
PROFITABILITY OF ENTERPRISE'S REVENUE - METHODOLOGY AND METHODS FOR ANALYSIS

Rositsa Ivanova

UNWE – Sofia, Republic of Bulgaria Rosi_Ivanova@abv.bg

Abstract: Profitability is an economic category of fundamental importance for the theory and practice of the economic analysis. It is a generalized relative indicator that characterizes the effectiveness of the activity of business subjects that function in different sectors and their related industries of the national economy.

The object of this publication covers the enterprise's profitability calculated on revenue basis.

The subject matter of the study refers to the profitability on revenue from sales of products basis (profitability of revenue).

The article consistently substantiates the methods for analysis of revenue-based profitability and profitability on net revenue from sales of products basis. It highlights different options and models for analysis, thus binding the different aspects of the enterprise's business. It determines the power and direction of the direct factors' impact on the changes of profitability calculated on the basis of the total amount of revenue and the amount of net revenue from sales of products. It further substantiates the objectively existing relations and dependencies both between revenue-based profitability and the indicator 'Costs per revenue of BGN 100' (revenue effectiveness), that characterizes the effectiveness of the overall business, as well as those between profitability of sales and the indicator 'Full cost per production of BGN 100', that characterizes the effectiveness of the enterprises' operations carrying out industrial business as their principal activity.

The author's objective is to improve the methods for analysis of profitability calculated on revenue basis and net revenue from sales of products basis.

The profitability analysis is a typical example of external analysis. It is carried out by using data from the enterprises' financial statements, which are public. The information obtained from the analysis is designed to meet the information needs of external users of information disclosed in the enterprises' financial statements. The information obtained from the analysis enable them to make informed decisions for the relevant enterprise and their business contacts with them. The resultative analytical information is useful for the internal users – the financial management and the management of each enterprise in general, in order to elaborate and make informed, justified and efficient decisions for the development of its business, the achievement and maintenance of market and financial stability, as well as financial balance in short- and long-term perspective.

Keywords: profitability, revenue, net revenue from sales, analysis, methods, factors

РЕНТАБИЛНОСТ НА ПРИХОДИТЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО - МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДИКА ЗА АНАЛИЗ

Росица Иванова

УНСС – София, Р. България Rosi_Ivanova@abv.bg

Резюме: Рентабилността е икономическа категория с фундаментално значение за теорията и практиката на икономическия анализ. Тя е обобщаващ относителен показател, характеризиращ ефективността на дейността на стопанските субекти, функциониращи в отделните сектори и прилежащите им отрасли от икономиката на страната.

Обект на разглеждане в статията е рентабилността на предприятието, изчислена на база приходи.

Предметът на изследването е рентабилността на база нетни приходи от продажби на продукцията (рентабилност на продажбите).

В статията последователно се обосновават методиките за анализ на рентабилността на бази приходи и нетни приходи от продажби на продукцията. Посочват се различни възможности и модели за анализ, като по този начин се обвързват различните аспекти на дейността на предприятията. Установява се силата и посоката на влияние на преките фактори върху настъпилите промени в рентабилността, изчислена както на основата на общата сума на приходите, така и на размера на нетните приходи от продажби на продукцията. Обосновават се обективно съществуващите връзки и зависимости както между рентабилността на база приходи и показателят „Разходи на 100 лева приходи“ (ефективност на приходите), характеризиращ ефективността на целокупната дейност, така и между рентабилността на продажбите и показателят „Пълна себестойност на

100 лева продукция“, характеризиращ ефективността на оперативната дейност на предприятията с основна промишлена дейност.

Поставената от автора цел е подобряване на методиките за анализ на рентабилността, изчислена на бази приходи и нетни приходи от продажби на продукцията. Анализът на рентабилността е типичен пример за външен анализ. Извършва се по данни от финансовите отчети на предприятията, които са публични. Получената от анализа информация е предназначена за удовлетворяване на информационните потребности на външните потребители на представената във финансовите отчети на предприятията информация. Въз основа на получената от анализа информация те могат да вземат информирани решения за осъществяване и поддържане на бизнес контакти със съответното предприятие. Резултатната аналитична информация е полезна и за вътрешните потребители – финансовия мениджмънт и изобщо мениджмънта на всяко предприятие за изработването и вземането на информирани, обосновани и ефективни решения за развитието на дейността му, постигането и поддържането на пазарна и финансова стабилност, както и на финансово равновесие в краткосрочна и дългосрочна перспектива.

