

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО
СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

На правах рукописи
УДК _____

АГЗАМОВ ФАРРУХ ХУРШИДОВИЧ

**Основные факторы повышения рентабельности предприятия в
условиях модернизации экономики**

5А230102 – Экономика (по отраслям и сферам)

**Диссертация
для получения академической степени магистра**

**Научный руководитель:
доц. Саидов М.**

ТАШКЕНТ – 2014

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. Теоретические и методологические основы обеспечения рентабельности предприятия в условиях модернизации экономики.	8
1.1. Понятие, экономическая сущность и проблема повышения рентабельности предприятия.....	8
1.2. Система показателей рентабельности предприятия.....	25
1.3 Методика факторного анализа рентабельности предприятия.....	36
Выводы по первой главе.....	44
Глава 2. Анализ и оценка показателей рентабельности предприятия ООО «QADR DON NON SAVDO».....	46
2.1. Характеристика предприятия и основные технико-экономические показатели ее деятельности.....	46
2.2. Оценка основных показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	58
2.3. Факторный анализ показателей рентабельности предприятия.....	64
Выводы по второй главе.....	72
Глава 3. Основные направления повышения рентабельности предприятия.....	74
3.1. Снижение затрат и повышение прибыли на предприятии.....	74
3.2. Использование факторинга в деятельности предприятия.....	80
Выводы по третьей главе.....	84
Выводы	85
Список использованных литератур	89

Введение

Обоснование темы диссертации и её актуальность. В условиях модернизации экономики возрастают роль и значение рентабельности. Она служит основным критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности и капиталовложений, синтетическим показателем оценки работы предприятий и хозяйственных организаций.

В деле широкого анализа и более глубокого решения данных вопросов Президент страны И. Каримов выступил с докладом на состоявшемся 18 января этого года заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2013 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2014 год.

Выступая на январском текущего года заседании правительства, Президент Узбекистана Ислам Каримов, подчеркнул: «Ни для кого не секрет, что высокие издержки производства, высокая материалоемкость и энергоемкость выпускаемой продукции и, прежде всего, технологическая отсталость отраслей реального сектора экономики становятся сегодня серьезным барьером для повышения конкурентоспособности.

По итогам проведенного технического аудита, которым было охвачено более 500 предприятий реального сектора и свыше 160 тысяч единиц используемого ими оборудования, выявлено, что более 30 процентов оборудования устарело, в том числе в электротехнической промышленности – 44 процента, машиностроении – 37, химической промышленности – 21, в производстве строительных материалов – 20, в пищевой – 19, легкой промышленности – 8 процентов.

За период 2009-2013 годы на балансы коммерческих банков передано 172 нерентабельных предприятия, из которых 112 уже восстановили производственную деятельность и реализованы новым собственникам. Из оставшихся на балансе банков предприятий на 43 восстановлена производственная деятельность, на 17 – ведутся работы по

восстановлению производства. На осуществление модернизации и восстановление производственной деятельности этих предприятий направлены инвестиции в размере 316 миллиардов сумов, в результате чего создано свыше 9 тысяч рабочих мест¹.»

В новых условиях существенно возрастает заинтересованность предприятий в высоких финансовых результатах своей деятельности.

Рентабельность, будучи конечным результатом деятельности предприятия, создает условия для его расширения, развития, самофинансирования и повышения конкурентоспособности.

Измерение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность предприятия в целом, доходность раз личных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т. д. Они более полно чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Сложность и многоплановость исследуемой проблемы, наличие нерешенных и дискуссионных вопросов, объективная необходимость их научного осмысления и комплексного анализа предопределило выбор данной темы.

Определение объекта и предмета исследования. Объектом диссертационной работы является ООО «QADR DON NON SAVDO». Предметом данной диссертационной работы является тенденции и закономерности в обеспечении рентабельности предприятия.

¹ И.Каримов. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. // Народное слово 18 января 2014 года.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационной работы является анализ и оценка рентабельности предприятия и разработка практических рекомендаций по его улучшению. В ходе исследования предполагается решить ряд частных задач:

- дать определение понятия и сущности показателей рентабельности на предприятии;
- рассмотреть теоретические и методологические основы обеспечения рентабельности предприятия;
- выявить систему показателей рентабельности предприятия;
- дать характеристику предприятия и его основных технико-экономических показателей ее деятельности;
- провести анализ показателей рентабельности активов и собственного капитала;
- выявить основные факторы влияющие на повышение рентабельности активов;

Основные проблемы и гипотезы диссертации. Основные вопросы исследованные в диссертации это: теоретические и методологические основы обеспечения рентабельности предприятия в условиях модернизации экономики; анализ и оценка показателей рентабельности предприятия ООО «Qadr don non savdo»; основные направления повышения рентабельности предприятия. Разработанные научные рекомендации по улучшению рентабельности предприятия позволяют сформулировать целостную систему, обеспечивающую эффективной работы в условиях модернизации экономики.

Краткий анализ литературы по теме. Теоретической основой диссертационной работы послужили многие положения, изложенные в трудах и выступлениях, Указах и Постановлениях Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова², зарубежных и отечественных ученых

² Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Ўзбекистан, 2009. – 56 с.; Каримов И. Наша главная цель – решительно

экономистов и финансистов, таких как: Г.В. Савицкая, Н.А. Любушин, В.В. Ковалев, Г.Б. Поляк, А.Д. Шеремет, В.М. Семенов, Б.Ю.Ходиев, А.Ш. Бекмуродов, Г. Саидова, Э.Х. Махмудов, М.Ю.Исаков³ и др.

Краткая характеристика методологии исследования.

Методологической основой настоящей работы, являются общенаучные методы исследования: диалектический, системный, классифицированный. Комплексный характер работы основан на действующем законодательстве, подзаконных нормативных актах.

Определенные Президентом Республики Узбекистан И.А.Каримовым стратегия и приоритетные направления реформирования общества служат методической базой для решения проблем регулирования социально-экономического развития регионов. Вместе с тем, в процессе работы использованы законодательные документы-законы Олий Мажлиса Республики Узбекистан, Указы Президента, постановления Кабинета Министров и данные Госкомстата Республики Узбекистан.

Теоретическое и практическое значение исследования. Вопросы, освещенные в данной работе, могут быть учтены при разработке бизнес-планов развития предприятия, а также, могут быть использована при проведении лекций и практических занятий в Ташкентском

следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны. //Народное слово 19 января 2013 года.

³Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.- Мн.: ИП «Экоперспектива»; «Новое знание», 2009. – 498с; Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие. / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.; Под ред. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.- 471 с.; Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2006, 560 с.; Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. / Под ред. проф.Г.Б. Поляка - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997 - 518 с.; Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 1999 - 343 с.; Экономический анализ: Учебник для вузов. / Под ред.Л.Т. Гиляровой - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004 - 615 с.; Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд./ Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008.- 416 с.; Б.Ю.Ходиев, А.Ш. Бекмуродов и др. Учебное пособие по изучению произведения Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» - Т.: Иктисодиёт, 2009. - 120 с.; Б.Ю.Ходиев, А.Ш. Бекмуродов и др. Учебно-методический комплекс по изучению докладов Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет» и «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа». – Т.: Иктисодиёт, 2010. – 339 с.; Саидова Г. Модернизация, техническое обновление и диверсификация производства, широкое внедрение инновационных технологий – необходимое условие выхода Узбекистана на новые рубежи на мировом рынке / Материалы презентации на Республиканской научно-практической конференции «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». – Т., ТГЭУ, 5 мая 2009 г.; Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес планирование (учебное пособие). Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, Ташкент, 2004; Махмудов Э.Х. Экономика предприятия (учебное пособие). Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, Ташкент, 2004;

Государственном Экономическом Университете и других вузах по дисциплине «Экономика предприятия».

Научная новизна исследования. В диссертационной работе даны анализ и оценка рентабельности предприятия ООО «QADR DON NON SAVDO» и разработаны практические рекомендации по его повышению.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- осуществлена классификация показателей рентабельности предприятия в условиях модернизации экономики;

- на основе анализа показателей рентабельности предприятия ООО «QADR DON NON SAVDO» предложены новые направления его повышения;

- на основе анализа основных показателей рентабельности предприятия разработаны рекомендации по его улучшению;

Краткая характеристика структуры диссертации. Данная работа состоит из введения, трех глав, восьми параграфов, выводов и предложений, списка использованной литературы.

Во введении раскрыта актуальность выбранной темы, цели и задачи, научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе - «Теоретические и методологические основы обеспечения рентабельности предприятия в условиях модернизации экономики» рассматриваются понятие, экономическая сущность и проблема повышения рентабельности предприятия, а также дана система показателей рентабельности предприятия.

Во второй главе - «Анализ и оценка показателей рентабельности предприятия ООО «QADR DON NON SAVDO» рассматриваются характеристика предприятия и анализ основных технико-экономические показателей ее деятельности, в том числе проведен анализ показателей рентабельности активов и собственного капитала.

В третьей главе - «Основные направления повышения рентабельности предприятия» изучены основные факторы и пути снижение затрат и повышение прибыли на предприятии, использование факторинга в деятельности предприятия а также повышения рентабельности активов.

В заключении обобщены результаты исследования, сформулированы выводы и предложения.

Глава 1. Теоретические и методологические основы обеспечения рентабельности предприятия в условиях модернизации экономики

1.1. Понятие, экономическая сущность и проблема повышения рентабельности предприятия

В условиях модернизации экономики возрастают роль и значение рентабельности. Она служит основным критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности и капиталовложений, синтетическим показателем оценки работы предприятий и хозяйственных организаций.

В новых условиях существенно возрастает заинтересованность предприятий в высоких финансовых результатах своей деятельности.

В обеспечении последовательного и стабильного развития экономики гарантом успеха являются разработка и четкое обозначение для предстоящего периода тщательно и всесторонне обоснованных мер, важных задач и направлений, программ экономического развития различного направления. Вместе с тем, пройденный путь имеет принципиально важное значение для получения соответствующих выводов посредством критической оценки достигнутых за прошедший период успехов и результатов, дальнейшего совершенствования на их основе программ социально-экономического развития⁴.

Данное правило особенно актуально в нынешних условиях. Так как предотвращение негативных последствий глобального финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 году и оказавшего в 2009 году ощутимое воздействие на экономику многих стран мира, в осуществлении социально-экономических процессов различного уровня требует своеобразной последовательности, всесторонней продуманности и

⁴Учебно-методический комплекс по изучению докладов Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет» и «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа». – Т.: Иктисодиёт, 2010. – 339 с.

обоснованности действий, поэтапности проводимых коренных реформ, уверенной поступи в деле достижения намеченных целей и задач. А сохранение в нашей стране в условиях мирового финансово-экономического кризиса стабильных темпов роста еще раз подтверждает насколько правилен избранный нами независимый путь развития и осуществляемая в соответствии с этим экономическая политика.

В деле широкого анализа и более глубокого решения данных вопросов Президент страны И. Каримов выступил с докладом на состоявшемся 18 января этого года заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2013 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2014 год. В нем отмечено, что благодаря правильно избранной стратегии развития, обновления, модернизации страны, мобилизации сил и возможностей в прошлом году достигнуто не только преодоление последствий и угроз глобального кризиса, но и обеспечены стабильные темпы экономического и социального развития, рост благосостояния народа.

В докладе особо подчеркнуто, что обеспечение в 2009 году в Узбекистане макроэкономической стабильности и устойчивых темпов экономического роста в условиях мирового финансового кризиса явилось еще одним ярким подтверждением правильности избранного в республике экономического пути, основанного на пяти основополагающих принципах реформирования экономики, признанной в мировом сообществе в качестве “узбекской модели” осуществления экономических реформ.

Также в докладе намечены следующие важнейшие приоритетные задачи и направления социально-экономического развития страны в 2014 году:

- 1) продолжение принятой стратегии, обеспечивающей стабильно высокие темпы роста экономики, мобилизации для этого имеющихся резервов и возможностей;

- 2) введение в строй важнейших высокотехнологичных и современных объектов и мощностей в промышленности, роста и совершенствования инвестиционного процесса;
- 3) формировании в стране полноценной конкурентной среды, которая, как известно, является ключевым фактором технического и технологического обновления и модернизации производства, выхода на мировые рынки;
- 4) формирование деловой среды (по принципу «делай бизнес»), всесторонняя поддержка и дальнейшее стимулирование малого бизнеса и частного предпринимательства;
- 5) развитие социальной сферы, формирование рабочих мест и трудовая занятость населения, строительство жилья и благоустройство населенных пунктов, дальнейшее реформирование и совершенствование образовательного процесса и здравоохранения;
- 6) реализация Государственной программы 2014 год – « Годом здорового ребенка ».

Реализуемая сегодня взвешенная, всесторонне продуманная политика по реформированию, либерализации и модернизации, экономики страны, диверсификации ее структуры создали достаточно мощный заслон, можно сказать прочный и надежный буфер, предохраняющий нас от негативных воздействий кризисов и других угроз.

В Узбекистане еще во второй половине 2008 года началась разработка Антикризисной программы мер с учетом конкретных условий и положения дел в нашей экономике. В настоящее время Антикризисная программа мер по предотвращению и нейтрализации последствий мирового экономического кризиса после апробирования и своего утверждения доведена до конкретных исполнителей как в отраслевом, так и территориальном разрезе. Созданы Правительственная комиссия и

территориальные группы для обеспечения жесткого контроля за выполнением программы.

Работа по стабильному развитию экономики нашей страны в условиях финансового кризиса нашла свое отражение и в ряде принятых в последнее время важных указов и постановлений. Указ Президента страны «О мерах по дальнейшему повышению финансовой стабильности предприятий реального сектора экономики» (18 ноября 2008 года), направленный на широкое привлечение средств коммерческих банков в процесс финансового оздоровления, модернизации, технического и технологического перевооружения экономически несостоятельных предприятий, а также Указ «О программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению их экспортного потенциала» (28 ноября 2008 года), направленный на устранение негативного воздействия мирового финансово-экономического кризиса, обеспечение стабильных темпов роста и макроэкономической пропорциональности и стабильного функционирования базовых отраслей реального сектора экономики, содействие занятости рабочей силы, целевую поддержку экспортеров, ведущих отраслей промышленности и малого бизнеса – из их числа.

Актуальность темы настоящей работы определяется еще рядом причин. Во-первых, осуществление преобразований в отечественной финансовой системе и реструктуризация большинства предприятий привели к тому, что рентабельность промышленных предприятий не только не возросла, но и ощутимо снизилась. Важно в этой связи понять, почему происходит такое снижение, какие средства следует использовать для того, чтобы ее стабилизировать и даже повысить? Ответить на эти вопросы невозможно без уточнения понятия рентабельность, форм ее проявления, способов расчета, факторов, влияющих на ее величину. Во-вторых, становление социально ориентированной рыночной экономики сопровождается усилением конкуренции между промышленными

предприятиями. В этих условиях могут сохранить и укрепить свои позиции только те хозяйственные структуры, которые стремятся к повышению эффективности хозяйствования. Отсюда задача выявления путей повышения прибыльности становится актуальной не только в теоретическом плане, но и с целью улучшения хозяйственной практики.

В связи с переходом экономики нашей страны на рыночные отношения изменяется и отношение к получаемой от экономических субъектов информации. Информация о финансовом состоянии организации, его финансовых результатах становится очень важна для широкого круга пользователей, как внешних – налоговые инспекции, коммерческие банки, акционеры и т.д., так и внутренних – администрация, менеджеры, внутренние финансовые службы организации.

