


ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



<https://doi.org/10.5281/zenodo.5075190>

УДК 336.671

Гуляева Е.Л.

Гуляева Елена Леонидовна, старший преподаватель, Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, 630102, г. Новосибирск, ул. Нижегородская, д.6. E-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com.

Анализ рентабельности организаций на рынке агентств недвижимости

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы управления рентабельностью в организациях, осуществляющих свою деятельность на рынке агентств недвижимости, оказывающих услуги по подбору недвижимости. Проводится анализ подходов к определению рентабельности. Рассматриваются вопросы управления конкурентными преимуществами в контексте управления рентабельностью. Схематизирована оценка рентабельности деятельности организации. Проводится анализ финансовых результатов и рентабельности деятельности организации – агентства недвижимости, оказывающей услуги на рынке города Новосибирска. По результатам проведенного анализа представлен предварительный прогноз результатов деятельности организации на следующий отчетный период.

Ключевые слова: рентабельность, управление, стейкхолдеры, финансовый результат, эффективность, рентабельность продаж, прибыль.

Gulyaeva E.L.

Gulyaeva Elena Leonidovna, Senior Lecturer, Siberian Institute of Management-Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Russia, 630102, Novosibirsk, Nizhegorodskaya str., 6. E-mail: e.l.gulyaeva29@gmail.com.

Analysis of the profitability of organizations in the real estate agency market

Abstract. The article deals with the issues of profitability management in organizations operating in the market of real estate agencies that provide real estate selection services. The problem of analyzing profitability in organizations is being updated. The analysis of approaches to determining profitability is carried out. The issues of managing competitive advantages in the context of profitability management are considered. The assessment of the profitability of the organization's activities is schematized. The analysis of the financial

results and profitability of the organization – a real estate agency that provides services in the market of the city of Novosibirsk is carried out. Based on the results of the analysis, a preliminary forecast of the organization's performance results for the next reporting period is presented.

Key words: profitability, management, stakeholders, financial result, efficiency, return on sales, profit.

На современном этапе развития экономики рыночная система предъявляет серьезные требования относительно эффективности деятельности организаций, их устойчивости и конкурентоспособности через воздействие таких рычагов как внедрение научно-технических разработок, эффективных форм управления, повышение прибыльности деятельности организаций и пр.

Анализ рентабельности деятельности организации является частью анализа финансового анализа. Рентабельность – обобщающий коэффициент, который характеризует экономическую эффективность всех сфер деятельности организации. Показатели рентабельности позволяют руководству и менеджменту разрабатывать стратегию и тактику развития организации, принимать рациональные управленческие решения, осуществлять непосредственный контроль за их выполнением, выявлять резервы повышения эффективности деятельности как организации в целом, так и отдельных ее подразделений.

В условиях усиления конкурентного давления значимость анализа показателей рентабельности проявляется в интересе к нему со стороны всех внутренних стейкхолдеров: собственники, руководство, менеджмент организации.

Актуальность темы исследования заключается в том, что показатели рентабельности являются основными и важнейшими коэффициентами, для выявления эффективности производственно-хозяйственной деятельности организации.

В изучении экономических явлений и процессов, протекающих в организации основными критериями эффективности деятельности, как правило, выступают финансовые результаты: объем выпуска продукции или оказанных услуг, прибыль, объем продаж.

Однако для более полной и точной оценки эффективности функционирования организации финансовых результатов деятельности недостаточно. Прежде всего по причине абсолютного характера выручки и прибыли, не сопоставляемыми с вложенными для их получения затратами и издержками. При росте основных финансовых результатов организации может наблюдаться снижение эффективности ее деятельности.

Для составления представления о реальном эффекте принимаемых в организации управленческих решений, необходим анализ относительных критериев эффективности, отражающих вложенные средства. Причем анализ относительных показателей следует проводить в их взаимосвязи с абсолютными.

К числу таких критериев относятся показатели рентабельности, которые характеризуют прибыльность и эффективность деятельности как организации в целом, так и различных аспектов её функционирования. Рентабельность является показателем результативности для оценки деятельности организации и ее стоимости.