Ключови думи: рентабилност, приходи, нетни приходи от продажби, анализ, методика, фактори

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Въпросът за рентабилността е актуален на всички фази и етапи при осъществяване на дейността на предприятията. Рентабилността „представява способността на предприятието с приходите от стопанската си дейност не само да възстановява извършените разходи, но и да постига печалба.“ (Начкова, 2019, с.41) Именно рентабилни са онези предприятия, чиито финансови резултати за текущия отчетен период са положителни, т.е. те са постигнали печалба. Печалбата е абсолютен показател за ефективност, но тя сама по себе си не може да изрази степента на ефективност на дейността на предприятието. Поради това тя трябва да се съпостави със съответна база, като например извършените разходи, вложените ресурси, постигнатите приходи и др., за да може да се даде обективна, информирана и точна оценка за степента на ефективност на дейността, която извършва всяко отделно предприятие.

Обект на изследването в тази статия е рентабилността на предприятието изчислена на база приходи, а предмет – рентабилността на база нетни приходи от продажби и конкретно размера на нетните приходи от продажби на продукцията. В хода на изследването се използват различни научни подходи, като анализ и синтез, индукция, дедукция, логически подход и др. Прилагат се различни елементи от метода на финансово-стопанския анализ, като методите на сравнение, последователно заместване и др.

2. МОДЕЛИ ЗА АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА БАЗА ПРИХОДИ

Рентабилността на база приходи се изчислява като процентно отношение между печалбата (счетоводна, балансова, от обичайна дейност, от оперативна дейност, от продажби и др.) и приходите на предприятието (обща сума на приходите, приходи от обичайна дейност, приходи от оперативна дейност, нетни приходи от продажби и др.). По същество различните равнища на рентабилност на база приходи се формират както от гледна точка на печалбата, така и на дейностите, в които се формират приходите и печалбата (вж. фигура 1). Така например в зависимост от това коя величина на печалбата ще се вземе при изчисляването на рентабилността на приходите тя се разграничава на брутна и нетна рентабилност. Брутната рентабилност на приходите се изчислява като процентно отношение между брутната (счетоводна) печалба и общата сума на приходите на предприятието. Показва брутната печалба, падаща се на 100 лв. приходи. Нетната рентабилност на база приходи ($Prof^n$) се изчислява като процентно отношение между балансовата, нетна печалба (P^n) и общата сума на приходите (TI) на предприятието по следната формула:

$$Prof^n = \frac{P^n}{TI} \times 100$$

показва балансовата (нетна) печалба, падаща се на 100 лв. приходи.

