

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОВРОВ И КОВРОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

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

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

Реферат. Современный этап развития экономики, характеризующийся ужесточением конкуренции, ростом предпринимательских рисков, процессами глобализации, дефицитом сырьевых ресурсов, требует от бизнеса постоянного сопоставления своих доходов с понесёнными расходами на их получение, с величиной вложенного капитала, привлечёнными инвестициями. Целевой функцией экономического субъекта становится максимизация прибыли как конечного финансового результата деятельности, но ключевую роль при этом играет размер привлечённых для достижения этой цели ресурсов или активов. В настоящее время в финансовом анализе сложилась целая система показателей рентабельности, каждый из которых выполняет свою функцию при принятии управленческих решений. Данная статья освещает материалы исследования динамики основных показателей рентабельности деятельности ОАО «Витебские ковры» и организаций Российской Федерации, специализирующихся на производстве ковров и ковровых изделий. Выводы исследования базировались на расчете аналитических показателей динамики и результатов такого метода анализа как приведение рядов динамики к единому основанию.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность продукции, рентабельность продаж, рентабельность активов, оценка динамики, коэффициент опережения.

ОАО «Витебские ковры» является абсолютным лидером по производству и экспорту ковров и ковровых изделий на рынке Республики Беларусь. Основным импортером продукции организации является Российская Федерация. Поэтому представляет интерес сравнение показателей эффективности деятельности ОАО «Витебские ковры» с ведущими организациями данной отрасли из Российской Федерации, в качестве которых объектами исследования были выбраны следующие 6 предприятий: ООО «РОЯЛТАФТ», ООО «НЕВА ТАФТ», ООО «КОВРОТЕКС-М», ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани», ООО «БЕЛКА» и ООО «СП ЗАРТЕКС».

Основными показателями финансового анализа результатов деятельности бизнеса являются показатели рентабельности, разнообразие которых группируется в три подхода – затратный, доходный и ресурсный. В работе были использованы основные показатели оценки рентабельности каждого из названных подходов: затратного – рентабельность продукции, доходного – рентабельность продаж, ресурсного – рентабельность активов. Расчет показателей рентабельности деятельности организаций Российской Федерации по производству ковров и ковровых изделий, а также ОАО «Витебские ковры» выполнен на основе информации о деятельности организаций, имеющейся в открытом доступе за период 2018– 2023 гг. Результаты выполненного расчета приведены в таблице 1.

По результатам расчетов можно отметить, что большинство рассматриваемых зарубежных организаций демонстрируют более высокие уровни показателей рентабельности по сравнению с отечественным производителем. По показателям рентабельности продукции и рентабельности продаж явным лидером выступает компания ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани», в то время как ОАО «Витебские ковры» практически в каждом из рассматриваемых лет занимает последние позиции, оставляя позади лишь ООО «КОВРОТЕКС-М» в 2018– 2020 гг. Что касается ресурсного показателя рентабельности активов, его значение в ОАО «Витебские ковры» снижается до отрицательного, что происходит за счет появляющихся в эти периоды убытков не от основной, а от прочей деятельности. У зарубежных же организаций такая картина встречается только у ООО «НЕВА ТАФТ» в 2022 г.

Таблица 1 – Динамика показателей рентабельности деятельности организаций по производству ковров и ковровых изделий

