

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
(Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова)

Кафедра Экономики и торгового дела

Курсовая работа

по дисциплине Экономика фирмы

на тему Оценка уровня самоокупаемости и рентабельности на предприятии

Выполнил (а) студент (ка) 2 курса
71510 группы очной формы обучения
семестр 4

Тесее Мария Александровна
(Ф.И.О. полностью)

М.А.Тесее
(подпись)

Руководитель: К.Э.Н. Додеев
(должность, учёная степень)

Савченко Т.К.
(Ф.И.О.)

Отметка о допуске (недопуске) к защите

« 06 » 2017 г.

Т.К.Савченко
(Подпись руководителя)

Рег. номер 13 от 02.06.17
(Дата)

г. Смоленск
2017 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы самоокупаемости и рентабельности на предприятии	
1.1 Понятие и сущность самоокупаемости и рентабельности.....	6
1.2 Показатели самоокупаемости и рентабельности предприятия.....	14
Глава 2. Оценка уровня самоокупаемости и рентабельности на предприятии на примере ОАО «НПГ «Сады Придонья»	
2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.....	25
2.2 Оценка уровня самоокупаемости и рентабельности предприятия.....	34
Заключение.....	43
Список использованных источников.....	45
Приложение.....	47

ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночных отношений функционирование предприятия независимо от видов его деятельности и форм собственности должно обеспечивать достаточную прибыль. Сумма прибыли используется в качестве основного обобщающего показателя при оценке результативности и эффективности хозяйствующего субъекта. Она является важным фактором стимулирования производственной и предпринимательской деятельности, поскольку создаёт финансовую основу для её расширения. За счёт прибыли погашаются долговые обязательства хозяйствующего субъекта перед банком, кредиторами и инвесторами.

Система показателей финансовых результатов включает не только абсолютную сумму прибыли, но и относительные показатели эффективности хозяйствования. К ним относятся показатели самоокупаемости и рентабельности, которые характеризуют относительную доходность результатов деятельности предприятия.

Самоокупаемость и рентабельность означает, что доходы предприятия не только покрывают его издержки, но и обеспечивает получение прибыли. Самоокупаемым является такое предприятие, доходы которого равны или превышают издержки. Если доходы равны издержкам, то предприятие покрывает все свои расходы полученными доходами, то есть функционирует безубыточно. Если доходы превышают издержки, то предприятие получает прибыль, то есть работает рентабельно.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности. Они позволяют оценить финансовые результаты и эффективность деятельности организации и характеризует её относительную доходность, выраженную коэффициентами или процентами, к затратам средств или капитала с различных позиций.

При помощи рентабельности можно оценить эффективность управления предприятием, поскольку получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления.

По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие фирмы, то есть способность предприятия получать достаточную прибыль на инвестиции. Для долгосрочных кредиторов инвесторов, вкладывающих деньги в собственный капитал организации, данный показатель является более надежным индикатором, чем показатели финансовой устойчивости и ликвидности, определяющиеся на основе соотношения отдельных статей баланса.

Показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли, устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала. В процессе прогнозирования с фактическими и ожидаемыми инвестициями сопоставляется прибыль, которую предполагается получить на эти инвестиции.

Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области инвестирования, планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и её результатов. Всё это обусловило выбор данной актуальной темы.

Объектом исследования в курсовой работе выступает самоокупаемость и рентабельность предприятия. Предметом исследования является анализ уровня самоокупаемости и рентабельности ОАО «НПГ «Сады Придонья».

Целью данной курсовой работы является оценка уровня самоокупаемости и рентабельности ОАО «НПГ «Сады Придонья».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- раскрыть понятие и сущность самоокупаемости и рентабельности;

- рассмотреть основные показатели самоокупаемости и рентабельности предприятия;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- дать оценку уровня самоокупаемости и рентабельности ОАО «НПГ «Сады Придонья».

При написании курсовой работы использовались такие методы исследования как систематизация, обобщение, изучение документации, анализ и синтез, а так же индикативный анализ.

В ходе написания данной курсовой работы, использовалась широкая информационная база, в которую вошли учебники и учебные пособия, бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия, ресурсы Интернет.

Курсовая работа включает в себя введение, обзорную и аналитическую главы, заключение, список использованных источников и приложение. В первой главе раскрыто понятие и сущность самоокупаемости и рентабельности на предприятии, а также изучены основные показатели самоокупаемости и рентабельности. Во второй главе проведён анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «НПГ «Сады Придонья» и дана оценка уровня самоокупаемости и рентабельности данного предприятия. В качестве наглядного материала в данной курсовой работе представлены таблицы, рисунки и графики.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ САМООКУПАЕМОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Понятие и сущность самоокупаемости и рентабельности

Для оценки эффективности функционирования предприятия сопоставляют получаемый результат (то есть прибыль) с используемыми ресурсами и затратами на производство и реализацию товаров, оказание услуг, выполнение работ.

Самоокупаемость – принцип эффективной деятельности предприятия, фирмы, согласно которому все произведённые расходы на простое воспроизводство должны покрываться доходами (выручкой) от реализации произведенной продукции [15, с.223].

Увеличение выручки достигается ростом объёма товарной продукции и улучшением её качества, а снижение издержек производства - повышением его эффективности, совершенствованием техники, технологии и организации производства, соблюдением режима-экономии. Если в течение установленного срока эта цель не достигается, то может быть поставлен вопрос о прекращении деятельности предприятия.

Дальнейшим развитием принципа самоокупаемости является самофинансирование, в условиях которого предприятие покрывает из собственных источников все свои затраты не только на простое, но и на расширенное воспроизводство [12, с.151].

Самоокупаемость характеризует способность предприятия покрывать (возмещать) текущие затраты по себестоимости проданных товаров за счёт выручки от продаж, поступившей на расчётный счёт предприятия.

При создании нового предприятия предприниматель должен знать, когда именно он может рассчитывать на получение первой прибыли. В частности, такая информация поможет ему лучше оценить, сколько денег

потребуется, чтобы поддержать новое предприятие на начальном этапе его существования. Прогноз точки самоокупаемости должен дать ответ на вопрос о том, сколько единиц продукции или услуг нужно будет продать или какого объёма продаж достичь, чтобы доходы предприятия совпали с его расходами, т.е. чтобы предприятие окупилось.

Под точкой самоокупаемости понимается такое состояние, когда разность между всеми расходами и доходами оказывается равной нулю, то есть предприятие не получает прибыли, но и не несет убытков [2, с. 348].

Суммарный объём от продаж, соответствующий точке самоокупаемости, должен совпадать при этом с суммой переменных и постоянных издержек предприятия. После того как предприятие окупится, продажа каждой следующей единицы продукции будет приносить прибыль, во всяком случае если цена на товар не опустится ниже его себестоимости (себестоимость единицы продукции, умноженная на объём выпуска, даёт величину, именуемую «переменные затраты»).

Самая большая трудность при расчёте точки самоокупаемости заключается в определении того, какие затраты считать фиксированными, а какие — переменными. Для новых предприятий сделать это не так-то просто, и часто приходится относить ту или иную статью расходов к определенной категории просто волевым решением. Как бы то ни было, разумно считать фиксированными затраты на амортизацию, заработную плату административного персонала, арендную плату и страхование. Расходы на покупку сырья и материалов, торговые издержки (например, комиссионные торговым агентам), заработную плату производственных рабочих, как правило, считаются переменными. Переменные издержки на единицу продукции определяются путем деления суммарной заработной платы прямых производственных рабочих, стоимости израсходованного сырья и материалов и прочих производственных расходов на объём выпуска.

Одним из важнейших финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятия является прибыль. За счёт неё

финансируются мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию организации, происходит увеличение фонда оплаты труда работников. Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организации, но и приобретает всё большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов [17, с.401].

Как экономическая категория прибыль характеризует конечные финансовые результаты деятельности организации.

Прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория, она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности и является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объём и качество производственной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости [17, с.402].

Она характеризует стоимостную оценку увеличения производственных возможностей предприятия за отчетный период.

В международной практике прибыль рассматривается как разница между доходами и расходами организации с учетом корректировок, обеспечивающих поддержание капитала на уровне не ниже его величины на начало соответствующего отчётного периода.

В условиях рыночной экономики стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объёма производства продукции, нужной потребителю, и снижение затрат на её производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создаёт стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки: они высвечивают

ошибки и просчёты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Однако организация, осуществляющая производственно-хозяйственную деятельность, заинтересована не только в наибольшей величине прибыли, но и в отдаче вложенных средств. Отдача, или эффективность вложенных средств, характеризуется размером прибыли, получаемой организацией на 1 рубль капитала, на 1 рубль оборота (реализованной продукции, работ, услуг) или на 1 руб. инвестиций. Такие показатели называются показателями рентабельности.

Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности и прибыльности производственно-торгового процесса. Её величина измеряется уровнем рентабельности. Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчётах, характеризуют относительную прибыльность.

Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица [3, с.133].

