



ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА ТЕКСТИЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «NUR - TEX»

Мирсодикова Дилобар Дилшод кизи

Учительница Ташкентского финансового института

dilobar_barca@mail.ru

<https://doi.org/10.5281/zenodo.6338620>

ИСТОРИЯ СТАТЬИ

Принято: 17 февраль 2022 г.

Утверждено: 22 февраль 2022 г.

Опубликовано: 27 февраль 2022 г.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

затраты, анализ,
рентабельность,
прибыль, себестоимость,
финансовые показатели.

АННОТАЦИЯ

В рыночных условиях наиболее управляемыми с позиции поиска резервов экономии, роста прибыли, рентабельности на предприятии становятся затраты. Появляется потребность в гибких административных системах, в смене методологических принципов управления, проведении аналитических исследований по оптимизации затрат.

Введение

В современных условиях работы производственных предприятий особую актуальность приобретают формирование себестоимости, классификация затрат, контроль за соблюдением действующих норм затрат труда и материальных ценностей, а также научно обоснованное калькулирование себестоимости продукции, направленное на её снижение.

Следовательно уровень себестоимости является одним из слагаемых прибыли и чем ниже себестоимость, тем больше будет прибыли. Пути снижения себестоимости продукции разнообразны. Это прежде всего снижения материальных и трудовых затрат, что в свою очередь достигается в совершенствовании технологии и техники производства, научная

организация процесса производства и т.д.

Изученность литературы

Методологической основой статьи явились труды отечественных и зарубежных ученых в области учета экономических методов управления затратами, анализа и калькулирования себестоимости продукции, экономики комплексного использования минерального сырья (Блатова Н., Друри К., Керимов В.Э., Кузнецов Г.Д., Ларичкин Ф.Д., Лексин В.Н., Моссаковский Я.В., Николаева С.А., Поклад И.И., Сечевица А.М., Хан Д., Чумаченко Н.Г., Шанк Дж. и др.).

Анализ результатов

Важное значение при совершенствовании управления затратами приобретает анализ финансового состояния предприятия, в нашем случае ООО «NUR - TEX». В



активной части баланса наблюдается прирост денежных средств на расчетном счете, кроме этого увеличилось количество дебиторов в сравнении с 2017 годом; пассиве прирост источников имущества связан, в основном, с приростом остатков по

нераспределенной прибыли компании, но в то же время наблюдается снижение обязательств компании что является положительным результатом говорящем о снижении зависимости предприятия от внешних источников.

Таблица 1

**Основные финансовые показатели деятельности предприятия за 2017 - 2019 гг.
(тыс. сум)¹**

Наименование показателя	2017	2018	2019
Чистая выручка от реализации продукции	857447.29	31246 7	124773 0
Себестоимость реализованной продукции	303735.96	18831 5	636272
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции	553711.33	12415 2	611458
Расходы периода	67990.6	21726	53767
Расходы по реализации	6262.85		
Административные расходы	37063.27	16146	11600
Прочие операционные расходы	24664.48	5580	42167
Прочие доходы от основной деятельности	1312.5	1500	x
Прибыль (убыток) от основной деятельности	487033.23	10392 6	557691
Доходы от финансовой деятельности, всего	4923.67	x	x
Доходы от валютных курсовых разниц	4923.67	x	x
Прочие доходы от финансовой деятельности	x	x	x
Расходы по финансовой деятельности	230548.92	0,00	0,00
Убытки от валютных курсовых разниц	230548.92		
Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности	261407.98	10392 6	557691
Прибыль (убыток) до уплаты налога на прибыль	261407.98	10392 6	557691
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	261407.98	10392 6	557691

¹ Самостоятельно составлен автором



По результатам расчетов видно, что в рассматриваемом периоде происходило увеличение показателей выручки,

доходов от основной деятельности, чистой прибыли, а также себестоимости продаж и административных расходов.