В %

Наименование организации	Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ООО «Витебские ковры»	рентабельность продукции	6,64	5,76	9,18	2,89	3,40	5,46
	рентабельность продаж	5,78	5,03	7,68	2,60	3,29	5,18
	рентабельность активов	1,00	2,48	4,04	0,31	-2,79	-0,41
ООО «РОЯЛТАФТ»	рентабельность продукции	23,88	23,58	13,29	11,05	6,49	20,94
	рентабельность продаж	18,90	18,39	10,86	9,21	5,47	15,85
	рентабельность активов	14,02	11,94	2,84	5,67	1,98	10,53
ООО «НЕВАТАФТ»	рентабельность продукции	8,98	7,56	8,54	5,00	6,35	6,16
	рентабельность продаж	7,06	5,94	6,83	4,38	5,33	5,28
	рентабельность активов	3,08	3,65	4,16	4,91	-1,99	3,72
ООО «КОВРОТЕКС-М»	рентабельность продукции	0,56	1,45	4,05	4,86	8,85	7,24
	рентабельность продаж	0,53	1,36	3,67	4,31	7,46	6,13
	рентабельность активов	0,17	1,57	1,47	9,01	0,70	0,95
ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани»	рентабельность продукции	38,51	11,11	50,26	33,06	25,99	27,11
	рентабельность продаж	22,07	6,45	24,16	18,76	14,51	14,52
	рентабельность активов	6,17	2,37	5,04	4,75	4,95	6,06
ООО «БЕЛКА»	рентабельность продукции	6,82	11,24	10,49	10,88	8,04	17,35
	рентабельность продаж	6,37	9,51	9,03	9,33	6,70	14,68
	рентабельность активов	2,15	6,88	3,52	11,65	8,47	11,79
ООО «СП ЗАРТЕКС»	рентабельность продукции	11,48	10,13	16,97	15,20	18,38	18,99
	рентабельность продаж	9,09	8,14	12,96	11,80	13,87	14,60
	рентабельность активов	1,69	1,22	2,27	2,80	2,11	2,54

Источник: составлено авторами.

Если анализировать динамику показателей в рассматриваемом периоде, то приходим к следующим выводам. Показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж у ОАО «Витебские ковры» демонстрируют отрицательную динамику, за исключением 2020 года. Несмотря на то, что у ряда российских производителей ковровых изделий также наблюдается тенденция снижения уровня рентабельности продукции и рентабельности продаж по сравнению с начальными уровнями, абсолютные значения показателей у них выше, чем у ОАО «Витебские ковры», особенно это касается ООО «РОЯЛТАФТ» и ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани». Половина российских организаций из числа объектов исследования, а именно ООО «КОВРОТЕКС-М», ООО «БЕЛКА» и ООО «СП

ЗАРТЕКС», демонстрируют значительный рост показателей рентабельности каждый год рассматриваемого периода в сравнении со значениями этих показателей в базисном 2018 году. Для сравнительной оценки динамики данных показателей у ОАО «Витебские ковры» и российских компаний в исследовании применен метод приведения рядов динамики к единому основанию, когда в качестве базисного периода для всех организаций принят 2018 год.

Для сравнительной характеристики показателей рентабельности ОАО «Витебские ковры» с предприятиями Российской Федерации рассчитаны коэффициенты опережения базисных темпов роста показателей рентабельности предприятий Российской Федерации по отношению к базисным темпам роста показателей рентабельности ОАО «Витебские ковры» (табл. 2):

Таблица 2 – Коэффициенты опережения темпов роста уровня рентабельности предприятий Российской Федерации над темпами роста показателей рентабельности ОАО «Витебские ковры» за 2018–2023 гг.

Наименование организации	По рентабельности продукции	По рентабельности продаж
ООО «РОЯЛТАФТ»	1,07	0,9
ООО «НЕВА ТАФТ»	0,83	0,8
ООО «КОВРОТЕКС-М»	15,75	12,8
ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани»	0,86	0,7
ООО «БЕЛКА»	3,09	2,6
ООО «СП ЗАРТЕКС»	2,01	1,8

Источник: составлено авторами.

Несмотря на тот факт, что наблюдаются несколько значений меньше 1, они не позволяют нам сделать вывод о преимущественном положении ОАО «Витебские ковры»: например, если ООО «ШАХИНТЕКС Интернешнл Компани» снизило рентабельность продаж с 22,07 до 14,52 %, то ОАО «Витебские ковры» с 5,78 до 5,18. Вместе с тем уровень рентабельности продаж многие экономисты рассматривают как важнейший показатель конкурентоспособности.

Особое значение в финансовом анализе придается показателю рентабельности активов, так как он дает обобщенную характеристику доходности бизнеса путем соотношения чистой прибыли и среднегодовой стоимости вовлеченных в данный бизнес активов. Наличие чистого убытка при положительном финансовом результате по основной деятельности, как это произошло и у ОАО «Витебские ковры» не позволяет произвести сравнительную оценку с компаниями РФ.