Показатели рентабельности могут быть выражены в коэффициентах или процентах. Для этого используют соответственно формулы (1) и (2).

$$P_a = \frac{\Pi}{A_i}, \quad (1)$$

$$P_o = \frac{\Pi}{A_i} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где P_a - рентабельность, выраженная в абсолютных значениях (т.е. в рублях);

P_o - рентабельность, выраженная в относительных значениях (т.е. в процентах);

Π - прибыль организации, выраженная в рублях;

A_i - количество средств i -го вида;

i - вид вложенных средств (капитал, текущие затраты и др.) [8, с.299].

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, а также доходность различных направлений её деятельности (производственной или инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы.

В отличие от прибыли показатели рентабельности более ёмко отражают окончательные результаты хозяйствования, поскольку величина показывает соотношение эффекта с использованными ресурсами [18, с.280].

Оценочным показателем производственно-хозяйственной деятельности организации является рентабельность продаж. Он характеризует отношение прибыли к величине выручки от реализации продукции/ работ/ услуг, выраженное в процентах.

Предприятие может выпускать несколько видов продукции. Чтобы определить влияние рентабельности отдельных изделий на общую рентабельность, необходимо определить удельный вес каждого вида продукции в объёме реализации, рассчитать индивидуальные показатели рентабельности и определить величину влияния рентабельности отдельных изделий на её среднюю величину. Для этого необходимо значение индивидуальной рентабельности умножить на долю изделий в общем объёме реализованной продукции.

Для увеличения уровня доходности организации необходимо проводить анализ рентабельности в динамике, выявлять и количественно

измерять факторы, влияющие на рентабельность, выявлять резервы увеличения доходности.

Резервы увеличения прибыли и рентабельности определяются по каждому виду реализованной продукции. К ним относятся:

- увеличение объёма реализованной продукции;
- снижение себестоимости;
- повышение цен за счёт качества, поиска более выгодных рынков сбыта;
- оптимизация сроков реализации [4, с.148].

Самоокупаемость и рентабельность считается главным принципом экономического расчёта, поскольку ориентирует предприятие на получение прибыли и осуществление расширенного воспроизводства за счёт собственных средств.

Самоокупаемость и рентабельность означает, что доходы предприятия не только покрывают его экономические издержки, но и обеспечивают экономическую прибыль. Методы хозяйствования организации в рыночной экономике требуют уточнения понятий «текущие издержки» и «прибыль».

Текущие издержки – затраты, выраженные в денежной форме, которые связаны с производственно-коммерческой деятельностью фирмы. По экономической сути под текущими издержками подразумевается стоимость потреблённых производственных ресурсов. Различают явные и неявные издержки [1, с.273].

Явные издержки – затраты производственных ресурсов, которые приобретаются организацией со стороны, выраженные в денежной форме. К таким производственным ресурсам относят материальные затраты, обусловленные приобретением сырья, материалов, комплектующих изделий, заработная плата наёмных рабочих и служащих, амортизационные отчисления от стоимости основного капитала, арендная плата и прочее.

Явные издержки предприятия отражаются в бухгалтерском учёте. В связи с этим они признаются бухгалтерскими.

Неявные издержки – затраты производственных ресурсов, которые используются в процессе производства, но не являются покупными, а принадлежат владельцу фирмы, выраженные в денежной форме. К таковым относят труд владельца организации и принадлежащий ему капитал. Ввиду этого неявные издержки состоят из двух составляющих: альтернативной стоимости труда и альтернативной стоимости капитала.

Альтернативная стоимость труда, затрачиваемого предпринимателем на управление своей организацией, - заработная плата, которую он мог бы получать, работая на другом (альтернативном) предприятии. Однако, если владелец предприятия получает заработную плату, которая отражается в бухгалтерской отчётности, то эти издержки считаются явными [14, с. 446].

Альтернативная стоимость капитала - это возможная прибыль, которую мог бы получить предприниматель, если бы он вложил деньги в другое дело, например, в банк [14, с 447].

При этом под капиталом понимается стоимость имущества предприятия, которая отражена в активе баланса. Другими словами, к капиталу относится величина долгосрочных, нематериальных и текущих активов.

Сумма явных (бухгалтерских) и неявных издержек образует экономические издержки предприятия.

Соответственно рассмотренной классификации издержек различают бухгалтерскую, нормальную и экономическую прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой превышение доходов предприятия над бухгалтерскими издержками [10, с.371].

Нормальная прибыль представляет собой ту прибыль, которую мог бы получить инвестор, если бы вложил средства в другое дело, например, в банк. Величину нормальной прибыли можно определить путём умножения номинального банковского процента по долгосрочным депозитам на

величину используемого в производственных целях капитала. Следовательно, величина нормальной прибыли равна величине неявных издержек, альтернативной стоимости капитала.

Экономическая прибыль представляет собой превышение доходов предприятия над экономическими издержками. Вместе с тем, экономическая прибыль может быть найдена как разность между бухгалтерской и нормальной прибылью.

В условиях командно-административной экономики в хозяйственной практике при исследовании самоокупаемости и рентабельности, а также при анализе производственно-хозяйственной деятельности в целом используются только бухгалтерские издержки и бухгалтерская прибыль. Это объясняется тем, что неявные издержки как альтернативная стоимость труда и капитала, принадлежащих владельцу организации, появляются только тогда, когда есть альтернативные варианты применения этих ресурсов. В рыночной экономике владельцы частных капиталов организуют предприятия с целью получения прибыли и имеют при этом альтернативный вариант вложения средств в банк. Поэтому создание предприятия экономически оправдано только в том случае, если его доходность выше банковского процента [13, с.53].

При монополии государственной собственности, характерной для командно-административной экономики, у государства как субъекта хозяйствования нет альтернативы применения капитала, принадлежащего ему, поскольку при создании предприятия оно руководствуется необходимостью удовлетворения конкретных общественных потребностей.

Оценка самоокупаемости и рентабельности по бухгалтерским издержкам и прибыли, как принято в отечественной практике, завышает эффективность производства. Рентабельным в этом случае признается предприятие, имеющее бухгалтерскую прибыль больше нуля, независимо от её абсолютного значения. Между тем в рыночной экономике эффективно работающее предприятие должно получать прибыль в размере не ниже банковского процента, то есть должно получать нормальную прибыль. В

противном случае инвестиции в такое предприятие экономически не оправданы.

В связи с этим по мере развития рыночных отношений и коммерческого расчёта возникает необходимость учёта и анализа неявных издержек, а, следовательно, экономических издержек и экономической прибыли.

Самоокупаемость и рентабельность, как принцип экономического расчёта, означает, что доходы предприятия не только покрывают его экономические издержки, но и обеспечивают экономическую прибыль.

Самоокупаемым является такое предприятие, доходы которого равны или превышают экономические издержки. Если доходы равны экономическим издержкам, то предприятие получает нормальную прибыль, равную банковскому проценту. Если доходы превышают экономические издержки, то предприятие имеет не только нормальную, но и экономическую прибыль, то есть работает рентабельно. Если же доходы предприятия меньше экономических издержек, то предприятие является экономически убыточным.

1.2 Показатели самоокупаемости и рентабельности предприятия

Самоокупаемость характеризует способность организации возмещать текущие затраты по себестоимости проданных товаров за счёт выручки от продаж, поступившей на расчётный счёт предприятия [15, с.228].

Уровень самоокупаемости показывает соотношении выручки от продаж и себестоимости проданных товаров (формула 3).

$$\text{Уровень самоокупаемости} = \frac{\text{Выручка от продажи товаров}}{\text{Себестоимость проданных товаров}} \quad (3)$$

Коэффициент самокупаемости, или точку банкротства, можно найти как отношение суммы операционных расходов и расходов, идущих на обслуживание долга, к потенциальному валовому доходу (формула 4).

$$\text{Коэффициент самокупаемости} = \frac{\text{Операционные расходы} + \text{Обслуживание долга}}{\text{Потенциальный валовой доход}} \quad (4)$$

Коэффициент самокупаемости – это минимальный уровень коэффициента загрузки, необходимый для покрытия всех расходов наличных средств. Доходы от прочих поступлений обычно не учитываются.

Расчёт коэффициента самокупаемости позволяет кредиторам и инвесторам определить минимальный коэффициент загрузки, при превышении которого сальдо наличных средств станет положительным. Термин "точка банкротства" предполагает, что собственник не сможет выплачивать кредит, если коэффициент загрузки упадет ниже этого уровня [5, с.138].

При оценке деятельности организации (предприятия) анализируются не только абсолютные показатели прибыли как результат (эффект) её деятельности за период. Следует выяснить, какой «ценой» были достигнуты данные результаты, какие ресурсы были задействованы организацией и какие затраты понесены. Соотношение полученного результата (эффекта) и понесенных затрат (ресурсов) является показателем эффективности.

Таким образом, эффективность, являясь относительным показателем, характеризует процесс, в результате которого был получен эффект, и связана с ним через затраты, необходимые для его получения. Эта связь выражается формулой (5).

$$\mathcal{E} = \frac{\text{ПЭ}}{\text{ЗР}}, \quad (5)$$

где \mathcal{E} – эффективность мероприятия,

ПЭ – полезный эффект,

ЗР – ресурсы, затраченные для получения полезного эффекта [16, с.274].