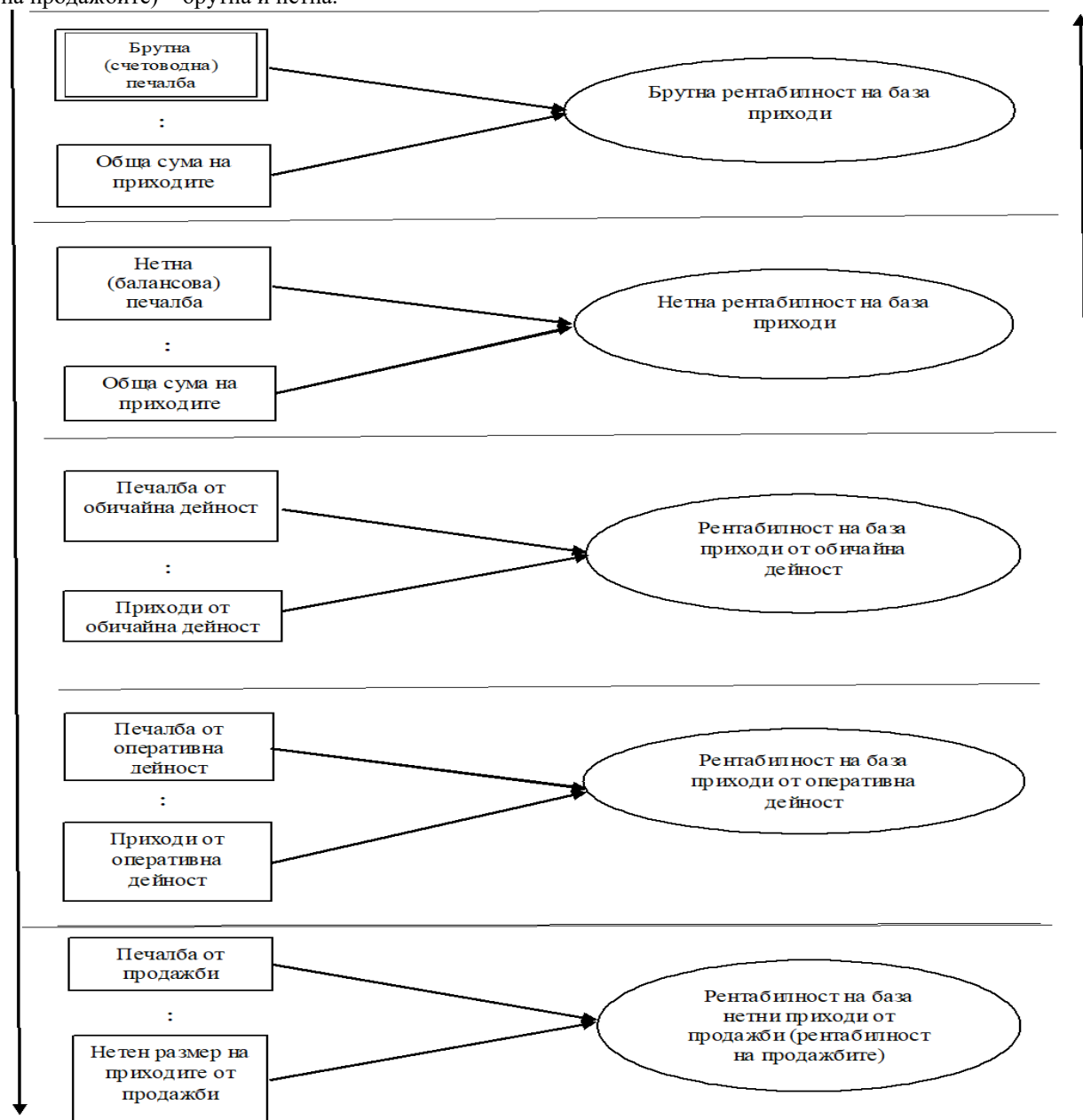
Както брутната, така и нетната рентабилност могат да се изчисляват по данните, съдържащи се в отчета за приходите и разходите на предприятието. От посочената по-горе формула се вижда, че върху изменението на нетната рентабилност на база приходи влияние оказват два преки фактора: 1) промените в нетната печалба и 2) промени в общата сума на приходите. Вижда се, че с увеличаването на размера на нетната печалба нетната рентабилност на приходите се увеличава, а с увеличението на общата сума на приходите – тя намалява, и обратно. Този обективен факт обаче в никакъв случай не означава, че стремежът на мениджмънта на предприятието трябва да е насочен към намаляване на приходите, а тъкмо обратното. Този парадокс, или недостатък на формулата се дължи на разминаването между математическото изчисляване на рентабилността на приходите и икономическата интерпретация на този ключов бизнес индикатор за ефективност и влиянието на преките фактори върху неговата динамика. Въпросът тук се свежда до

различната степен на изменение на величините на приходите и на нетната печалба. За избягване на този недостатък е необходимо общата сума на приходите като пряк фактор, влияещ върху величината на нетната печалба и нейната динамика, да нараства с по-бърз темп в сравнение с общата сума на разходите на предприятието, които са втория пряк фактор, влияещ върху динамиката на нетната печалба. За целта е необходим непрекъснат сравнителен анализ на темповете на изменение на общите суми на приходите и на разходите на предприятието.

От гледна точка на дейностите, в които се формират приходите и печалбата, можем да разграничим следните равнища на рентабилност на приходите:

Схема 1. Модели за анализ на рентабилността на база приходи

1) рентабилност на база приходи от обичайната дейност – брутна и нетна; 2) рентабилност на база приходи от оперативна дейност – брутна и нетна; 3) рентабилност на база нетни приходи от продажби (рентабилност на продажбите) – брутна и нетна.



3. МЕТОДИКА ЗА АНАЛИЗ НА РЕНТАБИЛНОСТТА НА БАЗА ПРИХОДИ

Методиката за анализ на рентабилността на база приходи е представена въз основа на данните, оповестени в отчета за приходите и разходите на предприятието „Лотос“ (вж. таблица 1), което изготвя и представя финансовите си на база на националните счетоводни стандарти на Република България.