Программа реформирования финансовой системы, осуществляемая в Узбекистане в настоящее время, направлена, с одной стороны, на то, чтобы сделать информацию, получаемую из финансовой отчетности, наиболее емкой, всесторонней и в то же время более понятной, прозрачной и читаемой. В проведении такой реформы, в первую очередь, заинтересованы внешние пользователи. Внутри предприятия администрация может собрать любую информацию и самостоятельно провести анализ хозяйственной деятельности. Внешний пользователь, имея ограниченный доступ к внутренней управленческой информации, должен по максимуму получить сведения о деятельности организации из общедоступных источников – бухгалтерской отчетности организации. Заинтересованность акционеров-собственников организации в проведении такого реформирования очевидна. Во всем цивилизованном мире акционерный капитал имеет преобладающее значение для развития производства. Главное его преимущество заключается в способности аккумулировать на наиболее рентабельных участках экономики большие

инвестиционные ресурсы, так как акционеры будут с большей охотой вкладывать свои сбережения в развивающиеся и доходные предприятия.⁵

Имея на руках бухгалтерскую финансовую отчетность за отчетный год или за ряд предыдущих лет, акционеры общества должны оценить эффективность использования вложенных капиталов, рентабельность активов организации, финансовую устойчивость и перспективы развития на будущее. К сожалению, это сделать не всегда просто. Для более точной оценки деятельности организации необходимо использовать методы экономического анализа. Имея на вооружении набор инструментов анализа хозяйственной деятельности, возможно достоверно и всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности организации.

В экономически развитых западных странах ни один инвестиционный проект не обходится без глубокого экономического анализа. Для этого разработаны целые комплексы оценки эффективности деятельности организации. В эту систему входят различные показатели: коэффициенты финансовой устойчивости, рентабельности, платежеспособности. Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. Каждый их исходных показателей раскладывается в факторную систему с различной степенью детализации, что задает границы выявления и оценки производственных резервов.

В результате многочисленных исследований деятельности успешных и убыточных компаний, называлось «Статистический анализ рентабельности крупнейших фирм США» были разработаны оптимальные значения ряда коэффициентов, дающих возможность оценить динамику развития организации и перспективы ее роста на будущее. Для того чтобы экономический анализ имел практическое применение, он должен быть, с

⁵ Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.пособие. / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.; Под ред. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.- 81 с.

одной стороны, комплексным, т.е. анализ должен охватывать все стороны экономического процесса и всесторонне выявлять причинные зависимости, влияющие на деятельность организации в той или иной степени.

С другой стороны, анализ должен обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная изменяемая система, состоящая из ряда факторов внешней и внутренней среды.

Как было показано, типичной ситуацией в практике отечественных компаний является наличие большого количества расчетных показателей рентабельности в сочетании с весьма скромными выводами о причинах экономических затруднений организации или, наоборот, о его резервах и преимуществах. Это определяет неадекватности управленческой информации, ограниченность использования результатов обширных расчетов для принятия решений.

В то же время принятие управленческих решений должно быть основано на использовании наибольшего числа ключевых параметров (относительных финансово-экономических индикаторов), которые характеризуют основные блоки деятельности организации в текущем разрезе и ожидаемой перспективе.

Эффективность управленческих решений, принимаемых на основании использования показателей рентабельности, может быть достигнута при соблюдении ряда условий:

1. Правильный выбор объекта управления и четкая постановка цели решаемой задачи;
2. обоснование метода расчета анализируемых показателей;
3. выявление количественной и качественной оценки взаимосвязи между факторами, определяющими уровень рассматриваемых параметров;
4. экономическая интерпретация полученных результатов, сравнение их в динамике с показателями других компаний, среднеотраслевым уровнем, принятыми «базовыми» нормами;

5. формулировка выводов с выделением сильных и слабых сторон, зон «риска» и «благополучия», выделение и ранжирование факторов, создающих возможность достижения поставленной цели.

Таким образом, стремление компаний структурировать свои финансовые показатели, при последующем их анализе и оценке, приведет к улучшению управления отечественными компаниями, а в результате, и к подъему экономики страны в целом. Актуальность данной работы в том, что на современном этапе развития экономики Узбекистана при финансовом анализе предприятий применяется очень мало показателей, что мешает получить полную картину производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Большинство фирм стремятся к увеличению прибыли, забывая при этом об эффективности своей работы, однако увеличение этого показателя не в полной мере отражает фактическую ситуацию, складывающуюся на предприятии, а при использовании комплексных исследований финансовых показателей и, главное, правильной их оценке и анализе, принятие управленческих решений может стать намного результативнее и продуктивнее.

Промышленное производство основано на взаимодействии трех основных факторов: основного капитала, оборотного капитала и рабочей силы. Использование основного и оборотного капитала работниками обеспечивает выпуск продукции. Сопоставление конечного результата хозяйственной деятельности предприятия с затратами живого и овеществленного труда на его достижение характеризует эффективность производства. Эффективность производства относится к числу ключевых категорий рыночной экономики, которая непосредственно связана с достижением конечной цели общественного производства в целом и каждого предприятия в отдельности. В общем виде экономическая эффективность производства представляет собой количественно соотношение двух величин: результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат. Эффективность производства характеризует и

его результативность.⁶ Определение эффективности производства начинается с установления критериев эффективности – главного признака оценки эффективности, раскрывающего его сущность. В качестве исходных количественных критериев эффективности деятельности предприятия выступают следующие показатели.

- годовая норма прибыли,
- чистая текущая стоимость,
- период возврата капитальных вложений,
- точка (норма) безубыточности,
- фондоотдача,
- фондоемкость,
- производительность труда,
- рентабельность.

Таким образом, результативность функционирования коммерческой организации чаще всего оценивается показателями прибыли и рентабельности, они наиболее часто из всех вышеперечисленных применяются при оценке экономической эффективности, которые в свою очередь зависят от организации производственного процесса, его ритмичности, эффективности использования отдельных видов имущественного потенциала, т. е. динамики финансово-хозяйственной деятельности. Экономический потенциал, которым располагает предприятие, используется им для решения поставленных задач, в число которых входит обеспечение стабильно прибыльной работы. Контроль, анализ и постоянное совершенствование факторов прибыли и рентабельности представляю, поэтому один из наиболее важных и востребованных разделов работы. Динамичность и результативность

⁶ Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.пособие. / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.; Под ред. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.- 41 с.

деятельности могут оцениваться с различной степенью детализации в зависимости, в частности, от доступной информационной базы.

Для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели, такие как прибыль. Прибыль является итоговым экономическим показателем деятельности предприятия, свидетельствующим об эффективности, однако не позволяющим определить степень эффективности, т. е. насколько предприятие эффективно. Прибыль не позволяет соизмерить финансовый результат с издержками на его достижение. Для более объективной оценки должны быть задействованы относительные характеристики финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Таким показателем является рентабельность.

Рассмотрим возникновение понятия рентабельность. Как правило, используются понятия «доходность», «прибыльность», «эффективность», которые зачастую отождествляются. Рентабельность - понятие производное от немецкого «RENTABEL», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самокупающийся» (словарь немецко-русского языка). Или от слова «рента», что в буквальном смысле означает доход. Рентабельность показатель экономической эффективности производства на предприятиях. Комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельным считается предприятие, которое приносит прибыль.

Можно привести еще одно понятие рентабельности: рентабельность – показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности.

Экономический эффект деятельности хозяйствующего субъекта выражается абсолютным показателем прибыли. Экономический эффект – показатель, характеризующий результат деятельности. Это абсолютный

объемный показатель, измеряемый в денежной оценке; его можно суммировать в пространстве и времени (не учитывая временной стоимости денег). В ряде случаев по показателям прибыли нельзя сделать обоснованные выводы об уровне рентабельности. Поэтому используют коэффициенты эффективности (рентабельности), рассчитываемые как отношение полученного дохода (прибыли) к некоторому базовому показателю.

Экономическая эффективность работы организации характеризуется относительными показателями — системой показателей рентабельности, или прибыльности (доходности) организации. В общем случае результативность, экономическая целесообразность и эффективность функционирования коммерческой организации измеряются абсолютными и относительными показателями. Различают показатели экономического эффекта и экономической эффективности.

Экономическая эффективность – относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами и ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Значения этого показателя уже нельзя суммировать в пространстве и времени. Что касается единиц измерения показателей эффективности, то в зависимости от ситуации это могут быть доли единицы, проценты, суммы и др.

Показатель эффективности рассчитывается в общем случае по формуле:

$$П_э = \frac{B_э}{B_p}$$

где $B_э$ – величина экономического эффекта;

B_p – величина ресурсов и затрат.

Коэффициенты рентабельности (доходности), с одной стороны, представляют собой частный случай показателей эффективности, когда в качестве показателя эффекта в числителе дроби берется прибыль, а в знаменателе – величина ресурсов и затрат. Однако на практике, анализ

далеко не всегда выполняется в строгом соответствии с канонами теории, поэтому, с другой стороны, «рентабельность» понимается в более широком смысле, нежели «эффективность».⁷

Расчет коэффициентов рентабельности, исходя из приведенного выше позволяет достаточно полно оценить эффективность деятельности предприятия. Так, рентабельность реализованной продукции показывает какую прибыль приносит предприятию сум вложенных средств, но она не позволяет оценить эффективность использования предприятием его активов: основных и оборотных средств и его пассивов: собственных и заемных средств. Оценить эффективность использования основных и оборотных средств позволяет расчет коэффициента рентабельности активов, который показывает, сколько сумов прибыли приносит сум всех вложенных в предприятие средств, но этот показатель не может дать ответ на сколько эффективно предприятие использует собственные и привлеченные источники финансирования. По этому для ответа на вопрос эффективно ли предприятие использует свои собственные средства, необходимо ли ему привлекать дополнительные займы и кредиты позволяет расчет коэффициента рентабельности собственных средств. Таким образом, расчет и сопоставление между собой коэффициентов этих трех групп позволит достаточно полно осветить эффективность основной деятельности предприятия, использования активов и пассивов, выявить сложившиеся тенденции, принять решения о необходимых мероприятиях по повышению рентабельности предприятия.

Однако характеристика рентабельности предприятия не будет объективной, если не рассматривать ее динамику, не сравнивать ее с аналогичными показателями предприятий-конкурентов и со средними по отрасли.

⁷ Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебник. 2-издание. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, - 45 с.

Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования предприятия. В зарубежной и отечественной литературе рассматривается широкий спектр показателей рентабельности, способ расчета которых различается в зависимости от поставленных аналитических и управленческих задач.

Итоги работы компании во внешней торговле подлежат оценке за любой отчетный период. В связи с этим по данным учета и отчетности исчисляется система различных количественных и качественных показателей, призванная дать всестороннюю оценку деятельности компании. Показатели эффективности дают ориентировочную оценку выгодности экспортных и импортных операций. Прежде всего, рассмотрим, что представляет собой рентабельность.

Разделяют рентабельность как общую – процентное отношение балансовой (общей) прибыли к среднегодовой суммарной стоимости производственных основных фондов и нормируемых оборотных средств; и рентабельность расчетную – отношение расчетной прибыли к среднегодовой стоимости тех производственных фондов, с которых взимается плата за фонды. Применяется также показатель уровня рентабельности к текущим затратам – отношение прибыли к себестоимости товарной или реализованной продукции

Каждое предприятие самостоятельно осуществляет свою производственную и хозяйственную деятельность на принципах самоокупаемости и прибыльности. Предприятие имеет определенные расходы по изготовлению продукции и ее реализации. Эти расходы представляют издержки производства данного предприятия (себестоимость), или индивидуальные издержки. Однако издержки отдельного продукта по предприятиям могут отклоняться от средних издержек по отрасли, которые принимаются за общественно необходимые затраты или стоимость, денежное выражение которых составляет цену

продукта. Наличие индивидуальных издержек, порождает обособление другой части стоимости продукции – прибыли, а следовательно, и относительного ее измерения – рентабельности.

Однако абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности производства или торговли. Сумма прибыли может увеличиваться, а эффективность производства может оставаться на прежнем уровне или даже снизиться. Это происходит в том случае, если прирост прибыли получен за счет экстенсивных (количественных) факторов производства – увеличения численности работников, роста парка оборудования и т.д. Если же при росте численности работников их производительность осталась прежней или снизилась, то эффективность производства соответственно не изменяется или даже снижается. Основными отличительными признаками рентабельности в системе торговых и производственных отношений являются следующие:

1. отношение прибыли к издержкам производства, характеризующие уровень прибыльности текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, на амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников);

2. отношение прибыли к среднегодовой стоимости производственных фондов, характеризующие относительный размер возрастания авансированных затрат и дающее оценку экономической эффективности производственных фондов.

Реальный смысл имеют признаки рентабельности, которые характеризуют эффективность затрат по прибыли, полученной после реализации.

Распределительная функция рентабельности конкретно проявляется в том, что ее величина является одним из основных критериев для распределения части прибавочного продукта – прибыли.

Выделяют также и ряд факторов, которые в итоге могут повлиять на конечные финансовые результаты и как следствие на рентабельность.

В течении производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов, которые можно разделить на внешние□ связаны с воздействием на деятельность предприятия рынка, государства, географического положения и внутренние: производственные и внепроизводственные. (см. рисунок 1) Выявление в процессе анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на рентабельность, дает возможность оценить степень влияния этих факторов на эффективность деятельности предприятия.

Рассмотрим сначала внутренние факторы, непосредственно связанные с деятельностью предприятия, которые оно может изменять и регулировать в зависимости от поставленных перед предприятием целей и задач, т.е. внутренние факторы, которые можно разделить на производственные, непосредственно связанные с основной деятельностью предприятия, и внепроизводственные факторы, непосредственно не связанные с производством продукции и с основной деятельностью предприятия.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, т.е. своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями обязательств перед предприятием, их удаленность от предприятия, стоимость транспортировки до места назначения и т.д. Природоохранные мероприятия, которые необходимы для предприятий ряда отраслей, например, химической, машиностроительной и т.д. отраслей, и влекут за собой значительные издержки. Штрафы и санкции за несвоевременность или не точность выполнения каких-либо обязательств фирмы, например, штрафы в налоговые органы за несвоевременность расчетов с бюджетом. На финансовые результаты деятельности фирмы, а следовательно и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда и быта

работников. Финансовая деятельность предприятия, т.е. управление собственным и заемным капиталом на предприятие, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в других предприятиях и т.д.

Производственные факторы, из курса экономической теории известно, что процесс производства состоит из трех элементов: средства труда, предметы труда и трудовые ресурсы. В связи с этим, выделяют такие производственные факторы, как наличие и использование средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов. Названные факторы являются основными факторами роста прибыли и рентабельности предприятия, именно с повышением эффективности их использования связываются процессы интенсификации производства.⁸

Влияние производственных факторов на результат деятельности можно оценить с двух позиций: как экстенсивное и как интенсивное.

Экстенсивные факторы связаны с изменением количественных параметров элементов процесса производства, к ним относятся:

- изменение объема и времени работы средств труда, т.е., например, покупка дополнительных станков, машин и т.д., строительство новых цехов и помещений или увеличение времени работы оборудования для увеличения объема производимой продукции;
- изменение количества предметов труда, непроизводительное использование средств труда, т.е. увеличение запасов, большой удельный вес брака и отходов в объеме выпускаемой продукции;
- изменение численности рабочих, фонда рабочего времени, непроизводительные затраты живого труда (простои).

Количественное изменение производственных факторов всегда должно быть оправдано изменением объема выпускаемой продукции, т.е.

⁸ Бухалков М.И. Организация производства на предприятиях машиностроения. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 54 с.