Эффективность, определяющая в качестве результата (эффекта) показатели прибыли, называется рентабельностью. В самом общем виде рентабельность показывает величину прибыли, приходящуюся на 1 рубль потребляемых ресурсов, таким образом, характеризует финансовую отдачу от их использования.

Все многообразие финансово-хозяйственной деятельности организации оценивается целой системой показателей рентабельности (коэффициентов рентабельности). Для их расчёта используются:

- различные виды прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, операционная прибыль (ЕБИТ), чистая операционная прибыль (NOPLAT), чистая прибыль (NP);

- активы (или совокупный капитал) организации; чистые активы;
- инвестированный (операционный) капитал;
- собственный (акционерный капитал);
- основные производственные фонды;
- производственные фонды (сумма основных производственных и оборотных производственных фондов);
- объём продаж (выручка-нетто);
- себестоимость продаж (цеховая, производственная, полная).

Основными источниками информации для исследования рентабельности являются бухгалтерская отчетность и данные бухгалтерского учёта. В процессе контроля показателей бухгалтерского учёта и отчётности, участвующих в расчёте показателей рентабельности, применяют следующие аналитические процедуры:

- сопоставление фактических показателей бухгалтерской отчетности с данными за прошлый отчётный период;

– сопоставление показателей бухгалтерской отчётности и связанных с ними коэффициентов рентабельности отчётного периода и предыдущего года с нормативными значениями, свидетельствующими о положительных или отрицательных тенденциях в изменении рентабельности организации;

– анализ изменений показателей бухгалтерской отчетности и относительных коэффициентов рентабельности при изучении влияния факторов на эти показатели.

Все показатели рентабельности можно объединить в три группы:

- рентабельность капитала;
- рентабельность ресурсов (фондов);
- рентабельность основной деятельности и продукции (товаров, работ, услуг) [11, с.365].

В приложении А представлена система показателей рентабельности деятельности организации.

Общий коэффициент рентабельности (доходности) (OAR) – это отношение чистого операционного дохода к цене продажи (стоимости) объекта (формула 6).

$$\text{Общий коэффициент рентабельности} = \frac{\text{Чистый операционный доход}}{\text{Цена продажи}} \cdot 100\%,$$

(6)

Это коэффициент дохода на весь капитал вне зависимости от его источника, то есть от инвестора или ипотечного кредитора, и вне зависимости от продолжительности периода, в течение которого прогнозируется получение дохода. Общий коэффициент рентабельности включает в себя доход на все инвестиции плюс возврат их убывающей части [16, с.278].

Общий коэффициент рентабельности является приемлемым инструментом для ранжирования сравнимых объектов, не обременённых

ипотекой. Однако когда на объекте недвижимости имеется ипотечная закладная, полученный рыночным методом общий коэффициент рентабельности не может учесть особенностей существующего долга.

Коэффициент рентабельности активов (ROA) характеризует способность генерировать операционную прибыль при данной комбинации финансовых ресурсов (собственных, заемных и привлеченных) и структуре активов. При этом коэффициент общей (чистой) рентабельности активов (ROI) показывает общую эффективность использования всего вложенного капитала и зависит от следующих факторов (формула 7).

$$ROI = \frac{NP}{S} \cdot \frac{S}{\bar{A}} \cdot 100\%, \quad (7)$$

где \bar{A} - среднегодовая стоимость совокупных активов;

S - объем продаж;

NP/S - рентабельность продаж по чистой прибыли (NPM);

S/A - оборачиваемость активов ($K_{об}$) [16, с.279].

Таким образом, высокий уровень рентабельности активов зависит не только от рентабельности продаж, но и более эффективного их использования. Оборачиваемость активов, в свою очередь, зависит от структуры активов, политики управления активами (запасами, дебиторской задолженностью, основными производственными фондами), оборачиваемости каждого составляющего их элемента, отраслевых особенностей. При низком уровне рентабельности продаж необходимо стремиться к ускорению оборачиваемости активов (повышению деловой активности), в то же время низкая оборачиваемость активов может быть компенсирована повышением рентабельности продаж за счёт снижения себестоимости, роста цен и увеличения количества реализуемой продукции.

Оценка эффективности использования собственного капитала осуществляется с использованием двух показателей: коэффициента

рентабельности акционерного капитала (ROE) и коэффициента рентабельности чистых активов (RONA). Первый показывает капиталоотдачу капитала, инвестированного собственниками (акционерами), второй — капитала, реально принадлежащего собственникам организации, которая может оцениваться как по балансовой, так и по рыночной стоимости чистых активов.

Коэффициент рентабельности чистых активов:

- используется собственниками для сравнения с возможностью получения дохода от альтернативного вложения средств;
- является фактором формирования рыночного курса акций организации;
- определяет темп роста собственного капитала за счёт реинвестирования чистой прибыли;
- определяет возможности организации развиваться за счёт внутреннего финансирования [9, с.204].

Факторы, влияющие на рентабельность собственного капитала, отражает факторная модель (модель Дюпона) (формула 8).

$$ROE = \frac{NP}{S} \cdot \frac{S}{\bar{A}} \cdot \frac{\bar{A}}{E_q} \cdot NPM \cdot K_{об} \cdot K_{фз}, \quad (8)$$

где NP/S — коэффициент рентабельности продаж (NPM);

S/ \bar{A} — коэффициент оборачиваемости активов ($K_{об}$);

\bar{A}/E_q — коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$), рассчитываемый по формуле (9).

$$K_{фз} = \frac{\bar{A}}{E_q} = \frac{(OD_n + E_{qn} + OD_k + E_{qk}):2}{(E_{qn} + E_{qk}):2}, \quad (9)$$

где OD_n и OD_k — величина обязательств организации на начало и на конец года (стр. 1400 + стр. 1500 ф. № 1), тыс. руб.

Первый фактор (NPM) характеризует эффективность операционной деятельности, второй ($K_{об}$) — деловую активность, третий ($K_{фз}$) — политику финансирования организации. При этом первые два фактора имеют отраслевой характер, коэффициент финансовой зависимости отражает финансовую рискованность бизнеса.

Рентабельность инвестированного капитала (ROIC) и показатель экономической рентабельности активов (ЭРА) показывают капиталоотдачу на инвестированный капитал. Оба эти показателя характеризуют возможность организации обслуживать привлекаемый капитал и оптимальность его структуры (соотношение заемного и собственного капитала). Так, ЭРА показывает целесообразность привлечения заёмных средств, поэтому его используют при расчёте эффекта финансового рычага (ЭФР) (формула 10) [7, с.174].

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{НП}) \cdot (\text{ЭРА} - \text{СРСП}) \cdot D/E_q, \quad (10)$$

где НП - ставка налога на прибыль, доли ед.;

СРСП - средняя расчетная ставка процентов, %;

D - сумма заемного капитала, руб.;

E_q - сумма собственного капитала, руб.;

(1 — НП) - налоговый корректор, доли ед.;

(ЭРА — СРСП) - дифференциал, %;

D/E_q - плечо финансового рычага, доли.

Положительное значение ЭФР (в случае, когда ЭРА больше процентной ставки по заемным средствам) показывает, на сколько процентов увеличится рентабельность собственного капитала (ROE) при использовании организацией заёмного капитала.

Показатель ROIC характеризует эффективность структуры капитала организации и возможность обслуживания всего инвестированного капитала

(собственного и заёмного), используется при расчёте экономической добавленной стоимости (EVA).

Показатели фондорентабельности можно разложить по факторам для оценки их влияния (формула 11).

$$R_{\text{пф}} = \frac{NP}{\bar{F}} = \frac{NP}{\bar{F}_o + \bar{F}_{o6}} = \frac{NP \times 1/S}{(\bar{F}_o + \bar{F}_{o6}) \times 1/S} = \frac{NP/S}{\bar{F}_o/S + \bar{F}_{o6}/S} = \frac{NPM}{f_e + e_o} = \frac{NPM}{\bar{F}/S}, \quad (11)$$

где \bar{F}_o - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

\bar{F}_{o6} - среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов;

NPM - коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли;

$f_e = \bar{F}_o/S$ - фондоёмкость продукции;

$e_o = \bar{F}_{o6}/S$ - величина оборотных производственных фондов, приходящаяся в расчёте на рубль продаж;

\bar{F}/S - показатель капиталоемкости.

Таким образом, основными факторами, влияющими на рентабельность производственных фондов, являются:

– операционная деятельность (объём, качество, структура, себестоимость продаж);

– степень использования производственных ресурсов (фондоёмкость и капиталоемкость);

– уровень организации производства и управления и др. [6, с.47].

Показатели рентабельности основной деятельности и продукции (товаров, работ, услуг) свидетельствуют об эффективности производственной, коммерческой и управленческой деятельности организации, а также проводимой финансовой политики, в частности ценовой, кредитной (в отношении дебиторов), учётной.

Факторы, влияющие на показатели рентабельности продаж и рентабельность продукции, представлены в алгоритмах расчёта показателей в приложении А. Основными из них являются:

- снижение затрат на единицу продукции (товаров, работ, услуг);
 - улучшение использования производственных ресурсов, формирующих себестоимость;
 - рост объемов производства и продаж;
 - рост цен на продукцию, сопровождаемый улучшением её качества
- [10, с.371].

