

организованную работу. На данный момент на предприятии разработан ряд внутренних стандартов, регулирующих организацию трудового процесса, согласно которым каждое рабочее место снабжено соответствующим паспортом, предметы и средства труда имеют цветовой и буквенный код, облегчающий процесс работы, сокращающий время непроизводительной работы, а цеха структурированы в строгом соответствии с принципами рациональной организации труда.

Примеры представленных предприятий показали, что бережливое производство – это набор передовых технологий, которые могут быть внедрены на промышленных предприятиях различных отраслей Беларуси. Применение принципов бережливого производства способствует успешному развитию предприятия и повышению его экономической и технологической эффективности, что способствует укреплению конкурентных позиций на рынке. Это позволяет открыть горизонты для освоения новых рынков, а также производить и реализовывать востребованную и конкурентоспособную продукцию.

Список использованных источников

1. Бородулин, А. Л., Казарин, В. В., Косарева, Н. С., Серебренников, С. С. Бережливое производство. Учебное пособие. – СПб : Питер, 2023. – 224 с.
2. Гайсина, З. М. Практика внедрения инструментов бережливого производства : зарубежный и отечественный опыт / З. М. Гайсина, А. Н. Дырдонова // Электронный научный журнал «Вектор экономики», 2023. – № 4.

УДК 336.6

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Касаева Т. В., к.т.н., доц., Шеремет О. О., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. Рыночные условия хозяйствования приводят к тому, что рентабельность рассматривается как показатель эффективности функционирования конкретной организации или предпринимательской деятельности, то есть показывает коэффициент отдачи вовлеченного в эту деятельность имущества или активов бизнеса. В исследовании проведен сравнительный анализ показателей рентабельности активов зарубежных и национальных компаний, предпринята попытка количественной оценки влияния на показатели рентабельности активов таких факторов как рентабельность продаж и удельный вес краткосрочных (оборотных) активов в валюте баланса.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность активов, рентабельность продаж, долгосрочные (внеоборотные) активы, краткосрочные (оборотные) активы, уравнение регрессии.

Показатели рентабельности являются основными в поле зрения финансовых аналитиков. Эволюция практического использования этих показателей в национальной практике позволяет проследить поэтапный переход от затратных (рентабельность продукции) к доходным (рентабельность продаж) и далее от доходных к ресурсным (рентабельность активов, рентабельность собственного капитала) показателям. Традиционно оценка деятельности национальных экономических субъектов проводится по затратным и доходным показателям рентабельности, среди которых общепринято выделять основные – рентабельность произведенной или реализованной продукции и рентабельность продаж, в то время как большинство зарубежных компаний акцентирует внимание на достижении высокого уровня показателя рентабельности активов.

Рентабельность активов (ROA – Return On Assets) – характеристика возможности организации зарабатывать прибыль на вложенные в нее активы, то есть эффективность использования имущества. Ее можно также назвать эффективностью конвертирования компанией инвестированных средств в чистую прибыль. Представляет собой соотношение

чистой прибыли за определенный период и средней стоимости активов, которые были на балансе организации в тот же отрезок времени и показывает, сколько прибыли пришлось на 1 руб. долгосрочных и краткосрочных активов.

Показатель имеет безусловное преимущество – простота расчета и доступность: не требуется сложная методология и дополнительная информация, так как вся необходимая информация присутствует в типовых формах бухгалтерской финансовой отчетности. Рост этого показателя трактуется как успешность бизнеса, как отлаженность бизнес-процессов организации. С другой стороны, к проблемным вопросам использования этого показателя могут быть отнесены возможности его применения для сравнительной оценки компаний, функционирующих в разных видах экономической деятельности. Например, в интеллектуальной сфере бизнес имеет сравнительно небольшую стоимость активов, но может приносить большие доходы.

В большинстве случаев основными факторами роста рентабельности активов промышленной организации называют:

- рост чистой прибыли организации;
- снижение расходов, связанных с производством и реализацией продукции;
- рост оборачиваемости активов.

В качестве же факторов, послуживших причиной падения уровня рентабельности активов, в финансовом анализе рассматриваются:

- уменьшение чистой прибыли организации;
- рост стоимости долгосрочных и краткосрочных активов;
- снижение оборачиваемости активов.

На наш взгляд, на уровень рентабельности активов в значительной степени будет оказывать влияние структура активов, то есть соотношение долгосрочных (внеоборотных) и краткосрочных (оборотных) активов. В данном исследовании предпринята попытка оценки влияния на рентабельность активов отдельных организаций удельного веса оборотных активов в их общей стоимости. Обоснованием этого фактора роста либо снижения уровня рентабельности активов служит тот факт, что ускорение оборачиваемости всех активов при их неизменной структуре может давать только их мобильная часть – оборотные активы.