Следует отметить, что несмотря на то, что большинство предприятий Российской Федерации опережает национального производителя ковровых изделий по уровню доходности, у ОАО «Витебские ковры» наметилась положительная тенденция на последнем анализируемом периоде и имеется опыт более рентабельной деятельности, о чем свидетельствуют данные 2020 года.

Список использованных источников

1. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «БЕЛКА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/belka-1145007003943>. – Дата доступа: 04.04.2025.
2. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «НЕВА ТАФТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/neva-taft-1027812400890>. – Дата доступа: 04.04.2025.
3. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «РОЯЛТАФТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/royaltaft-1155007003491>. – Дата доступа: 04.04.2025.
4. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «СП ЗАРТЕКС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/sp-zarteks-1026605770575>. – Дата доступа: 04.04.2025.
5. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «КОВРОТЕКС-М» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/kovroteks-m>

1185027016327. – Дата доступа: 04.04.2025.

6. Портал «Чекко» – проверь любую организацию или ИП. ООО «ШАХИНТЕКС ИНТЕРНЕСНЛ КОМПАНИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://checko.ru/company/shahinteks-interneshnl-kompani-1136193000800>. – Дата доступа: 04.04.2025.

УДК 657.1

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОАО «АМКОДОР-КЭЗ»

Боган С. В., студ., Пакшина Т. П., к.э.н., доц.

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

Реферат. В статье рассмотрены основные проблемы учета и внутреннего контроля дебиторской задолженности ОАО «Амкодор-КЭЗ», предложены направления их решения.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, дебиторская задолженность, внутренний контроль.

Дебиторская задолженность – это обязанность должника перед организацией в виде долга, возникшая в процессе хозяйственных взаимоотношений с ними в рамках производственно-коммерческого цикла за выполненные для него работы, оказанные услуги, проданные материалы и товары, документально принятые, подписанные и подтвержденные накладными и актами выполненных работ, но не оплаченные включая выданные авансы контрагентам и сотрудникам, по итогам возврата которого в соответствии с заключенным договором ожидается получение денежных средств/прочего расхода и изменение стоимости части имущества. Работа, которая была выполнена, но не принята документально, не несет возникновения дебиторской задолженности; [1, 2].

При исследовании уровня организации учета дебиторской задолженности в ОАО «Амкодор-КЭЗ» выявлено ряд недостатков, которые требуют устранения:

- отсутствие должного контроля за состоянием дебиторской задолженности в организации;
- не все покупатели-дебиторы подтвердили задолженность при проведении годовой инвентаризации;
- несвоевременное оформление и предъявление претензий дебиторам;
- не всегда обоснованно авансирование поставщиков материалов.

Так, дебиторская задолженность ОАО «Амкодор-КЭЗ» сложилась в сумме 18139045,3 руб. на счетах 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» по двум причинам:

- по причине авансирования поставщиков материалов, работ и услуг в сумме 8 628877,85 руб., в том числе не подтвержденная на сумму 267286,85 руб;
- по причине реализации готовой продукции на условиях последующей оплаты в сумме 9 510167,45 руб., в том числе не подтвержденная на сумму 1 161478,75 руб.

Эффективное управление дебиторской задолженностью представляет собой работу организации в части определение размера и условия предоставления товарного кредита покупателям продукции и авансирования поставщиков материалов и услуг. В кредитную политику входит следующие вопросы:

- срок предоставления кредита;
- оценка кредитоспособности покупателей;
- возможность предоставления, скидок, создание резервов по сомнительным долгам и способы взыскания задолженности.

С учетом особенностей деятельности организации дебиторскую задолженность нами предложено сгруппировать по следующим срокам: 1) от 0 до 10 дней; 2) от 11 до 30 дней; 3) от 31 до 60 дней; 4) более 60 дней.

Группировку задолженности можно отразить в отчете, который позволит наглядно представить долги по срокам образования, отдельно по каждому контрагенту (табл. 1).

Данные отчета позволят определить клиентов, не вернувших долги, общую сумму задолженности, долю задолженности каждого клиента в общем объеме дебиторской