Рассмотренные в приложении А показатели рентабельности используются:

1) финансовыми менеджерами в финансовой работе, в частности:

- в процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности для выявления внутрихозяйственных резервов развития (роста) организации;
- долгосрочном и краткосрочном финансовом планировании и бюджетировании в качестве целевых показателей;
- при осуществлении бизнес-планирования для оценки эффективности инвестиционной деятельности (реальных и финансовых инвестиций);
- в процессе мониторинга эффективности ведения бизнеса для принятия оперативных управленческих решений.

Поскольку рентабельность является обобщающим показателем, характеризующим эффективность функционирования организации, необходимо постоянно выявлять основные факторы, повышающие отдачу на используемые ресурсы и вложенный капитал. Основные пути и резервы повышения прибыли и рентабельности представлены на рисунке 1.



Источник: Финансы организаций (предприятий) / Е.Б. Тютюкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012, с. 283

Рис. 1. Резервы и пути повышения прибыли и рентабельности на предприятии

2) внешними пользователями для оценки:

– финансового состояния, кредитоспособности, инвестиционной привлекательности организации при принятии инвестиционных решений и кредитовании (инвесторами, кредитными организациями, аналитиками, консалтинговыми компаниями);

– налоговых рисков (налоговыми органами при планировании выездных налоговых проверок) [16, с.283].

Таким образом, деятельность предприятия характеризуется абсолютными и относительными показателями. Абсолютным показателем признаётся самоокупаемость фирмы, под которой подразумевается возмещение хозяйствующим субъектом текущих производственных затрат за

счёт выручки от реализации произведённой продукции, выполненных работ или оказанных услуг. Относительный показатель - уровень рентабельности, который позволяет определить степень отдачи затрат и уровень использования ресурсов.

Абсолютные показатели позволяют проанализировать динамику различных показателей прибыли за ряд лет.

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на её размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Поэтому для характеристики эффективности работы предприятия наряду с самоокупаемостью используют показатели рентабельности.

Эти характеристики наиболее целесообразно рассматривать относительно других временных периодов. Абсолютные цифры сами по себе несут немного информации. Лишь зная динамику их изменения, можно более достоверно судить о работе предприятия.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА УРОВНЯ САМООКУПАЕМОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «НПГ «САДЫ ПРИДОНЬЯ»

2.1 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия

ОАО «НПГ «Сады Придонья» считается созданным как юридическое лицо с момента его государственной регистрации в установленном федеральными законами порядке. Организация создается без ограничения срока действия.

Данное предприятие осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом, Гражданским Кодексом РФ, Федеральным законом «Об акционерных обществах», с другими актами действующего законодательства Российской Федерации, регулирующими порядок создания и деятельности акционерных обществ.

Полное наименование фирмы на русском языке – открытое акционерное общество «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья»». Сокращенное наименование фирмы на русском языке – ОАО «НПГ «Сады Придонья».

Адрес (местонахождение) компании: 403027, Российская Федерация, Волгоградская область, Городищенский район, пос. Сады Придонья.

Данная организация имеет гражданские права и несёт обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Основной целью ОАО «НПГ «Сады Придонья» является получение прибыли в интересах акционеров за счёт ведения коммерческой и хозяйственной деятельности в порядке и на условиях, определяемых действующим законодательством Российской Федерации.

Основными видами деятельности исследуемого предприятия являются:

- производство сельскохозяйственной продукции;
- переработка сельскохозяйственной продукции;
- реализация произведенной и переработанной продукции;
- производство и реализация продуктов детского питания;
- производство и реализация соковой продукции и иных напитков;
- хранение и реализация сельскохозяйственной продукции;
- оптовая и розничная торговля продовольственными товарами;
- торговая, торгово-закупочная, посредническая, комиссионная деятельность, в том числе организация предприятий розничной торговли, маркетинговые исследования и анализ рынка товаров и услуг;
- инвестиции, путем создания новых предприятий или приобретения пакетов акций (долей, паев) существующих предприятий;
- транспортно-экспедиционное обслуживание;
- организация общественного питания;
- внешнеэкономическая деятельность.

Организация вправе осуществлять и иные виды деятельности.

НПГ «Сады Придонья» является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, которое учитывается на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Рассматриваемое предприятие является коммерческой организацией и действует на принципах хозяйственного расчёта, самофинансирования и самоокупаемости.

История компании берет своё начало с 1995 года, когда было принято решение о строительстве завода по переработке плодов и производству сока. Именно тогда заключаются первые стратегически важные контракты со швейцарской компанией Bucher Unipack и шведской компанией TetraPak. Иностранные партнеры, приехавшие в Волгоград в начале девяностых для

оценки перспектив сотрудничества, отметили высокие вкусовые качества придонских яблок. Наличие богатой сырьевой базы стало одной из веских причин для поддержания идеи о создании завода и заключения контрактов на поставку самого мощного и современного оборудования в мире. В 1997 году с конвейера сходят первые пачки яблочного сока под торговой маркой «Сады Придонья» [19].

С тех пор компания продолжает стремительно расти и развиваться: за первый год работы предприятия объёмы производства выросли почти вдвое – с 620 тонн до 1350 тонн в год. Нынешние показатели – 1500 тонн в сутки.

За 20 лет территория садов увеличилась с 260 га до 8 000 га. Ежегодно закладываются 500 га новых садов, в числе которых: яблони, вишни, черешни, слива и алыча. Кроме этого приумножаются посевные площади под выращивание овощей и число самих культур. Сегодня это морковь, кабачки, тыква, цветная капуста, брокколи, свекла. Доля собственного сырья продукции, выпускаемой компанией, составляет 50% [19].

К 2017 году в активе компании находится портфель таких брендов, как: «Сады Придонья», «Золотая Русь», «Спеленок», «Мой», «Сочный мир». В каждом ценовом сегменте компания может предложить потребителю качественный, привлекательный во всех отношениях продукт.

Сегодня «Сады Придонья» увеличивают своё присутствие во всех регионах России, а также за рубежом: в Белоруссии, Молдове, Киргизии, Украине, Казахстане, Туркменистане и в Китае.

На данный момент НПГ «Сады Придонья» является лидером на российском рынке в области производства плодов. Он входит в тройку крупнейших соковых производителей страны, являясь в ней единственной отечественной компанией.

Уникальное преимущество компании – наличие собственных садов, расположенных в трех областях – Волгоградской, Пензенской и Саратовской - общей площадью больше 7 тысяч гектаров. Являясь специалистом в сфере выращивания плодов, «Сады Придонья» контролируют каждый этап

развития плодово-ягодных растений, начиная с их закладки и заканчивая сбором урожая.

Компания обладает современным производственным комплексом, расположенным в поселке Сады Придонья Городищенского района Волгоградской области. На заводе установлено высокотехнологичное оборудование ведущих европейских компаний. Многим линиям, находящимся на производстве, нет аналогов в России, а некоторым даже в мире. Для работы с такой техникой специалисты компании регулярно повышают квалификацию, получая дополнительное профессиональное образование в специализированных обучающих центрах, созданных на базе компаний-производителей оборудования, а также в российских вузах.

На заводе расположены две аккредитованные лаборатории, которые круглосуточно ведут контроль качества входного сырья и готовой продукции. Помимо этого специалисты разрабатывают новые продукты, умело сочетая вкусовые и полезные свойства.

На предприятии действует замкнутый цикл производства, позволяющий контролировать все процессы «от» и «до». Такой подход позволяет выпускать продукцию высокого качества.

Финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период характеризуется системой взаимосвязанных отчетных показателей. К ним относятся: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль и прочие.

Финансовый анализ применяется для исследования экономических процессов и экономических отношений в системе хозяйственной деятельности предприятия, показывает сильные и слабые стороны предприятия и используется для принятия оптимального управленческого решения, позволяет проконтролировать правильность движения финансовых потоков денежных средств организации и проверить соблюдение норм и

нормативов расходования финансовых, материальных ресурсов и целесообразность осуществления затрат.

В таблице 1 приведены основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В качестве источника получения необходимой информации использовалась бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия за период с 2013 года по 2015 год, а именно: бухгалтерский баланс, отчёт о финансовых результатах [20].

Таблица 1

Показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период 2013-2015 гг.*

Показатель	2013г., тыс.руб	2014г., тыс.руб	2015г., тыс.руб	Отклонение (+/-)		Темп прироста/роста (%)	
				2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Выручка	556436	574007	786818	17571	212811	3,2/103,2	37,1/137,1
Себестоимость проданных товаров	205415	287667	290333	82252	2666	40,0/140,0	0,9/100,9
Валовая прибыль (убыток)	351021	286340	496485	-64681	210145	-18,4/81,6	73,4/173,4
Коммерческие расходы	214	3298	2424	9084	-874	4244,9/ 1541,1	-26,5/73,5
Управленческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Прибыль (убыток) от продажи	350807	283042	494061	-67765	211019	-19,3/80,7	74,5/174,5
Прочие доходы	277397	189069	239814	-88328	50745	-31,8/68,2	26,8/126,8
Прочие расходы	93622	111501	108256	17879	-3245	19,1/119,1	-2,9/97,1
Прибыль (убыток) до налогообложения	534582	360279	625619	-174303	265340	-32,6/67,4	73,6/173,6
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	-	-	-
Чистая прибыль (убыток) отчётного периода	519942	350239	625619	-169703	275380	-32,6/67,4	78,6/178,6

*Отчёт о финансовых результатах ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013г., 2014г., 2015г.