Таблица 2

Группировка активов по степени ликвидности, тыс. сум²

Статья	Год		
	2017	2018	2019
1. Наиболее ликвидные активы (A1)	44 936,30	25 173,00	435 533,00
2. Быстро реализуемые активы (A2)	12 677,10	20 217,00	33 400,00
3. Медленно реализуемые активы (A3)	242 731,80	427 520,00	165 540,00
4. Трудно реализуемые активы (A4)	0,00	34 000,00	31 989,00
Баланс	300 345,20	506 910,00	666 462,00

² Самостоятельно составлен автором



При рассмотрении данных, представленных в таблице, видно, что наибольшую долю в структуре активов занимают медленнореализуемые (А3) активы в состав которых входит статья запасы и затраты. При этом их доля к концу рассматриваемого периода снижается за счет роста доли быстрореализуемых (А2) активов, в состав которых входят денежные средства, которые могут быть использованы для выполнения текущих расчётов немедленно. К положительной тенденции можно отнести рост активов группы А1, так как чем больше у компании наличных денежных средств тем быстрее происходит оборачиваемость оборотных средств. К

отрицательной тенденции можно отнести рост активов группы А2 (дебиторской задолженности).

При рассмотрении данных, представленных в таблице, можно отметить, что у предприятия нет пассивов группы П2 состав которых входят: краткосрочные займы, краткосрочные кредиты, авансы, полученные от покупателей и заказчиков. Кроме того, в нашем предприятии не встречаются долгосрочные обязательства, что говорит о независимости от внешних источников.

Таблица 3

Группировка пассивов по степени срочности погашения, тыс. сум³

Пассивы	Год		
	2 017	2 018	2 019
1. Наиболее срочные обязательства (П1)	8 937,20	22 908,00	10 289,00
2. Текущие обязательства (П2)	0,00	0,00	0,00
3. Долгосрочные обязательства (П3)	0,00	0,00	0,00
4. Собственные пассивы (П4)	291 408,00	484 002,00	656 173,00
Баланс	300 345,20	506 910,00	666 462,00

³ Самостоятельно составлен автором



К положительным моментам можно отнести снижение срочных обязательств группы П1, к которым относится кредиторская

задолженность, расчёты по дивидендам. Кроме этого наблюдается рост собственных пассивов группы П4 говорящий об автономии нашего предприятия.

Таблица 4

Определение степени ликвидности баланса предприятия

Нормативное соотношение статей актива и пассива	Фактическое (текущее) сопоставление статей актива и пассива баланса		
	2017	208	2019
$A1 > П1$	+	+	+
$A2 > П2$	+	+	+
$A3 > П3$	+	+	+
$A4 < П4$	+	+	+

Изучая таблицу можно сделать вывод, так как все условия соблюдаются то есть текущие активы превышают внешние обязательства предприятия, то обязательно выполняется и последнее условие $A4 < П4$, неравенство которое подтверждает наличие у предприятия собственных оборотных средств и означает соблюдение минимального условия финансовой устойчивости.

Таким образом, у рассматриваемого предприятия есть проблемы с

ликвидностью и финансовой устойчивостью. В подтверждение этого рассчитаем и проанализируем следующие показатели. Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, рассчитываемые на основании отчётности предприятия (бухгалтерский баланс компании – форма №1) для определения способности компании погашать текущую задолженность за счёт имеющихся текущих (оборотных) активов.

Таблица 5

Показатели ликвидности по предприятию⁴

Показатели	2017	2018	2019
Общий показатель ликвидности	13,89	7,14	48,78
Коэффициент абсолютной ликвидности	5,03	1,10	42,33
Коэффициент критической ликвидности	6,45	1,98	45,58

⁴ Самостоятельно составлен автором



.По результатам расчетов видно, что у рассматриваемого предприятия все относительные показатели ликвидности соответствуют установленным нормативам. Только за 2018 год наблюдается снижение коэффициента абсолютной ликвидности и критической ликвидности. При этом в сравнении с началом рассматриваемого периода заметна тенденция к росту значений показателей данной группы, это анализ показывает то, что финансовое состояние данного предприятия является устойчивым.

По проведенным расчетам видно, за анализируемый период 2017-2018 гг на данном предприятии показатели финансовой устойчивости соответствуют норме, что является положительным результатом. Только коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами выше нормы, что является не очень хорошим результатом, ведь данный коэффициент показывает, в какой степени товарно-материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлеченных заёмных.

Таблица 6

Показатели финансовой устойчивости по предприятию⁵

Показатели	Нормативные значения	Год		
		2017	2018	2019
1. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	> 0,1	0,97	1,02	1,03
2. Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	0,6 - 0,8	1,20	1,13	3,96
3. Коэффициент маневренности собственного капитала	> 0,5	0,97	0,89	0,94
5. Коэффициент автономии	> 0,5	0,97	0,95	0,98
6. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	< 1	0,03	0,05	0,02

⁵ Самостоятельно составлен автором



Если их величина значительно выше обоснованной потребности, то собственные оборотные средства могут

покрыть лишь часть материальных запасов, т.е. показатель будет меньше единицы.

