

Кафедра «Финансы и налоги»

Преподаватель: Просалова Вероника Сергеевна,
к.э.н., доцент

«ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ (ПРЕДПРИЯТИЙ)»



ВГУЭС

**Тема 7. Рентабельность
предприятия, методы её
определения и пути
повышения.**



Рентабельность активов (экономическая рентабельность)

- комплексный показатель, дающий оценку результатам основной деятельности организации и выражающий доходность на 1 руб. активов.



Рентабельность активов:

$$\text{ROA} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{средняя величина активов за период}}$$



Рентабельность собственного капитала

- показывает отдачу, приходящуюся на 1 руб.
вложенного акционерами капитала



Рентабельность собственного капитала:

$$\text{ROE} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина капитала}}$$



Система показателей рентабельности:

- рентабельность продаж;
- рентабельность активов (рентабельность всех активов, рентабельность внеоборотных активов);
- рентабельность собственного капитала.



Факторы, влияющие на изменение коэффициентов рентабельности активов:

- технико-организационный уровень производства;
- структура активов;
- интенсивность использования производственных ресурсов;
- объем и структура выпускаемой продукции;
- прибыль по видам деятельности и др.



Модели коэффициентов рентабельности активов:

- качественная модель;
- количественная модель.



Качественная модель ROA:

Прибыль

Средние совокупные активы

Прибыль

Объем продаж

Объем продаж

Средние совокупные активы

*



ՀՀ ԿՄԸ

Факторы, влияющие на рентабельность через прибыль:

- внутренние:
 1. учетная политика организации;
 2. система ценообразования;
 3. структура продаж;
- внешние:
 1. тип рынка;
 2. цены на сырье и материалы;
 3. налоговая система.



Факторы, влияющие на цену через величину активов:

- внутренние:

1. наличие, величина и уровень управления сверхнормативными запасами;
2. доля активной части основных средств;
3. величина оборачиваемости активов;

- внешние:

1. соблюдение договорных условий (сроков) поставщиками;
2. степень развитости транспортных коммуникаций;
3. уровень социально-экономической значимости организации в регионе.



Способы повышения рентабельности активов с помощью внутренних факторов:

- увеличение прибыли (путем повышения цен и/или снижения себестоимости);
- относительное снижение величины всех активов (по отношению к выручке);
- повышение рентабельности продаж;
- увеличение уровня капиталоотдачи;
- увеличение оборачиваемости активов;
- увеличение объемов продаж наиболее рентабельных видов продукции;
- увеличение доли активной части основных средств и др.



Система показателей рентабельности продаж:

- рентабельность продаж всей продукции за период, рассчитываемую как отношение показателей прибыли от продаж к выручке-нетто;
- рентабельность продаж отдельных видов продукции отдельно по каждому виду реализуемой продукции.



Факторы, формирующие, показатели рентабельности продаж:

- показатели прибыли;
- выручка-нетто за рассматриваемый период.



Факторы, вызывающие рост рентабельности продаж:

- рост цен при постоянных затратах на производство;
- снижение затрат на производство при постоянных ценах;
- повышение темпов роста цен над темпами роста затрат.



Использование материалов презентации

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью авторов. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия авторов.