По данным таблицы 1 можно заметить, что в 2014 году по отношению к 2013 году наблюдается снижение доходов и рост расходов исследуемого предприятия: валовая прибыль сократилась на 18,4%, коммерческие расходы увеличились более чем в 15 раз. В связи с этим чистая прибыль сократилась

на 169703 тыс. руб., что на 32,6% меньше, чем в 2013 году. Причиной такого сокращения явился экономический кризис в России в 2014 году.

Однако «Сады Придонья» быстро оправились и снова набрали обороты, благодаря многим факторам. Во-первых, фирма расширила географию экспортных поставок соковой продукции и детского питания. Начались поставки в Туркмению и Китай. Во-вторых, был расширен ассортимент выпускаемой продукции, разработаны новые дизайны упаковок товаров. Это повысило спрос на реализуемую продукцию. В результате этого выручка ОАО «НПГ «Сады Придонья» возросла на 212811 тыс. руб. или же на 37,1% в процентном выражении. В-третьих, открылось новое производство в Саратовской области, и были внедрены новые технологии на производстве. Всё это позволило организации увеличить чистую прибыль почти в 2 раза (её темп роста составил 178,6%) [21].

Показателем повышения эффективности деятельности предприятия в 2015 году можно считать более высокий рост выручки от продаж по отношению к росту себестоимости продукции, который составил 37,1% по сравнению с ростом себестоимости (0,9%).

Анализируя показатели в динамике за трёхлетний период следует отметить, что выручка от продажи увеличилась на 230382 тыс. руб. (темп роста 141,4%), при этом себестоимость проданных товаров выросла на 87918 тыс. руб. (темп роста 141,3%). Прибыль от продаж за исследуемый период выросла на 143254 тыс. руб. (темп роста 140,8%). Чистая прибыль выросла на 105677 тыс. руб. (темп роста 120,3%).

Чтобы охарактеризовать хозяйственную деятельность ОАО «НПГ «Сады Придонья», следует рассмотреть итоговые показатели разделов бухгалтерского баланса Формы № 1 исследуемого предприятия. Динамика данных показатели отражены в таблице 2.

**Динамика активов и пассивов ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период
2013 – 2015 гг.***

Показатель	Сумма, тыс. руб.			Темп роста с 2013 по 2015, %	Удельный вес, %			
	2013г.	2014г.	2015г.		2013г	2014г	2015г	Абсол. изм. с 2013 по 2015 (+,-)
Внеоборотные активы (Раздел 1)	1595488	1666745	1891412	118,5	85,1	77,5	71,0	-14,1
Оборотные активы (Раздел 2)	279230	373985	770906	276,1	14,9	22,5	29,0	14,1
Итого активов	1874718	2151677	2662318	142,0	100,0	100,0	100,0	-
Капитал и резервы (Раздел 3)	1760284	2115405	2361024	134,1	93,9	98,3	88,7	-5,2
Долгосрочные обязательства (Раздел 4)	75427	0	254117	336,9	4,0	0,0	9,5	5,5
Краткосрочные обязательства (Раздел 5)	39007	36272	47177	120,9	2,1	1,7	1,8	-0,3
Итого пассивов	1874718	2151677	2662318	142,0	100,0	100,0	100,0	-

* Бухгалтерский баланс ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013г., 2014г., 2015г.

Исходя из данных таблицы 2, можно заметить, что в 2015 году в ОАО «НПГ «Сады Придонья» произошёл значительный рост величины валюты баланса. Она составила 2662318 тыс. руб., что на 42,0% (или 787600 тыс. руб.) больше, чем в 2013 году. Величина активов возросла в большей степени за счёт роста оборотных активов на 491676 тыс. руб. (темп роста составил 276,1%). Темп роста внеоборотных активов составил 118,5% в относительном выражении.

Также можно заметить, что за рассматриваемый период удельный вес оборотных активов вырос с 14,9% до 29,0% на 14,1% в абсолютном выражении, а удельный вес внеоборотных активов снизился с 85,1% до 71,0% на 14,1%. Увеличение удельного веса оборотных активов предприятия за 3 года способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости

средств компании. Это говорит о том, что производственная деятельность «Садов Придонья» развивается и находится в положительной динамике. Рост внеоборотных активов свидетельствует о том, что организация вкладывает инвестиции в своё развитие.

За рассматриваемый период в пассиве бухгалтерского баланса наблюдается рост итоговых величин третьего и пятого разделов. В разделе 3 «Капитал и резервы» итоговое значение увеличилось с 1760284 тыс. руб. в 2013 году до 2361024 тыс. руб. в 2015 году. Причиной такого результата явился рост нераспределённой прибыли организации, в то время как величины уставного и добавочного капиталов оставались неизменными. В разделе 5 «Краткосрочные обязательства» также наблюдается динамика роста итоговой величины на 20,9% с 39007 тыс. руб. в 2013 году до 47177 тыс. руб. в 2015 году в основном за счёт роста кредиторской задолженности.

Динамика долгосрочных обязательств данной организации неоднозначна. Как видно из таблицы 2, на конец 2014 года заёмные средства у «Садов Придонья» отсутствовали. Другими словами, величина долгосрочных обязательств с 2013 года по 2014 год снизилась на 75427 тыс. руб. и с 2014 года по 2015 год возросла на 254117 тыс. руб. Общий темп прироста за 3 года равен 336,9%.

Таким образом, увеличение долгосрочных обязательств предприятия на 178690 тыс. руб. (темп прироста 236,9%) говорит об отвлечении средств из основной деятельности. Отчётливо видно преобладание долгосрочных обязательств над краткосрочными. Этот факт снижает риск утраты финансовой устойчивости организации.

Для более четкого представления о финансовом состоянии «Садов Придонья» необходимо произвести расчёт показателей платёжеспособности предприятия, которые позволяют определить способность компании своевременно и в полном объёме погашать свои обязательства перед заёмщиками. К основным показателям платёжеспособности организации

относят: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам. Он позволяет выяснить меру платежеспособности организации, её способность погашать краткосрочные обязательства [22].

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счёт продажи ликвидных активов. Он рассчитывается как отношение суммы краткосрочной дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых сложений и денежных средств к текущим обязательствам фирмы. Чем выше коэффициент быстрой ликвидности, тем лучше финансовое положение компании. [22]

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает отношение самых ликвидных активов организации (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) к краткосрочным обязательствам. Коэффициент отражает достаточность наиболее ликвидных активов для быстрого расчёта по текущим обязательствам, характеризует "мгновенную" платежеспособность организации [22].

Результаты расчётов коэффициентов ликвидности ОАО «НПГ «Сады Придонья» с 2013 года по 2015 год представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели ликвидности (платёжеспособности) ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период 2013 - 2015 гг.

Показатель	Нормальное значение	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение (+,-)
Коэффициент текущей ликвидности	> 2	7,2	10,3	16,3	9,1
Коэффициент быстрой ликвидности	> 1	4,7	6,4	8,4	3,7
Коэффициент абсолютной ликвидности	> 0,2	2,5	3,9	7,9	5,4

По данным таблицы 3 отчётливо видно, что все показатели платёжеспособности ОАО «НПГ «Сады Придонья» выше нормы. Это говорит о том, что данная организация способна погашать все свои краткосрочные обязательства перед заёмщиками своевременно, в том числе и за счёт продажи ликвидных активов. Кроме того, наблюдается устойчивая положительная динамика всех коэффициентов ликвидности. Это свидетельствует о том, что «Сады Придонья» с каждым годом улучшает своё финансовое положение.

Для дальнейшей характеристики экономической эффективности исследуемого предприятия необходимо оценить её уровень самоокупаемости и рентабельности.

2.2 Оценка уровня самоокупаемости и рентабельности предприятия

Уровень самоокупаемости позволяет оценить способность предприятия покрывать свои текущие затраты за счёт доходов от реализации, то есть он показывает соотношении выручки от продаж и себестоимости проданных товаров (формула 3).

Уровень самоокупаемости должен быть больше 1. Именно в этом случае выручка организации будет покрывать затраты и формировать прибыль.

По формуле 3 были рассчитаны показатели уровня самоокупаемости ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период с 2013 года по 2015 год.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что уровень самоокупаемости исследуемой организации, варьирующийся от 2,00 до 2,71 (в 2013 году – 2,70, в 2014 году – 2,00, в 2015 году – 2,71), высокий. Это говорит о том, что ОАО «НПГ «Сады Придонья» способно полностью

возмещать затраты собственными доходами от реализации продукции. Кроме того, после реализации товаров у организации образуется прибыль, которая является источником расширенного воспроизводства.

На рисунке 2 представлена динамика уровня самоокупаемости ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период с 2013 по 2015 год.

