

**Рентабельность как фактор повышения эффективности
деятельности предприятия**

*Бубновская Т.В., к.э.н., доцент
Анохина А.А., студент кафедры
«Экономики и управления»
ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса"
e-mail: alexanohina97@gmail.com
Россия, Владивосток*

Аннотация. В Российской Федерации экономическая жизнь организована по правилам смешанной экономической системы. Так, основу экономики России составляет рыночная экономическая система, которую в определенной степени регулирует государство. В подобных условиях хозяйствующим субъектам необходимо уделять особое внимание своей конкурентоспособности на рынке и, при этом, иметь возможность удовлетворить общественные потребности путем своевременного расчета по своим налоговым обязательствам перед государством. Все это становится возможным, если деятельность предприятия является эффективной и прибыльной, что в настоящее время встречается нечасто и составляет насущную проблему для руководства компаний. Для решения проблемы неэффективности и убыточности руководство и бухгалтерские службы организаций часто обращаются к финансовому анализу, пытаясь изыскать факторы повышения эффективности деятельности своего бизнеса, в частности прибыли.

Ключевые слова: рентабельность, повышение эффективности, предприятие, финансовые результаты.

Обоснование актуальности исследования. Одним из главных показателей, характеризующих эффективность деятельности компании, является рентабельность финансово-хозяйственной деятельности. С помощью показателей рентабельности можно оценить уровень эффективности использования имеющихся у компании ресурсов и получаемой прибыли, а также выявить факторы, влияющие на эти величины. Таким образом, грамотный анализ рентабельности позволяет оценить не только существующий уровень эффективности деятельности предприятия, но и улучшить его в перспективе. При этом результаты анализа легко могут быть использованы на практике в качестве решения проблемы низкой эффективности деятельности предприятия.

Учитывая вышеизложенное, можно утверждать, что данная экономическая проблема является актуальной и остро стоит перед руководством каждой компании, которая стремится повысить свои финансовые результаты. В связи с этим, в статье рассмотрена экономическая

сущность рентабельности как фактора повышения эффективности деятельности предприятия. Также на основе данных бухгалтерской отчетности условной компании был проведен анализ показателей рентабельности ее финансово-хозяйственной деятельности, по результатам которого был предложен ряд мероприятий, направленных на достижение высокой эффективности деятельности компании.

Анализ научных трудов по теме исследования. Прежде всего, хочется отметить существование в экономической литературе большого множества научных трудов, посвященных рентабельности хозяйственной деятельности. Например, данной проблематике свои труды посвятили такие экономисты, как В.А. Рожкова [1], Н.П. Кондраков [2], А.Д. Шеремет [3] и другие.

Изложение основного материала исследования. Изучению экономической сущности понятия «рентабельность финансово-хозяйственной деятельности предприятия» уделяется достаточно внимания со стороны ведущих экономистов. Так, А. Д. Шеремет считает, что рентабельность является основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия, а ее показатели помогают определить уровень прибыльности компании, и с этим определением понятия «рентабельность» нельзя не согласиться.

Действительно, рентабельность является относительной величиной, указывающей на экономическую эффективность деятельности компании, а ее показатели характеризуют эффективность использования активов и имущества организации и источников их формирования [4].

Для оценки эффективности хозяйствования экономического субъекта необходимо обратиться к анализу показателей рентабельности. Согласно методологическим рекомендациям по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденным Госкомстатом России, результаты хозяйствования предприятия за отчетный период можно оценить, рассчитав следующие показатели рентабельности:

- общая рентабельность активов - отношение прибыли до налогообложения к стоимости активов (внеоборотных и оборотных);
- общая рентабельность источников формирования активов - отношение прибыли до налогообложения к стоимости источников формирования активов (стоимость собственного капитала);
- рентабельность проданных товаров, работ, услуг - отношение прибыли от продаж к затратам на производство проданных товаров, работ, услуг.
- общая рентабельность продаж - отношение прибыли от продаж к выручке от продаж;
- чистая рентабельность продаж - отношение чистой прибыли за период к выручке от продаж [5].

На основе вышеперечисленных рекомендаций проведем анализ рентабельности финансово-хозяйственной деятельности условной компании. Расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности условной компании за 2 года

Показатели, в тысячах рублей	2017 год	2018 год	Отклонение	Темп роста
Выручка от продаж	192194	401530	209336	208,92%
Себестоимость	191015	394713	203698	206,64%
Прибыль от продаж	1179	6817	5638	578,20%
Прибыль до налогообложения	1163	4710	3547	404,99%
Чистая прибыль	1022	3152	2130	308,41%
Среднегодовая стоимость активов	26108	84616,5	58508,5	324,10%
Среднегодовая стоимость источников формирования активов	543	2097,5	1554,5	386,28%
Общая рентабельность активов	0,045	0,056	0,011	124,96%
Общая рентабельность источников формирования активов	2,142	2,246	0,104	104,84%
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг	0,006	0,017	0,011	279,81%
Общая рентабельность продаж	0,006	0,017	0,011	276,76%
Чистая рентабельность продаж	0,005	0,008	0,003	147,62%

Исходя из полученных данных, можно сделать следующие выводы. В целом, в 2018 году показатели финансового результата и рентабельности условной компании увеличились по сравнению с 2017 годом.

Так, общая рентабельность активов составляет 0,056 и показывает отношение прибыли до налогообложения к стоимости внеоборотных и оборотных активов компании. Этот коэффициент характеризует качество управления активами на предприятии. Из таблицы 1 видно, что увеличение данного показателя в динамике составило 0,011 или 124,96%. Рост рентабельности активов носит положительный характер и говорит об увеличении эффективности использования активов условной компании, что подтверждается результатами проведенного анализа. Так, рост среднегодовой стоимости активов составил 58508,5 тысяч рублей или 324,1%.