Исследованием понятия «рентабельность» занимались множество как российских, так и зарубежных экономистов. Причем каждый специалист трактует понятие рентабельности по-разному в зависимости от условий и конкретных заданных целей исследования. Некоторые авторы приравнивают по своему значению понятия «рентабельность» и «прибыльность», другие проводят сопоставление рентабельности с доходностью организации, часть ведущих экономистов полагают, что рентабельность является индикатором результативности деятельности организации. На данный момент универсального подхода к определению сущности рентабельности как экономической категории нет (табл. 1).

Таблица 1. Анализ подходов к определению рентабельности.

Автор понятия	Определение	Преимущества	Недостатки
Воронина М.В.	Рентабельность – эффективность, прибыльность, доходность предприятия или предпринимательской деятельности [2, с. 64].	Затрагивает методику расчета	Не учитывает расчет трудовых ресурсов
Моисеева И. И.	Отношение всей массы полученного чистого дохода к стоимости основных производственных фондов и оборотных средств или к полной себестоимости реализованной продукции [3, с. 198].	Акцент на производственные фонды и оборотные средства	Не включено понятие прибыльности
Савицкая Г. В.	Степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса [4, с. 142].	Акцент на прибыльности	Нет методики расчета
Шеремет А. Д.	Показатели рентабельности рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период [5, с. 93].	Полная система понятия, учитывает его относительный характер	Не учитывает прочие виды деятельности
Эпштейн Д.	Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность компании. Чем выше показатели рентабельности, тем успешнее деятельность предприятия [7, с. 36].	Анализирует зависимость эффективности деятельности от показателя	Обобщенный подход

Обобщив мнения ведущих специалистов и их подходы к исследованию рентабельности, данную экономическую категорию можно охарактеризовать как базовый относительный показатель эффективности деятельности организации, отражающий соотношение финансовых результатов организации с различными показателями (продажами, затраченными ресурсами, активами, капиталом и др.), характеризующими эффективность их использования.

Исследование экономической природы такой категории, как «рентабельность», напрямую связано системным управлением в организации. Высокий уровень показателей рентабельности является следствием успешного стратегического использования конкурентных преимуществ. Схематично конкурентные преимущества в контексте управления рентабельностью представлены на рисунке 1.

Конкурентные преимущества бизнеса, а в большей степени рациональное управление ими, способно обеспечить максимальную рентабельность деятельности организации.

Процесс исследования рентабельности деятельности организации проводится в три этапа: организационно-методический (подготовительный), основной и заключительный.

Основной этап исследования предполагает оценку показателей рентабельности деятельности, а также факторов, оказывающих на нее влияние и анализ полученных результатов (рис. 2).

На заключительном этапе исследования обобщаются полученные результаты анализа рентабельности; выделяются основные причины изменений динамики рентабельности; определяются резервы для повышения рентабельности.

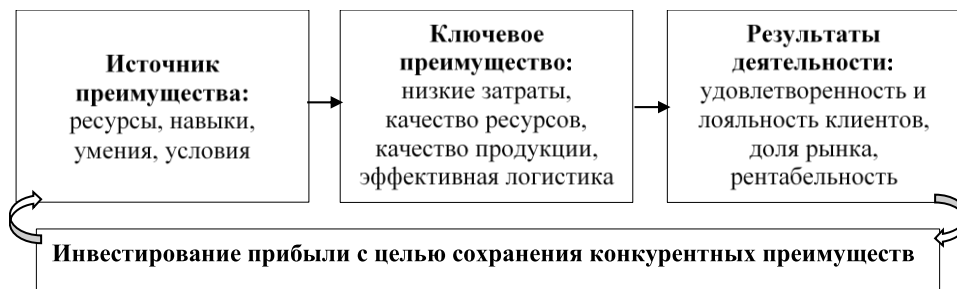


Рис. 1. Конкурентные преимущества в контексте управления рентабельностью.