предприятие должно следить за тем, чтобы не снижались темпы прироста прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные производственные факторы связаны с повышением качества использования производственных факторов, к ним относятся:

- повышение качественных характеристик и производительности оборудования, т.е. своевременная замена оборудования на более современное с большей производительностью;
- использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости материалов;
- повышение квалификации рабочих, снижение трудоемкости продукции, совершенствование организации труда.

Кроме внутренних факторов на рентабельность предприятия оказывают косвенное воздействие и внешние факторы, которые не зависят от деятельности предприятия, но зачастую достаточно сильно влияют на результат его деятельности. К данной группе факторов относятся географическое положение предприятия, т.е. регион в котором оно располагается, удаленность предприятия от сырьевых источников, от районных, республиканских центров, природные условия и т.д. Конкуренция и спрос на продукцию предприятия, т.е. наличие на рынке платежеспособного спроса на продукцию фирмы, присутствие на рынке фирм - конкурентов, производящих аналогичный по потребительским свойствам товар. Ситуация на смежных рынках, например, на финансовом, кредитном, рынке ценных бумаг, сырьевых рынках и т.д., т.к. изменение доходности на одном рынке, влечет за собой снижение доходности на другом, например, повышение доходности государственных ценных бумаг ведет к сокращению инвестиций в реальный сектор экономики. Государственное вмешательство в экономику, которое проявляется в изменение законодательных основ деятельности рынка, изменение налогового бремени на предприятия, изменение ставок рефинансирования и т.д.

Источниками для расчета коэффициентов рентабельности служат данные бухгалтерской и финансовой отчетности, внутренних регистров бухгалтерского учета на предприятии. К сожалению публикуемая бухгалтерская и финансовая отчетность не позволяет точно оценить рентабельность предприятия, т.к. на основе ее нельзя определить структуру выпускаемой (реализуемой) продукции, ее себестоимость и цену реализации, структуру заемных средств и расходы, связанные с возвратом заемных средств по каждому кредиту и займу, состав и структуру основных фондов, величину их износа. Источник для расчета коэффициентов рентабельности служит бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма № 2), приложение к балансу (форма №5).

1.2. Система показателей рентабельности предприятия

Функционирование предприятия зависит от его способности приносить необходимую прибыль. При этом следует иметь в виду, что руководство предприятия имеет значительную свободу в регулировании величины финансовых результатов. Так, исходя из принятой финансовой стратегии, предприятие имеет возможность увеличивать или уменьшать величину балансовой прибыли за счет выбора того или иного способа оценки имущества, порядка его списания, установления срока использования и т.д.

К вопросам учетной политики, определяющим величину финансового результата деятельности предприятия, в первую очередь, относятся следующие:

- выбор способа начисления амортизации основных средств;
- выбор метода оценки материалов, отпущенных и израсходованных на производство продукции, работ, услуг;
- определение способа начисления износа по малоценным и быстроизнашивающимся предметам при их отпуске в эксплуатацию;

- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов (путем непосредственного их списания на себестоимость по мере совершения затрат или с помощью предварительного образования резервов предстоящих расходов и платежей);

- состав затрат, относимых непосредственно на себестоимость конкретного вида продукции;

- состав косвенных (накладных) расходов и способ их распределения и др.

Вполне понятно, что предприятие, раз выбрав тот или иной способ формирования себестоимости реализованной продукции и прибыли, будет придерживаться его в течение всего отчетного периода (не менее года), а все дальнейшие изменения в учетной политике должны иметь веские основания и непременно оговариваться.

В целом, результативность деятельности любого предприятия может оцениваться с помощью абсолютных и относительных показателей⁹.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования

Для принятия управленческих решений обычно используется структурированная система показателей оценки рентабельности, ориентированная на определенную цель. Система показателей оценки рентабельности позволяет избежать опасности одностороннего и неполного отражения деятельности предприятия, поскольку отдельные

⁹Любушин Н.П. и др. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие. / Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г.; Под ред. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.- 471 с.

показатели оценки рентабельности обладают ограниченной информационной ценностью, что может привести к неадекватной их интерпретации. Система показателей оценки рентабельности особенно важна в тех случаях, когда необходимо учесть несколько целей и установить взаимосвязи между элементами системы. При этом необходимо подчеркнуть, что неоправданно большое число показателей оценки рентабельности перегружает материалы аналитического исследования и, более того, уводит в сторону от цели анализа.

Состав системы показателей оценки рентабельности в определенной степени зависит от вида проводимого анализа. Принято выделять два вида финансового анализа: внутренний и внешний. Внешний финансовый анализ производится независимыми аналитиками и в основном базируется на общедоступной информации, поэтому он менее детализирован и более формализован. Информационная база внутреннего анализа гораздо шире, соответственно расширяются и возможности самого анализа.

Независимо от вида проводимого анализа система показателей не может быть раз и навсегда жестко заданной, более того, она должна постоянно корректироваться как по форме, так и по существу.

Показатель рентабельности отражает соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения. Бухгалтерская отчетность позволяет рассчитать большое количество показателей рентабельности, поэтому их необходимо систематизировать в аналитические группы с целью упорядочения и обеспечения оптимальности при выполнении аналитических процедур.

Показатели оценки рентабельности классифицируются следующим образом:

1. Рентабельность продаж.
 - рентабельность продаж (норма общей прибыльности)
 - рентабельность продаж от вложенного капитала всех инвесторов
 - рентабельность заемного капитала предприятия

2. Рентабельность деятельности

- рентабельность продаж при маржинальном подходе
- рентабельность хозяйственных средств от деятельности

предприятия

- рентабельность экономического потенциала предприятия

3. Рентабельность ресурсов

3.1. Рентабельность капитала

- рентабельность торговой деятельности предприятия
- рентабельность инвестиционной деятельности предприятия
- рентабельность финансово-хозяйственной деятельности

предприятия

- рентабельность основных средств предприятия
- прибыльность 1 кв. м. торговой площади
- рентабельность оборотных средств предприятия
- рентабельность средств на оплату труда различным группам

работников предприятия

3.2. Рентабельность других ресурсов.

- рентабельность активов
- рентабельность инвестированного капитала
- рентабельность расходов на оплату труда
- прибыльность труда одного работника

Показатели рентабельности измеряют прибыльность организации с различных позиций в соответствии с интересами участников функционирования предприятия. В литературе рассматривается широкий спектр показателей рентабельности, способ расчета которых различается в зависимости от поставленных аналитических и управленческих задач (см. таблицу 1).

Таблица 1.

Алгоритмы расчета показателей рентабельности¹⁰

Показатель	Экономическое содержание	Формула расчета
Рентабельность производства (окупаемость затрат)	Отражает способность организации контролировать уровень затрат, а также эффективность политики ценообразования	Прибыль от реализации продукции, работ или услуг / Сумма затрат по реализованной или произведенной продукции *100%
Рентабельность продаж (оборота)	Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие ссума продаж	Прибыль от реализованной продукции, работ или услуг / Выручка (нетто) от реализации продукции, работ или услуг *100%
Рентабельность активов	Характеризует величину прибыли, которую получает компания на единицу стоимости капитала (всех видов ресурсов организации в денежном выражении, независимо от источников их финансирования)	Прибыль до налогообложения / Средняя величина активов*100%
Рентабельность (доходность) капитала	Самый важный показатель для собственников компании, который во многом определяет стоимость компании на рынке и характеризует величину прибыли, которую получает предприятие на единицу стоимости капитала.	Чистая или балансовая прибыль отчетного периода / Средняя величина инвестированного капитала*100%

Рассмотрим предложенные показатели прибыли:

1. Валовая прибыль от продаж

$$П_n = B - C$$

¹⁰ Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд./ Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008.- 36 с.

где:

Π_n - прибыль от продаж,

V - выручка (нетто) от реализованной продукции, товаров, услуг,

C - себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг,

2. Чистая прибыль (нераспределенная)

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{од}} + \text{Чд} - \text{Чр}$$

где: $\Pi_{\text{ч}}$ - чистая прибыль (нераспределенная),

$\Pi_{\text{од}}$ - прибыль от обычной деятельности,

Чд - чрезвычайные доходы,

Чр - чрезвычайные расходы.

Примечание: ячейки X означают применяемые в теории и практике способы расчета показателей рентабельности.

Показатели рентабельности измеряют прибыльность с различных позиций. Общая формула расчета рентабельности:

$$P = \frac{\Pi}{З}$$

В качестве числителя может выступать:

- валовая прибыль от продажи продукции;
- прибыль до налогообложения;
- чистая прибыль;

В качестве знаменателя могут выступать:

- активы или капитал организации;
- собственный капитал (сумма собственного капитала и долгосрочных заемных средств);
- текущие активы;
- основные производственные фонды;
- производственные средства (сумма основных производственных средств и - производственных оборотных фондов);
- выручка от реализации продукции;
- стоимость проданной продукции.

Использование такого обширного состава показателей и их сочетание для расчета рентабельности в практической и аналитической работе является, с одной стороны, следствием сложности финансово-хозяйственной деятельности, а с другой стороны, затрудняет адекватную интерпретацию полученных результатов.

На практике выделилась следующая группа показателей рентабельности, рассчитываемых на базе финансовой отчетности.

Показатели рентабельности при необходимости могут быть рассчитаны как на начало, так и на конец периода. В таких случаях в показателях дроби показываются показатели соответственно на начало и на конец периода.¹¹

В зарубежной литературе, а в последнее время и в отечественной, используются показатели рентабельности, рассчитанные иными способами и используемые для решения специальных задач. К ним, в частности, относится так называемый коэффициент валовой прибыльности, определяемый отношением валовой прибыли или маржинального дохода (превышение объема реализованной продукции над переменными затратами) к объему реализованной продукции.

Этот показатель используется при анализе безубыточности. При оценке эффективности и принятии долгосрочных инвестиционных решений используется показатель рентабельности, рассчитанный на основе чистого притока денежных средств.

Разложение прибыли организации и ее совокупного капитала на определенные различные составляющие (или их сочетания) и определения отношения между корреспондирующими показателями прибыли и капитала отражают частную рентабельность отдельных видов

¹¹ Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд./ Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008.- 36 с.

производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, различных ресурсов и источников их финансирования.

Если принять во внимание, что целью управления является прибыль организации в целом, то в качестве финансово-экономических индикаторов необходимо и достаточно использовать следующие показатели рентабельности.

Наиболее общим показателем в группе индикаторов рентабельности капитала является рентабельность активов. Этот показатель называют также нормой прибыли.

Уровень и динамика показателя рентабельности активов является главным объектом внимания руководства компании, поскольку рентабельность совокупного капитала аккумулирует в себе структуру и движение всех видов производственных и финансовых ресурсов организации, издержек производства и обращения, размеры, структуру и соответствие рыночному спросу выпускаемой продукции или выполняемых работ. Показатель рентабельности активов отражает достигнутый в компании баланс экономических интересов внутренних и внешних участников деятельности предприятия. Использование для расчета рентабельности активов чистой прибыли представляется неадекватным, так как активы должны генерировать прибыль, достаточную не только для решения внутренних задач, но и для выполнения обязательств организации перед государством.

В то же время показатель рентабельности активов, рассчитанный на основе прибыли, может быть использован дополнительно к основному, для оценки такого важного аспекта управленческой деятельности, как налоговая политика.

Показатель рентабельности собственного капитала важен для собственников (акционеров) компании, которые вкладывают в экономическую деятельность предприятия свои средства с целью получения прибыли на вложенный капитал.

Рентабельность собственного капитала сравнивается с возможностями получения дохода от вложения этих средств в альтернативные варианты деятельности, включая вложения в финансовые активы. В странах с развитой рыночной экономикой этот показатель служит важным критерием при оценке (котировке) акций на бирже.

Рассмотренные выше показатели рентабельности характеризуют вполне конкретные аспекты деятельности организации, в то же время они взаимосвязаны между собой, что отражает объективные связи между различными сторонами производственно-финансовых и управленческих процессов. Сбалансированность, а значит, и обоснованность управленческих решений во много зависят от степени и метода учета таких взаимосвязей. Конструирование и использование моделей, отражающих эти взаимосвязи, существенно повышает роль менеджмента в отдельных сферах производственно-финансовой деятельности и в целом компании.¹²

Возможные сочетания прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по решаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли. В качестве последних в отечественной практике традиционно используются показатели балансовой прибыли, прибыли от реализации товаров и чистой прибыли. Выбор необходимых показателей рентабельности определяется тем, насколько они в совокупности представляют собой не просто набор, а систему, построенную на определенных принципах: отдельные показатели не дублируют друг друга, а взаимно дополняют. А для этого важно правильно оценить аналитические возможности каждого показателя рентабельности и определить его значение в системе.

¹² Сперанский, А. А. Краткий курс по экономическому анализу: учеб, пособие.- М.: «Окей - книга», 2008.- 31 с.

Показатель рентабельности собственного капитала позволяет инвесторам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. На основе показателя можно определить период (число лет), в течение которого полностью окупаются средства, вложенные в торговое предприятие.

Наряду с показателями товарооборота, капитала, основных и оборотных средств для расчета уровня рентабельности (коэффициентов) применяются и другие показатели: издержки обращения, торговая площадь, численность персонала, каждый из которых подчеркивает определенный аспект результатов деятельности торгового предприятия.

$$U_p = \frac{\sum \Pi}{\sum Z}$$

где, U_p - уровень рентабельности,

$\sum \Pi$ - сумма прибыли от реализации товаров, работ или услуг,

$\sum Z$ - сумма издержек обращения.

Уровень рентабельности, исчисленный отношением суммы прибыли от реализации товаров к сумме издержек обращения, показывает эффективность текущих затрат. Увеличение или сокращение издержек обращения непосредственно влияет на уменьшение или рост прибыли. Этот показатель рентабельности определяет эффективность торговой сделки по товарам.

Рентабельность, рассчитанная по отношению к численности занятых на предприятии работников, характеризует эффективность использования рабочей силы и показывает размер полученной прибыли в расчете на одного работника (отношение балансовой прибыли к среднесписочной численности работников).

$$\Pi_{\text{на 1 кв. м}} = \frac{\Pi_p}{S}$$

где: $\Pi_{\text{на 1 кв. м}}$ - прибыли в расчете на 1 кв. м. производственной площади,

Π_p - прибыли от реализации товаров, работ или услуг,

S- величине производственной площади предприятия.

Отношение прибыли от реализации товаров к величине производственной площади предприятия характеризует размер полученной прибыли в расчете на 1 кв. м. площади предприятия. Рациональное использование торговой площади позволит повысить размер прибыли.

Другим очень важным и актуальным на сегодняшний день является показатель рентабельности инвестиций. В настоящее время на вложении инвестиций зарабатываются огромные капиталы, и для правильной оценки выгоды предприятия, инвестирование которого предполагается, наиболее важным показателем является показатель рентабельности инвестиций.

$$P_u = \frac{\Pi_q}{I}$$

где:

P_u - рентабельность инвестиций,

Π_q - чистая прибыль,

I - инвестициям, осуществленным в предприятие.

Рентабельность инвестиций (Return on Investments, рентабельность инвестиций) рассчитывается как отношение чистой прибыли к инвестициям, осуществленным в предприятие (подразделение). При этом под инвестициями подразумеваются не только инвестированные денежные средства (как собственные, так и заемные), но и переданные подразделению активы (оборудование, технологии, товарные знаки).¹³

Оценить эффективность работы компании на основании показателя рентабельности инвестиций можно, только если менеджмент располагает

¹³ Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд. /Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008. –46 с.

сопоставимыми данными по аналогичным компаниям или подразделениям холдинга.

