

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Повышение рентабельности производства российских предприятий  
(на примере компании ООО "Карсар")**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 3 курса 311 группы  
направления 38.04.01 Экономика  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Куликовой Анны Александровны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е.В. Порезанова  
дата, подпись

Заведующий кафедрой  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ Е.В. Огурцова  
дата, подпись

Саратов 2020 год

**Введение.** В современных условиях важен качественный анализ деятельности предприятий, в котором описывают изучение его итогов для того, чтобы дать оценку работы, выявить причины, которые привели к полученным результатам и «вскрыть» внутренние резервы дальнейшего увеличения прибыльности и развития производства. Достижение основной цели коммерческой деятельности любого предприятия - максимизации рентабельности, возможно лишь при грамотном, тщательно продуманном планировании, рационально обоснованной деятельности предприятия. Анализ рентабельности предприятия дает возможность определить основное число тенденций развития, он помогает руководству предприятия установить пути последующего эффективного развития, выявляются ошибки, а также указывает на резервы роста прибыли, что, в итоге обеспечивает предприятию более успешное осуществление деятельности.

Объектом исследования выступает предприятие ООО «Корсар».

Предметом исследования являются экономические отношения, в которые вступают субъекты хозяйствования по поводу повышения рентабельности производства.

Целью работы является – изучение теоретических и практических вопросов по увеличению рентабельности в деятельности коммерческого предприятия ООО «Корсар» и повышения эффективности его функционирования.

Цель исследования предопределила постановку и решение следующих взаимосвязанных задач:

- изучить и описать экономическую сущность рентабельности предприятий;
- провести анализ уровня рентабельности предприятий в РФ;
- исследовать уровень рентабельности производства российских предприятий на примере предприятия ООО «Корсар»;
- провести анализ динамики рентабельности предприятия ООО «Корсар»;

- предложить пути повышения рентабельности деятельности предприятия ООО «Корсар»;

- внести рекомендации повышения рентабельности предприятия ООО «Корсар».

Реализация намеченных целей и задач осуществлялась на основе изучения научной литературы, посвященной заявленной теме. Теоретическую основу исследования составили изучение и анализ трудов ученых, таких как Балабанов И.Т, Афанасьева В.А, Азаренко Н.Т., Багиев Г.Л. и другие.

При написании выпускной квалификационной работы использовались такие подходы и методы как системно-структурный, причинно-следственный, сравнительный, факторный, функциональный и статистический анализ, экспертные оценки и наблюдения, экономическая интерпретация полученных результатов и др.

**Основное содержание работы.** Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования ресурсов.

Факторы, оказывающие влияние на повышение прибыли предприятий специалисты в области экономики, классифицируют на две группы:

- внутренние факторы деятельности предприятий, которые обусловлены непосредственно его деятельностью носят субъективный характер;

- внешние факторы, которые обусловлены обстоятельствами внешней среды, они не зависят товаропроизводителей и носят объективный характер.



Рисунок 1 - Факторы, влияющие на прибыль и рентабельность

Успешность деятельности предприятия и его прибыль, рентабельность, обусловлена действием ряда внешних и внутренних факторов, среди которых следует выделить следующие: наличие и характер рисков, эффективность развития производства, финансовое положение, дивидендная политика, качество продукции, характеристики конкурентной среды, государственная налоговая политика и политика относительно предпринимательской деятельности, информация о деятельности и многое другое. Все перечисленные нами факторы образуют системы внешних и внутренних рисков формирования прибыли и повышения рентабельности.

Наиболее значимые факторы, которые влияют на рентабельность предприятий РФ, это отраслевая принадлежность, владельцы предприятия, производственный потенциал, менеджмент предприятия и местонахождение.

Рентабельность представляет собой ведущую целевую установку развития предприятия. Кроме того, показатели рентабельности служат отражением способности предприятия грамотно использовать и направлять имеющиеся в его распоряжении денежные потоки, что представляет собой один из базовых параметров при оценке текущих и стратегических позиций деятельности коммерческого предприятия.

Вторая глава посвящена исследованию специфики рентабельности производства российских предприятий на примере предприятия ООО «Корсар».

