}} \times 100\% = \frac{A}{K_{ck}} \times \frac{B}{A} \times \frac{\Pi_{ч}}{B} \times \frac{\Pi_{нер}}{\Pi_{ч}}$$

где $\Pi_{нер}$ – это нераспределенная прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после выплаты дивидендов.

Таблица 7 – Показатели анализа экономического роста

Показатели	План	Факт	Отклонение (+, -)
Мультипликатор собственного капитала	1,053	1,307	0,254
Оборачиваемость активов	3,59	3,26	-0,33
Коммерческая маржа	2,17	3,02	0,85
Доля нераспределенной прибыли в чистой прибыли	0,213	0,215	0,002
Устойчивый темп экономического роста, %	1,747	2,767	1,02
Потенциальный экономический рост, %	8,20	12,87	4,67

Анализ данных таблицы 7 показал, что расчетный темп экономического роста организации низок, он составил всего 2,767%. Это связано, в том числе и с дивидендной политикой. Дело в том, что на предприятии наблюдался низкий уровень коэффициента доли нераспределенной прибыли в чистой прибыли. В случае использования всей чистой прибыли в интересах организации для расширения бизнеса он мог бы составлять большее значение.

Таким образом, по результатам анализа можно сделать следующее заключение. Низкий уровень экономического роста показывает высокую вероятность уменьшения финансовой устойчивости, но положительная динамика показателей

мультипликатора, коммерческой маржи, рентабельности собственного капитала дает основание считать, что предприятие обладает потенциалом дальнейшего развития.