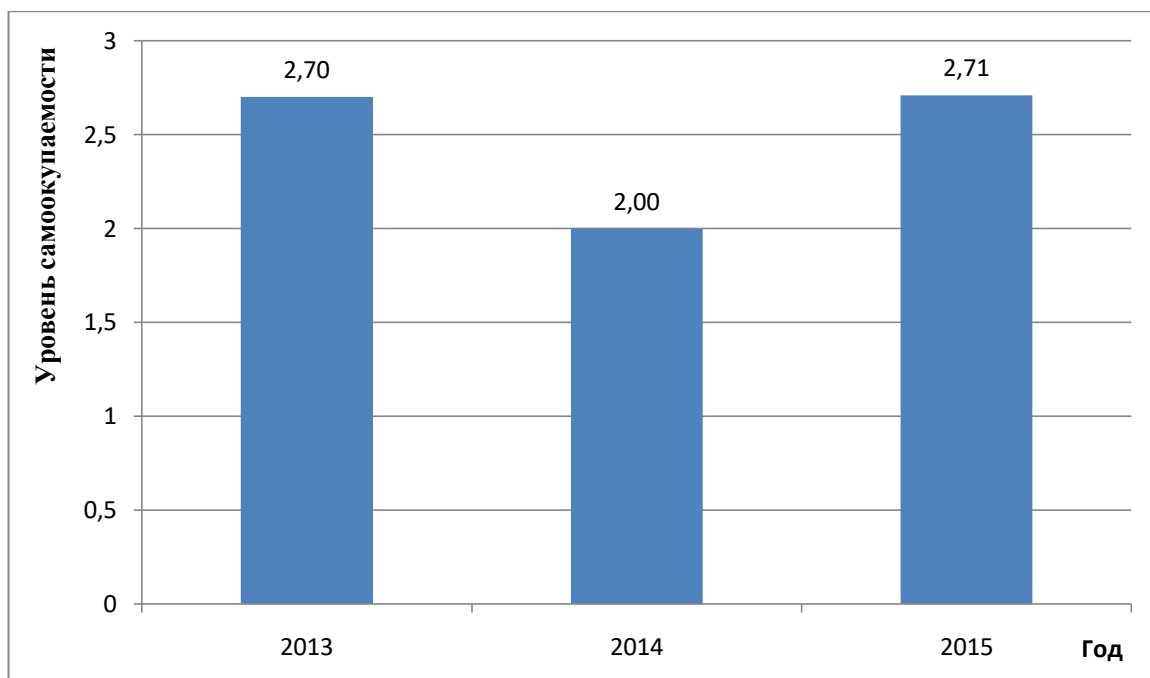


Рис. 2. Динамика уровня самоокупаемости ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013-2015 гг.

На рисунке 2 видна неоднозначная динамика уровня самоокупаемости исследуемой организации за рассматриваемый период. В 2014 году произошло снижение данного показателя на фоне экономического кризиса в России со значения 2,70 до 2,00, то есть на 35%. Однако в 2015 году уровень самоокупаемости растёт и достигает значения 2,71 (темп роста составил 35,5%). Это означает, что организация, несмотря на снижение показателя в 2014 году, сумела не только достичь прежнего уровня, но и немного его превысить.

Другим важным показателем, позволяющим оценить доходность и прибыльность организации, является рентабельность.

В процессе исследования показателей рентабельности решаются следующие задачи:

- оценка динамики показателей рентабельности, определение и анализ факторов, влияющих на изменение этих показателей;
- выявление причин потерь и убытков, вызванных ошибками в работе (особенно в финансовой и бухгалтерской службах).

Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль.

Рентабельность является относительным показателем экономической эффективности фирмы. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, её формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несёт в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражают в процентах.

В таблице 4 представлены показатели рентабельности капитала ОАО «НПГ «Сады Придонья» за период с 2013 года по 2015 год, рассчитанные по формулам из приложения А.

Таблица 4

Показатели рентабельности капитала ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013-2015 гг., %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Общая рентабельность активов	27,73	16,28	23,50	-11,45	7,22
Рентабельность собственного капитала	29,53	16,55	26,50	-12,98	10,05
Рентабельность инвестированного капитала	29,12	17,03	23,92	-12,09	6,89

Данные таблицы 4 показывают, что общая рентабельность активов ОАО «НПГ «Сады Придонья» в 2013 году составляла 27,73%. В 2014 году она снизилась на 11,45% и достигла значения 16,28%. В 2015 году она возросла на 7,22% и составила 23,50%. Общая рентабельность активов характеризует отдачу от использования всех активов организации. Это означает, что фирма способна генерировать прибыль без учёта структуры его капитала, качество управления активами. Однако данный показатель учитывает все активы организации.

Важнейшим финансовым показателем отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающим, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал, является рентабельность собственного капитала. В отличие от схожего показателя рентабельности активов, данный показатель характеризует эффективность использования не всего капитала организации, а только той его части, которая принадлежит собственникам предприятия. По данным таблицы 4 видно, что в 2013 году данный показатель составил 29,53%. В 2014 году он снизился на 12,98% и составил 16,55%. В 2015 году произошло увеличение данного показателя на 10,05%, и он достиг значения 26,50%. Коэффициент рентабельности собственного капитала демонстрирует прибыль от каждой инвестированной собственниками капитала денежной единицы. Это значит, что в 2013 году предприятие получало чистую прибыль в размере 29,53 копейки с каждого рубля собственного капитала, в 2014 году – 16,55 копеек, в 2015 году – 26,50 копеек.

Рентабельность инвестированного капитала в 2013 году равнялась 29,12%. В 2014 году наблюдается его упадок на 12,09% до уровня 17,03%. В 2015 году данный коэффициент вырос на 6,89% и составил 23,92%. Этот показатель позволяет сказать, что менеджмент исследуемой организации эффективно инвестирует средства в основную деятельность предприятия.

Динамика показателей рентабельности капитала ОАО «НПГ «Сады Придонья» за трёхлетний период (с 2013 года по 2015 год) графически представлена на рисунке 3.

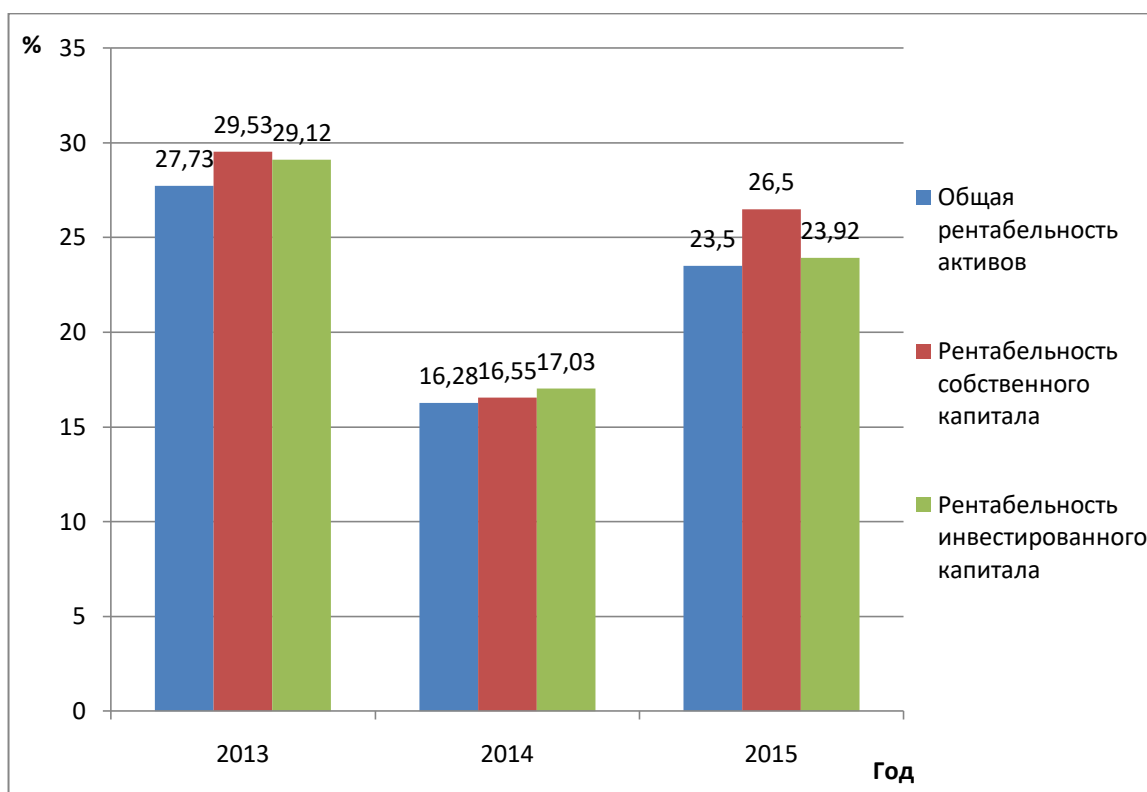


Рис. 3. Динамика показателей рентабельности капитала ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013-2015 гг.

По рисунку 3 отчётливо видно, что динамика показателей рентабельности неоднозначна. В 2014 году все анализируемые показатели рентабельности капитала были гораздо ниже, чем в 2013 году. Это снижение обусловлено в основном снижением в 2014 году чистой прибыли на 32,64%. В 2015 году наблюдается стремительный рост показателей рентабельности капитала «Садов Придонья», однако, ни один из них так и не достиг своего значения 2013 года.