Цели коммерческой деятельности предприятия - обеспечение поставок конкурентоспособной продукции, которая отвечает всем заявленным и предполагаемым потребностям, требованиям норм и стандартов.

Функционал структурных подразделений ООО «Корсар» определен в положениях о них. Должностные обязанности работников прописаны в их должностных инструкциях. Штат организации составляют 64 работников, большая часть которых в возрасте от 40 до 50 лет. Все работники исследуемой организации имеют 1 или 2 высших образования.

При написании работы, были предложены следующие пути улучшения сбытовой деятельности промышленного предприятия на основе логистического подхода:

- внедрение хорошо отлаженной учетно-информационной системы;
- проведения комплексного анализа расходов и доходов структурных подразделений фирм и всех участников логистической цепи, основанного на применении принципа миссий и единой методологии исчисления издержек;
- определения доли прибыли от логистической деятельности в общей прибыли фирм.

Так же было рассмотрено и проанализировано финансовое состояние ООО «Корсар» за 2017 и 2018 годы, используя методику МСФО (международных стандартов финансовой отчетности), так же был сделан вывод, что анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет говорить о значительном запасе прочности, обусловленном высоким уровнем собственного капитала, который на конец анализируемого периода составил 0,9 (при рекомендуемом значении не менее 0,6). Значит, ООО «Корсар» имеет большие возможности привлечения дополнительных заемных средств без риска потери финансовой устойчивости.

Таблица 1. Анализ баланса (МСФО) предприятия ООО «Корсар» за 2017 – 2018 годы.

| Наименование статей баланса             | 2017 год, руб. | 2018 год, руб. | Прирост, Руб. | Прирост, % |
|---|----------------|----------------|---------------|------------|
| 1                                       | 2              | 3              | 4             | 5          |
| Текущие активы:                         | 135179000      | 149584000      | 14405000      | 10,66      |
| Денежные средства                       | 17 920 000     | 14 393 000     | -3 527 000    | -19,68     |
| Краткосрочные инвестиции                | 23 022 000     | 22 500 000     | -522 000      | -2,27      |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 34 378 000     | 43 575 000     | 9 197 000     | 26,75      |
| Счета и векселя к получению             | 7 838 000      | 6 469 000      | -1 369 000    | -17,47     |
| Межфирменная дебиторская задолженность  | 513 000        | 0              | -513 000      | -100       |
| 1                                       | 2              | 3              | 4             | 5          |
| Прочая дебиторская задолженность        | 26 027 000     | 37 106 000     | 11 079 000    | 42,57      |
| Долгосрочная дебиторская задолженность  | 0              | 0              | 0             |            |
| Товарно-материальные запасы             | 59 374 000     | 66 628 000     | 7 254 000     | 12,22      |
| Сырье, материалы и комплектующие        | 41 486 000     | 47 775 000     | 6 289 000     | 15,16      |
| Незавершенное производство              | 3 640 000      | 4 458 000      | 818 000       | 22,47      |
| Готовая продукция                       | 14 248 000     | 14 395 000     | 147 000       | 1,03       |
| Расходы будущих периодов                | 485 000        | 2 488 000      | 2 003 000     | 412,99     |
| Прочие текущие активы                   | 0              | 0              | 0             |            |
| Долгосрочные активы:                    | 269 892 000    | 335 855 000    | 65 963 000    | 24,44      |
| Земля, здания и оборудование            | 200 603 000    | 226 876 000    | 26 273 000    | 13,10      |
| Нематериальные активы                   | 0              | 8000           | 8000          |            |
| Долгосрочные инвестиции                 | 30 088 000     | 30 088 000     | 0             |            |
| Незавершенные                           | 39 201 000     | 78 211 000     | 39 010 000    | 99,51      |

