

АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ РАСЧЕТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Рыночная экономика в настоящее время набирает все большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того, кто принимает решение, какую ответственность несет и какие цели преследует.

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является рентабельность. Она представляет собой относительный показатель отражающий уровень доходности использования материальных, трудовых денежных и других ресурсов. Рассчитывается как отношение прибыли к затратам или использованным ресурсам.

Чтобы оценить сравнительную эффективность отдельных отраслей и предприятий, которые выпускают различные виды продукции в разных объемах, используют показатели рентабельности. Они показывают отношение полученной прибыли к затраченным ресурсам на производство продукции. Из всех показателей наиболее часто применяются следующие:

- *общая рентабельность* – отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных и оборотных средств;
- *рентабельность собственного капитала* – отношение прибыли к среднему за период размеру собственного капитала;
- *рентабельность активов* – отношение чистой прибыли, полученной за период к средней величине активов предприятия за период. Показывает способность активов компании порождать прибыль, индикатор доходности деятельности компании, свободный от влияния объема заемных средств;
- *рентабельность продукции* – отношение всей полученной прибыли к полной себестоимости реализованной продукции;
- *рентабельность конкретного изделия* – отношение прибыли от реализации изделия к полной себестоимости изделия. Этот показатель очень важен для принятия решений по управлению производством. Он показывает степень рентабельности производимого изделия. Учитывая, что цель предпринимательской деятельности – получение максимальной прибыли, предприятие после анализа рентабельности изделия должно принять решение – избавиться от убыточных изделий и увеличить выпуск высокорентабельных видов продукции;
- *рентабельность оборота* – отношение прибыли к валовой выручке.

Показатели рентабельности особенно важны для кредиторов и акционеров организации. Они измеряют доходность предприятия с различных по-

зиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Так как показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий, они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. Поэтому мы предлагаем приложение, которое поможет сделать правильный расчет показателей, тем самым покажет предприятию точный анализ конкурентоспособности его продукции на рынке, а также даст толчок для увеличения объема продаж и корректировки производственного процесса. Показатели рентабельности имеют более или менее значительные колебания по годам, что является следствием изменения цен реализации и себестоимости продукции. Разработанное приложение рассчитывает показатели рентабельности и, отображая их графически, позволяет анализировать тенденции развития этих показателей по годам на заданном отрезке времени.

Анализ рентабельности особенно важен в современных, рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

А. В. Долгая, Е. С. Дайнеко

Научный руководитель – кандидат физико-математических наук, доцент Н. В. Шамукова, БФ БГЭУ (Бобруйск)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА ОСНОВЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

В современном мире в условиях сложившейся экономической ситуации основной целью любой организации является достижение высокой конкурентоспособности, это характерно и для полноценного развития банковского сектора экономики.

Высокие и устойчивые темпы экономического роста и высокая конкуренция в банковском секторе требуют от руководства коммерческих банков выработки новых решений, направленных на обеспечение поступательного развития на основе укрепления его устойчивости, повышения конкурентоспособности, усиления защиты интересов и укрепления доверия вкладчиков и кредиторов банков.

Клиентоориентированность – это способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов.

Суть этого подхода можно свести к трем наиболее важным ориентирам деятельности: в настоящее время затраты на расширение клиентской базы велики, в связи с этим банки должны быть ориентированы на удержание уже имеющихся клиентов; учитывать индивидуальные особенности каждого клиента, так как с развитием ИТ-технологий и Интернета решение этой