Таблица 7

Абсолютные показатели финансовой устойчивости предприятия, тыс. сум

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
Источники собственных средств (ж)	291 408,00	484 002,00	656 173,00
Основные средства и вложения (а)	0,00	34 000,00	31 989,00
Собственные оборотные средства ($E_c = ж - а$)	291 408,00	450 002,00	624 184,00
Долгосрочные кредиты и займы	0,00	0,00	0,00
Собственные и долгосрочные заемные средства ($E_t = E_c + K_2$)	291 408,00	450 002,00	624 184,00
Краткосрочные кредиты и займы	8 937,20	22 908,00	10 289,00
Основные источники формирования запасов и затрат ($E_{общ} = E_t + K_1$)	300 345,20	472 910,00	634 473,00
Запасы и затраты (б)	242 731,80	427 520,00	165 540,00
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	48 676,20	22 482,00	458 644,00
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных средств	48 676,20	22 482,00	458 644,00
Излишек или недостаток основных источников формирования запасов и затрат	57 613,40	45 390,00	468 933,00
Тип финансовой устойчивости	Абсолютная устойчивость		

Анализ финансовой устойчивости на определенную дату (конец Согласно проведенному анализу на предприятии ООО «NUR - TEX» за период 2017 – 2019 гг. наблюдается абсолютная устойчивость финансового состояния.

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем рентабельности деятельности предприятия и отсутствием нарушений финансовой дисциплины.

Таблица 8

Основные финансовые показатели деятельности предприятия, тыс. сум⁶

⁶ Самостоятельно составлен автором



Наименование показателя	Год			Отклонения, тыс. сум	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Чистая выручка	857 447,00	312 467,00	1 247 730,00	-544 980,00	935 263,00
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг)	303 735,00	188 315,00	636 272,00	-115 420,00	447 957,00
Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции	553 711,00	124 152,00	611 458,00	-429 559,00	487 306,00
Расходы периода,	67 990,00	21 726,00	53 767,00	-46 264,00	32 041,00
Расходы по реализации	6 262,00	0,00	0,00	-6 262,00	0,00
Административные расходы	37 063,27	16 146,00	11 600,00	-20 917,27	-4 546,00
Прочие операционные расходы	24 664,48	5 580,00	42 167,00	-19 084,48	36 587,00
Прочие доходы от основной деятельности	1 312,50	1 500,00	0	187,50	-1 500,00
Прибыль (убыток) от основной деятельности	487 033,23	103 926,00	557 691,00	-383 107,23	453 765,00
Доходы от финансовой деятельности,	4 923,67	0,00	0,00	-4 923,67	0,00
Доходы от валютных курсовых разниц	4 923,67	0,00	0,00	-4 923,67	0,00
Расходы по финансовой деятельности	230 548,92	0,00	0,00	-230 548,92	0,00
Убытки от валютных курсовых разниц	230 548,92	0,00	0,00	-230 548,92	0,00
Прибыль (убыток) от общехозяйственной деятельности	261 407,98	103 926,00	557 691,00	-157 481,98	453 765,00
Прибыль (убыток) до уплаты налога на	261 407,98	103 926,00	557 691,00	-157 481,98	453 765,00



прибыль					
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	261 407,98	103 926,00	557 691,00	-157 481,98	453 765,00

Анализ финансовых показателей – один из методов оценки состояния предприятия и его возможностей в будущем. Он выступает основой стратегического планирования, помогает управленцам выявить ресурсы и направления последующего развития предприятия, найти его сильные и слабые стороны.

По результатам таблицы можно сделать

вывод, что в течение 2017-2019 гг предприятие является прибыльным что говорит об экономическом росте предприятия. В 2019 году наблюдается рост чистой прибыли на 453 765 тыс. сум за счет увеличения чистой выручки, себестоимости производимых товаров на 447 957 тыс. сум, а также валовой прибыли от основной деятельности на 487 306,00 тыс. сум.