|   |                    |                    |                   |              |
|---|--------------------|--------------------|-------------------|--------------|
| инвестиции                              |                    |                    |                   |              |
| Прочие долгосрочные активы              | 0                  | 672 000            | 672 000           |              |
| <b>СУММАРНЫЙ АКТИВ</b>                  | <b>405 071 000</b> | <b>485 439 000</b> | <b>80 368 000</b> | <b>19,84</b> |
| Текущие обязательства:                  |                    |                    |                   |              |
| Краткосрочные займы                     | 0                  | 0                  | 0                 |              |
| Кредиторская задолженность:             |                    |                    |                   |              |
| Счета и векселя к оплате                | 5 501 000          | 12 728 000         | 7 227 000         | 131,38       |
| Налоги к уплате                         | 13 279 000         | 13 752 000         | 473 000           | 3,56         |
| Межфирменная кредиторская задолженность | 1 099 000          | 2 825 000          | 1 726 000         | 157,05       |
| Полученные авансы                       | 10 300 000         | 883 000            | -9 417 000        | -91,43       |

При изучении и анализе финансовой деятельности предприятия было выявлено, что рентабельность продаж, отражающая долю чистой прибыли в объеме продаж организации, увеличилась и составила 12,39%.

Рентабельность собственного капитала предприятия, определяющая эффективность использования вложенных в ООО «Корсар» средств увеличилась, что является положительным фактом, и составила 20,06%.

Рентабельность внеоборотных активов (отражающая эффективность использования внеоборотных активов и показывающая, какую прибыль приносит единица внеоборотного капитала предприятия) увеличилась, что является положительной динамикой, и составила 26,94%.

|                                      |         |
|--------------------------------------|---------|
| Рентабельность продаж                | 12,39%. |
| Рентабельность собственного капитала | 20,06%. |
| Рентабельность внеоборотных активов  | 26,94%. |

Рисунок 2 - Анализ финансовой деятельности ООО "Карсар"

В результате обобщения финансовых показателей предприятия можно прийти к заключению, что валюта баланса предприятия за исследуемый промежуток времени увеличилась, так же имеется тенденция к увеличению сроков погашения дебиторской задолженности, что означает ухудшение деловая активность ООО «Корсар».

Как итог, необходимо принять соответствующие меры к увеличению рентабельности собственного капитала предприятия, так как этот показатель ниже нормативного уровня. Недостаток собственного капитала повышает риск неплатежеспособности компании. Уровень заемного капитала находится на приемлемом уровне, что свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости предприятия.

После изучения и анализа показателей ликвидности в деятельности предприятия ,можно сделать вывод, что платежеспособность ООО «Корсар» находится на уровне несколько более низком, чем оптимальное значение. При непринятии мер в результате недавних изменений возрастает вероятность снижения платежеспособности предприятия в будущем.

При написании работы, были предложены рекомендации повышения рентабельности предприятия ООО «Корсар».

В настоящее время основным способом изучения и преодоления финансовых проблем на данном предприятии, повышения прибыли и рентабельности его деятельности, является проведение анализа финансово-

экономической деятельности и разработка на ее основе грамотной финансовой политики. Таким образом, финансовые проблемы предприятия ООО «Корсар» тесно связаны с вопросами формирования и внедрения в жизнь грамотной и высококвалифицированной финансовой политики.

Для обеспечения максимального уровня прибыли, с целью разрешения финансовых проблем предприятию ООО «Корсар» необходимо следующее стратегическое направление:

- постоянно увеличивать объем продаж;
- создавать условия для постоянного обеспечения производства финансовыми ресурсами;
- осуществлять постоянный контроль расходов;
- эффективно управлять процессом формирования рентабельности;
- наиболее оптимально рассчитать период производственного цикла;
- оптимизировать величину запасов и др.

Следующее стратегическое направление включает в себя:

- постоянный детальный и тщательный анализ контрагентов;
- сведение к минимуму финансовых рисков;
- синхронизацию денежных потоков;
- необходимое количество денежных средств;
- постоянный финансовый мониторинг и др.

С целью более эффективного функционирования предприятия, повышения рентабельности его деятельности, предлагаем провести оптимизацию системы сбыта производимой на изучаемом нами предприятии продукции.

