

С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық зерттеу университетінің экономикалық факультетінің 60 жылдығына арналған «**Жаңа болмыс жағдайында экономика және қоғам**» Халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары, 25 мамыр 2023 жыл, I бөлім= **Материалы** Международной научно-практической конференции «**Экономика и общество в условиях новой реальности**», посвящённой 60-летию экономического факультета Казахского агротехнического исследовательского университета имени С. Сейфуллина, 25 мая 2023 год, I часть = **Materials** of the International scientific and practical conference «**Economy and Society in a new reality**» dedicated to the 60th anniversary of the Faculty of Economics of the S. Seifullin Kazakh Agrotechnical Research University, May 25, 2023, I part. – 2023. – Ч.1. – С.223-229.

## **ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

УДК 33.334.14

*Бегатарова К.Б., магистрант  
Жунусова Р.М., к.э.н., доцент  
КАТИУ им.С.Сейфуллина, г. Астана*

Проблемам повышения эффективности производства зерна, финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий, специализирующихся на выращивании зерновых культур, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке всегда уделялось большое внимание как со стороны государства (принимаются государственные программы и стратегии, реализуется ряд мер государственной поддержки), так и науки.

В экономическом анализе результаты деятельности предприятий могут быть оценены такими показателями, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Однако значений перечисленных показателей недостаточно для формирования мнения об эффективности деятельности того или иного предприятия. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация при оценке результативности может быть осуществлена лишь во взаимосвязи с другими показателями, отражающими средства, вложенные в предприятие [1]. Поэтому для того, чтобы охарактеризовать эффективность работы предприятия в целом, доходности различных направлений деятельности (хозяйственной, финансовой, предпринимательской) в экономическом анализе рассчитывают показатели рентабельности (или доходности).

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает

соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами [2]. При помощи рентабельности можно оценить эффективность управления предприятием и выявить факторы, влияющие на эту величину, так как получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления [3]. Соответственно, одной из важнейших задач современного этапа экономического развития является не только повышение финансовых результатов деятельности предприятий, но и овладение руководителями и менеджерами практических навыков эффективного управления формированием и распределением прибыли для обеспечения роста рентабельности деятельности предприятия.

Очень важно проводить анализ рентабельности каждого вида реализованной продукции, поскольку он позволит выявить наиболее доходные из них, поможет выявить внутренние резервы снижения себестоимости продукции, возможности улучшения качества продукции для возможного соответствующего повышения цен, что в любом случае повысит рентабельность производства, и, как следствие, улучшит финансовое, социально– экономическое положение предприятия.

Объектом исследования является ТОО «Ен-Дала», одно из крупнейших сельскохозяйственных предприятий Акмолинской области, специализирующееся в основном на выращивании зерновых культур, в производстве и реализации зерна (пшеница, ячмень, овес). Так, в общем валовом сборе на долю зерновых культур приходится почти 90%, на долю других – всего 10% от его размера. При этом надо выделить, что доля пшеницы составляет 60%.

Результаты анализа рентабельности продаж отдельных видов продукции, а также их доля в общем объеме реализации за 2020-2021 годы, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Доля каждого вида продукции и уровень их индивидуальной рентабельности

Виды продукции	Рентабельность отдельных видов продукции, %			Доля каждого вида продукции во всем объеме		
	2020 г	2021 г	Отклонение +, -	2020 г	2021 г	Отклонение +, -
Пшеница	48,463	-5,384	-53,847	0,880	0,923	+0,043
Ячмень	51,037	2,076	-48,961	0,112	0,061	-0,051
Овес	46,414	29,238	-17,176	0,008	0,016	+0,008
Итого	145,914	25,93	-119,984	1	1	-

Данные таблицы 1, показывают отрицательную динамику рентабельности продаж каждого вида продукции, а доля их во всем объеме реализации различается по годам. Снижение рентабельности продаж в 2021 году связано с тем, что все производственные и финансовые показатели деятельности предприятия снизились. Производство и продажа пшеницы также стало убыточным и нерентабельным, поскольку имело место резкое снижение урожайности всех зерновых культур, которое привело к значительному сокращению валового сбора, объемов реализации при одновременном значительном росте их себестоимости.

Влияние изменений цены и себестоимости реализованной продукции на прирост или снижение уровня рентабельности продаж определяется методом цепных подстановок. Расчеты показали, что на анализируемом предприятии, уровень показателя рентабельности продаж зерновых культур в 2021 году по сравнению с 2020 годом снизился на 53,1 процентных пункта (-4,36%-48,74%).

На основе производственных данных предприятия произведем соответствующие расчеты:

1. Так изменение рентабельности продаж за счет роста цены реализации будет равно:

$$\Delta R_{\Delta c} = [(Q_1 - Z_0) / Q_1] - [(Q_0 - Z_0) / Q_0] = [(1097066 - 846171) / 1097066] - [(1650624 - 846171) / 1650624] = 0,229 - 0,487 = -0,258 \text{ или } -25,8\%;$$

2. Изменение рентабельности продаж за счет роста себестоимости реализованной продукции –

$$\Delta R_{\Delta z} = [(Q_1 - Z_1) / Q_1] - [(Q_1 - Z_0) / Q_1] = [(1097066 - 1144868) / 1097066] - [(1097066 - 846171) / 1097066] = -0,044 - 0,229 = -0,273 \text{ или } -27,3\%$$

Сложение значений этих двух факторов соответствует общему изменению уровня рентабельности продаж:  $-25,8\% + (-27,3\%) = -53,1\%$ .

