

АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.М. Степанова, Н.П. Широкова

Ивановский филиал Российского экономического факультета им. Г.В.Плеханова

В статье представлены результаты анализа рентабельности продаж торговой организации за 2016-2018г.г., выявлены факторы, влияющие на динамику этого показателя, дана сравнительная характеристика рентабельности исследуемой торговой организации и прочих торговых организаций Ивановской области. Проведен сравнительный анализ рентабельности продаж торговых организаций Ивановской области и соседних областей. Выявлен ряд причин, которые объясняют наименьшее значение рентабельности продаж организации Ивановской области. По результатам исследования были рассчитаны прогнозные значения рентабельности продаж и прогнозные величины основных показателей отчета о финансовых результатах испрогнозированы три варианта развития событий, способствующих повышению эффективности деятельности исследуемой торговой организации.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность продаж, себестоимость, выручка, торговые организации, региональная экономика

В период глобализации, активного роста и развития рыночных отношений, торговля становится одним из важнейших секторов экономики, который относится к наиболее прогрессивным видам деятельности, затрагивающим все слои населения. Торговля играет важную роль в экономике государства, поскольку затрагивает ключевые бизнес-процессы, связанные с продажей товаров и услуг и их доведения до конечного потребителя. Торговля (% от ВВП) в России в 2017 году составила 46 %, что на 0,502 п. п. больше, чем в 2016 году (46 %). Доля занятых в торговле составляет 16%. Реальный располагаемый доход населения, в 2015-2017 опустившийся до уровня 2012 года, начал восстанавливаться, и в новом году, прогнозируют эксперты, продолжит расти, что означает новые возможности для бизнеса. Несмотря на возможное ускорение инфляции в результате повышения НДС и потенциального ослабления рубля, рост доходов от сырьевого экспорта позитивно отразится на размерах зарплат россиян, а увеличение налоговых поступлений в бюджет позволит государству улучшить программы социальной поддержки[2].

В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Можно выделить ряд факторов, определяющих эффективность деятельности организации, независимо от их отраслевой направленности, но главным из них является «финансовый результат деятельности», характеризуемый общим размером полученной прибыли (убытка). Известно, что финансовые результаты деятельности организации зависят от состояния всех сфер ее деятельности выполнения производственных планов, снижения себестоимости продукции, роста эффективности производства, а также факторов в сфере обращения товарных и денежных операций, связанной с организацией, коммерческой деятельностью и от объективного их отражения в бухгалтерской отчетности[1].

Финансовый результат деятельности организации служит своего рода показателем ее значимости. В рыночных условиях хозяйствования каждая организация заинтересована в получении поло-

жительного результата от своей деятельности.

Поэтому для того чтобы обеспечить выживаемость организации, управленческому персоналу необходимо уметь оценивать финансовый результат как важнейший показатель хозяйственной деятельности, поскольку именно он определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самой организации и ее партнеров в финансовых и производственных отношениях. Оценка финансовых результатов деятельности – важнейшая характеристика финансовой деятельности организации.

Эффективная деятельность организации в современных рыночных условиях возможна лишь на основе совершенствования внутрифирменного планирования прибыли и рентабельности, позволяющего рационально использовать ресурсы и добиться максимального результата. Прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя финансовых результатов. Для оценки интенсивности и эффективности производственного развития организации в практике экономической работы широко используется система показателей рентабельности. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы организации в целом, доходность различных направлений деятельности, окупаемость затрат и так далее. Они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или используемыми ресурсами[3].

Существует множество показателей рентабельности, однако одним из наиболее ценных и весомых является

рентабельность продаж, который показывает процент прибыли, получаемой с рубля выручки, и характеризует эффективность рыночной и операционной деятельности, поскольку зависит от ценовой политики и эффективности контроля за расходами. То есть путем расчета определяется норма прибыли на текущий момент, которая сравнивается со значениями прошлых лет. Следовательно, величина данного показателя в рассматриваемой организации будет сравниваться за период 2016-2018 годов.

Прежде чем переходить к анализу рентабельности продаж стоит отметить, что на величину прибыли влияет множество внешних и внутренних факторов. Основными из них являются:

1. рост и снижение объема продаж;
2. изменение цен;
3. изменение ассортимента или его структуры;
4. изменение норм производимых затрат, инфляция и т.д.

Но по большому счету меняется либо себестоимость, либо выручка – именно эти показатели служат основанием для проведения анализа, в процессе которого оценивается выгодность реализуемой продукции и других аспектов деятельности компании.

