

ISSN 1811-1793

ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ



С. ТҰРАЙҒЫРОВ АТЫНДАҒЫ
ПАВЛОДАР МЕМЛЕКЕТТІК
УНИВЕРСИТЕТІ

ЭКОНОМИКАЛЫҚ СЕРИЯ



1'2011

ПМУ ХАБАРШЫСЫ
ВЕСТНИК ПГУ

УРОВЕНЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

М.А. Бойко

*студент, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

А.Б. Утебаева

к.э.н., доцент

Функционирование промышленных предприятий в условиях жесткой конкуренции требует создания такого экономического механизма, который отвечал бы требованиям интенсификации производства и приводил к повышению инвестиционной активности. Особенно актуальна проблема рациональной организации производственно-хозяйственной деятельности предприятия и роста прибыли.

В переводе с немецкого языка *rentabel* - выгодный, доходный, прибыльный. На основе анализа уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится особенно важным в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

Рентабельность имеет большее значение для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координации, оценке и мониторинге деятельности предприятия и его результатов.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), увеличения прибыли и повышения рентабельности.

Рассмотрим приёмы и методы оптимизации, которые позволят влиять на показатели рентабельности бизнеса.

Одна из основных целей всех коммерческих предприятий - обеспечить и, по возможности, увеличивать количество Клиентов, поскольку Клиенты являются конечной целью деятельности компаний. Именно они приносят прибыль предприятиям. Для обеспечения стабильной клиентской базы необходимо предоставлять услуги/товары качества, удовлетворяющего и, желательно, превосходящего ожидания потребителей.

Второй целью является снижение времени на реализацию процесса и получение продукта.

Для экономии времени, затрачиваемого на выполнение бизнес-процессов организации, можно использовать метод запараллеливания работ. Суть метода состоит в том, что часть работ можно выполнять параллельно, а не последовательно. Часто в организациях исторически складывается последовательное выполнение работ, потому что таким образом легче управлять. При запараллеливании работ необходимо обратить внимание на обеспечение своевременного обмена информацией.

Фактически каждый из приведённых примеров является также примером и оптимизации затрат. Затраты либо уменьшаются, как это показано на примере с автошколой или проектной организацией, либо компенсируются удовлетворенностью Клиентов от высокого качества и скорости (в иллюстрации магазина розничной и оптовой торговли).

Приведённые технологии и упрощённые примеры их применения наглядно демонстрируют, что оптимизировать бизнес-процессы и повышать рентабельность предприятия возможно, и подобные действия принесут пользу бизнесу и в долгосрочном плане.

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности факторы, влияющие на них, классифицируют по различным признакам (рисунок 1)



Рисунок 1- Классификация факторов, влияющих на резервы увеличения прибыли повышения рентабельности

К внешним факторам относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых льгот, штрафных санкций, инфляция и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятий, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли и рентабельность.

Внутренние факторы делятся на производственные и непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и в свою очередь могут подразделяться на экстенсивные и интенсивные. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др. Интенсивные факторы воздействуют на формирование и увеличение прибыли, повышение рентабельности через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества, использование прогрессивных материалов, совершенствование технологии обработки, ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение квалификации и производительности труда персонала, снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

К непроизводственным факторам относятся, например, снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и др.

При осуществлении финансово-хозяйственной деятельности предприятия все вышеперечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на себестоимость продукции, а значит, на прибыль и рентабельность, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы: ведь доля материальных затрат в себестоимости значительна и колеблется от 60 до 90%.

В экономической практике используются множество специфических показателей рентабельности. Все они играют в экономике определенную роль. Однако для отраслевой экономики, для общего взгляда на экономические процессы изложенные здесь показатели вполне достаточны и верны.

При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности производства в промышленности находится в пределах 20-25 %, а в сельском хозяйстве - 40-50 %.

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 о вложении собственных средств в тот или иной бизнес, характеризует целесообразность деятельности компании, является результирующей ее ценой.

Рентабельность как было выше указано – степень выгодности, прибыльности бизнеса. Она измеряется с помощью целой системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, выгодность производства отдельных видов продукции и услуг.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина отражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели прибыльности (рентабельности) позволяют дать оценку эффективности использования предприятия его активов. Объясняется это различиями в скорости оборота средств, связанными с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала приносит те же результаты и при меньшей величине прибыли в расчете на объем выручки.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп.

Таблица 1

Показатели рентабельности	
Показатели	Виды
Показатели, базирующиеся на затратном подходе	рентабельность продукции, рентабельность операционной деятельности, рентабельность инвестиционной деятельности и отдельных инвестиционных проектов, рентабельность обычной деятельности
Показатели, характеризующие прибыльность продаж.	валовая рентабельность продаж и чистая рентабельность продаж;
Показатели, в основе которых лежит ресурсный подход.	рентабельность совокупных активов или общая рентабельность, рентабельность операционного капитала, рентабельность основного капитала, рентабельность оборотного капитала, рентабельность собственного капитала и другие.

Рентабельность продукции исчисляется путем отношения прибыли от реализации до выплаты процентов и налогов к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого тенге, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его сегментам и видам продукции.

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.

Рентабельность операционной деятельности рассчитывается в целом по предприятию как отношение прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов к общей сумме затрат по операционной деятельности.

Данный показатель характеризует окупаемость затрат в операционной деятельности. Он полнее предыдущего показателя отражает результаты работы предприятия, поскольку при его расчете учитываются не только реализационные, но и внереализационные результаты, относящиеся к основной деятельности.

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции, работ и услуг до выплаты процентов и налогов на сумму полученной выручки.

Величина показателя рентабельности продаж широко варьируется в зависимости от сферы деятельности предприятия. Объясняется это

различиями в скорости оборота средств, связанными с различиями в размерах используемого капитала, необходимого для хозяйственных операций, в сроках кредитования, величине складских запасов. Длительный оборот капитала делает необходимым получение большей прибыли, чтобы достичь удовлетворительных результатов. Более быстрый оборот капитала приносит те же результаты и при меньшей величине прибыли в расчете на объем выручки.

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Показатели рентабельности отражают конечную эффективность работы. Финансовые показатели предприятия взаимосвязаны и улучшение одних из них может вызвать ухудшение других, например:

- привлечение заемного капитала, увеличивает рентабельность собственного капитала, но снижает 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.

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.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баканов М.И., Шеремят А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2000, - 154 с.

Түйіндеме

Бапта кәсіпорындар, түрлер және оның жоғарылатуының негізгі жолдарына тиімділіктің жоғарылатуының мәнін қаралады. Серіктестіктерге мүмкіндіктегі жоғарылатуының мәні өз пайдасымен дұрыс басқарып және өз шығындарын оптимизациялауға болады. Пайданың талдауы оның өсуінің негізгі факторлары, кәсіпорынның тиімді қолдану қорлар, потенциалдық мүмкіндіктері айқындалып, сонымен бірге пайда тиімділік сыртқы және ішкі факторлардың ықпалы деңгейде анықтауға мүмкіндік береді.)

Resume

In the paper the essence of improving profitability in the company, types and the basic ways to improve it. Essence is increasing in ability of companies properly manage earnings to optimize their costs. Profit analysis allows identify the major factors of profitable growth, efficient use of resources, business opportunities, determine the influence of external and internal factors at the level of profitability (profit).