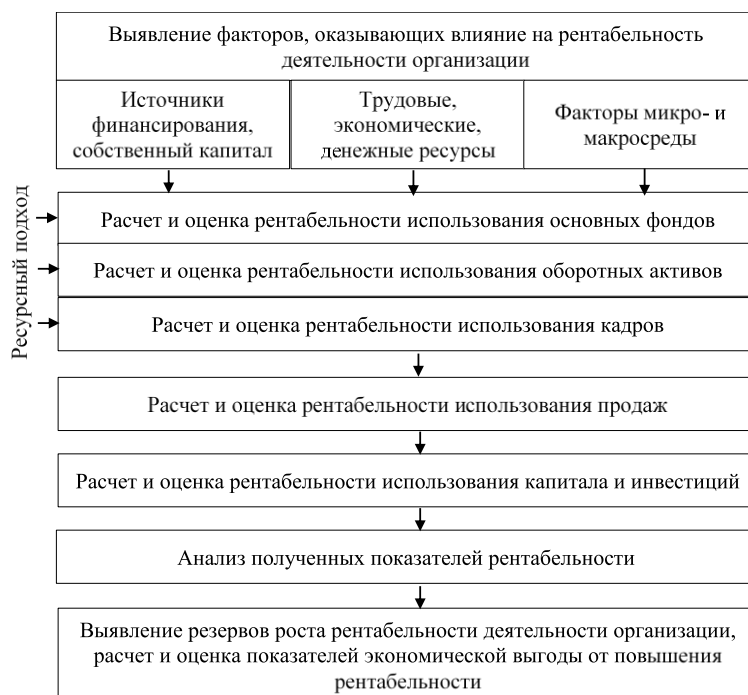


Рис. 2. Оценка рентабельности деятельности организации.

При этом разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по росту рентабельности различных видов деятельности и оптимизации их состава и структуры.

Рынок недвижимости в России в течение последних двух лет претерпел серьезные изменения. Основными факторами, оказавшими влияние на рынок, стали кризис после пандемии коронавируса, цифровизация большинства процессов в экономике и переход к системе проектного финансирования строительства.

В 2020 году цены на недвижимость существенно выросли. Основными причинами роста цен на жилье стали государ-

ственная поддержка спроса льготами по ипотеке и снижение доходности по депозитам – все эти факторы отразились на повышении покупательского спроса.

На сегодняшний день возрастает интерес к покупке объектов коммерческой недвижимости и новостроек. На рынке недвижимости России наибольшим спросом пользуются офисные и торговые помещения, большие производственные базы и склады в силу невозможности перехода к удаленной работе части хозяйствующих субъектов. Спрос на данные объекты в 2021 году возрос на 10-15%. Причем рост заметен как по покупке, так и по аренде. Новостройки в свою очередь по-прежнему

привлекают покупателей по причине продления льготной программы ипотеки до 1 июля 2021 года.

Под воздействием внешних факторов изменились не только предпочтения покупателей и арендаторов жилья и офисов, но и ужесточились условия ведения бизнеса и оказания услуг в данной сфере.

По данным аналитической службы «Этажей», на 1 июня 2021 года, средняя стоимость одного квадратного метра вторичного жилья в Новосибирске составила 77,1 тыс. руб. (по состоянию на 1 июня 2020 года — 67,5 тыс. руб.). За год цены на вторичном рынке выросли на 14,2%. Стоимость первичного жилья выросла еще сильнее: с 72,6 тыс. руб. за 1 кв. м год назад до 83,9 тыс. руб. на 1 июня на 15,6%.

В первой половине 2021 года продолжается рост цен на объекты недвижимости, цены на новостройки растут подстегиваемые высоким потребительским спросом, а также ростом цен строительных материалов. В свою очередь росту спроса на недвижимость способствует неопределенная ситуация с продолжением программы льготной ипотеки.

Одной из причин сохранения положительной тенденции к увеличению основных результатов деятельности (выручка, прибыль от продаж, EBIT, чистая прибыль) стала стратегия активного развития проводимая в ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск».