Среди основных недостатков, связанных с расчетом рентабельности инвестиций, можно выделить возможность искажения этого показателя в результате отсрочки технического обслуживания, сокращения издержек на исследования и маркетинг. Другими словами, значение рентабельности инвестиций повысится, в то время как в целом ситуация в компании ухудшится. Необходимо отметить, что решения, принимаемые о покупке или продаже подразделений компании на основании показателя рентабельности инвестиций, не всегда будут оправданны.

Другим примером может быть ситуация, когда оценен показатель рентабельности инвестиций для научно-исследовательского подразделения компании. Как правило, такие подразделения убыточны, но требуют больших инвестиций, следовательно, значение рентабельности инвестиций будет низким, но это не означает, что компании следует продать данное подразделение.

1.3 Методика факторного анализа рентабельности предприятия

Показатели рентабельности и эффективности использования имущества характеризуют прибыльность деятельности предприятия и рассчитывается как отношение полученной прибыли к различным видам или статьям затрат. Это важнейшая группа показателей, так как результаты их анализа позволят принять решения вложениях собственных средств в тот или иной бизнес, характеризует целесообразность деятельности компании, является результирующей ее ценой.

Рентабельность оборота, характеризует эффективность операционной (производственно-хозяйственной) деятельности предприятия. Она призвана оценить прибыльность производства в целом, но также может быть использована для сравнения прибыльности

отдельных видов продукции. Рассчитывается как отношение операционного дохода к валовой выручке.

Средний уровень рентабельности продаж колеблется в зависимости от отрасли и поэтому не имеет какого-либо норматива. Данный показатель важен при сравнении его с соответствующими показателями однотипных предприятий, в динамике или по сравнению с плановыми показателями.

Рентабельность собственного капитала - самый значимый показатель в деятельности предприятия, характеризующий эффективность использования имущества, находящегося в его собственности. На основе этого показателя собственник активов может выбрать место их вложения. При расчете принимается во внимание не операционный доход, а конечная, чистая прибыль, которая будет образом распределена между владельцами (акционерами) предприятия. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.¹⁴

Следовательно, для повышения эффективности вложения можно действовать в двух основных направлениях: 1) увеличение чистой прибыли - увеличение объемов сбыта и рентабельности продаж. 2) уменьшение собственного капитала - эффективное управление текущими активами и пассивами, снижение потребности в дополнительном финансировании.

В общем случае для оценки целесообразности вложения средств в тот или иной бизнес следует сравнить прогнозируемую рентабельность собственного капитала с альтернативными возможностями размещения свободных ресурсов (например, депозит) с учетом фактора риска.

Для того чтобы понять, как и за счет чего формируется итоговый показатель рентабельности собственного капитала следует рассмотреть ряд промежуточных показателей:

¹⁴ Мокий М.С. Экономика организации (предприятия): Учеб. пособ. – 3-е изд.,– М.: «Экзамен», 2008. – 54 с.

Рентабельность чистых активов используется при оценке эффективности финансового рычага.

Финансовый рычаг - соотношение собственных и заемных средств в структуре чистых активов характеризует влияние кредитования на эффективность деятельности предприятия. Основным критерий оценки эффективности финансового рычага - ставка банковского кредита. Если кредитная ставка ниже показателя рентабельности чистых активов, то увеличение доли кредитов повысит значение рентабельности собственного капитала, и наоборот.

Эффект финансового рычага (ЭФР):

$$\text{ЭФР} = (\text{ROA} - \text{Ц}_{\text{зк}}) \times (1 - \text{К}_{\text{н}}) \times \text{ЗК} : \text{СК}$$

где: ROA- экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов (отношение суммы балансовой прибыли к среднегодовой сумме всего капитала), %;

$\text{Ц}_{\text{зк}}$ - средневзвешенная цена заемных ресурсов (отношение расходов по обслуживанию долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств), %;

$\text{К}_{\text{н}}$ - коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов из прибыли к сумме балансовой прибыли) в виде десятичной дроби;

ЗК - среднегодовая сумма заемного капитала;

СК - среднегодовая сумма собственного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, если рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов, т.е. если $\text{ROA} > \text{Ц}_{\text{зк}}$. Например, рентабельность совокупного капитала после уплаты налога составляет 15%, в то время как цена заемных ресурсов равна 10%. Разность между стоимостью заемных средств и доходностью совокупного капитала позволит увеличить рентабельность собственного капитала. При таких

условиях выгодно увеличивать плечо финансового рычага, т.е. долю заемного капитала. Если $ROA < СП$, создается отрицательный ЭФР (эффект «дубинки»), в результате чего происходит «проедание» собственного капитала и это может стать причиной банкротства предприятия.

В условиях инфляции, если долги и проценты по ним не индексируются, ЭФР и рентабельность собственного капитала (ROE) увеличиваются, поскольку обслуживание долга и сам долг оплачиваются уже обесцененными деньгами.

Тогда эффект финансового рычага будет равен:

$$\text{ЭФР} = \{(ROA - Ц_{зк} : (1 + И))\} \times (1 - K_n) \times ЗК : СК + И \times ЗК : СК \times 100\%$$

Где И- темп инфляции в виде десятичной дроби.

Таким образом, в условиях инфляции эффект финансового рычага зависит от следующих факторов: а) разницы между ставкой доходности всего совокупного капитала и ставкой ссудного процента; б) уровня налогообложения; в) суммы долговых обязательств; г) темпов инфляции.

Изменение величины коэффициента финансового леввериджа (плеча финансового рычага) на уровне предприятия зависит от доли заемного капитала в общей сумме активов, доли основного капитала в общей сумме активов, соотношения оборотного и основного капитала, доли собственного оборотного капитала в формировании текущих активов, а также от доли собственного оборотного капитала в общей сумме собственного капитала (коэффициента маневренности собственного капитала):

$$K_{фл} = Д_з : Д_А : Д_О : Д_С \times K_M$$

где: $K_{фл}$ - плечо финансового рычага(коэффициент финансового риска);

$Д_з$ - доля заемного капитала в активах;

$Д_А$ - отношение суммы основного капитала к сумме активов;

$Д_О$ – приходится оборотного капитала на сум основного капитала;

D_C – доля собственного оборотного в формировании оборотных активов;

K_M – отношение собственного оборотного капитала к собственному капиталу (коэффициент маневренности собственного капитала).

Основными факторами, формирующими частные показатели и через них влияющими на рентабельность собственного капитала являются: 1) факторы операционной деятельности: рентабельность продаж и оборачиваемость чистых активов; 2) факторы финансовой деятельности: финансовой рычаг и проценты и налоги.

Рентабельность активов показывает прибыль, приносимую всеми без исключения средствами предприятия, независимо от их вида или источника формирования. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к общей величине активов. Служит для оценки эффективности бизнеса в целом (а не только эффективности собственного капитала).

Коэффициент реинвестирования прибыли - характеризует дивидендную политику фирмы, показывает долю чистой прибыли, остающуюся на предприятии, и, следовательно, служащий дальнейшему его развитию. Рассчитывается как отношение чистой нераспределенной прибыли (реинвестированной прибыли) к чистой прибыли предприятия.

Непосредственно для акционеров компании будут предоставлять интерес следующие показатели рентабельности предприятия: а) чистая прибыль на акцию - величина чистой прибыли, полученной предприятием, приходящаяся на одну акцию; б) дивиденд на акцию - прибыль распределяемая между акционерами, приходящаяся на одну акцию.

Финансовые показатели предприятия взаимосвязаны и улучшение одних из них может вызвать ухудшение других, например:

- привлечение заемного капитала, увеличивает рентабельность собственного капитала, но понижает финансовую устойчивость компании:

- повышение оборачиваемости влечет за собой сокращение величины оборотных активов и, следовательно, ухудшает ликвидность;

- привлечение долгосрочного кредита позволяет отказаться от краткосрочного кредитования - ликвидность улучшается за счет падения долгосрочной устойчивости.¹⁵

На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно – хозяйственных факторов: уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности. Например, для анализа общей рентабельности (рентабельности активов) можно использовать трех- или пятифакторную модель.

Чтобы упростить модель, затраты на производство и реализацию продукции сводят к затратам на оплату труда, затратам на материалы и к амортизации основных средств. Для практического применения модели к затратам на материалы следует добавить стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера (выполняемых сторонними организациями или не основными подразделениями предприятия), топлива, покупной энергии и т.п. Затраты на оплату труда следует дополнить отчислениями на социальные нужды. Кроме того, отдельным элементом следует учесть прочие затраты или распределить их пропорционально между основными видами затрат.

В основе всех используемых моделей лежит следующее соотношение:

¹⁵ Бухалков М.И. Организация производства на предприятиях машиностроения. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 81 с.

$$R = \frac{P}{K} = \frac{P}{F + E} = \frac{\frac{P}{N}}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}} = \frac{1 - \frac{S}{N}}{\frac{F}{N} + \frac{E}{N}} = \frac{1 - \left(\frac{U}{N} + \frac{M}{N} + \frac{A}{N} \right)}{\frac{F}{A} \times \frac{A}{N} \times \frac{E}{N}}$$

где: R- рентабельность активов (капитала);

P - прибыль от реализации;

K - средняя за период стоимость активов;

F - средняя за период стоимость вне оборотных активов;

E - средние остатки оборотных активов;

$\frac{S}{N}$ - затраты на 1 сум продукции по полной себестоимости;

$\frac{U}{N}$ - зарплатоемкость продукции;

$\frac{M}{N}$ - материалоемкость продукции;

$\frac{A}{N}$ - амортизациеёмкость продукции;

$\frac{F}{N}$ - фондоемкость продукции по внеоборотным активам;

$\frac{E}{N}$ - фондоемкость продукции по оборотным активам

(коэффициент закрепления оборотных активов).

Рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 сум продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда). Числовая оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности определяется по методу цепных подстановок или по интегральному методу оценки факторных влияний.

Для факторного анализа рентабельности продаж, используют следующую формулу:

$$R_{\text{продаж}} = (BP - C - KP - UP) : BP$$

где ВР – выручка от продажи;

С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы.

Для расчета влияния факторов используются способы цепной подстановки, абсолютных разниц, интегральный и др.

Для анализа рентабельности капитала предприятия, исчисляемой как отношение балансовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости внеоборотных и оборотных активов предприятия, можно использовать факторную модель, предложенную Бакановым М.И. и Шереметом А.Д.:

$$R = P : (F + E) = P/N : (F/N + E/N) = R_{\text{продаж}} : (\Phi E + KЗ)$$

где: Р – валовая прибыль от продаж;

F – среднегодовая стоимость внеоборотных активов;

E - среднегодовая стоимость оборотных активов;

$P/N = R_{\text{продаж}}$ - рентабельность продаж;

$F/N = \Phi E$ - фондоемкость (показатель, обратный фондоотдаче);

$E/N = KЗ$ – коэффициент закрепления (показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости).

Постепенно заменяя уровень предыдущего периода каждого фактора на уровень отчетного периода можно определить, на сколько изменился уровень рентабельности капитала предприятия за счет эффективности использования основного капитала (фондоемкость), за счет эффективности использования оборотного капитала, а также за счет рыночной эффективности деятельности предприятия (рентабельность продаж).

Взаимосвязь между показателями рентабельности оборотного капитала и его оборачиваемости выражается следующим образом:

$$P_{об} = K_{об} \times P_{пр}$$

где: $P_{об}$ - рентабельность оборотных активов; $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов; $P_{пр}$ – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от продаж).

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции является увеличение суммы прибыли от реализации продукции, снижение себестоимости товарной продукции. Для подсчета резервов увеличения рентабельности продаж может быть использована следующая формула:

$$P^R = R_e - R_{\phi} = \frac{\Pi_{\phi} + P^{\Pi}}{C_e} - \frac{\Pi_{\phi}}{I_{\phi}}$$

где: P^R - резерв роста рентабельности;

R_e - рентабельность возможная;

R_{ϕ} - рентабельность фактическая;

Π_{ϕ} - фактическая сумма прибыли;

P^{Π} - резерв роста прибыли от реализации продукции;

C_e - возможная себестоимость продукции с учетом выявленных резервов;

I_{ϕ} - фактическая сумма затрат по реализованной продукции.

Механизм эффективного управления прибылью на сегодняшний день должен базироваться на всестороннем учете тесной взаимосвязи этого показателя с доходами и издержками производства и обращения. Система такой взаимосвязи позволяет не только выделить роль каждого фактора в процессе формирования финансового результата, но и выявить положительные и отрицательные стороны управления финансовыми потоками, найти верные варианты управленческих решений, стратегических задач развития.

Выводы по первой главе:

Эффективность управленческих решений, принимаемых на основании использования показателей рентабельности, может быть достигнута при соблюдении ряда условий:

1. Правильный выбор объекта управления и четкая постановка цели решаемой задачи;
2. обоснование метода расчета анализируемых показателей;
3. выявление количественной и качественной оценки взаимосвязи между факторами, определяющими уровень рассматриваемых параметров;
4. экономическая интерпретация полученных результатов, сравнение их в динамике с показателями других компаний, среднеотраслевым уровнем, принятыми «базовыми» нормами;
5. формулировка выводов с выделением сильных и слабых сторон, зон «риска» и «благополучия», выделение и ранжирование факторов, создающих возможность достижения поставленной цели.

Разложение прибыли организации и ее совокупного капитала на определенные различные составляющие (или их сочетания) и определения отношения между корреспондирующими показателями прибыли и капитала отражают частную рентабельность отдельных видов производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, различных ресурсов и источников их финансирования.

Если принять во внимание, что целью управления является прибыль организации в целом, то в качестве финансово-экономических индикаторов необходимо и достаточно использовать следующие показатели рентабельности.

Наиболее общим показателем в группе индикаторов рентабельности капитала является рентабельность активов. Этот показатель называют также нормой прибыли.

Глава 2. Анализ и оценка показателей рентабельности предприятия ООО «QADR DON NON SAVDO»

2.1 Характеристика предприятия и основные технико- экономические показатели ее деятельности.

ООО «QADR DON NON SAVDO» было образовано в 1995 году как пекарня ДП «УчКахрамон», перерегистрировано 01 декабря 2009 года в Хокимияте Юнусабадского района. Полное фирменное наименование общества с ограниченной ответственностью «QADR DON NON SAVDO». Почтовый адрес общества: 100212, г. Ташкент, Юнусабадский район, м-в Юнусабад-10

По Уставу общества его предметами деятельности являются: производство хлебо-булочных и кондитерских изделий. Предприятие имеет в своем составе хлебный цех, где установлена печь ФТЛ-2 два штука, расчетная мощность на продукцию составляет 31 тонн в сутки и Г4-РПА-12М расчетная мощность на продукцию составляет 12,5 тонн в сутки. Количество работающих 91 чел.

Обществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный фонд (уставный капитал) которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники общества с ограниченной ответственностью, не полностью внесшие вклады, несут солидарную ответственность по его обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников общества.

Уставный фонд (уставный капитал) общества составляется из номинальной стоимости долей его участников. Уставный фонд (уставный капитал) общества

100120000 сум, она распределена следующим образом

1. Абдуллаев У. — 42300 тыс сум или 41,9 % уставного фонда
2. Агзамов Х. - 2246 тыс сум или- 22,43 % уставного фонда
3. Агзамов Ф.- 10600 тыс сум или- 10,6 % уставного фонда
4. ЗАО “Элсис савдо”- 25030 тыс сум или- 25 % уставного фонда

Органы управления общества. Высшим органом управления общества является общее собрание участников общества.