Для более обоснованного принятия решения о повышении или снижении доли того или иного вида продукции необходимо определить степень влияния изменения рентабельности продаж каждого вида продукции на изменение общей рентабельности продаж (таблица 2).

Как видно из данных таблицы 2, существенное влияние на снижение рентабельности продаж зерновых культур оказало уменьшение уровня рентабельности пшеницы (-47,617) и ячменя (-5,590).

Поскольку уровень рентабельности продаж находится в прямой зависимости от изменения величины валовой прибыли, то все факторы, оказывающие влияние на ее изменение, будут выступать факторами, определяющими изменение уровня рентабельности продаж. Это такие факторы

как объем реализуемой продукции и оказываемых услуг, изменения в их структуре, уровень себестоимости и цены [4].

Таблица 2 - Расчетные показатели влияния рентабельности отдельных видов продукции на изменение прибыльности продаж

Виды продукции	Влияние на прибыльность продаж, % пункты				
	индивидуального уровня рентабельности		изменения индивидуального уровня рентабельности	структурных изменений в объеме реализации	общее влияние факторов
	2020 г	2021 г			
Пшеница	42,647	-4,969	-49,701	2,084	-47,617
Ячмень	5,716	0,127	-2,987	-2,603	-5,590
Овес	0,371	0,468	-0,275	0,371	0,096
Итого	48,734	-4,374	-	-	-53,111

На основе данных таблицы 3 рассмотрим методику расчета влияния отдельных факторов на изменение валовой прибыли.

Таблица 3 - Исходные данные для проведения факторного анализа валовой прибыли, тыс тенге

Показатели	Прошлый год	Отчетный год		Отклонение (+,-)
		в ценах и затратах прошлого года	в ценах и затратах отчетного года	
Выручка от реализации продукции(Q)	1650624 (Q <sub>0</sub> )	889167 (Q <sub>y</sub> )	1097066 (Q <sub>1</sub> )	-553558
Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг (Z)	846171 (Z <sub>0</sub> )	457579 (Z <sub>y</sub> )	1144868 (Z <sub>1</sub> )	+298697
Валовая прибыль (P)	804453 (P <sub>0</sub> )	431588 (P <sub>y</sub> )	-47802 (P <sub>1</sub> )	-852255

Расчет воздействия каждого из перечисленных факторов осуществим в следующей последовательности.

1. Для определения влияния на величину валовой прибыли изменении выручки от реализации продукции и оказанных услуг рассчитаем сначала индекс этого показателя:

$$I_Q = Q_y / Q_0 = 889167 / 1650624 = 0,54.$$

Данный индекс означает, что физический объем реализованной продукции и оказанных услуг снизился на 46% по сравнению с прошлым годом. Теперь с учетом этого индекса определим влияние данного фактора по формуле  $\Delta P_Q = P_0 * I_Q - P_0$ , т.е.

$$\Delta P_Q = 804453 * 0,54 - 804453 = -370048,38 \text{ тыс тенге.}$$

Следовательно, только за счет снижения количества реализованной продукции и объема услуг в отчетном году получен валовый убыток при прочих равных условиях в сумме 370048,38 тыс тенге.

2. Влияние изменения реализационных цен и стоимости услуг:

$$\pm \Delta P_{Ц} = Q_1 - Q_y = 1097066 - 889167 = +207899 \text{ тыс тенге.}$$

Это означает, что за счет роста средней цены реализации продукции и стоимости услуг по сравнению с прошлым годом прирост валовой прибыли в отчетном году составил 207899 тыс тенге.

3. Влияние изменения уровня себестоимости:

$$\pm \Delta P_Z = Z_y - Z_1 = 457579 - 1144868 = -687289 \text{ тыс тенге.}$$

Это означает, что увеличение себестоимости продукции и услуг по сравнению с прошлым годом привело бы к снижению величины валовой прибыли на 687289 тыс тенге.

4. Влияние структурных изменений в ассортименте реализованной продукции и оказанных услуг:

$$\pm \Delta P_A = P_y - P_0 * I_Q = 431588 - 804453 * 0,54 = -2816,62 \text{ тыс тенге}$$

Это означает, что в отчетном году в ассортименте реализованной продукции и оказанных услуг произошли изменения, обусловленные увеличением удельного веса реализованной продукции с более низким уровнем рентабельности, что привело к снижению валовой прибыли на 2816,62 тыс тенге.

Таким образом, рост валовой прибыли в отчетном году обусловлен лишь положительными изменениями такого фактора как уровень цен, который составил 207899 тыс тенге. Другие три фактора – это количество реализованной продукции, структурные изменения в ассортименте реализованной продукции и себестоимость реализованной продукции снизили валовую прибыль на 1060154,42 тыс тенге.