Экономическая эффективность организации характеризуется такими финансовыми показателями, как прибыль и рентабельность. Для определения эффективности финансового управления в ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск» первым этапом проведем анализ изменения основных финансовых результатов деятельности компании (выручка, прибыль, EBIT и др.) за последние 3 года в динамике, проанализируем структуру финансовых результатов и влияние различных факторов на величину прибыли в целом.

На основании данных отчета о финансовых результатах организации проведем горизонтальный анализ динамики изменения основных финансовых результатов ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск» за последние три года (табл. 2).

Таблица 2. Горизонтальный анализ прибыли за 2018-2020 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение, тыс. руб.		Темп прироста, %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	19/18	20/19	19/18	20/19
Выручка	119229	107305	156348	(11924)	49043	(10,0)	45,7
Расходы по обычной деятельности	105089	89321	94708	(15768)	5387	(15,0)	6,0
Прибыль от продаж	14140	17984	61640	3844	43656	27,2	242,7
Прочие доходы	76	62	88	(14)	26	(18,4)	41,9
Прочие расходы	714	265	271	(449)	6	(62,9)	2,3
Прибыль до налогообложения (EBIT)	13502	17781	61457	4279	43676	31,7	245,6
Налог на прибыль	2245	1976	3858	(269)	1882	(12,0)	95,2
Чистая прибыль (убыток)	11257	15805	57599	4548	41794	40,4	264,4

За последний год организация получила финансовый результат в форме выручки в размере 156,3 млн. руб. Данный результат кардинально отличается от по-

лученных в 2019 году финансовых результатов (прирост на 45,7%), где выручка составила 107,3 млн. руб. (ниже чем в 2018 году на 12 млн. руб.). Снижение выручки в

2019 году обусловлено снижением активности на рынке недвижимости во втором полугодии: в мае количество сделок с недвижимостью сократилось на 30%, а июне-июле ещё на 20%.

Аналогичная ситуация наблюдается по расходам по обычной деятельности: в 2019 году наблюдается сокращение расходов на 15% или 15,7 млн. руб. в абсолютном выражении, а в 2020 году компания увеличила расходы на 6%.

В 2019 году снижение расходов было обусловлено программой по оптимизации затрат, проводимой компанией в рамках цифровизации бизнес-процессов компании: были сокращены затраты на наружную и физическую рекламу и сделан акцент на развитие сайта компании и рекламы агентства в Интернете, как наиболее эффективном и недорогом способе продвижения бренда компании. Благодаря развитию онлайн-стратегии, в 2020 году компания «Этажи» достигла рекордную месячную посещаемость сайта в 3,7 млн., увеличила прирост звонков и заявок с сайта на 95%, что стало одной из причин повышения выручки компании в отчетном периоде.

Кроме того, в связи со снижением покупательского спроса во второй поло-

вине 2019 года, сокращению расходов по обычной деятельности поспособствовало сокращение заработной платы риелторов, составляющей примерно 45% от общей величины расходов, что позволило компании не просто сохранить прибыль на прежнем уровне, но и повысить ее, несмотря на снижение общей выручки.

Благодаря программе по оптимизации расходов по обычной деятельности, компании удалось повысить прибыль от продаж в 2019 году, несмотря на снижение выручки. Так, в 2019 году прибыль от продаж выросла на 27,2% или 3,8 млн., а в 2020 году прирост данного показателя составил уже 242,7% или 43,6 млн. руб.

Положительная тенденция роста наблюдается также по показателям ЕВИТ и чистая прибыль: их прирост в 2019 году составил 4,2 и 4,5 млн. руб., в 2020 – 43,6 и 41,7 млн. руб. соответственно.

Проводимая стратегия позволила компании сохранить свое положение на рынке во время неблагоприятных внешних условий в 2020 году и улучшить финансовые результаты своей деятельности в отчетном году.

Проведем также анализ структуры выручки и ее изменения в течение анализируемого периода (табл. 3).

Таблица 3. Анализ структуры выручки и ее изменения в 2018-2020 гг.