Для выявления финансовой результативности деятельности исследуемой организации применяются различные показатели рентабельности основной деятельности и продукции, нашедшие своё отражение в таблице 5.

**Показатели рентабельности основной деятельности и продукции ОАО
«НПГ «Сады Придонья» за 2013-2015 гг., %**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2014 к 2013	2015 к 2014
Рентабельность продаж по валовой прибыли	63,08	49,88	63,10	-13,20	13,22
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	63,05	49,25	62,79	-13,80	13,54
Рентабельность продаж по чистой прибыли	93,44	61,02	79,51	-32,42	18,49
Рентабельность продукции	170,88	99,54	102,12	-71,34	2,58
Рентабельность основной деятельности	170,60	97,28	168,76	-73,32	71,48

По данным таблицы 5 видно, что рентабельность продаж по валовой прибыли и рентабельность продаж по прибыли от продаж находятся практически на одном уровне на протяжении трёх лет. Так, в 2013 году эти два показателя соответственно равнялись 63,08% и 63,05%. В 2014 году наблюдается их снижение в пределах 14%. В 2015 году данные показатели выросли до 63,10% и 62,79% соответственно. Это обусловлено тем, что валовая прибыль предприятия и прибыль от продаж отличаются незначительно, поскольку их разницу составляют коммерческие расходы, которые были невелики.

В отличие от предыдущих показателей, рентабельность продаж по чистой прибыли имеет более высокие значения. В 2013 году данный коэффициент был равен 93,44%. В 2014 году произошло его снижение на 32,42% до уровня 61,02%. В 2015 году данный показатель вырос на 18,49% и достиг значения 79,51%. Рентабельность продаж показывает, какую сумму чистой прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Иными словами, в 2013 году ОАО «Сады Придонья» получило 99,44 копейки с каждого рубля проданной продукции, в 2014 году – 61,02 копейки, в 2015 году – 79,51 копейки.

Динамика рентабельности продаж исследуемого предприятия за трёхлетний период представлена на рисунке 4.

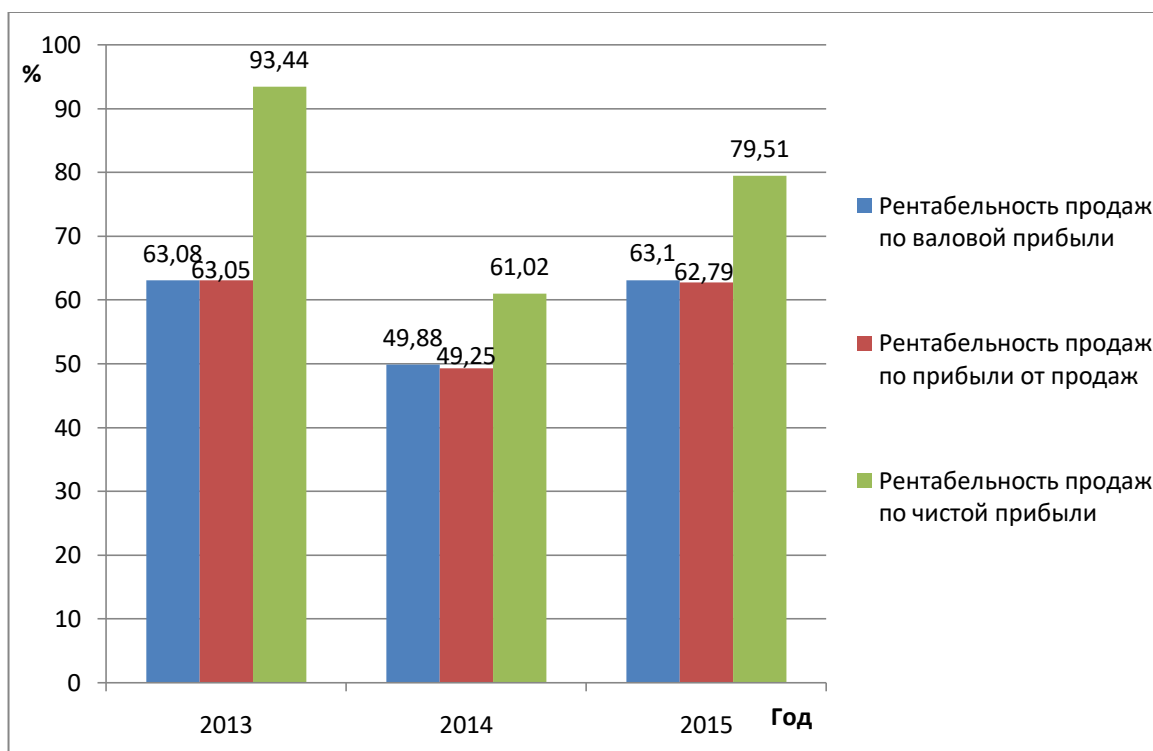


Рис. 4. Динамика показателей рентабельности продаж ОАО «НПГ «Сады Придонья» за 2013-2015 гг.

По рисунку 4 прослеживается снижение всех показателей рентабельности продаж «Садов Придонья» в 2014 году. Причинами такого движения являются:

- снижение выручки на 3,2%;
- увеличение себестоимости продаж на 40,0%;
- падение чистой прибыли на 32,6%;
- рост прибыли от продаж на 19,3%;
- повышение коммерческих расходов на 4244,9%.

В 2015 году коэффициенты рентабельности продаж по валовой прибыли и по прибыли от продаж практически достигли своих значений 2013 года, а коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли не достиг

значения 2013 года, поскольку в 2015 году темпы роста чистой прибыли были выше, чем темпы роста выручки от продаж.

Анализируя коэффициент рентабельности продукции, отражённый в таблице 6, видно, что в 2013 году он равнялся 170,88%. В 2014 году наблюдается снижение данного показателя на 71,34% до уровня 99,54%. К причинам такого снижения рентабельности продукции можно отнести:

- увеличение себестоимости продукции на 40%;
- падение валовой прибыли на 18,4%.

Также к возможным причинам снижения данного показателя можно отнести вынужденное уменьшение цены в целях стимулирования сбыта и увеличение административных затрат и расходов на сбыт продукции.

В 2015 году коэффициент рентабельности продукции незначительно увеличился (на 2,58%) за счёт того, что темп роста валовой прибыли превышал темп роста себестоимости продукции.

Рентабельность основной деятельности отражает, какое количество прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и реализацию выпускаемой продукции. Иными словами, по рассчитанным показателям, которые отражены в таблице 6, можно заметить, что в 2013 году предприятие получало 1,71 руб. с каждого рубля, вложенного в производство и реализацию товаров, в 2014 году – 0,97 руб., в 2015 году – 1,69 руб.

Таким образом, анализ рентабельности ОАО «НПГ «Сады Придонья» показал, что в 2014 году произошло резкое снижение всех показателей. В 2015 году они возросли, но темп роста в 2015 году заметно ниже, чем темп падения в 2014 году. Несмотря на это, все показатели находятся в пределах нормальных значений, следовательно, исследуемое предприятие считается рентабельным, и оно получает устойчивую прибыль с каждого рубля вложенных средств.

Однако для повышения эффективности рентабельности, организация должна постоянно заботиться о высоких показателях выручки и валового дохода, сравнительно со значениями прошлых годов.

Повышение рентабельности может быть достигнуто как посредством увеличения суммы прибыли, так и путем снижения стоимости производственных фондов. Невыполнение плана прибыли и увеличение производственных фондов может привести к снижению уровня рентабельности.

К основным направлениям повышения эффективности деятельности предприятия и как следствие повышения уровня рентабельности предприятия можно отнести увеличение объёма выпуска продукции, снижение себестоимости продукции, снижение расходов предприятия, внедрение новейших технологий и прочее.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной курсовой работе была проведена оценка уровня самоокупаемости и рентабельности ОАО «НПГ «Сады Придонья».

Для оценки эффективности функционирования предприятия сопоставляется получаемый результат (то есть прибыль) с используемыми ресурсами и затратами на производство и реализацию товаров, оказание услуг, выполнение работ.

Самоокупаемость представляет собой принцип эффективной деятельности предприятия, фирмы, согласно которому все произведённые расходы на простое воспроизводство должны покрываться доходами (выручкой) от реализации произведённой продукции.

Одновременно принимаются меры по преодолению убыточности и обеспечению рентабельной работы предприятия.

Рентабельность характеризует степень доходность, выгодности и прибыльности производственно-торгового процесса. Её величина измеряется уровнем рентабельности. Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным.

Основным источником получения информации, необходимой для расчёта показателей самоокупаемости и рентабельности, является бухгалтерская (финансовая) отчётность предприятия.

По результатам проведённого исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятия видно, что в 2014 году наблюдалось ухудшение многих показателей финансово хозяйственной деятельности. В частности, наблюдалось сокращение чистой прибыли на 32,6%. Причинами этого явился резкий рост коммерческих расходов (на 4244,9%), увеличение себестоимости проданных товаров на 40,0% и лишь незначительный рост выручки от продаж на 3,2%.