Внимание к изучению эффективности коммерческой деятельности ООО «ЭТР» объясняется необходимостью повышения конкурентоспособности предприятия на рынке, обеспечения инвестиционной привлекательности, создания эффективного механизма управления собственностью, соблюдения баланса интересов всех финансово заинтересованных лиц.

В таблице 1 представлены данные для проведения факторного анализа рентабельности продаж ООО «ЭТР».

Таблица 1

Анализ рентабельности продаж

Показатели	2016г.	2017г.	2018г.
Выручка, тыс. руб.	852925	631364	624196
Себестоимость продаж, тыс. руб.	765035	548475	542897
Коммерческие расходы, тыс. руб.	83154	76015	73781
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4736	6874	7518
Рентабельность продаж, %	0,56	1,09	1,20

Можно отметить, что за исследуемый период увеличение рентабельности продаж происходило за счет уменьшения себестоимости продаж в 2017г. на 216560 тыс. руб., а в 2018г. на 5578 тыс. рублей. В результате влияния данного фактора рассматриваемый показатель увеличился на 35,43% и на 1,247%. Второй фактор, выручка от продаж, повлиял отрицательно на изменение исследуемого объекта за счет ежегодного уменьшения объема продаж на 221561 тыс. руб. в 2017г. и на 7168 тыс. руб. в 2018 году. В результате рентабельность продаж сократилась на 34,9%, а затем на 1,137%. В данном случае можно говорить о том, что увеличение рентабельности произошло благодаря

снижению себестоимости продаж, что свидетельствует о достаточно успешном развитии организации.

Однако, проведенного анализа рентабельности продаж недостаточно для полной характеристики исследуемой фирмы. Понятно, что анализируя лишь внутрифирменные показатели, невозможно определить место своего предприятия в иерархической системе организаций области. Следовательно, необходимо сравнить полученную величину рентабельности продаж исследуемой организации с величиной рентабельности торговых предприятий Ивановской области за 2017 год.

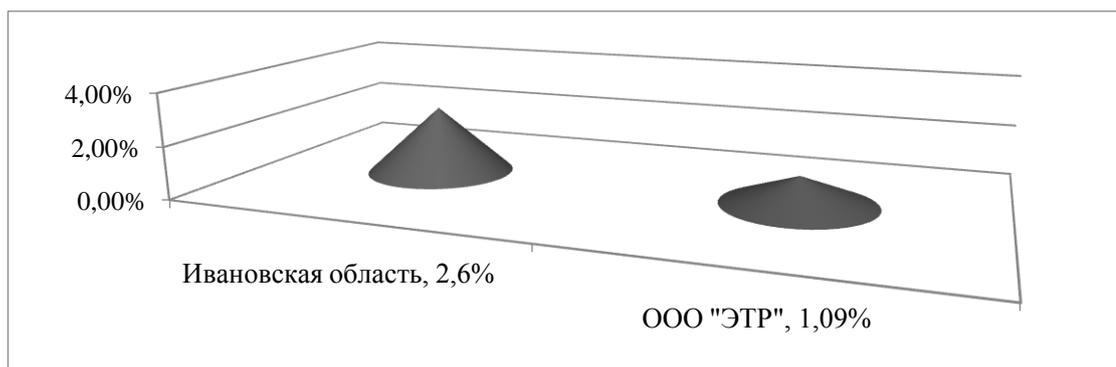


Рис.1. Сравнительная характеристика рентабельности ООО «ЭТР» и прочих торговых организаций Ивановской области [4]

Проведя анализ рисунка 1, можно сказать, что полученный уровень рентабельности рассматриваемой фирмы, составивший всего 1,09%, складывался под воздействием множества причин. Однако то, что данный показатель оказался столь

малым, является результатом низкой конкурентоспособности организации. Определив величину рентабельности в нашем регионе, разумно обратить внимание на состояние данного показателя в соседних областях.