Таблица 9

Показатели рентабельности по предприятию⁷

Показатели	Год			Отклонения, тыс. сум	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Выручка	857 447,00	312 467,00	1 247 730,00	-544 980,00	935 263,00
Прибыль (убыток) от основной деятельности	487 033,23	103 926,00	557 691,00	-383 107,23	453 765,00
Активы	1 346 497,23	418 411,00	1 807 440,00	-928 086,23	1 389 029,00
Основные средства	0,00	34 000,00	31 989,00	34 000,00	-2 011,00
Себестоимость продукции	303 735,00	188 315,00	636 272,00	-115 420,00	447 957,00
Чистая прибыль	261 407,98	103 926,00	557 691,00	-157 481,98	453 765,00
Рентабельность активов	19,41	24,84	30,86	5,42	6,02
Рентабельность основной деятельности, %	53,67	100,00	100,00	46,33	0,00
Рентабельность ОС, %	-	305,66	1 743,38	-	1 437,72
Рентабельность продаж, %	56,80	33,26	44,70	-23,54	11,44

⁷ Самостоятельно составлен автором



Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Поскольку в отчетности предприятий отражаются несколько показателей прибыли, ее пользователи могут рассчитать и целый ряд показателей рентабельности в зависимости от целей проводимого ими анализа. Как видно из расчетов за 2017-2019 гг предприятие является рентабельным, так как прибыль компании увеличивается. Только

невозможно посчитать рентабельность ОС за 2017 год так как в отчетности отсутствуют данные о ОС за 2017 год. В целом предприятие является рентабельным, так как доходы от реализации продукции (работ, услуг) покрывают издержки производства и, кроме того, образуют сумму прибыли, достаточную для нормального функционирования предприятия. Нужный уровень рентабельности достигается с помощью организационно-технических и экономических мероприятий. Повысить рентабельность - значит получить больший финансовый результат при меньших расходах.

Таблица 10

Показатели деловой активности по предприятию⁸

Показатели	Год			Отклонения, тыс. сум	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Выручка от реализации	857 447,00	312 467,00	1 247 730,00	-544 980,00	935 263,00
Оборотные активы	300 345,20	472 910,00	634 473,00	172 564,80	161 563,00
Дебиторская задолженность,	12 677,10	20 217,00	33 400,00	7 539,90	13 183,00
Кредиторская задолженность, тыс. сум	8937,2	22908	10289	13 970,80	-12 619,00
Оборачиваемость оборотных средств, оборотов	2,85	0,66	1,97	-2,19	1,31
Оборачиваемость дебиторской задолженности, оборотов/год	67,64	15,46	37,36	-52,18	21,90
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборотов/год	95,94	13,64	121,27	-82,30	107,63

⁸ Самостоятельно составлен автором



По результатам расчетов видно, что в рассматриваемом периоде показатели деловой активности предприятия велики, что связано с увеличением (в сравнении с данными по активам и пассивам предприятия) выручки. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств. Основополагающее влияние на деловую активность хозяйствующих субъектов оказывают макроэкономические факторы, под воздействием которых может формироваться либо благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующий условия для активного поведения хозяйствующего субъекта, либо наоборот – предпосылки к свертыванию и затуханию деловой активности. Достаточно высокую значимость имеют также и факторы внутреннего характера, в принципе подконтрольные руководству организаций. Кроме того, от уровня и характера деловой активности зависят, в конечном итоге, структура капитала, платежеспособность, ликвидность организации и др.

Выводы

Таким образом, по результатам оценки деятельности ООО «NUR - TEX» за 2017 – 2019 гг. можно сделать следующие выводы:

- 1) за рассматриваемый период произошло увеличение валюты баланса, а также показателей выручки и чистой прибыли;
- 2) большую часть активов

предприятия составляют текущие активы;

3) все текущие активы, а также часть долгосрочных активов предприятия сформированы за счет собственных средств;

4) у рассматриваемого предприятия нет долгосрочных обязательств, что говорит о независимости предприятия от внешних источников;

5) у предприятия невысокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности;

6) баланс предприятия является абсолютно ликвидным;

7) все показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия соответствуют установленным нормативам, при этом заметна тенденция улучшения их значений в сравнении с началом периода;

8) прибыль по результатам деятельности предприятия имеет тенденцию к увеличению. по результатам 2018г. по предприятию наблюдается снижение прибыли за счет снижения количества выпускаемой продукции;

9) показатели рентабельности активов имеют высокие показатели, а показатели рентабельности деятельности – высокие;

10) показатели деловой активности предприятия находятся на высоком уровне.

Увеличение выручки от реализации возможно за счет диверсификации сферы деятельности (выход на новые



рынки сбыта работ и услуг). Кроме того, увеличения выручки можно добиться за счет увеличения количества оборотов имеющихся средств. При этом такого увеличения можно добиться за счет роста цен на реализуемые услуги и работы, а также увеличения объема реализации.