Таблица 1

Показатели	Текуща година	Предходна година	Изменение (+, -)	Темп на изменение, %
Изходни данни, хил.лв.				
1. Нетни приходи от продажби	65295	60934	4361	7,16
2. Други приходи от дейността	1282	1340	-58	-4,33
3. Общо приходи от оперативна дейност (п.1 + п.2)	66577	62274	4303	6,91
4. Финансови приходи	1283	1272	11	0,86
5. Общо приходи от обичайна дейност (п.3 + п.4)	67860	63546	4314	6,79
6. Обща сума на приходите	67860	63546	4314	6,79
7. Разходи за суровини и материали	16246	15295	951	6,22
8. Разходи за външни услуги	10808	9856	952	9,66
9. Разходи за заплати	12950	11562	1388	12,00
10. Разходи за осигуровки	3626	3157	469	14,86
11. Разходи за амортизация	8632	8784	-152	-1,73
12. Други разходи	10834	10865	-31	-0,29
13. Общо разходи за оперативна дейност (п.7 + п.8 + п.9 + п.10 + п.11 + п.12)	63096	59519	3577	6,01
14. Финансови разходи	357	391	-34	-8,70
15. Общо разходи за обичайна дейност (п.13 + п.14)	63453	59910	3543	5,91
16. Обща сума на разходите	63453	59910	3543	5,91
17. Печалба от оперативна дейност (п.3 - п.13)	3481	2755	726	26,35
18. Печалба от обичайна дейност (п.5 - п.15)	4407	3636	771	21,20
19. Печалба от продажби (п.1 - п.13)	2199	1415	784	55,41
20. Брутна (счетоводна) печалба (п.6 - п.16)	4407	3636	771	21,20
21. Разходи за данъци от печалбата	441	364	77	21,15
22. Всичко разходи (п.16 + п.21)	63894	60274	3620	6,01
23. Балансова (нетна) печалба (п.20 - п.21)	3966	3272	694	21,21
Допълнително изчислени показатели:				
24. Рентабилност на база нетни приходи от продажби, % (п.19 : п.1) x 100	3,37	2,32	1,05	45,03
25. Рентабилност на база приходи от оперативна дейност, % (п.17 : п.3) x 100	5,23	4,42	0,80	18,19
26. Рентабилност на база приходи от обичайна дейност, % (п.18 : п.5) x 100	6,49	5,72	0,77	13,50
27. Брутна рентабилност на база приходи, % (п.20 : п.6) x 100	6,49	5,72	0,77	13,50
28. Нетна рентабилност на база приходи, % (п.23 : п.6) x 100	5,84	5,15	0,70	13,50
29. Разходи на 100 лева приходи, лв. (ефективност на приходите) (п.22 : п.6)	94,16	94,85	-0,70	-0,73

30. Нетна рентабилност на база приходи, изчислена чрез разходите на 100 лв. приходи, % (100 - п.29)	5,84	5,15	0,70	13,50
---	------	------	------	-------

По данните в таблица 1 се вижда, че нетната рентабилност на база приходи за предходната година възлиза на 5,15 % [(3272 : 63546) x 100], а за текущата година тя е 5,84 % [(3966 : 67860) x 100], т.е. налице е увеличение с 0,69 или приблизително с 0,70 процентни пункта (5,15 – 5,84). В относително изражение увеличението възлиза на 13,50 % [(+0,695 : 5,15) x 100].

Анализът на нетната рентабилност на база приходи следва да се обвързва с резултатите от анализа на показателят „Разходи на 100 лв. приходи“. Основание за това е факта, че нетната рентабилност на база приходи е непосредствено свързана с този показател. Разликата между 100% и показателят „Разходи на 100 лв. приходи“ ($\frac{TC}{TI} \times 100$) е именно нетната рентабилност, изчислена на база приходи, т.е.:

$$100\% - \frac{TC}{TI} \times 100 = Prof^n$$

Посочената зависимост позволява резултатите от анализа на показателя „Разходи на 100 лв. приходи“ да се използват директно за анализ и оценка на нетната рентабилност на база приходи. Получените резултати за влиянието на преките фактори върху динамиката на показателя „Разходи на 100 лв. приходи“ изразяват същата степен на влияние на тези фактори и върху динамиката на нетната рентабилност на база приходи, но в противоположна посока. Именно чрез използването на връзката между показателите „Нетна рентабилност на база приходи“ и „Разходи на 100 лв. приходи“ се преодолява посоченото вече разминаване между математическата формула и икономическата интерпретация за влияние на факторите върху нетната рентабилност на база приходи. Става дума за влиянието на промените в общата сума на приходите.