Показатель	Структура, в долях к валюте баланса			Изменение структуры, %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	19/18	20/19
Выручка	1	1	1	0,0	0,0
Расходы по основной деятельности	0,881	0,832	0,606	-4,9	-22,6
Прибыль от продаж	0,119	0,168	0,394	+4,9	+22,6
Прочие доходы	0,001	0,001	0,001	0,0	0,0
Прочие расходы	0,006	0,002	0,002	-0,004	0,0
Прибыль до налогообложения (ЕВИТ)	0,113	0,166	0,393	+5,3	+22,7
Налог на прибыль	0,019	0,018	0,025	-0,1	+0,7
Чистая прибыль (убыток)	0,094	0,147	0,368	+5,3	+22,1

Анализ структуры выручки компании показал рост доли прибыли от продаж в общем объеме выручки в отчетном году –

на 22,6%, а также снижение доли расходов по основной деятельности, что является положительной тенденцией, подтвержда-

ющей эффективность проводимой в компании программы по оптимизации затрат по основной деятельности. Данное изменение в структуре выручки повлияло также на увеличение доли прибыли до налогообложения (ЕВИТ) – на 5,3% в 2019 году и на 22,7% в 2020 и итогового финансового результата компании - чистой прибыли – на 22,1% в отчетном году.

Также анализ структуры показал, что изменения по статьям прочих доходов и расходов в компании незначительны и не имеют существенного веста в структуре выручки.

Негативным фактом в структуре выручки остается высокая доля расходов по обычной деятельности, которая, несмотря на положительную тенденцию к сниже-

нию, остается на уровне выше 50%. Данный факт объясняется тем, что статья расходов по основной деятельности включает в себя основные статьи затрат компании – полный фонд оплаты труда, затраты на рекламу и продвижение (т. е. коммерческие и управленческие расходы), а также аренду помещения.

Анализ динамики абсолютных показателей результатов деятельности полностью не раскрывает эффективность деятельности ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск». Показатели рентабельности более полно отражают эффективность деятельности. Результаты анализа рентабельности в ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск» представлены в таблице 4.

Таблица 4. Анализ показателей рентабельности продаж, %.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Среднеотраслевой показатель в 2020 году
ROS	11,9	16,8	39,4	8,67
Рент. продаж по ЕВИТ	11,31	16,61	39,31	8,41
Рент. продаж по чистой прибыли	9,41	14,71	36,81	5,07

Динамика в табл.4 показывает, что эффективность производственной деятельности ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск» повысилась, так как все основные показатели рентабельности увеличились.

Показатели рентабельности продаж по прибыли от продаж и ПДВПН (ЕВИТ) показали наибольший прирост за исследуемый период. В 2020 году они увеличились на 22,6% и 22,7% и составили 39,4% и 39,3% соответственно. Увеличение показателей говорит о том, что скорость увеличения прибыли опережает рост затрат компании, что свидетельствует об эффективном ведении организацией своей деятельности. Кроме того, нормальное значение показателя рентабельности продаж для данной отрасли 8% и более, что также подтверждает высокую эффективность финансового управления в ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск».

Рентабельность продаж по чистой прибыли также показала прирост на протяжении исследуемого периода: в 2019 году увеличение на 5,3%, в 2020 г. - на 22,1%, что также оценивается положительно. Нормальным значением по отрасли для данного показателя считается 6% и более, значение рентабельности продаж по чистой прибыли в 2020 году составило 36,8%, что превосходит норматив на 30,8%.

Следует также отметить, что в отчетном году все показатели производственной рентабельности (прибыльности) в организации значительно превосходят средние значения по отрасли, что свидетельствует о том, что прибыль ООО «ЭТАЖИ-Новосибирск» в каждом рубле выручки, выше, чем у большинства аналогичных организаций.

Помимо показателей прибыльности продаж компании, проведем анализ эффективности использования имеющихся в

компании активов и собственного капитала (табл. 5).

Таблица 5. Анализ показателей рентабельности имущества и капитала, %.