Второй фактор, который рассматривался в данной работе – это рентабельность продаж. Многогранность финансово-хозяйственной деятельности организаций, в том числе и производящих продукцию, приводит к тому, что высокодоходные продажи не всегда приводят к рентабельности активов, а нерентабельные продажи могут идти параллельно с высокорентабельной финансовой и инвестиционной деятельностью, что приведет к положительному значению чистой прибыли

В качестве объектов исследования были выбраны 11 зарубежных компаний (Mercedes-Benz, General-Motors, Coca-Cola и др.) и 11 белорусских организаций (ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «Могилевлифтмаш», ОАО «Савушкин продукт» и др.). Выбор объектов исследования объясняется доступностью их финансовой отчетности в открытом доступе. Временной лаг исследования также определен наличием финансовых отчетов за периоды 2020–2021 годы на официальных сайтах компаний. По классификатору видов экономической деятельности все объекты исследования относятся к промышленным производствам, но основные виды деятельности имеют различные.

Для выявления влияния выбранных факторных показателей (X) на рентабельность активов (Y) был проведен корреляционно-регрессионный анализ. В таблице 1 приведены уравнения регрессии, характеризующие зависимость признака – результата от выбранных факторов. Для каждого года строилось отдельное уравнение регрессии.

Таблица 1 – Уравнения регрессии зависимости рентабельности активов белорусских организаций от факторных показателей

Год	Факторный показатель	
	Доля краткосрочных активов в валюте баланса	Рентабельность продаж
2020	$Y = -0,0034X + 0,5335$	$Y = -0,1726X + 12,204$
2021	$Y = -0,0063X + 0,5571$	$Y = 0,3159X + 8,2689$

Источник: составлено авторами.

Отрицательные коэффициенты регрессии указывают на обратную зависимость рентабельности активов белорусских предприятий от доли краткосрочных активов в валюте баланса и в базисном, и в отчетном году. Что касается взаимосвязи рентабельности активов

и рентабельности продаж, то в 2020 году мы видим отрицательную регрессию, что означает обратную связь между данными показателями: рентабельность активов увеличивается при снижении рентабельности продаж. Такая ситуация в 2020 году могла быть под влиянием пандемии COVID-19, когда продажи компаний упали и они стали искать новые пути повышения прибыли и, соответственно, эффективности деятельности. В 2021 году тенденция изменилась в противоположную сторону: прямо пропорционально с рентабельностью продаж растет и рентабельность активов.

Аналогичный анализ был проведен и по зарубежным компаниям, результаты которого вынесены в таблицу 2.

Таблица 2 – Уравнения регрессии зависимости рентабельности активов зарубежных компаний от факторных показателей

Год	Факторный показатель	
	Доля оборотных активов в валюте баланса	Рентабельность продаж
2020	$Y = 0,0097X + 0,3543$	$Y = 0,2570X + 4,3129$
2021	$Y = 0,0053X + 0,3491$	$Y = 0,3471X + 5,1186$

Источник: составлено авторами.

Полученные уравнения регрессии свидетельствуют о наличии прямой зависимости между рентабельностью активов и долей оборотного капитала в общей сумме активов в 2020 и 2021 годах. Оценка зависимости рентабельности активов от рентабельности продаж зарубежных компаний позволяет также сделать вывод об их прямой взаимосвязи.

В целом по результатам корреляционно-регрессионного анализа можно сделать следующие выводы (таблица 3):

Таблица 3 – Выводы по результатам исследования

Белорусские компании	Зарубежные компании
Уровни показателей рентабельности активов находятся в пределах от 0,06 до 16,7	Уровни показателей рентабельности активов находятся в пределах от 1,32 до 26,97
Уровни показателей рентабельности продаж находятся в пределах от 2,55 до 17,97	Уровни показателей рентабельности продаж находятся в пределах от 2,26 до 45,28
Рентабельность активов имеет обратную зависимость от доли краткосрочных активов в общей стоимости имущества. Теснота связи оценивается как слабая.	Рентабельность активов имеет прямую зависимость от доли оборотных активов в общей стоимости имущества. Теснота связи оценивается как сильная.
Зависимость рентабельности активов от рентабельности продаж по годам носит разнонаправленный характер. Теснота связи оценивается как слабая.	Зависимость рентабельности активов от рентабельности продаж прямая. Теснота связи оценивается как сильная.

Источник: составлено авторами.

Изучение зарубежного опыта показывает, что нормальным значением ROA для большинства компаний в США и других развитых странах считается диапазон от 5 % до 10 %. Многие национальные компании демонстрируют достаточный с этих позиций уровень рентабельности активов, несмотря на то, что у зарубежных компаний он выше.

Требуется внимания тот факт, что у национальных компаний не наблюдается влияния доли оборотного капитала на рентабельность активов. Среди прочих причин это может быть и следствием высокой стоимости долгосрочных активов, которые не всегда в полной мере загружены в процессе хозяйственной деятельности. Эксперты в этом случае предлагают два пути: либо расширение бизнеса за счет покупки нового, современного высокопроизводительного оборудования, обеспечивающего снижение затрат и улучшение качества продукции; либо продажа неэффективных активов, которые не приносят прибыли, что приведет к уменьшению стоимости вовлеченных в бизнес активов.