На основе логистического подхода нами предложены следующие пути оптимизации и улучшения сбытовой деятельности промышленно-торгового предприятия ООО «корсар»:

- внедрение в деятельность предприятия отлично разработанной и хорошо отлаженной учетно-информационной системы;

- проведения комплексного анализа расходов и доходов структурных подразделений предприятия и всех участников логистической цепи, который базируется на применении принципа миссий и единой методологии исчисления издержек;

- определения доли прибыли от логистической деятельности в общей прибыли изучаемого нами предприятия.

Для повышения эффективности деятельности предприятия ООО «Корсар» нами также рекомендовано соблюдение следующих требований:

- поддержание связи логистики с корпоративной стратегией;
- совершенствование организации движения материальных потоков;
- поступление необходимой информации и современная технология ее обработки;

- эффективное управление трудовыми ресурсами;
- налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами в области выработки стратегии;

- учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей;
- определение оптимальных уровней качества логистического обслуживания с целью повышения рентабельности;

- тщательная разработка логистических операций.

Для оптимизации сбытовой деятельности предприятия ООО «Корсар» необходимо также:

- расширить дистрибутивную сеть и сеть региональных представителей. Для этого нужно нанять торговых представителей в близлежащих городах, которые будут заниматься только регионами, сосредоточить управление маркетингом в регионах в руках менеджеров по продажам;

- привлечь молодых специалистов для более эффективной работы компании.

- проводить корпоративные мероприятия, с целью сплочения команды и налаживания связей с подчиненными.

- проведение больше тренингов для овладения навыками продаж, ежеквартально проводить совещания по подведению итогов.

- премировать сотрудников по окончанию успешной сделки по привлечению новых клиентов.

**Заключение.** Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов.

Рентабельность производства представляет собой наиболее обобщающий, качественный показатель экономической эффективности производства, эффективности функционирования коммерческих предприятий.

Для обеспечения максимизации прибыли и рентабельности, с целью разрешения имеющихся производственных и других проблем современных предприятий, необходимо следующее стратегическое направление:

- увеличивать объем продаж;
- эффективно управлять процессом формирования рентабельности;
- создавать условия для постоянного обеспечения производства финансовыми ресурсами;
- осуществлять постоянный контроль расходов;
- наиболее оптимально рассчитать период производственного цикла;
- оптимизировать величину запасов и др.

Следующее стратегическое направление включает в себя:

- сведение к минимуму финансовых рисков;
- синхронизацию денежных потоков;
- постоянный детальный и тщательный анализ контрагентов;
- необходимое количество денежных средств;
- постоянный финансовый мониторинг и др.

При изучении деятельности предприятия ООО «Корсар» нами выявлено, что основными финансовыми проблемами предприятия являются

следующие – источники финансирования, управление доходами и расходами предприятий, решение вопросов рентабельности производства, их ликвидности и платежеспособности.

Для обеспечения максимизации прибыли, с целью разрешения финансовых проблем предприятию ООО «Корсар» необходимо следующее стратегическое направление:

- увеличивать объем продаж;
- эффективно управлять процессом формирования рентабельности;
- создавать условия для постоянного обеспечения производства финансовыми ресурсами;
- осуществлять постоянный контроль расходов;
- наиболее оптимально рассчитать период производственного цикла;
- оптимизировать величину запасов и др.

Следующее стратегическое направление включает в себя:

- сведение к минимуму финансовых рисков;
- синхронизацию денежных потоков;
- постоянный детальный и тщательный анализ контрагентов;
- необходимое количество денежных средств;
- постоянный финансовый мониторинг и др.

Нами предложены следующие пути улучшения сбытовой деятельности промышленно-торгового предприятия ООО «Корсар» на основе логистического подхода:

- внедрение хорошо отлаженной учетно-информационной системы;
- проведения комплексного анализа расходов и доходов структурных подразделений фирм и всех участников логистической цепи, основанного на применении принципа миссий и единой методологии исчисления издержек;
- определения доли прибыли от логистической деятельности в общей прибыли фирм.

Также нами предложена система стимулирование сбыта, а именно, бонусная программа для постоянных покупателей, которая заключается в создании накопительной системы скидок.

Отметим, что основная цель разработки мер по улучшению финансового состояния – улучшить платежеспособность предприятия для продолжения его эффективной хозяйственной деятельности и удовлетворения требований кредиторов.