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Среднеотраслевой показатель в 2020 году
ROA	18,3	15,6	34,2	8,33
ROE	49,7	44,1	79,7	50,40
ROCE	14,9	12,4	21,3	13,91

В целом по данной группе показателей наблюдается снижение эффективности в 2019 году. Рентабельность активов снизилась на 2,7 %, рентабельность собственного капитала на 5,6 %, прибыль на задействованный капитал на 2,5 %. Снижение эффективности было вызвано более быстрыми темпами роста активов и собственного капитала компании в сравнении с темпами роста чистой прибыли.

Значительное увеличение финансовых результатов в 2020 году, таким образом, привело к росту эффективности использования активов и собственных средств компании, о чем говорит рост всех основных показателей рентабельности: увеличение рентабельности активов на 18,6 %, рентабельности собственного капитала на 35,6 %, прибыли на использованный капитал – на 8,9 %.

В 2020 году ROA составил 34,2 %, что выше среднего показателя по отрасли на 25,9 %. И выше нормального значения для отрасли (12 %) на 22,2 %. Показатель ROE вырос до 79,7 %, что выше среднеотраслевого значения на 29,3 % и выше норматива (18 % для отрасли) на 61,7 %. Значение показателя ROCE в 2020 году составило 21,3 %, что выше среднеотраслевого показателя на 7,4 %.

Таким образом, основные показатели рентабельности, несмотря на снижение в 2019 году в результате сокращения выручки на 12 млн., в отчетном году показали положительную динамику. По предварительным оценкам, положительная тенденция улучшения эффективности в компании сохранится в 2021 году.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аванесова Т. И. Показатели эффективности предприятий на рынке недвижимости в России в 2020 году / Т. И. Аванесова // Экономика и управление. – 2020. – Т 27. – № 2. – С. 77-82.
2. Воронина М. В. Финансовый менеджмент / М. В. Воронина. – Москва: Дашков и К°, 2020–399с
3. Моисеева И. И. Методические аспекты оценки эффективности деятельности предприятия / И. И. Моисеева, Д. С. Тормышев // Социально-экономические явления и процессы. – 2018. – Т. 13. № 104. – С. 198-206.
4. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник/Г.В. Савицкая–Москва:Новое знание,2005–400с
5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа: учебное пособие / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФА-М, 2000. – 208 с.
6. Эпштейн Д. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий России // АПК: Экономика и управление. – 2012. – № 8. – С. 35–38.

REFERENCES (TRANSLITERATED)

1. Avanesova T. I. Pokazateli jeffektivnosti predpriyatij na rynke nedvizhimosti v Rossii v 2020 godu / T. I. Avanesova // Jekonomika i upravlenie. – 2020. – T 27. – № 2. – S. 77-82.

2. Voronina M. V. Finansovyy menedzhment / M. V. Voronina. – Moskva: Dashkov i K, 2020–399s
3. Moiseeva I. I. Metodicheskie aspekty ocenki jeffektivnosti dejatel'nosti predpriyatija / I. I. Moiseeva, D. S. Tormyshev // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. – 2018. – Т. 13.№104–S.198-206.
4. Savickaja G. V. Jekonomicheskij analiz: uchebnyk / G. V. Savickaja - Moskva: Novoe znanie, 2005 - 400s
5. Sheremet A. D. Metodika finansovogo analiza: uchebnoe posobie / A. D. Sheremet, R. S. Sajfulin, E. V. Negashev – 3-e izd., pererab. i dop. – Moskva : INFA-M, 2000. – 208 s.
6. Jepshtejn D. Rentabel'nost' sel'skohozjajstvennyh predpriyatij Rossii // APK: Jeko-nomika i upravlenie. – 2012. – № 8. – S. 35–38.

Поступила в редакцию 03.07.2021.

Принята к публикации 06.07.2021.

Для цитирования:

Гуляева Е.Л. Анализ рентабельности организаций на рынке агентств недвижимости // Гуманитарный научный вестник. 2021. №7. С.149-157. URL: <http://naukavestnik.ru/doc/2021/07/Gulyaeva.pdf>