За предходната година разходите на 100 лв. приходи възлизат на 94,85 лв. [(60274: 63546) x 100], което означава, че за постигането на 100 лв. приходи предприятието е извършило 94,85 лв. разходи. За текущата година разходите на 100 лв. приходи са 94,16 лв. [(63894: 67860) x 100], т.е. на всеки 100 лв. постигнати приходи съответстват 94,16 лв. разходи. Вижда се, че разходите на 100 лв. приходи за текущата спрямо предходната година са се намалили с приблизително 0,70 лв. (94,16 лв. – 94,85 лв.), или точно с толкова, колкото е увеличението на нетната рентабилност на база приходи. Намалението на разходите на 100 лв. приходи показва, че за текущата спрямо предходната година ефективността на приходите се е повишила, в резултат на което и рентабилността на база приходи се е увеличила.

Анализът на разходите на 100 лв. приходи, както и анализа на рентабилността на база обща сума на приходите, са типични примери за външен анализ, становище, което вече изразихме в предходното изложение, както и аргументите за това. Считаме, че показателите „Разходи на 100 лв. приходи“ и „Нетна рентабилност на база приходи“ биха могли да се определят като глобални показатели за ефективност на ниво предприятие. Нещо повече, тези показатели са приложими за анализ на ефективността в предприятия с различен предмет на дейност, работещи в различни сектори и прилежащите им отрасли от икономиката на страната. Това позволява унифициране на методиките за анализ на разходите на 100 лв. приходи и на рентабилността на база приходи.

Рентабилността на база нетни приходи от продажби (рентабилност на продажбите - Prof^s) се изчислява като процентно отношение между печалбата от продажби (P^s) и нетния размер на приходите от продажби (NR^s) по следната формула: $Prof^s = \frac{P^s}{NR^s} \times 100$

По данните от таблица 1 се вижда, че за предходната година рентабилността на продажбите възлиза на 2,322 % [(1415 : 60934) x 100], а за текущата година тя е 3,367 % [(2199 : 65295) x 100]. За текущата спрямо предходната година рентабилността на продажбите се е увеличила с 1,045 пункта (3,367 % - 2,322 %), а темпът на увеличението възлиза на 45,03 % [(+1,045 : 2,322) x 100]

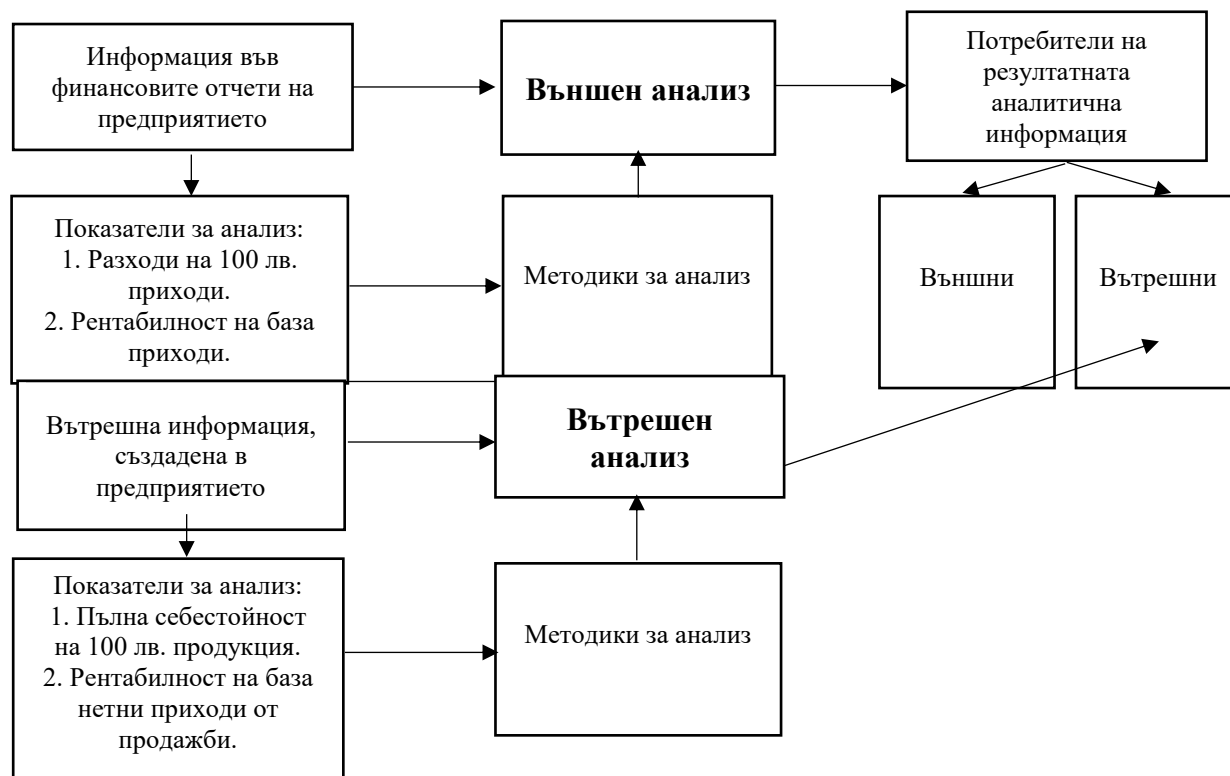
Показателят за рентабилността на продажбите следва да се обвързва с този за пълната себестойност на 100 лв. продукция ($\frac{FC}{TNR^s}$). Основание за това е обективната връзка между тези два показателя, която може да се изрази посредством формулата: $100\% - \frac{FC}{TNR^s} \times 100 = Prof^s$, където: FC е пълната себестойност на продукцията.