Уставом общества предусмотрено образование наблюдательного совета общества. Руководство текущей деятельностью общества осуществляется единоличным исполнительным органом общества или коллегиальным исполнительным органом общества. Исполнительный орган общества подотчетен общему собранию участников общества и наблюдательному совету общества, если его создание предусмотрено уставом общества.

Все аспекты снабженческой, производственной и сбытовой деятельности предприятия находят своё отражение в показателях прибыли: уровень использования материальных ресурсов, основных средств, трудовых ресурсов, объем реализации продукции, уровень цен.

Данные, представленные в таблице 1, характеризуют общие результаты и эффективность производственно-хозяйственной деятельности акционерного общества за период 2011-2013 гг. и служат основой для проведения комплексного экономического анализа.

Комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011-2013 гг. производится с целью выявления динамики основных экономических показателей.



Рис. 1. Схема управления ООО «QADR DON NON SAVDO»

**Основные показатели производственно-хозяйственной деятельности за
2011-2013 год**

Показатели	Единицы измерения	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013г. в % к 2011г.
1. Объем продаж, чистой выручки	Тыс. сум	4517030	4948641	5984376	132,5
2. Себестоимость реализованной продукции и услуг	Тыс. сум	3836444	4293552	5232830	136,4
3. Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции	Тыс. сум	680586	655089	751546	110,4
4. Среднегодовая стоимость основных фондов	Тыс. сум	1003653	1174613	1468301	146,3
5. Численность работающих	человек	88	89	95	107
6. Средняя заработная плата	Тыс. сум	353455	434545	505610	143,0
7. Фондоотдача	Сум	4,5	4,21	4,07	90,4
8. Прибыль до уплаты налогов	Тыс. сум	329857	310348	340469	103,2
9. Чистая прибыль	Тыс. сум	61736	64767	56752	91,9
10. Рентабельность издержек производства	%	1,6	1,5	0,9	-

Источник: Составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

Исходя из данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы. За анализируемый период рост объема продаж составил 132,5 %. За эти годы вся товарная продукция была реализован. За эти годы рост себестоимости реализованной продукции был значителен и составил 136,4% в конце периода, этот темп роста немного больше чем вышеуказанные показатели. Это по нашему мнению не положительный результат.

За 2011-2013 годы валовая прибыль от реализации продукции вырос, в 2013 году рост 110,4% к началу анализируемого периода. Это следствие опережающего темпа роста объема продаж от роста себестоимости.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов от 1003653 тыс. сум в 2011 году выросла до 1468301 тыс. сум в 2013 г., это показывает, что на предприятии уделено большое внимание на обновление основных фондов, и она выросла на 146,3 % за этот период. Уменьшилась фондоотдача, так как рост объема товарной продукции уступает росту обновления основных фондов. В этом отношении предприятия должна своевременно принимать меры по полному использованию основных фондов.

Чистая прибыль и прибыль до уплаты налогов за этот период имеет нелинейную тенденцию. В 2011 году предприятие имеет прибыль в размере 329857 тыс. сумов, 2012 году понизилась до 310348 тыс сум. Прибыль до уплаты налогов в 2012 году составила 310348 тыс. сумов, а в 2013 году увеличилась и прибыль составил 340469 тыс. сумов. Такая же ситуация и с чистой прибылью. Исходя из этого рентабельность издержек производства тоже имеет нелинейную тенденцию, в 2011 году она была на уровне 1,6%, а в 2013 году 0,9%. Если рост себестоимости так велик, то на предприятии надо обращать внимание на другие статьи расхода.

Научно – технический уровень производства характеризуется наличием и состоянием основного (технологического) оборудования на предприятии, его обновлением и совершенствованием, прогрессивностью структуры основных производственных фондов и применяемых технологий, технической вооруженности труда.

В процессе воспроизводства участвуют различные группы основных фондов. В зависимости от характеров, назначения и степень участия в расширенном воспроизводстве принято различать производственные и непроизводственные основные фонды.

Эффективность использования производственных основных фондов характеризуется соотношением темпов роста выпуска продукции и темпов роста основных фондов, а также показателями фондоотдачи, фондоемкости, фондовооруженности и производительности труда.

Обобщающим показателем является фондоотдача. В расчетах плана экономического и социального развития фондоотдача исчисляется исходя из объема продукции в сопоставимых ценах и среднегодовой стоимости производственных основных фондов (собственных и арендованных), кроме фондов, находящихся па консервации и в резерве, а также сданных в аренду. Основные фонды учитываются по полной балансовой стоимости (без вычета износа).

Фондоотдача может рассчитываться как по отношению ко всей стоимости производственных основных фондов, так и к стоимости машин и оборудования. Это дает возможность проследить эффективность использования наиболее подвижной и решающей части основных фондов — оборудования.

Рассчитаем фондоотдачу за 2011- 2013 годы.

2011 г. $4517030/1003653= 4,5$

2012 г. $4948641/1174613= 4,21$

2013 г. $5984376/1468301= 4,07$

Фондоемкость — показатель, обратный фондоотдаче. Он

характеризует стоимость основных производственных фондов, приходящихся на единицу стоимости выпускаемой продукции.

Рассчитаем фондоемкость за 2011- 2013 годы.

$$2011 \text{ г. } 1003653/4517030= 0,23$$

$$2012 \text{ г. } 1174613/4948641= 0,24$$

$$2013 \text{ г. } 1468301/5984376= 0,25$$

Наиболее обобщающим показателем эффективности использования основных производственных фондов является фондорентабельность. Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Фондорентабельность – это отношение прибыли от основной деятельности к среднегодовой стоимости основных средств.

$$2011 \text{ г. } 61736*100/1003653= 6,1 \%$$

$$2012 \text{ г. } 64767*100/1174613= 5,5 \%$$

$$2013 \text{ г. } 56752*100/1468301= 3,8\%$$

Доходность основных фондов

$$\text{Ос.д} = \text{Д} * 100 / \text{Ос}$$

$$2011 \text{ г. } 680586 * 100 / 1003653 = 67,8 \%$$

$$2012 \text{ г. } 655089 * 100 / 1174613 = 55,7 \%$$

$$2013 \text{ г. } 751546 * 100 / 1468301 = 51,2 \%$$

Исходная информация для анализа фондорентабельности и фондоотдачи представлены выше в таблицах.

По результатам анализа таблицы -3 можно сделать следующие выводы: Самый высокий показатель фондоотдачи наблюдался в 2011-м году, самый низкий – в 2013-м году.

Показатели эффективности основных фондов и фондоемкость продукции

Показатели	2011год	2012год	2013год	разница 2013 г.по отношению 2011 г.
Фондоотдача ОФ	4,5	4,21	4,07	-0,43
Фондоемкость	0,23	0,24	0,25	+0,02
Фондорентабельность	6,1	5,5	3,8	-2,3
Доходность основных фондов	67,8	55,7	51,2	+16,6

Источник: составлен автором на основе годовых отчетов

Фондорентабельность характеризует величину прибыли, которую получает предприятие с одного сума основных производственных фондов. В отчетном периоде она также имеет тенденцию снижения за 2011-12 годы снизился до 3,8%.

Следует отметить, что об эффективности использовании основных производственных фондов на предприятии за последние три года свидетельствует снижение фондоотдачи и фондорентабельности. Наблюдается увеличение фондоемкости. В целом уровень использования основных производственных фондов за последние три года невысокий.

Оборотные средства и их использование на предприятии. Бизнес в любой сфере деятельности начинается с определенной суммы денежной наличности, за счет которой приобретается необходимое количество ресурсов, организуется процесс производства и сбыт продукции. Капитал в процессе своего движения проходит последовательно три стадии кругооборота: заготовительную, производственную и сбытовую.

Анализ динамики оборотных средств предприятия и расчет изменения структуры (Таблица- 4-5)

Динамика оборотных средств предприятия и расчет изменения структуры.

Годы	Оборотные средства		Все активы		Доля оборотных средств во всех активах, %
	сумма, тыс. сум	изменение, %	сумма, тыс. сум	изменение, %	
2011	365483,5	100	969659	100	37
2012	440880	120	1041042,5	107	42
2013	425928,5	116	1137723,5	117	37

Источник: составлен автором на основе годовых отчетов

Динамика оборотных средств предприятия показывает его рост, если сумма оборотных средств в 2011г. составила 365483,5 тыс.сум, то в 2013 г. она стала 425928,5 тыс.сум, или выросла на 116%. Такая же ситуация наблюдается и в размере всех активов предприятия. За эти годы в среднем доля оборотных средств во всех активах резко не изменилась.

Расчет эффективности использования оборотных средств предприятий осуществляется через следующие основные показатели:

- 1) коэффициент оборачиваемости;
- 2) коэффициент загрузки оборотных средств;
- 3) длительность одного оборота средств.
- 4) Рентабельность оборотных средств
- 5) Доходность оборотных средств

1. Коэффициент оборачиваемости характеризует число кругооборотов, совершаемых оборотными средствами предприятия за определенный период (год, квартал) или показывает объем реализованной

продукции, приходящейся на 1 сум оборотных средств. ОН определяется по формуле:

$$K_o = P_{\Pi} : C_o,$$

где: P_{Π} – объем реализованной продукции в денежном измерении;

C_o – средний остаток оборотных средств в денежном измерении

(норматив оборотных средств)

$$2005\text{г. } K_o = 4517030 / 365483,5 = 12,4$$

$$2012\text{г. } K_o = 4948641 / 440880 = 11,2$$

$$2013\text{г. } K_o = 5984376 / 425928,5 = 14$$

2. Коэффициент загрузки оборотных средств – это величина, обратная коэффициенту оборачиваемости. Он характеризует сумму оборотных средств, затраченных на 1 сум реализованной продукции, и определяется по формуле:

$$K_z = C_o : P_{\Pi}.$$

$$2011\text{г. } K_z = 365483,5 / 4517030 = 0,08$$

$$2012\text{г. } K_z = 440880 / 4948641 = 0,09$$

$$2013\text{г. } K_z = 425928,5 / 5984376 = 0,07$$

3. Длительность одного оборота определяется в днях и рассчитывается делением количества дней в периоде на коэффициент оборачиваемости последующей формуле:

$$T = D : K_o,$$

где D – число дней в периоде (360, 90).

Чем меньше продолжительность оборота оборотных средств или большое число совершаемых ими кругооборотов, тем меньше требуется оборотных средств и, наоборот, чем быстрее оборотные средства совершают кругооборот, тем эффективнее они используются.

$$2011\text{г. } T = 360 / 12,4 = 29 \text{ дней}$$

2012г. $T = 360 / 11,2 = 32$ дней

2013г. $T = 360 / 14 = 26$ дней

4. Рентабельность оборотных средств

$$Poc = \frac{ЧП * 100}{C_0}$$

Где, ЧП-чистая прибыль

2011г. $Poc = 61736 * 100 / 365483,5 = 16,9 \%$

2012г. $Poc = 64767 * 100 / 440880 = 14,6\%$

2013г. $Poc = 56752 * 100 / 425928,5 = 13,2\%$

5. Доходность оборотных средств. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, т.е. с прибылью.

$$Doc = \frac{Д * 100}{C_0}$$

Где, Д - доход (валовая прибыль от реализации продукции)

2011г. $Doc = 680586 * 100 / 365483,5 = 186\%$

2012г. $Doc = 655089 * 100 / 440880 = 148\%$

2013г. $Doc = 751546 * 100 / 425928,5 = 176\%$

Как видно из таблицы 5 в 2012 году коэффициент оборачиваемости уменьшилась по сравнению с 2011 годом на 1.2 пункта, 2013 году она увеличился на 2.8 пункта, по сравнению 2011г увеличился и составил 14. Изменение по сравнению началом анализируемого периода на +2.4пункта. Это означает что объем реализованной продукции, приходящейся на 1 сум оборотных средств увеличивается.

Расчет эффективности использование оборотных средств

Показатели	2011г.	2012г.	2013г	Разница 2013г. К 2011г. (+,-)
1. Коэффициент оборачиваемости;	12,4	11,2	14	+2,4
2. Коэффициент загрузки оборотных средств;	0,08	0,09	0,07	-0,01
3. Длительность одного оборота средств.	29	32	26	-3
4. Рентабельность оборотных средств	16,9	16,7	13,3	-3,6
5. Доходность оборотных средств	186	148	176	-10

Источник: составлен автором на основе годовых отчетов

Такая тенденция в свою очередь приводит не равномерному изменению коэффициента загрузки оборотных средств, то есть сумму оборотных средств, затраченных на 1 сум реализованной продукции. Если она составила 2011 году 0.08, то в2013 году уменьшилась на 0,01пункта и составила 0,07.

Длительность одного оборота средств тоже неравномерно изменяется если 2012году увеличивается на 3дня, то 2013 году уменьшается до 26 дней. Выше указанные тенденции не наблюдаются и в показателе рентабельности, если 2011году предприятия она была на уровне 16,9%, то 2012 году она была на уровне 16,7%, а в 2013 составила 13,3%. Доходность

оборотных средств в конце периода пошла на снижение и это не положительная ситуация.

2.2. Оценка основных показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Производственно-хозяйственная деятельность любого предприятия должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных затратах, или, иными словами, эффективность финансово-хозяйственной деятельности должна оцениваться с точки зрения эффективности преобразования ресурсов в результаты. Измерить и оценить меру реализации экономического потенциала (принципа эффективности) на предприятии позволяет анализ, проводимый с использованием ряда экономических показателей. При этом прибыль не может служить определяющим критерием для оценки эффективности деятельности предприятия. Интерес представляет сравнение прибыли с другими показателями, то есть система показателей рентабельности, рассчитанных различными способами.

В первой главе работы были рассмотрены основные показатели рентабельности. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
2. Показатели, характеризующие рентабельность продаж;
3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Основные показатели рентабельности торговых предприятий представлены в таблице 1. Рассмотрим некоторые из них применительно к хозяйственной деятельности Общества. В расчетах применяются показатели из таблицы -б.

Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность)

№ п/п	Наименование показателя	Способ расчета	Пояснения
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \text{Чистая прибыль после уплаты налога на прибыль} / \text{Выручка от продажи}$	Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции
2	Общая рентабельность отчетного периода (экономическая рентабельность)	$R_2 = \text{Балансовая прибыль} / \text{Средняя за период стоимость активов}$	Показывает, сколько денежных единиц затрачено предприятием для* получения 1сума прибыли независимо от источников привлечения средств
3	Рентабельность собственного капитала	$R_3 = \text{Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия} / \text{Средняя за период величина собственного капитала}$	Показывает эффективность использования собственного капитала. Динамика R_3 оказывает влияние на уровень котировки акции
4	Рентабельность в необоротных активах	$R_4 = \text{Чистая прибыль после уплаты налога на прибыль} / \text{Средняя за период стоимость в необоротных активах}$	Показывает эффективность использования основных средств и прочих в необоротных активов, измеряет величину чистой прибыли, приходящейся на единицу стоимости в необоротных активов
5	Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек)	$R_5 = \text{Валовая прибыль от продажи или чистая прибыль} / \text{Себестоимость реализованной продукции}$	Показывает, сколько прибыли от продажи или чистой прибыли приходится на 1 сум. затрат
6	Фондорентабельность	$R_7 = \text{Прибыль до уплаты налога} / \text{Средняя за период стоимость основных средств}$	Показывает эффективность использования основных средств

Источник: Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты. - М.: Новое издание, 2010.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговая палата, промышленные ассоциации или правительство публикуют информацию о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. Рентабельность продаж R_1 отражает удельный вес прибыли в каждой сумме выручки от продажи. В зарубежной практике этот показатель называется маржой прибыли (коммерческой маржой).