Теперь, определив общую сумму влияния всех названных факторов сложением, т.е.  $-370048,38 + 207899 + (-) 687289 + (-)2816,62 = (-) 852255$  тыс тенге, получим общее отклонение величины валовой прибыли отчетного года по сравнению с прошлым годом.

Удельное (долевое) влияние вышеназванных факторов на изменение уровня рентабельности продаж можно рассчитать по результатам факторного анализа валовой прибыли, используя следующую методику.

Сначала определяем процент изменения уровня рентабельности продаж на каждые 100 тыс. тг. прироста или снижения прибыли ( $\Delta R_{\%/100}$ ):

$$\Delta R_{\%/100} = (-53,1 * 100 \text{ тыс. тг}) / (-852255) = 0,0062 \text{ п.п.}$$

Полученный результат означает, что каждые 100 тыс тенге снижения величины валовой прибыли приведут к понижению уровня рентабельности продаж в отчетном году на 0,0062 п.п. по сравнению с прошлым годом. Используя данный показатель и величину количественного влияния отдельных факторов на изменение валовой прибыли, можно рассчитать степень долевого влияния отдельных факторов на изменение уровня рентабельности продаж следующим образом:

1) за счет изменения цены реализации, вследствие чего масса прибыли возросла на 207899 тыс тенге ( $\Delta R_{ц\%} = +207899 * 0,0062 = 12,890$  п.п.);

2) за счет изменения объема продаж, вследствие чего масса прибыли снизилась на 370048,38 тыс тенге ( $\Delta R_{Q\%} = (-)370048,38 * 0,0062 = -22,943$  п.п.);

3) за счет изменения структуры реализованной продукции, вследствие чего масса прибыли снизилась на 2816,62 тыс тенге ( $\Delta R_{А\%} = (-)2816,62 * 0,0062 = -0,175$  п.п.);

4) за счет изменения себестоимости продукции, вследствие чего масса прибыли снизилась на 687289 тыс тенге ( $\Delta R_{z\%} = (-) 687289 * 0,0062 = -42,612$  п.п.).

Арифметическая сумма величины влияния всех факторов должна составить уровень рентабельности продаж в отчетном году. Осуществим проверку:  $12,890 - 22,943 - 0,175 - 42,612 \approx 53,1\%$

По результатам проведенного анализа можно заключить, что 2020 год для рассматриваемого сельхозпредприятия оказался наиболее благоприятным, чем 2021 год, в котором деятельность отличалась убыточностью в размере 47802 тыс тенге и эффективность использования вложенного капитала была низкой. Это позволяет сделать вывод о том, что анализируемое сельскохозяйственное предприятие неполно использует внутрипроизводственные резервы повышения эффективности производства. Для оценки степени влияния факторов на изменение уровня эффективности производства был использован метод цепных подстановок, позволяющий элиминировать влияние различных факторов. Уровень рентабельности продаж зерновых культур предприятия в 2021 году по сравнению с 2020 годом снизился на 0,531 пункт. Причем все рассмотренные факторы, кроме уровня цен, оказали отрицательное влияние на

уровень рентабельности. Наибольшее отрицательное влияние оказал резкий рост себестоимости реализованной продукции.

Для повышения эффективности деятельности анализируемому предприятию необходимо:

- в перспективе наращивать объемы производства зерновых культур за счет улучшения структуры посевных площадей, сроков посевов, соблюдения севооборотов, что в свою очередь приведет к повышению урожайности;

- включение в севообороты технических культур, поскольку их урожайность превышает урожайность зерновых в ТОО «Ен-Дала» и увеличение их объемов производства и продаж приведет к росту прибыли предприятия;

- стабилизировать расходы предприятия (расходы по финансированию), которые значительно снижают его прибыль. Кроме того темпы роста себестоимости сельскохозяйственной продукции не должны превышать темпы роста выручки;

- наращивание объемов производства и продаж овса, поскольку он в 2021 году обеспечил предприятию наибольшую рентабельность продаж.

#### Список использованной литературы

1. Зиярова, А.Л. Факторный анализ рентабельности сельскохозяйственного производства [Текст] /А.Л. Зиярова// Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2018. - №7. – С. 47-51.

2. Рыкова, И. Н., Юрьева, А. А., Морина, В. А. Оценка себестоимости и рентабельности производства пшеницы в Российской Федерации [Текст] / И. Н. Рыкова, А. А. Юрьева, В. А. Морина // Вестник НГИЭИ. - 2022. - № 8 (135). - С. 87–103. - DOI: 10.24412/2227-9407-2022-8-87-103

3. Dragana, T., Beba, M., Dragan, M., Bojan, M., Danilo, Đ., Tihomir, N. Profitability determinants of small agricultural and food companies in the Republic of Serbia [Text] / Custos e Agronegocio. - 2022. -18 (3). - P. 124-145.[<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85150285574&origin=inward&txGid=2b970f57913adba371d0d432ee1d8ec2>]

4. Утибаев, Б.С. Комплексный экономический анализ [Текст]: Учебник. Часть 2. – Астана: КазАТУ им.С.Сейфуллина, - 2016. – 203 с.