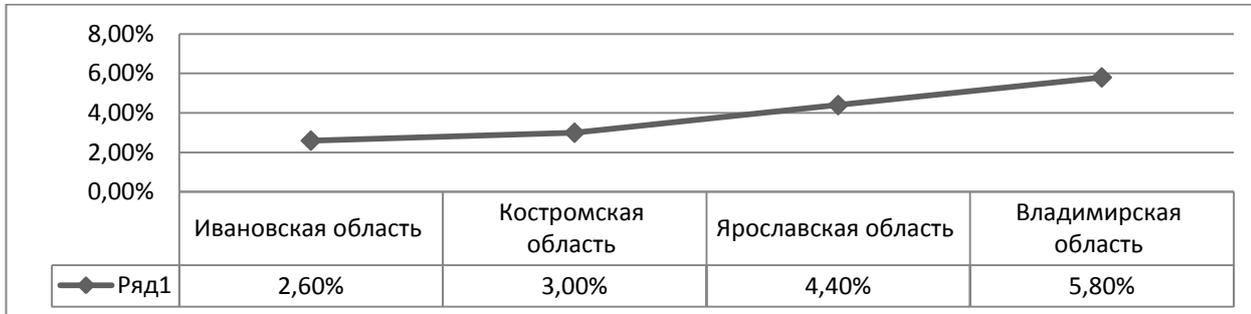


Рис. 2. Сравнительная характеристика рентабельности продаж в 2017г., % [4]

Исходя из представленных на рисунке 2 данных, можно заключить, что наименьшей рентабельностью обладают организации Ивановской области – 2,6%. При сравнении с соседними регионами можно выявить ряд причин, которые объясняют сложившуюся ситуацию. Так, на основании данных, представленных службой статистики, выявлено, что темп инфляции в 2017г. существенно замедлился и составил 107,2% по сравнению с 117,0% в 2016г., покупательная способность населения сохранила тенденцию к понижению и сократилась на 3,6%.

При сравнении с Костромской областью выявлено, что здесь создаются комфортные условия для ведения бизнеса, являющиеся стимулом для организаций показывать реальные суммы прибыли, превращающиеся в экономическую рентабельность. Расхождение между показателями рентабельности Костромской области и Ивановского региона составило 0,4%. Также в Костромском регионе активно внедряется программа, результатом которой должно стать привлечение как внешних, так и внутренних инвесторов. А именно: налоговые льготы, помощь в создании инфраструктуры, со-

кращение сроков административных процедур. Что же касается Ивановской области, то она характеризуется низким уровнем инвестиционной привлекательности и неблагоприятным бизнес-климатом.

Показатель рентабельности Ярославской области, равный 4,4%, объясняется не только высокой инвестиционной привлекательностью, которая обеспечивает приток финансовых ресурсов в регион, но и такими конкурентными преимуществами как: промышленный потенциал, небольшая удаленность от Москвы, благоприятный бизнес-климат и научно-образовательный потенциал области. Также стоит учитывать, что именно в нашем регионе в кризисные периоды обостряется проблема занятости населения, тогда как в Ярославской и Костромской областях данная проблема практически отсутствует.

Стоит отметить, что наша область является дотационной, в регионе практически отсутствуют производственные предприятия, тогда как основной приток денежных средств поступает от торговых организаций. Торговля является доминирующим видом деятельности нашего ре-

гиона, в связи с чем конкуренция между организациями является существенной. Прямо противоположная ситуация складывается в соседних регионах, где преобладает промышленное производство. Так, например, во Владимирской области доля промышленности в ВРП региона составляет 35%, она является ведущей отраслью экономики региона.

Анализируя значения рентабельности продаж ООО «ЭТР» следует отметить, что на протяжении рассматриваемого периода уровень рентабельности увеличивался, однако это происходило только за счет снижения себестоимости, тогда как объем продаж продолжал сокращаться.

В условиях ориентации организации на максимизацию прибыли, основными факторами успеха являются ее составляющие: рост цены продажи и минимизация затрат. Учитывая, что на рассматриваемом предприятии никогда не велось систематической работы по сокращению затрат, о чем свидетельствуют ежегодно возрастающие размеры кратко-

срочных кредитов, то акцент был сделан на цену, о чем свидетельствуют результаты факторного анализа. В результате в ООО «ЭТР» сложилась следующая негативная тенденция: ежегодное сокращение выручки, свидетельствующее о падении объемов продаж, уменьшение удельного веса себестоимости продаж, однако, несмотря на то, что это является положительным моментом деятельности организации, данного снижения недостаточно, чтобы признать его одним из факторов увеличения прибыли от продаж. Все это происходит на фоне стремительно растущей цены на реализуемую продукцию и, как результат, именно под влиянием данного фактора происходит увеличение величины прибыли. Учитывая, что влияние данных обстоятельств статично, были рассчитаны прогнозные величины основных показателей отчета о финансовых результатах на 2019 год с помощью программного обеспечения для расчета прогнозов и разработки планов NovoForecastPro[5].