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не таких традиционных показателей прибыльности, как фондорентабельность R_7 , которая показывает эффективность использования основных активов, и рентабельность основной деятельности R_1 , которая показывает, сколько прибыли от продажи продукции приходится на 1 сум. затрат. Более информативным является анализ рентабельности активов R_2 и рентабельности собственного капитала R_3 .

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является рентабельность активов R_2 , который принято называть экономической рентабельностью. Это самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли хозяйствующий субъект получает в расчете на 1 сум. своего имущества. От его уровня, в частности, зависит размер дивидендов на акции в акционерных обществах.

Для того чтобы анализ рентабельности был более полным, нельзя ограничиваться только расчетом показателей рентабельности, следует изучить их динамику, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Показатели рентабельности рассмотрим на примере ООО «QADR DON NON SAVDO».

1. Рентабельность продаж

Использование различных показателей прибыли при определении уровня рентабельности продаж позволяет значительно расширить аналитические возможности последнего показателя. Интерес представляет исчисление уровня рентабельности по всей (балансовой) прибыли, а не только по прибыли от реализации товаров, несмотря на то, что внереализационные доходы, расходы и потери не находятся в прямой зависимости от изменения товарооборота. Показатель рентабельности, рассчитанный как, отношение балансовой прибыли к товарообороту, тесно связан с результатами текущей деятельности, может быстро меняться и поэтому представляет интерес для собственников предприятия.

$$2011г. 61736 * 100 / 4517030 = 1,36 \%$$

$$2012г. 64767 * 100 / 4948641 = 1,30\%$$

$$2013г. 56752 * 100 / 5984376 = 0,94 \%$$

2. Общая рентабельность отчетного периода (экономическая рентабельность)

Активы предприятия – это собственность предприятия, имеющая денежную стоимость и отражаемая в активе баланса.

Рассчитывается по формуле:

$$P_a = \frac{\Pi_n}{\bar{A}_{cp}} * 100\%,$$

где, P_a - уровень рентабельности активов,

Π_n – прибыль до налогообложения,

\bar{A}_{cp} – средняя величина активов.

2011г. $329857*100 / 969659= 34\%$

2012г. $310348*100 / 1041042= 29.8\%$

2013г. $340469*100 / 1140501= 30\%$

3. Рентабельность собственного капитала

2011г. $61736*100 / 516371,5= 12\%$

2012г. $64767*100 / 552590= 11.7\%$

2013г. $56752*100 / 568981= 9.9\%$

4. Рентабельность в оборотных активах

2011г. $61736*100 / 604175,5=10.25 \%$

2012г. $64767*100 / 600162,5= 10.79\%$

2013г. $56752*100 / 719075,5= 7.89\%$

5. Фондорентабельность

2011г. $329857*100 / 1003653 = 32.8\%$

2012г. $310348*100 / 1174613= 26.4\%$

2013г. $340469*100 / 1468301= 23.2\%$

6. Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек)

Рассчитывается по формуле:

$$P_p = \frac{\Pi}{C} * 100\%,$$

где, P_p - уровень рентабельности работ,

Π – чистая прибыль

C – сумма затрат на реализацию работ.

2011г. $61736*100 / 3836444= 1.6\%$

2012г. $64767*100 / 4293552=1.5\%$

2013г. $56752*100 / 5232830= 0.9\%$

Из таблицы-7 видно, что значения всех показателей кроме рентабельности оборотных активов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. снизились, что не возможно считать положительной тенденцией: рентабельность продаж снизился на 6 пункта, или до 73,5%, что говорит об

уменьшении прибыли на единицу реализованной продукции; экономическая рентабельность снизилась до 87,6% и это свидетельствует об уменьшении прибыли с каждого рубля, вложенного в активы; незначительный рост рентабельности в необоротных активах (на 1045 вызванный увеличением чистой прибыли и сокращением стоимости внеоборотных активов, говорит о более эффективном их использовании).

Таблица -7

Показатели рентабельности ООО «QADR DON NON SAVDO»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013г.	Отклонения			
				2012-2011 гг.		2013-2012 гг.	
				Абс.	Отн. %	Абс.	Отн. %
1. Рентабельность продаж, %	1,36	1,30	0,94	-0,06	73.5	-0,036	72.3
2. Общая рентабельность (экономическая рентабельность), %	34	29.8	30	-4.2	87.6	+0.2	100.6
3. Рентабельность собственного капитала, %	12	11.7	9.9	-0.3	97.5	-1.8	84.6
4. Рентабельность в необоротных активов, %	10.25	10.79	7.89	+0,54	105	-2.9	73.1
5. Фондорентабельность, %	32.8	26.4	23.2	-6,4	80.5	-6,4	87.9
6. Рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек), %	1,6	1,5	0,9	-0.1	93.7	-0.06	60

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

Частным показателем рентабельности внеоборотных активов является фондорентабельность, увеличение которой свидетельствует о росте прибыли, приходящейся на единицу стоимости основных средств.

Снизившийся уровень рентабельности собственного капитала (до 97,5%) отражает уменьшившуюся отдачу средств, сформированных за счет вкладов собственников, а уменьшившаяся в 2012 г. по сравнению с 2011 г. до 97,5% рентабельность основной деятельности (окупаемость издержек) показывает, что прибыль с каждой суммы, затраченного на производство и реализацию продукции, уменьшилась, и вызвано это отстающими темпами роста прибыли от реализации над темпами роста себестоимости реализованной продукции. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. предприятие работало менее эффективно, и поэтому практически все показатели рентабельности несколько изменили свои значения в сторону уменьшения.

2.3 Факторный анализ показателей рентабельности предприятия

Для выявления основных факторов, влияющих на рентабельность деятельности предприятия, используем методику факторного анализа. Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Для факторного анализа рентабельности продаж, используют следующую формулу:

$$R_{\text{продаж}} = (ВР - С - КР - УР) : ВР$$

где: ВР – выручка от продаж; С – себестоимость продаж;

КР – коммерческие расходы; УР – управленческие расходы.

Рентабельность продаж зависит от себестоимости продаж, а также суммы коммерческих и управленческих расходов. Алгоритм расчета влияния факторов на показатель рентабельности продаж представлен в таблице 2.5

Изменение рентабельности продаж за счет:

- | | |
|--------------------------|---|
| 1) выручки от продаж | $R_{\text{продаж } 2} - R_{\text{продаж } 1}$ |
| 2) себестоимости продаж | $R_{\text{продаж } 3} - R_{\text{продаж } 2}$ |
| 3) коммерческих расходов | $R_{\text{продаж } 4} - R_{\text{продаж } 3}$ |

4) управленческих расходов

$$R_{\text{продаж } 5} - R_{\text{продаж } 4}$$

Таблица-8

Методика расчета влияния факторов на показатель рентабельности продаж

ВР	С	КР	УР	$R_{\text{продаж}} = (ВР - С - КР - УР) : ВР$
Уровень базисный	Уровень базисный	Уровень базисный	Уровень базисный	$R_{\text{продаж } 1}$
Уровень отчетный	Уровень базисный	Уровень базисный	Уровень базисный	$R_{\text{продаж } 2}$
Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень базисный	Уровень базисный	$R_{\text{продаж } 3}$
Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень базисный	$R_{\text{продаж } 4}$
Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень отчетный	$R_{\text{продаж } 5}$

Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013 гг. представлены в табл. - 9

В нашем случае управленческие отсутствуют, поэтому формула для факторного анализа имеет вид:

$$R_{\text{продаж}} = (ВР - С - КР) : ВР$$

Расчет влияния факторов произведем способом цепных подстановок, обозначив индексом «0» - данные базисного периода (2011 г.), индексом «1» - данные отчетного периода (2013 г.).

$$\begin{aligned} R_{\text{продаж}0} &= (ВР_0 - С_0 - КР_0) : ВР_0 = \\ &= (4517030 - 3836444 - 23186) : 4517030 = 14,55 \% ; \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} R_{\text{продаж}1}^{\text{усл.}} &= (ВР_1 - С_0 - КР_0) : ВР_1 = \\ &= (5984376 - 3836444 - 23186) : 5984376 = 22,42 \% ; \end{aligned}$$

$$R_{\text{продаж2}}^{\text{усл.}} = (BP_1 - C_1 - KP_0) : BP_1 =$$

$$= (5984376 - 5232830 - 23186) : 5984376 = 6,46 \%;$$

$$R_{\text{продаж1}} = (BP_1 - C_1 - KP_0) : BP_1 =$$

$$- (5984376 - 5232830 - 37474) : 5984376 = 11,93 \%;$$

$$\Delta R_{\text{продаж}} (BP) = R_{\text{продаж1}}^{\text{усл.}} - R_{\text{продаж0}} = 22,42 \% - 14,55 \% = + 17,66 \%;$$

$$\Delta R_{\text{продаж}} (C) = R_{\text{продаж2}}^{\text{усл.}} - R_{\text{продаж1}}^{\text{усл.}} = 6,46 \% - 22,42 \% = - 15,96 \%;$$

$$\Delta R_{\text{продаж}} (KP) = R_{\text{продаж1}} - R_{\text{продаж2}}^{\text{усл.}} = 11,93 \% - 6,46 \% = +0,31 \%$$

Таблица-9

Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж в ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013 гг.

Показатели	Годы			Изменение (+,-)	
	2011	2012	2013	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Выручка от продажи товаров, работ, услуг, тыс. сум	4517030	4948641	5984376	+453	+1136
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг, тыс. сум	3836444	4293552	5232830	+330	+1038
Расходы по реализации (Коммерческие расходы), тыс. сум	23186	45735	37474	+77	-104
Валовая прибыль от продаж, тыс. сум	657400	609354	714072	+46	+202
Рентабельность продаж, %	14,55	12,31	11,93	+0,33	+1,68

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

В 2012 году по сравнению с 2011 годом рентабельность продаж увеличилась на 2,01 % за счет факторов:

- увеличение выручки от продаж +17,66 %

- увеличение себестоимости продаж	- 15,96 %
- снижение коммерческих расходов	+0,31 %
Итого:	+2,01 %

На эффективность использования капитала предприятия (основного и оборотного) оказывают влияние такие факторы, как эффективность использования основного капитала (фондоёмкость – показатель, обратный фондоотдаче) и эффективность использования оборотного капитала (коэффициент закрепления – показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств).

Для анализа рентабельности капитала предприятия, исчисляемой как отношение чистой прибыли к сумме среднегодовой стоимости внеоборотных и оборотных активов предприятия, используем следующую факторную модель:

$$R = P : (F + E) = P/N : (F/N + E/N) = R_{\text{продаж}} : (\Phi E + KЗ)$$

где P – валовая прибыль от продаж;

F – среднегодовая стоимость внеоборотных активов;

E – среднегодовая стоимость оборотных активов;

$P/N = R_{\text{продаж}}$ – рентабельность продаж;

$F/N = \Phi E$ – фондоёмкость (показатель, обратный фондоотдаче);

$E/N = KЗ$ – коэффициент закрепления (показатель, обратный коэффициенту оборачиваемости оборотных средств).

Методика расчета влияния факторов на показатель рентабельности капитала представлена в табл. -10.

Постепенно заменяя уровень предыдущего периода каждого фактора на уровень отчетного периода можно определить, на сколько изменился уровень рентабельности капитала предприятия за счет эффективности использования основного капитала (фондоёмкость), за счет эффективности использования оборотного капитала, а также за счет рыночной эффективности деятельности предприятия (рентабельность продаж).

**Методика расчета влияния факторов на показатель
рентабельности капитала**

R_{продаж}	КЗ	ФЕ	R = R_{продаж} : (КЗ + ФЕ)
Уровень базисный	Уровень базисный	Уровень базисный	R _{капитала} 1
Уровень отчетный	Уровень базисный	Уровень базисный	R _{капитала} 2
Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень базисный	R _{капитала} 3
Уровень отчетный	Уровень отчетный	Уровень отчетный	R _{капитала} 4
Изменение рентабельности капитала за счет:			
1) рентабельности продаж		R _{капитала} 2 – R _{капитала} 1	
2) коэффициента закрепления		R _{капитала} 3 – R _{капитала} 2	
3) фондоемкости		R _{капитала} 4 – R _{капитала}	

Данные для факторного анализа капитала ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013 гг. представим в табл. -11

Из данных табл. -11 следует, что рентабельность капитала предприятия (рассчитанная по показателю прибыли от продаж) уменьшилась с 48,5 % в 2011 г. до 37,3 % в 2012 г., снижение составило - 11,2 %. Также наблюдается увеличение фондоемкости с 0,22 сум до 0,24 сум (снижение фондоотдачи) и увеличение коэффициента закрепления оборотных средств с 0,08 до 0,09 (снижение коэффициента оборачиваемости оборотных средств).

В 2013 году по сравнению с 2012 годом рентабельность капитала предприятия (рассчитанная по показателю прибыли от продаж) увеличилась с 37,3 % до 38,48 %, увеличение составило 1,18 %. Наблюдается сохранение фондоемкости на уровне 0,24 суми снижение

коэффициента закрепления оборотных средств с 0,09 до 0,07 (увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств).

Таблица -11

**Исходные данные для факторного анализа рентабельности
капитала ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013 гг.**

Показатели	Годы			Изменение (+,-)	
	2011	2012	2013	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
1. Выручка от продажи продукции, товаров, работ, услуг, тыс. сум	4517030	4948641	5984376	+431611	+1035735
2. Валовая прибыль от продаж, тыс. сум	657400	609354	714072	-48046	+104718
3. Среднегодовая стоимость оборотных активов, тыс. сум	365483,5	440880	425928,5	+75397	-14952
4. Среднегодовая стоимость капитала предприятия, тыс. сум	1040136	1615493	1894229	+475357	+278736
5. Среднегодовая стоимость основного капитала, тыс. сум	1003653	1174613	1468301	+170960	+293688
6. Рентабельность продаж, %	14,55	12,31	11,93	-2,24	-0,38
7. Фондоемкость, сум	0,22	0,24	0,24	+0,02	-
8. Коэффициент закрепления оборотных средств	0,08	0,09	0,07	+0,01	-0,02
9. Рентабельность капитала предприятия, рассчитанная по показателю прибыли от продаж, %	48,5	37,3	38,48	-11,2	+1,18

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

В целом за 2011 – 2013 гг. рентабельность капитала предприятия снизилась с 48,5 % до 38,48 %, т.е. на 10,02 %.

Расчет влияния факторов на показатель рентабельности капитала предприятия за 2011 – 2013 гг. произведем в табл. -12, используя алгоритм расчета, представленный в табл. -12.

Таблица -12

Расчет влияния факторов на показатель рентабельности капитала ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013 гг.

$R_{\text{продаж}}$	КЗ	ФЕ	$R = R_{\text{продаж}} : (КЗ + ФЕ)$
0,1455	0,08	0,22	48,5
0,1193	0,08	0,22	39,76
0,1193	0,07	0,22	41,13
0,1193	0,07	0,24	38,48

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

Увеличение рентабельности капитала на 0,70 % произошло за счет:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1) рентабельности продаж | $39,76 - 48,5 = -8,74$ |
| 2) коэффициента закрепления | $41,13 - 39,76 = +1,37$ |
| 3) фондоемкости | $38,48 - 41,13 = -2,65$ |
| Итого: | -10,02% |

Из произведенных расчетов следует, что снижению рентабельности капитала предприятия способствовало снижение рентабельности продаж (снижение рыночной эффективности деятельности предприятия) и снижение коэффициента закрепления оборотных средств (повышение эффективности использования оборотных средств). Увеличение фондоемкости, т.е. снижение фондоотдачи привели к снижению рентабельности капитала предприятия. У ООО «QADR DON NON SAVDO» есть резервы повышения рентабельности капитала предприятия за счет повышения эффективности использования основных средств.