Самый высокий показатель рентабельности имеет общая рентабельность источников формирования активов – 2,246. Эта цифра характеризует величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала. Так, с каждого рубля используемого собственного капитала компания получает 2,246 рублей прибыли. Исходя из данных анализа, видно, что увеличение данного показателя рентабельности условной

компании составило 0,104 или 104,84%. В целом, подобное повышение оказывает позитивное влияние на финансовую деятельность компании.

Наибольший темп роста замечен у показателя рентабельности проданных товаров, работ, услуг (0,011 или 279,81%). Значительный подъем этого показателя может говорить о том, что темпы роста прибыли от продаж товаров, работ, услуг превышают темпы роста их себестоимости. Действительно, в 2018 году компания увеличила показатели прибыли от продаж на 578,2%, а себестоимости продаж - на 206,64%. Однако рост показателя себестоимости продаж носит негативный характер, так как уменьшает итоговый финансовый результат компании. Таким образом, для того, чтобы улучшить показатели рентабельности проданных товаров, работ, услуг и финансово-хозяйственной деятельности компании, необходимо свести затраты производства к минимуму.

Далее рассмотрим показатели, характеризующие отношение прибыли к выручке от продаж. Так, общая рентабельность продаж составила 0,017 и выросла за 2 года на 0,011 или в 2,76 раза. Данное увеличение говорит о том, что условная компания увеличила долю получаемой прибыли от продаж с каждого рубля выручки (с 0,006 до 0,017). В свою очередь, показатель чистой рентабельности продаж условной компании равен 0,008 и вырос за 2 года на 0,03 или почти в 1,5 раза. Рост данной величины говорит о том, что соотношение чистой прибыли и выручки от продаж компании повысилось в динамике. Так, результаты проведенного анализа, представленные в таблице 1, указывают на увеличение выручки и прибыли условной компании. Например, выручка от продаж выросла в 2 раза, прибыль от продаж – в 5,8 раз, а чистая прибыль – в 3 раза.

Таким образом, анализ показателей рентабельности финансово-хозяйственной деятельности условной компании показал следующее. За анализируемый период рассчитанные показатели рентабельности увеличились в динамике. Вместе с этим наблюдается значительное повышение итоговых показателей, характеризующих хозяйственную жизнь условного предприятия, таких как выручка и прибыль. Это говорит о росте экономической эффективности данной компании и свидетельствует об ускорении темпов ее развития.

Несмотря на позитивные изменения, компанию нельзя назвать стабильно развивающейся, а ее деятельность - эффективной и прибыльной. Так, полученные показатели рентабельности, рассчитанные на основе данных бухгалтерской отчетности условной компании, практически равны нулю. Это говорит о существовании опасности для компании выйти на нулевую рентабельность – значение рентабельности, при котором предприятие несет издержки производства товаров, работ и услуг, равные полученной прибыли от их продажи. В результате, компания считается нерентабельной.

Чтобы улучшить свои финансовые результаты и экономическую эффективность, предприятиям, имеющим нулевую или близкую к ней рентабельность, целесообразно использовать следующие пути решения:

- увеличить объемы производства или реализации товаров, работ, услуг;
- изменить структуру производства таким образом, чтобы основную долю продаж занимали более рентабельные товары;
- расширить ассортиментный состав производимых или реализуемых товаров, работ, услуг;
- пересмотреть ценовую политику компании;
- простимулировать персонал компании и, тем самым, повысить производительность труда;
- улучшить маркетинговую деятельность компании;
- снизить издержки производства (например, через нормирование затрат, экономии);
- улучшить эффективность использования ресурсов компании и источников их формирования;
- модернизировать производство;
- увеличить сумму прочих доходов и снизить сумму прочих расходов компании;
- повысить деловую репутацию компании.

Помимо вышеперечисленного, на величину рентабельности оказывают влияние и иные факторы. Так, к ним можно отнести положение компании на рынке, наличие или отсутствие спроса на производимую компанией продукцию, конкуренцию между компаниями на рынке, географическое положение предприятия, уровень инфляции в стране, финансовую и налоговую политику государства [6].

Выводы по проведенному исследованию. Основные выводы, проведенного исследования, заключаются в следующем. На экономическую жизнь предприятий влияют как внутренние, так и внешние факторы, в результате чего компания достигает тех или иных финансовых результатов. На основе анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности, в частности показателей рентабельности, которые характеризуют прибыльность организации, можно оценить пути роста показателей рентабельности компании. Так, результатом проведенного исследования является перечень предложений по решению проблемы низкой рентабельности и эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Предложенные мероприятия позволят увеличить уровень рентабельности условной компании в перспективе, что благоприятно скажется на ее финансовом результате и общем финансовом состоянии в целом.

Список литературы:

1. Рожкова В.А. Анализ рентабельности и пути повышения рентабельности предприятия / В.А. Рожкова // Современные взгляды на учетно-аналитические и финансово-экономические проблемы. – 2016. - С. 210-213
2. Кондраков Н. П.. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет / Н.П. Кондраков – 2–е изд. – М.: Проспект, 2014. - 249 с.
3. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. – М.: ИНФРА-М, 2015. - 416 с.
4. Вылегжанина Е.В. Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности организации / Е.В. Вылегжанина, К.А. Фашмухова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. - С. 17-20
5. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002 г.)
6. Бузаева Н. А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н. А. Бузаева // Общество и цивилизация в XXI веке: тенденции и перспективы развития. – 2014. - С. 136-139