Таблица 2

Анализ финансовых результатов с использованием программы NovoForecastPro

Показатели	2016 год, тыс. руб.	2017 год, тыс. руб.	2018 год, тыс. руб.	Прогноз на 2019 год, тыс. руб.
Выручка	852925	631364	624196	474099
Себестоимость продаж	765035	548475	542897	396664
Валовая прибыль	87890	82889	81299	77435
Коммерческие расходы	83154	76015	73781	68277
Прибыль от продаж	4736	6874	7518	9158
Проценты к уплате	847	3223	3330	4950
Прочие доходы	11694	34878	12466	20451
Прочие расходы	11884	35753	13008	21339
Прибыль до налогообложения	3699	3011	3778	3575
Чистая прибыль	2954	2407	2831	2608

Исходя из представленных в таблице 2 данных, можно констатировать существенное сокращение выручки на 24,1%, сопровождающееся уменьшением себестоимости продаж на 26,9%. Все это

должно произойти на фоне резкого увеличения процентов к уплате на 1620 тыс. руб., свидетельствующих о росте количества кредитов, полученных организацией. И, как следствие, чистая прибыль ООО

«ЭТР» уменьшится на 223 тыс. рублей (или на 7,9%).

ООО «ЭТР» целесообразно повышать величину выручки за счет увеличения объема продаж. Основными направлениями роста объема реализации продукции будут выступать: первое - расширение рынков сбыта; второе - создание сайта для коммерческих продаж; третье - рассылка предложений потенциальным покупателям.

Несомненно, внедрение вышеперечисленных мероприятий будет способствовать увеличению затратных статей организации. Однако, при осуществлении расчетов можно прийти к выводу, что при транспортировке продукции в соседние города стоит учитывать только логистические затраты, так как складские помещения, используемые организацией для хранения продукции, в других городах у компании имеется. Следовательно, прибыль, полученная в результате торговли, превысит транспортные расходы, что позволяет свидетельствовать о рациональности данного направления деятельности. Претворение в жизнь второго и третьего направлений повышения эффективности работы не увеличат затрат организации, так как в ООО «ЭТР» есть штатный программист, в обязанности ко-

торого будет входить создание сайта и рассылка предложений.

Таким образом, вследствие внедрения и осуществления предлагаемых мероприятий увеличения продаж, возможно, спрогнозировать 3 варианта развития событий. Первый вариант предполагает повышение реализации продукции на 11%. Исходя из этого, величина выручки будет равна 692858 тыс. руб., себестоимость продаж увеличится на 4,3%, а прибыль от продаж составит 11966 тыс. рублей. Второй вариант – рост объема продаж продукции на 15%, следовательно, величина выручки также возрастет и составит 717825 тыс. руб., себестоимость увеличится на 6%. Также повысится прибыль от продаж, равная 12718 тыс. рублей. Третий вариант предполагает увеличение реализации продукции на 21%. В таком случае выручка составит 755277 тыс. руб., себестоимость продаж возрастет на 9,5%, а прибыль от продаж будет равна 13846 тыс. рублей. Благодаря полученным данным рассчитаем варианты прогнозной рентабельности продаж ООО «ЭТР» за 2019 год.

Для наглядности сравним фактическую и прогнозную рентабельность организации, представленную на рисунке 3:

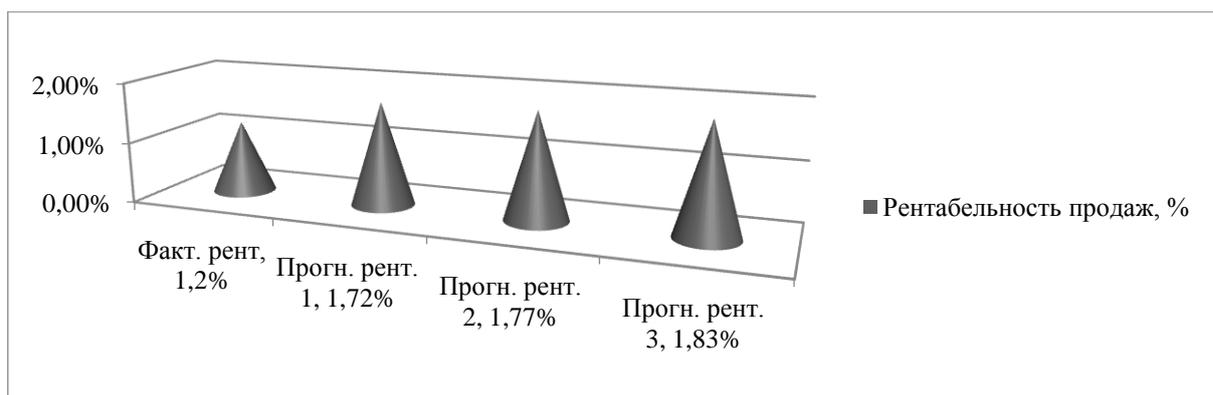


Рис. 3. Сопоставление фактической и прогнозной рентабельности продаж ООО «ЭТР»