Для снижения объема затрат необходимо провести инвентаризацию расходов, рассмотреть возможные направления снижения производственных внепроизводственных затрат.

Снижение дебиторской и кредиторской задолженности возможно за счет организации грамотной работы с контрагентами (заключение контрактов на выгодных компании условиях, пролонгация (отсрочка) платежей и др.).

Оптимизация внеоборотного капитала подразумевает, прежде всего, нахождение точного объема основных средств и нематериальных активов, необходимых организации (без содержания на балансе амортизируемых активов, не используемых в производственном процессе, длительное время находящихся в ремонте, на консервации и др.).

Рост эффективности использования основных средств. На основании полученных показателей руководство предприятия с целью улучшения управления основными средствами рассмотрело следующие направления действий.

Во-первых, возможное увеличение фондоотдачи за счет:

- увеличения выручки от

реализации;

- снижения стоимости основных средств.

Увеличение выручки от реализации предполагается за счет:

- увеличения стоимости единицы работ;
- замены части оборудования и получения за счет этого новых заказов;
- участие в конкурсах на выполнение работ, грантах и др.;
- выход на новые рынки, освоение новых ниш на существующем рынке;
- расширение перечня выполняемых работ, оказываемых услуг др.

Снижение стоимости основных средств возможно за счет выполнения следующих мероприятий:

- снижение количества неиспользуемого оборудования (находящегося в ремонте, на консервации, временно не используемого);
- избавление от основных средств, которые не пригодны к эксплуатации (ликвидация, разбор на запчасти, реализация как бывшего в употреблении и др.);
- модернизация или замена части используемого оборудования на менее дорогостоящее и более продуктивное.

Рост эффективности использования материалов. В условиях обострившейся конкуренции среди мер, с помощью которых можно обеспечить



рационализацию производства и усовершенствовать его технологию, следует выделить снижение длительности производственного цикла и времени хранения запасов в цехах и на складах. Применяемые в настоящее время системы управления производством не всегда удовлетворяют требованиям рынка. К их основным недостаткам следует отнести:

- слишком большие отклонения сметного планирования от реального положения дел, несмотря на значительные затраты на электронную обработку данных и систему в целом;
- отсутствие возможностей эффективно влиять на производительность, длительность производственного цикла и необходимый уровень запасов;
- недостаточная свобода

действий планирующих структур и связанных с планированием сотрудников.

Успеха в конкурентной борьбе может достигнуть тот, кто наиболее рациональным образом построил свое производство, так что его экономические показатели находятся на оптимальном уровне. Эта цель достигается, кроме прочих мер, путем:

- снижения затрат, связанных с созданием и хранением запасов; в сокращения времени поставок;
- более четкого соблюдения сроков поставки;
- увеличения гибкости производства, его приспособленности к условиям рынка;
- повышения качества изделий;
- увеличения производительности.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. А.И.Кибиткин, А.И.Дрождинина, Е.В.Мухамедзянова, О.В.Скотаренко «Учет и анализ в коммерческой организации»//Учебник – Изд: Академия естествознания – 2012 г - 257 с.
2. Г.С..Джамбакиева «Финансовый учёт» // Учебное пособие- 2012г – 315с.
3. Г.С.Джамбакиева «Финансовый учёт и отчётность» // Учебник 2018 г -248 с.
4. Р.Абдуллаев "Бухгалтерский учёт и аудит"// Учебное Пособие – Самарканд 2010 г – 346 с.
5. Т.Ш.Шагиясов, З.А.Сагдиллаева, И.Ф.Урманбекова «Экономический анализ»// Учебник «IQTISOD-MOLIYA»-2017 год – 440 с.
6. В.В. Ефимов «Экономическое управление организацией»// Учебное пособие – Ульяновск: УлГТУ 2012 г- 207 с.
7. В.В. Кобалев «Анализ хозяйственной деятельности предприятия.» // Учебник - М.: ПРОСПЕКТ, 2018 – 345 с.
8. В.Г.Лебедев, Т.Г.Дроздова, В.П.Кустарев «Управление затратами на предприятии» : Учебник для вузов // Третье издание – СПб: Питер – 2015 – 356.
9. Г.В.Савицкая «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». Издательство "Инфра-М". Учебник. 4-е изд., перераб. и доп. (Серия: «Высшее образование») – 548 с.



10. Г.В. Савицкая «Экономический анализ» // Учебник - Мн.: «Экоперспектива», 2017 – 649 с.