По данните от таблица 1 се вижда, че за текущата година пълната себестойност на 100 лв. продукция възлиза на 97,68 лв. [(59519: 60934) x 100], а за текущата година тя е 96,63 лв. [(63096: 65295) x 100]. За текущата спрямо предходната година пълната себестойност на 100 лв. продукция се е намалила с 1,05 лв. (96,63 – 97,68), т.е. с толкова, колкото е увеличението на рентабилността на продажбите.

Рентабилността на продажбите, изчислена чрез посочената по-горе формула, за предходната година е 2,32% (100 – 97,68), а за текущата година тя е 3,37% (100 – 96,63). Получените резултати показват обективността на връзката между рентабилността на продажбите и пълната себестойност на 100 лв. продукция. Анализът

на рентабилността на продажбите, както и анализът на пълната себестойност на 100 лв. продукция са типичен пример за вътрешен анализ.

На фигура 2 е представено нашето виждане относно показателите за външен и вътрешен анализ на рентабилността на база приходи.



3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Взаимовръзките между показателите за анализ на рентабилността на база приходи както за външен, така и за вътрешен анализ са мощно средство в ръцете на финансовите анализатори за постигане на целите на анализа. С използването на една методика за анализ се установява влиянието на преките фактори както върху рентабилността на приходите, така и върху показателят „Разходи на 100 лв. приходи“ (външен анализ“, а с друга методика – влиянието на преките фактори върху рентабилността на продажбите и себестойността на 100 лв. продукция (вътрешен анализ). Именно в това се състои ползата за стопанската практика на представените методики и връзки между показателите за анализ.

REFERENCES

- Chukov, K., & Ivanova, R. (2022). *Financial and economic analysis*. Sofia. IC – UNWE.
- Ivanova, R. (2002). *Opportunities to improve the analysis of the profitability of production capital in relation to the efficiency of the use of resources*. Proceedings of the scientific-practical conference "Accounting in the conditions of the market economy". Sofia.
- Ivanova, R. (2020). *Analysis of the profitability of the company's assets /on the example of industrial enterprises/*. Sofia. IC- UNWE.
- Ivanova, R. (2020). *Intracompany statement of gains from sale of products – a source of information for the analysis of the performance of enterprise's principal activity*. Vanguard Scientific Instruments in Management, 1(18), p.150-162.
- Ivanova, R. (2020). *A methodology for the analysis of the results of the main activity of the enterprise*, Collective monograph 2020 "Bulgaria and the EU: Finances, Accounting, Financial Control". Sofia. IC – UNWE.
- Ivanova, R. (2020). *Improving the methodology for the analysis of the full product cost*. Knowledge – International Journal. Vol.43.1, p. 123-129. Skopje.

- Ivanova, R. (2023). *Basic guidelines for improving the methodology for the analysis of the full cost of 100 bgn of production*. Knowledge – International Journal. Vol.56.1, p.47-53. Skopje.
- Ivanova, R. (2023). *Improved methodology for analysis of full cost of production of bgn 100 - with classification of costs by types of activities*. Knowledge – International Journal. Vol.57.1, p. 69-74. Skopje.
- Ivanova, R. (2023). *Analysis of net revenue from product sales*. Knowledge – International Journal. Vol.60.1, p.49-54. Skopje.
- Nachkova, M. (2019). *Specific objects of the financial audit in the contractual funds*. Yearbook of IDES. Sofia.