Также было выявлено, что все показатели платёжеспособности ОАО «НПГ «Сады Придонья» выше нормы. Это говорит о том, что данная организация способна погашать все свои краткосрочные обязательства перед заёмщиками своевременно, в том числе и за счёт продажи ликвидных активов. Кроме того, наблюдается устойчивая положительная динамика всех коэффициентов ликвидности. Это свидетельствует о том, что «Сады Придонья» с каждым годом улучшает своё финансовое положение.

Оценка уровня самоокупаемости ОАО «НПГ «Сады Придонья» позволяет сказать, что данный показатель варьируется от 2,00 в 2013 году до 2,71 в 2015 году. Это значение довольно высокое и свидетельствует о том, что исследуемое предприятие способно полностью возмещать затраты собственными доходами от реализации продукции. Кроме того, после реализации товаров у организации образуется прибыль, которая является источником расширенного воспроизводства.

Анализ показателей рентабельности «Садов Придонья» показал, что все показатели рентабельности являются довольно высокими, следовательно, компания считается рентабельной, и она получает устойчивую прибыль с каждого рубля вложенных средств. Например, в 2013 году предприятие получало чистую прибыль в размере 29,53 копейки с каждого рубля собственного капитала или же 99,44 копейки с каждого рубля проданной продукции, в 2014 году – 16,55 копейки с каждого рубля собственного капитала или же 61,02 копейки с каждого рубля проданной продукции, в 2015 году – 26,50 копеек с каждого рубля собственного капитала или же 79,51 копейки с каждого рубля проданной продукции. Однако экономический кризис 2014 года в России также сказался на деятельности данного предприятия, поскольку в 2014 году наблюдается значительное снижение всех показателей рентабельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Балакина А.П. Финансы: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 384 с.
2. Бухалков М.И. Планирование на предприятии: учебник. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 411 с.
3. Войтов А.Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки. - М.: Дашков и К, 2013. - 232 с.
4. Газалиев М.М. Экономика предприятия. - М.: Дашков и К, 2015. - 276 с.
5. Глотова И.И. Финансы: учебник. – Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. – 492 с.
6. Загидуллина Г.М. Экономика строительства: учебник. – 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 360 с.
7. Карпова Е.Н. Долгосрочная финансовая политика организации: учеб. пособие. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. – 208 с.
8. Климович В.П. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.
9. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
10. Мазурина Т.Ю. Финансы организаций (предприятий): учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 462 с.
11. Нуралиев С.У. Экономика: учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2015. – 432 с.
12. Орешин В.П. Регулирование региональной экономики: специфика и альтернативы: лекции по спецкурсу. - М.: МАКС Пресс, 2001. - 520 с.
13. Панов М.М. Жизненный путь и цикл развития организации: практическое пособие. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 98 с.

14. Пилипенко Н.Н. Словарь предпринимателя. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. – 580 с.
15. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 324 с.
16. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник. - М.: Дашков и К, 2012. - 544 с.
17. Шелег Н.С. Экономика торговли: учеб. пособие. – Минск: Выш. шк., 2012. – 559 с.
18. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 575 с.
19. История ОАО «НПГ «Сады Придонья». Режим доступа: <http://www.pridonie.ru/ru/kompaniya/istoriya> (дата обращения 19.05.2017)
20. Бухгалтерская отчетность ОАО «НПГ «Сады Придонья». Режим доступа: http://www.pridonie.ru/ru/otchetnost/oaо_npg_sadyi_pridonya/buhgalter_skaуa_otchetnost (дата обращения 19.05.2017)
21. Новости ОАО «НПГ «Сады Придонья». Режим доступа: http://www.pridonie.ru/ru/press_tsentr/novosti (дата обращения 19.05.2017)
22. Показатели ликвидности. <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/liquidity>

ПРИЛОЖЕНИЕ

Система показателей рентабельности деятельности организации

№ п/п	Показатель		Алгоритм расчета	Условные обозначения	Данные для расчета по российским стандартам бухгалтерского учета и отчетности
	2	3			
Показатели рентабельности капитала					
1	ROA (BEP)	Коэффициент рентабельности активов (генерирования доходов)	$\frac{EBIT}{\bar{A}} \times 100\%$	EBIT — операционная прибыль \bar{A} — среднегодовая стоимость совокупных активов	EBIT — расчетным путем по ф. № 2 $\bar{A} = \frac{\text{стр. (1600н + 1600к) ф. № 1}}{2}$
2	ROI	Коэффициент общей (чистой) рентабельности активов	$\frac{NP}{\bar{A}} \times 100\%$	NP — чистая прибыль \bar{A} — среднегодовая стоимость совокупных активов	NP = стр. 2400 ф. № 2 $\bar{A} = \frac{\text{стр. (1600н + 1600к) ф. № 1}}{2}$
3	ROE	Коэффициент рентабельности акционерного капитала	$\frac{NP}{\bar{E}_q} \times 100\%$	NP — чистая прибыль \bar{E}_q — среднегодовая величина собственного капитала	$\bar{E}_q =$ $= \frac{\text{стр. (1300н + 1300к + 1530н + 1530к) ф. № 1}}{2}$
4	RONA	Коэффициент рентабельности чистых активов	$\frac{NP}{\bar{ЧА}} \times 100\%$	NP — чистая прибыль $\bar{ЧА}$ — среднегодовая стоимость чистых активов	NP = стр. 2400 ф. № 2 $\bar{ЧА} = A_p - \Pi_p$, где A_p — активы, принимаемые к расчету Π_p — пассивы, принимаемые к расчету
5	ROIC	Рентабельность инвестированного капитала	$\frac{NOPLAT}{\bar{IC}} \times 100\%$	NOPLAT — чистая операционная прибыль \bar{IC} — среднегодовая величина инвестированного (операционного) капитала	NOPLAT = EBIT – стр. 2410 ф. № 2 \bar{IC} — расчетным путем по ф. № 1
6	ЭРА	Экономическая рентабельность активов	$\frac{EBIT}{\bar{IC}} \times 100\%$	EBIT — операционная прибыль \bar{IC} — среднегодовая величина инвестированного (операционного) капитала	EBIT — расчетным путем по ф. № 2 \bar{IC} — расчетным путем по ф. № 1
7	EPS	Чистая прибыль на акцию	$\frac{NP}{Q_{\text{обр}}}$	NP — чистая прибыль $Q_{\text{обр}}$ — количество обыкновенных акций в обращении, шт.	NP = стр. 2400 ф. № 2
Показатели рентабельности ресурсов (фондов)					
8	$R_{\text{онф}}$	Фондорентабельность-1	$\frac{NP}{\bar{F}_o}$	NP — чистая прибыль \bar{F}_o — среднегодовая стоимость основных производственных фондов	NP = стр. 2400 ф. № 2 $\bar{F}_o = \frac{\text{стр. (1130н + 1130к) ф. № 1}}{2}$
9	$R_{\text{нф}}$	Фондорентабельность-2	$\frac{NP}{\bar{F}}$	NP — чистая прибыль \bar{F} — среднегодовая стоимость производственных фондов	NP = стр. 2400 ф. № 2 $\bar{F} =$ $= \frac{\text{стр. (1130н + 1210н + 1130к + 1210к) ф. № 1}}{2}$

Продолжение приложения А

Показатели рентабельности основной деятельности и продукции (товаров, работ, услуг)					
10	GPM	Коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли	$\frac{(S - C_p)}{S} \times 100\%$	S — объем продаж (выручка) C _p — себестоимость продаж (цеховая, производственная)	S = стр. 2110 ф. №2 C _p = стр. 2120 ф. № 2
11	OIM	Коэффициент рентабельности продаж по прибыли от продаж	$\frac{(S - C_p - C_{ку})}{S} \times 100\%$	S — объем продаж (выручка) C _p — себестоимость продаж (цеховая, производственная) C _{ку} — управленческие и коммерческие расходы	S = стр. 2110 ф. № 2 C _p = стр. 2120 ф. № 2 C _{ку} = стр. (2210 + 2220) ф. № 2
12	NPM	Коэффициент рентабельности продаж по чистой прибыли	$\frac{NP}{S} \times 100\%$	NP — чистая прибыль S — объем продаж (выручка)	NP = стр. 2400 ф. № 2 S = стр. 2110 ф. № 2
13	P _{прод}	Рентабельность продукции	$\frac{(S - C_p)}{C_p} \times 100\%$	C _p — себестоимость продаж (цеховая, производственная) (S - C _p) — валовая прибыль	C _p = стр. 2120 ф. № 2 (S - C _p) = стр. 2100 ф. № 2
14	P _{од}	Рентабельность основной деятельности	$\frac{(S - C_p - C_{ку})}{C_p + C_{ку}} \times 100\%$	(S - C _p - C _{ку}) — прибыль от продаж (C _p + C _{ку}) — полная себестоимость продаж	(S - C _p - C _{ку}) = стр. 2200 ф. №2 (C _p + C _{ку}) = стр. (2120 + 2210 + 2220) ф. № 2

Источник: Финансы организаций (предприятий) / Е.Б. Тютюкина. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012, с. 275