Взаимосвязь между показателями рентабельности оборотного капитала и его оборачиваемости выражается следующим образом:

$$P_{об} = K_{об} \times P_{пр},$$

где: $P_{об}$ - рентабельность оборотных активов;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$P_{пр}$ – рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от продаж).

Произведем факторный анализ рентабельности оборотного капитала, представив данные в табл. -13

Таблица -13

Исходные данные для факторного анализа рентабельности оборотного капитала ООО «QADR DON NON SAVDO» за 2011 – 2013

гг.

Показатели	Годы			Изменение (+,-)	
	2011	2012	2013	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.
Рентабельность оборотного капитала, %	16,9	14,6	13,2	-2,3	-1,4
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	12,4	11,2	14	-1,2	+2,8
Выручка от продаж, тыс. сум	4517030	4948641	5984376	+431611	+1035735
Чистая прибыль, тыс. сум	61736	64767	56752	+3031	-8015
Рентабельность продаж, %	1,36	1,3	0,94	-0,06	-0,36

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

Расчет влияния факторов произведем способом абсолютных разниц:

$$\Delta P_{об} (K_{об}) = (K_{об1} - K_{об0}) \times P_{пр0} = (11,2 - 12,4) \times 1,36 = -1,632;$$

$$\Delta P_{об} (P_{пр}) = K_{об1} \times (P_{пр1} - P_{пр0}) = 11,2 \times (1,3 - 1,36) = -0,672.$$

Снижение рентабельности оборотных активов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 2,3 % произошло под влиянием факторов:

а) снижение коэффициента оборачиваемости	-1,632%
б) снижение рентабельности продаж	-0,672 %
Итого:	-2,3 %

В 2013 году по сравнению с 2012 годом рентабельность оборотного капитала снижается на 3,6 %.

$$\Delta P_{об} (K_{об}) = (K_{об1} - K_{об0}) \times P_{пр0} = (14 - 11,2) \times 1,3 = + 3,64;$$

$$\Delta P_{об} (P_{пр}) = K_{об1} \times (P_{пр1} - P_{пр0}) = 14 \times (0,94 - 1,3) = -5,04.$$

Снижение рентабельности оборотных активов в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 1,3 % произошло под влиянием факторов:

а) увеличение коэффициента оборачиваемости	+ 3,64 %
б) Снижение рентабельности продаж	-5,04 %
Итого:	-1,4 %

Таким образом, проведенный факторный анализ показателей рентабельности позволяет сделать вывод о том, что у предприятия есть резервы увеличения рентабельности. Рентабельность продаж можно повысить за счет снижения себестоимости. Снижению рентабельности капитала предприятия способствовало снижение эффективности использования основного капитала предприятия (рост фондоёмкости – снижение фондоотдачи). Увеличению рентабельности оборотных активов будет способствовать ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Выводы по второй главе

Производственно-хозяйственная деятельность любого предприятия должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных затратах, или, иными словами, эффективность финансово-хозяйственной деятельности должна оцениваться с точки зрения эффективности

преобразования ресурсов в результаты. Измерить и оценить меру реализации экономического потенциала (принципа эффективности) на предприятии позволяет анализ, проводимый с использованием ряда экономических показателей. При этом прибыль не может служить определяющим критерием для оценки эффективности деятельности предприятия. Интерес представляет сравнение прибыли с другими показателями, то есть система показателей рентабельности, рассчитанных различными способами.

Использование различных показателей прибыли при определении уровня рентабельности продаж позволяет значительно расширить аналитические возможности последнего показателя. Интерес представляет исчисление уровня рентабельности по всей (балансовой) прибыли, а не только по прибыли от реализации товаров, несмотря на то, что внереализационные доходы, расходы и потери не находятся в прямой зависимости от изменения товарооборота.

Для выявления основных факторов, влияющих на рентабельность деятельности предприятия, используем методику факторного анализа. Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Из произведенных расчетов следует, что снижению рентабельности капитала предприятия способствовало снижение рентабельности продаж (снижение рыночной эффективности деятельности предприятия) и снижение коэффициента закрепления оборотных средств (повышение эффективности использования оборотных средств). Увеличение фондоемкости, т.е. снижение фондоотдачи привели к снижению рентабельности капитала предприятия. У ООО «QADR DON NON SAVDO» есть резервы повышения рентабельности капитала предприятия за счет повышения эффективности использования основных средств.

Глава 3. Основные направления повышения рентабельности предприятия

3.1. Снижение затрат и повышение прибыли на предприятии

Финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов. Однако цель анализа состоит не только и не столько в том, чтобы установить и оценить финансовое состояние предприятия, но еще и в том, чтобы постоянно проводить работу, направленную на его улучшение. Анализ финансового состояния показывает, по каким конкретным направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявления наиболее важных аспектов и наиболее слабых позиций в финансовом состоянии именно на данном предприятии. В соответствии с этим результаты анализа дают ответ на вопрос, каковы важнейшие способы улучшения финансового состояния конкретного предприятия в конкретный период его деятельности.

Повышение уровня рентабельности - важнейшая задача каждого предприятия. Основными факторами роста рентабельности выступают: величина полученной прибыли, величина себестоимости продукции работ и услуг, стоимость производственных фондов. Повышению уровня рентабельности способствуют, увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, работ или услуг, улучшение использования основных производственных фондов. Чем выше прибыль, чем ниже стоимость основных фондов и оборотных средств и чем эффективнее они используются, тем выше рентабельность.

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на поставку продукции ООО «QADR DON NON SAVDO». Особо важно Обществу, найти крупных потребителей и реализаторов. Для этого Общество активно занимается развитием сетей по продаже хлебопродукций и кондитерских изделий. В 2014 году планируется создать 6 структурных подразделений в Учтепинском, Чиланзарском, Хамзинском районах города Ташкента и в других регионах Узбекистана. А при этом предприятие рассчитывает

получить дополнительную прибыль в размере 10 % от прибыли за 2013 год
 $56752 * 10 / 100\% = 567$ млн. сум

2. Проведение эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

Первоочередной задачей в области подготовки и переподготовки персонала должна стоять задача обучения работников таких отделов как:

- отделение выпуска хлебобулочных изделий которые должны уделять внимание на разработки новых решений дизайна изделий. Предлагается направить младших специалистов с зарплатой 290 000 сум на курсы повышения квалификации. Стоимость обучения составит 150 000 сумов, обучение займет 1 неделю. Это позволит предприятию погасить потребность в старших специалистах, при приеме которых предприятию пришлось бы платить каждому 400 000 сумов ежемесячно. Из расчета на год экономия будет составлять $400\ 000 * 3 * 12 - 290\ 000 * 3 * 12 = 3960$ тыс. сум

Так как область деятельности ООО «QADR DON NON SAVDO» очень распространённая, имеется широкая конкуренция. Переподготовка специалистов ведется уже непосредственно на предприятии с помощью системы наставничества, что отнимает определенное количество времени у опытных специалистов. Предлагается создать на базе предприятия небольшой учебный центр по подготовке специалистов нужных направлений или направлять работников на внешние курсы для получения необходимых знаний.

Улучшить качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

Улучшить качество выполняемых работ представляется возможным с помощью улучшения каналов связи между заказчиками и Обществом и Обществом и поставщиками. Также предполагается строже контролировать выполнение поставками.

3. Увеличить объем выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

На данный момент предприятие использует не все производственные мощности, а только 90% из них, поэтому целесообразно отказаться от аренды лишней площади здания. Рассчитаем количество высвободившихся денежных средств при принятии этого управленческого решения:

Стоимость аренды 1 кв. м. 10 000 сумов, организация занимает общую площадь 1210 кв. м. Стоимость аренды площади $10\,000 \cdot 1210 = 12,1$ млн. сум. Если Общество откажется от аренды 10 % площадей, то соответственно высвобождается $10\,000 \cdot 1210 \cdot 10 / 100\% = 1,21$ млн. сум

4. Строгое соблюдение сроков выполнения работ. В 2012 году из-за несоблюдения сроков работ, обозначенных в договорах ООО «QADR DON NON SAVDO» понесло внереализационные расходы в размере 0,23 млн. сум, а в 2013 году 0,11 млн. сум. Не смотря на то, что внереализационные расходы сократились по сравнению с 2012 годом надо стремиться к еще большему сокращению этой статьи расходов.

5. Повышение эффективности деятельности предприятия по оперативной передаче данных с предприятий заказчиков на главный сервер АСКУЭ. Первичный сбор данных происходит на местах сбора информации, непосредственно со счетчиков. Далее информация поступает через электронные каналы связи на сервер ООО «QADR DON NON SAVDO», здесь она проходит определенную обработку. Последнее звено передачи информации это сервер Заказчика, информация, поступающая на него уже обработана и проанализирована.

Оперативный сбор данных очень важен для бесперебойной работы системы учета электроэнергии, т. к. при возникновении сбоев и неполадок позволяет оперативно отреагировать на возникшую проблему и устранить ее.

Для увеличения скорости передачи информации предлагается установить оптические системы связи и увеличить мощность серверов.

6. Уделить большее внимание скорости движения оборотных средств предприятия. Оборотные средства предприятия - это материальные ценности и финансовые ресурсы предприятия, используемые в производственно-хозяйственной деятельности, находящиеся в полном распоряжении предприятия и состоящие из оборотных производственных фондов и фондов обращения.

Т. к. предприятие самостоятельно закупает все необходимое оборудование для установки АСКУЭ, с учетом нужд заказчика, и полностью должно использоваться в одном цикле производства, то это оборудование можно отнести к оборотным производственным фондам. Оборудование в этой отрасли является дорогостоящим, и вследствие этого нужно сократить сроки хранения этого оборудования на складе Общества, недопускать его порчи, поломки и т. д. При выполнении этих условий Общество сможет сократить затраты на хранение оборудования, сократить складские площади, уменьшить затраты на аренду этих площадей.

Стоимость оборудования, необходимого для работы одной точки учета электроэнергии, составляет в среднем 42 300 сум. При покупке оборудования у зарубежных поставщиков стоимость аппаратуры для оснастки одной точки может составить в среднем 39 500 сум. Значит на одной точке учета Общество сможет сэкономить $42\ 300 - 39\ 500 = 2\ 800$ сум.

7. Сокращение затрат на производство работ за счет повышения уровня производительности труда, электроэнергии оборудования.

На современных предприятиях используются различные методы повышения производительности труда. Рассмотрим одну из классификаций путей повышения производительности труда:

- повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства, внедрения новых видов оборудования и технологических процессов, повышение эргономичности рабочих мест.

- улучшение организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощение структуры управления; механизация учетных и вычислительных работ; повышение уровня специализации производства.

Для расширения зон обслуживания предлагается провести мероприятия по соответствию работ и времени, занимаемого этими работами. Таким мероприятием может стать аттестация работников с целью соответствия данного сотрудника его должностной инструкции. По итогам аттестации предполагается выявление работников с недостаточной загруженностью и возложение на них новых производственных функций.

В условиях данного предприятия предлагается усилить специализацию труда.

Также предлагается упростить существующую структуру управления предприятием. Как видно из организационной структуры рядовым сотрудникам приходится пройти систему согласования из 5 руководителей. Предполагается оставить только 3 уровня подчинения: Генеральный директор, директор департамента и непосредственный руководитель. Это позволит сократить время работников на согласование необходимой документации и упростить делопроизводство на предприятии, высвободив время для непосредственных обязанностей работников.

- изменение внешних природных условий.

8. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака. Применение самых современных автоматизированных средств для выполнения работ.

При проведении мероприятий, предложенных выше, сумма прибыли составит 57512, что на 760 тысмлн. сум превысит фактический уровень.

$$57512 - 56752 = 760 \text{ тыс. сум}$$

Также измениться и показатель затрат предприятия 5232710-

5232830=

- 120 тыс. сум

Рассчитаем показатели рентабельности с учетом предложенных мероприятий по снижению себестоимости и понижению прибыли.

Данные изменения в большей степени повлияют на изменение рентабельности работ.

Исходя из формулы 2.2.1 получаем:

$$P_{p1} = \frac{\Pi_1}{C_1} * 100\% = \frac{57512}{5232710} * 100\% = 1.09\%$$

где, P_{p1} - уровень рентабельности работ возможный при проведении предложенных мероприятий,

Π_1 – прибыль от реализации работ возможная при проведении предложенных мероприятий,

C_1 – сумма затрат на реализацию работ возможная при проведении предложенных мероприятий.

При сопоставлении фактического уровня рентабельности работ и возможного при принятии предложенных мероприятий получаем:

$$1,09\% - 0,90\% = +0,19\%$$

Следовательно, уровень рентабельности работ повысится на 0,19%.

Рассчитаем также уровень рентабельности деятельности при изменившейся сумме прибыли

$$P_{o1} = \frac{\Pi_1}{\bar{C}_{опф} + \bar{C}_{об}} * 100\% = \frac{57512}{425928,5} * 100\% = 13.5\%$$

где: P_{o1} - уровень рентабельности основной деятельности возможный при проведении предложенных мероприятий,

$\bar{C}_{опф}, \bar{C}_{об}$ - среднегодовая стоимость основных и оборотных нормируемых средств соответственно.

Π_1 - сумма прибыли, возможная при проведении предложенных мероприятий.

Следовательно, при улучшении показателя прибыли уровень рентабельности деятельности возрастет на $12,8\% - 13,5\% = 0,7\%$

3.2. Использование факторинга в деятельности предприятия

Катализатором бизнеса, как известно, являются деньги. Одним из самых доступных способов получения необходимых средств является факторинг.

Факторинг – комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Кроме того, факторинг помогает обеспечить потребность предприятия в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней денежной массы

Преимущества факторинга¹⁶:

1) При правильно составленном договоре финансирования под уступку денежного требования происходит расщепление ответственности между фактором и клиентом, в то время как бремя кредита клиент несет практически единолично.

2) Поставщик экономит на расходах по оформлению кредитного договора, не платит проценты за пользование чужими деньгами, от него не

¹⁶Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2009. – 674 с.

требуется при наступлении срока погашения кредита производить мобилизацию денежных средств, изымая их из оборота.

3) Факторинговые компании могут дополнительно предоставлять своим клиентам услуги по страхованию рисков, связанных с неполной оплатой товаров, просрочкой платежа или изменением валютных курсов, информировать о платежной дисциплине покупателей, вести бухгалтерский учет, а также осуществлять управление дебиторской задолженностью

Факторинг – это оптимальное решение, так как у предприятия, как было выявлено во второй главе данного исследования, существует дебиторская задолженность.

Дополнительным мотивом к использованию факторинга является тот факт, что на рынке сырья и материалов лучшие цены и лучшие объемы закупаемого товара доступны только на условиях предварительной оплаты, поэтому факторинг необходим для ООО «QADR DON NON SAVDO».

Итак, ООО «QADR DON NON SAVDO» необходимо закупить товар по предварительной оплате. Предварительная оплата составляет 600 тыс. сум в год, оборачиваемость дебиторской задолженности – 2 раза.

Услуги факторинга предоставляются банком на следующих условиях:

- 20% резерв дебиторской задолженности;
- комиссионные – 2,5% на среднюю дебиторскую задолженность, подлежащие оплате при приобретении дебиторской задолженности;
- 10% от дебиторской задолженности после вычисления комиссионных и резерва.