Рассматривая прогнозную рентабельность организации можно отметить, что при проведении ряда необходимых

мероприятий и принятия эффективных управленческих решений ООО «ЭТР» способно развиваться и получать боль-

шую прибыль, несмотря на то, что рентабельность дотационной Ивановской области будет сокращаться до тех пор, пока наш регион не уменьшит величину государственного долга. Следовательно, не смотря на множество негативных факторов, оказывающих губительное влияние на эффективность деятельности организаций Ивановской области, в рассматриваемой компании прогнозируется повышение уровня рентабельности на 0,57%. Можно утверждать, что данное явление — это результат грамотно разработанных управленческих решений, а также их успешного внедрения. Развитие розничной торговли имеет большое значение, как для Ивановской области, так и для экономики страны в целом. Несмотря на кризисную ситуацию, эта сфера экономики активно развивается, что видно по общему уровню товарооборота 148132,7 млн. рублей в 2015 г и 156904,6 млн. рублей в 2017 г. Постоянные положительные изменения в этой сфере все больше привлекают иностранных инве-

сторов, что, несомненно, носит положительный характер для развития экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1.Ананьев М.А., Аржаных Т.Ф., Бушуева М.А., Голышева Е.Е., Греченко А.А., Гуськова И.В., Деменко О.Г., Емельянов А.А., Жукова Я.Э., Кочеткова Т.С., Омельченко И.В., Прокопова Г.А., Рухманова Н.А., Соколов Н.Н., Степанова С.М., Туртин Д.В., Шинкаренко Л.И. Концепция развития экономики и потребительского рынка региона Иваново, 2017.

2. Кондратьева К. В. Состояние и перспективы развития розничной торговли в России // Молодой ученый. 2018. №50. С. 150-153.

3.Степанова С.М., Коробова В.Ф., Широкова Н.П. Разработка модели ресурсного портфеля организации // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2017. № 4 (52). С. 112-117.

4. Федеральная служба государственной статистики по Ивановской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа:ivanovo.gks.ru

5. Novo Forecast Pro. – Режим доступа: novoforecast.com

Рукопись поступила в редакцию 20.06.2019г.

JEL code: O 21

ANALYSIS OF PROFITABILITY OF SALES OF TRADE ORGANIZATIONS

СМ. Stepanova, N.P. Shirokova

The article presents the results of the analysis of the profitability of sales of a trade organization for 2016-2018, identifies factors affecting the dynamics of this indicator, gives a comparative description of the profitability of the trade organization and other trade organizations of the Ivanovo region. A comparative analysis of the profitability of sales of trade organizations of the Ivanovo region and neighboring areas. Identified a number of reasons that explain the lowest value of the profitability of sales of the organization of the Ivanovo region. According to the results of the study, projected values of the profitability of sales and projected values of the main indicators of the financial results report were calculated and three scenarios were predicted that would increase the efficiency of the trading organization under study.

Keywords: profit, sales profitability, cost, revenue, trade organizations, regional economy

LITERATURE

1. Ananiev MA, Arzhanykh T.F., Bushueva MA, Golyшева E.E., Gretchenko A.A., Guskova I.V., Demenko O.G., Emelyanov A.A., Zhukova Ya.E., Kochetkova TS, Omelchenko IV, Prokopova G.A., Rukhmanova N.A., Sokolov N.N., Stepanova S.M., Turtin D.V., Shinkarenko L .AND. The concept of economic development and consumer market in the region Ivanovo, 2017.

2. Kondratyeva KV State of the art and prospects of development of retail trade in Russia // Young scientist. 2018. №50. Pp. 150-153.

3. Stepanova S.M., Korobova V.F., Shirokova N.P. Development of a model of the resource portfolio of the organization // Modern high technologies. Regional application. 2017. No. 4 (52). Pp. 112-117.

4. Federal State Statistics Service for the Ivanovo Region [Electronic resource]. - Access Mode: ivanovo.gks.ru

5. Novo Forecast Pro. - Access Mode: novoforecast.com