1. Средняя дебиторская задолженность (находим путем деления продажи по предоплате на оборачиваемость):

$$600 / 3,56 = 168,5 \text{ тыс. сум}$$

Расчет условий факторинга

Наименование показателя	Сумма
Средняя дебиторская задолженность	168 500
Обороты дебиторской задолженности	3,56
Стоимость факторинга	35 900
Доходы от факторинга	
– резерв	84 200
-комиссионные расходы	6 700
– доходы от факторинга до выплаты процентов	77 600
Расходы от факторинга	
– комиссионные расходы	4 200
– проценты	3 800
Доходы от факторинга после налогообложения	73 720
Экономическая эффективность мероприятия	2,05

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

2. Доходы от факторинга.

Средняя дебиторская задолженность равна 168,5 тыс. сум

Резерв составляет 84,2 тыс. сум (168,5 тыс. сум \times 0,2)

Комиссионные расходы составят 6,7 тыс. сум (168,5 тыс. сум \times 0,025)

Проведем необходимые расчеты.

Доходы от факторинга до выплаты процентов:

$$168,5 - 84,2 - 6,7 = 77,6 \text{ тыс. сум}$$

Далее найдем полученные доходы от факторинга.

Проценты составят 3,88, так как 77,6 тыс. сум \times (0,1: 2).

Таким образом, полученные доходы от факторинга составят:

$$77,6 \text{ тыс. сум} - 3,88 \text{ тыс. сум} = 73,72 \text{ тыс. сум}$$

Найдем стоимость факторинга.

$$\text{Комиссионные расходы} = 168,5 \text{ тыс. сум} \times 0,025 = 4,2 \text{ тыс. сум}$$

Стоимость факторинга найдем по формуле:

Стоимость факторинга = комиссионные + проценты

Стоимость факторинга = $4,2 + 3,88 =$ стоимость каждые 180 дней
($360/3,56 = 10,1$

Оборот равен 3,56.

Полная стоимость факторинга 35,9 (10,1 тыс. сум \times 3,56).

Результаты расчетов представлены в таблице -14.

Таким образом, данные таблицы-14 показывают, что стоимость факторинга составит 35 900 сум, а доходы от данного мероприятия после налогообложения 73 720 сум Экономическая эффективность – 2,05%.

Далее проведём расчёт основных экономических показателей после проведённого исследования (таблица -15).

Таблица-15

Основные экономические показатели после проведенного мероприятия

Наименование показателя	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменения +/-
Себестоимость, сум	5232830000,00	5232865900	+35 900,00
Валовая прибыль предприятия, сум	751546 000,00	751619720	+73 720,00
Выручка предприятия, сум	5984376000,00	5984449720	+73 720,00
Чистая прибыль, сум	56752000,00	56897800	+145 800,00
Рентабельность себестоимости, %	0,9	1,08	+0,18
Рентабельность продаж, %	0,94	0,95	+0,01

Источник: составлен автором исходя из годовых отчетов предприятия

Таким образом, данные таблицы -15 свидетельствуют о том, что за

счет внедрения мероприятия по факторингу рентабельность себестоимости производства увеличится на 0,18%. В свою очередь, рентабельность продаж увеличится на 0,00%, составив 1,08% против 0,9% до внедрения мероприятия.

Выводы по третьей главе

Повышение уровня рентабельности - важнейшая задача каждого предприятия. Основными факторами роста рентабельности выступают: величина полученной прибыли, величина себестоимости продукции работ и услуг, стоимость производственных фондов. Повышению уровня рентабельности способствуют, увеличение массы прибыли, снижение себестоимости продукции, работ или услуг, улучшение использования основных производственных фондов. Чем выше прибыль, чем ниже стоимость основных фондов и оборотных средств и чем эффективнее они используются, тем выше рентабельность.

Катализатором бизнеса, как известно, являются деньги. Одним из самых доступных способов получения необходимых средств является факторинг.

Факторинг – комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Выводы

Рентабельность показывает, насколько прибыльна деятельность предприятия, соответственно, чем выше коэффициенты рентабельности, тем эффективней деятельность. Поэтому компания должна стремиться к более высоким показателям, а руководство должно определить пути повышения рентабельности.

Многообразие показателей рентабельности определяет альтернативность поиска путей ее повышения. При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. В целом одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цены на предлагаемые товары, но это не всегда так. Поэтому внимания этому внешнему фактору следует уделять меньше, чем внутренним: увеличению объемов производства, снижению себестоимости продукции, повышению отдачи основных средств.

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы:

при низкой рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота активов;

отдача собственного капитала повышается при увеличении доли заемных средств в составе совокупного капитала;

рентабельность активов тем выше, чем выше прибыльность продукции, чем выше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, чем ниже общие затраты на 1 сом продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

Следует заметить, что нельзя отвлеченно рассматривать влияние отдельных факторов, так как на уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов:

уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников;

степень использования производственных ресурсов;

объем, качество и структура продукции;

затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования¹⁷.

Наибольшее внимание надо уделить последнему пункту, а точнее, направлению использования прибыли, которое определяется предприятием самостоятельно. Прибыль может быть направлена на отчисления в резервный капитал, образование фондов накопления и фондов потребления, отвлечения на благотворительные и другие цели, с целью расширения деятельности организации за счет собственных источников финансирования. Но существует и другая альтернатива – свои собственные средства вложить в ценные бумаги других крупных компаний, например, сформировать инвестиционный портфель, грамотно осуществлять управление и через определенное время получить доход и вложить в свое предприятие для улучшения конкурентоспособности, финансового состояния предприятия.

Предложения:

Как было сказано выше, на любом предприятии, в любой организации существует достаточно резервов для повышения эффективности производственной деятельности.

Для повышения рентабельности на анализируемом предприятии ООО «QADR DON NON SAVDO» можно предложить следующее:

1. Для увеличения объема реализации выпущенной продукции и расширения рынка сбыта продукции более широко использовать рекламу.

2. Для увеличения объема производства заменить морально и физически устаревшее оборудование на новое.

¹⁷ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник, - 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009.- 536с. – (Высшее образование).

3. Приобретение нового оборудования предусмотреть в форме финансового лизинга.

4. Для повышения ценовой конкурентоспособности продукции снизить себестоимость изделий путем уменьшения затрат, в том числе за счет поиска альтернативных поставщиков сырья, и за счет замены морально и физически устаревшего оборудования на новое.

5. Для обеспечения большей стабильности продаж выпускаемой продукции, заложить в ценовую политику правило, в соответствии с которым скидки на продукцию должны увеличиваться в период уменьшения спроса.

6. Усилить контроль за качеством выпускаемой продукции. Повысить мотивацию на обеспечение качества продукции в цехах через внедрение новой системы оплаты труда.

Также нам представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ООО «QADR DON NON SAVDO», которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

усовершенствовать управление предприятием, а именно:

выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;

внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;

повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции;

осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;

совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

использовать системы депремирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повышении производительности труда;

осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

По нашему мнению вышеперечисленные нами предложения могут быть использованы в повышение экономической активности предприятия, что в свою очередь даст возможность улучшить рентабельность и рыночную активность предприятия.

Список использованных литератур

I. Законы Республики Узбекистан

1. Конституция Республики Узбекистан (новая редакция) Т.: «Узбекистан», 2012.

2. Закон Республики Узбекистан «О семейном предпринимательстве» от 26 апреля 2012 г. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., № 17

3. «О частном предприятии». Сборник законодательства о предпринимательстве. Том 1. Министерство юстиции Республики Узбекистан. Т., 2012.

4. «О банкротстве». Сборник законодательства о предпринимательстве. Том 1. Министерство юстиции Республики Узбекистан. Т., 2012.

II. Указы и постановления Президента Республики Узбекистан, Постановления Кабинета Министров

5. «О мерах по дальнейшему повышению финансовой стабильности предприятий реального сектора экономики» Указ Президента Республики Узбекистан от 18 ноября 2008 года. Народное слово, 19 ноября 2008 года.

6. «О программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению их экспортного потенциала». Указ Президента Республики Узбекистан от 28 ноября 2008 года. Народное слово, 29 ноября 2008 года.

7. Постановление Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по дальнейшему развитию производственной и социальной инфраструктуры. 20 января 2009 года, ПП-№1041.

8. Постановление Президента Республики Узбекистан. О дополнительных мерах по стимулированию расширения производства отечественных непродовольственных потребительских товаров. 28 января 2009 года, ПП-№1050.

9. Постановление Президента Республики Узбекистан «Об Инвестиционной программе Республики Узбекистан на 2013 год», №ПП-1855 Дата принятия 21.11.2012

10. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему упорядочению внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан» от 10 сентября 2012 г., № ПП–1816. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., № 38

11. Постановление Президента Республики Узбекистан «О программе развития сферы услуг в Республике Узбекистан на 2012-2016 годы» от 10 мая 2012 г., № ПП-1754. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., №20

12. О Государственной программе «Год здорового ребенка» г. Ташкент, 19 февраля 2014 г., № ПП-2133

13. «Об итогах социально-экономического развития республики в 2012 году и основных приоритетах экономической программы на 2013 год». Решение Заседания Кабинета Министров Республики Узбекистан от 18 января 2013 года

14. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству» 18.07.2012 , УП-4455. "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2012 г., N 29, ст. 328

15. Указа Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики» от 18 ноября 2008 г. № УП-4053

16. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых иностранных инвестиций» 10 апреля 2012 г., № УП-4434. Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2012 г., № 15

17. О Государственной программе «Год здорового ребенка» г. Ташкент, 19 февраля 2014 г., № ПП-2133

18. «Об утверждении положения о порядке регистрации в дирекции международной промышленной ярмарки и кооперационной биржи договоров на поставку продукции собственного производства» г. Ташкент, 8 мая 2014 г., № 117

19. «О дополнительных мерах по сокращению производственных затрат и снижению себестоимости продукции в промышленности» г. Ташкент, 8 января 2014 г., № 5

20. «О внесении корректировок в Программу локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации на 2013 год» г. Ташкент, 28 августа 2013 г., № 237

III. Произведения Президента Республики Узбекистан

21. И.Каримов. 2014 год станет годом развития страны высокими темпами, мобилизации всех возможностей, последовательного продолжения оправдавшей себя стратегии реформ. // Народное слово 18 января 2014 года.

22. Каримов И. Наша главная цель – решительно следовать по пути широкомасштабных реформ и модернизации страны. // Народное слово 19 января 2013 года.

23. Каримов И.А. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана. – Т.: Ўзбекистон, 2009. – 56 с.

24. Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании правительства по итогам социально-экономического развития страны в 2010 году и важнейшим приоритетам на 2011 год. // Народное слово, 22 января 2011 года.

25. Концепция дальнейшего углубления демократических реформ и формирования гражданского общества в стране. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената ОлийМажлиса Республики Узбекистан // Народное слово, 13 ноября 2010 года.

26. Последовательное продолжение курса на модернизацию страны – решающий фактор нашего развития. Доклад Президента Ислама Каримова на торжественном собрании, посвященном 18-летию Конституции Республики Узбекистан // Народное слово, 8 декабря 2010 года.

27. Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет. – доклад Президента Ислама Каримова на совместном заседании Законодательной палаты и Сената ОлийМажлиса Республики Узбекистан // Народное слово, 28 января 2010 года.

28. И.А.Каримов. Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа. // Народное слово 30 января 2010 года.

29. Укрепление законодательной базы развития страны – основной критерий нашей деятельности. // «Правда востока» от 25 февраля 2006 г.

30. Закрепляя достигнутые результаты, последовательно стремиться к новым рубежам. // «Ташкентская правда» от 11 февраля 2006 г.

31. Наша главная цель – демократизация и обновление общества, реформирование и модернизация страны. // «Народное слово» от 29 января 2005 г.

32. Узбекистан, устремлённый в XXI век. Т.: «Узбекистан», 1999.

33. Узбекистан – собственная модель перехода на рыночные отношения. Т.: «Узбекистан», 1993.

IV. Основная литература

34. Б.Ю.Ходиев, А.Ш. Бекмуродов и др. Учебное пособие по изучению произведения Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» - Т.: Иктисодиёт, 2009. - 120 с.

35. Учебно-методический комплекс по изучению докладов Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет» и «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа». – Т.: Иктисодиёт, 2010. – 339 с.

36. Просветов Г.И. Стратегия предприятия. Учеб. практическое пособ. – М.: «Альфа-Пресс», 2010. – 184 с.

37. Учебно-методический комплекс по изучению докладов Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «Модернизация страны и построение сильного гражданского общества – наш главный приоритет» и «Наша главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа». – Т.: Иктисодиёт, 2010. – 339 с.

38. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты. - М.: Новое издание, 2010. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Инфра-М, 2009. – 674 с.

39. Ростова Ю.И. и др. Экономика организаций (предприятий) в схемах. Учеб. пособ. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.

40. Кантор Е.Л, и др. Экономика предприятия. – СПб.: Питер, 2009. – 224 с.

41. Просветов Г.И. Экономика предприятия: задачи и решения. Учеб. практическое пособ. – М.: «Альфа-Пресс», 2009. – 560 с.

42. Бухалков М.И. Организация производства на предприятиях машиностроения. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 511 с.

43. Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд. /Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008. – 416 с.

44. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: Методологические аспекты. - М.: Новое издание, 2010.

45. Сперанский, А. А. Краткий курс по экономическому анализу: учеб, пособие.- М.: «Окей - книга», 2008.- 191 с.

V. Дополнительная литература

46. Ульхир Дейв, Смоллвуд норм. Бренд лидера: первый среди равных.- Москва: Вершина, 2008.- 336 с.

47. Экономика предприятия: Учебник. 5-е изд./ Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2008.- 416 с.

48. Экономика предприятия. 3-е изд., перераб. и доп. Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, – 718 с.

49. Грузинов В.П. Экономика предприятия. Учебник. 2-издание. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008, - 295 с.

50. Махмудов Э.Х Экономика предприятия: учеб. пособ. –Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004. – 207

VI. Периодическое издание, статические сборники

51. Э. Махмудов, Ф. Каримов. «Локомотив» большой экономики. // Вечерний Ташкент.

52. Э.Х.Махмудов. Ценовая политика предприятия. // Частная собственность. - 2013. - №45.

53. Э. Махмудов, С. Кабулов. Развивать потенциал экономики и бизнеса. // Частная собственность №31 от 2013.

54. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Управление и оценка эффективности инвестиционных проектов./ Оценка эффективности управления экономикой. Монография. IX глава. – Т.: ТГЭУ, 2003, – 98-104

55. Ўзбекистон Республикасининг 2012 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожланишининг асосий кўрсаткичлари. – Т.: Ўзстат, 2013.

56. Промышленность Узбекистана – Т.: Ўзстат, 2013.

VII. Интернет сайты

57. <http://stat.uz/economy/309/> (Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике)

58. <http://lex.uz/> (Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари маълумотлари миллий базаси)

59. www.press-service.uz (Пресс-служба Президента Республики Узбекистан)

60. www.gov.uz (Правительственный Портал Республики Узбекистан)

61. parliament.gov.uz (Законодательная Палата Олий Мажлиса)

62. www.senat.gov.uz (Сенат Олий Мажлиса)

63. www.uza.uz (Национальное информационное агентство Узбекистана)

64. www.edu.uz (Министерство высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан)

65. www.mf.uz (Министерство финансов Республики Узбекистан)

66. www.mineconomy.uz (Министерство экономики Республики Узбекистан)

67. www.minjust.uz (Министерство юстиции Республики Узбекистан)

68. www.soliq.uz (Государственный налоговый комитет Республики Узбекистан)

69. www.customs.uz (Государственный таможенный комитет Республики Узбекистан)

70. www.ccitt.uz (Государственный комитет связи, информатизации и телекоммуникационных технологий Республики Узбекистан)