

УДК 658

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Коваль А.М.

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток,
e-mail: lavanda028@gmail.com*

Проблема организации эффективной работы является одной из главнейших задач, стоящих перед любой организацией, ведущей торговую деятельность. В исследовании раскрыты вопросы сущности эффективности деятельности организации раскрыты путем сравнения мнений различных специалистов в этой области. Приведена классификация видов экономической эффективности. Определены цель, задачи, а также информационная база для проведения анализа эффективности. Раскрыта сущность понятия прибыли путем сравнения мнений специалистов в этой области. В исследовании проанализированы изменения показателей прибыли в динамике и структуре путем проведения вертикального и горизонтального анализов прибыли. В статье проанализированы основные показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования ресурсов. По результатам исследования выявлено повышение всех основных показателей эффективности, свидетельствующих об увеличении эффективности деятельности торговой организации. По итогам исследования разработан комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности.

Ключевые слова: эффективность деятельности организации, торговля, финансовые результаты, прибыль, рентабельность

ANALYSIS OF THE ENTERPRISE EFFICIENCY OF TRADE ORGANIZATION

Koval A.M.

Vladivostok State University Economics and Service, e-mail: lavanda028@gmail.com

The problem of organizing effective work is one of the most important tasks any trade organization is facing. In the study questions of the essence of organization's enterprise efficiency are disclosed by comparing the opinions of various experts in this field. The classification of economic efficiency types is given. The goal, the tasks, as well as the information base the analysis are defined. The study analyzes the changes in profit indicators in the dynamics and structure by conducting vertical and horizontal profit analysis. The article analyzes the main profitability indicators that characterize the efficiency of resource use. Based on the results of the study, an increase in all key performance indicators was revealed, indicating an increase of the efficiency of the trade organization. Based on the results of the study, a set of measures aimed at increasing the efficiency of activities was developed.

Keywords: enterprise efficiency, trade, financial results, profit, profitability

В современных экономических условиях сложно переоценить ту роль, которую играет торговля в экономике как всей Российской Федерации, так и отдельных ее субъектов. По данным статистики оптовая и розничная торговля занимают 18,7% в структуре валового регионального продукта Приморского края. Следовательно, торговля обеспечивает почти 20% поступлений в краевой бюджет, а значит способствует обеспечению финансовой стабильности региона и создает условия для развития социальной сферы.

На современном этапе развития, в связи с экономическим кризисом, растущим дефицитом сырья, усиливающейся конкуренцией за потребителя, увеличением предпринимательских рисков проблема обеспечения эффективной деятельности становится особенно актуальной.

Цель исследования. Проанализировать эффективность деятельности торговой организации.

Материалы и методы исследования. Для оценки эффективности деятельности организации проанализированы результаты финансовой отчетности ООО «Дальнепоснаб» за 2013-2017 гг. Были применены

методы горизонтального и вертикального анализа прибыли, а также проанализированы показатели эффективности (рентабельности) деятельности.

Проблема эффективности волновала экономическую науку и хозяйственную практику в течение многих веков, ей посвящено большое количество научных работ. Эффективность является неоднозначной и сложной экономической категорией, существует целый ряд ее определений.

В книге «Практика менеджмента» Питера Друкера эффективность трактуется как «максимально выгодное соотношение между совокупными затратами и экономическими результатами» [1]. По мнению А.Б. Борисова эффективность – это «результативность процесса, проекта, операции, которая определяется отношением эффекта к затратам, определяющим его появление» [3]. Г.В. Савицкая определяет эффективность как «результативность производственной деятельности, соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и овеществленного труда, ресурсами, выражающими достигнутый уровень производительных сил и степень их использования» [4].

Эффективность деятельности выражает собой взаимосвязь затрат, вложенных организацией в свою экономическую деятельность и конечного эффекта, полученного в результате этой деятельности, то есть в величине произведенной продукции, оказанных услуг, полученной прибыли или убытке. Если величина доходов превышает величину расходов, то экономическая деятельность эффективна [4].

По мнению В.А. Осипова «главное условие эффективности деятельности организации состоит в постоянном снижении издержек производства продукции в расчете на ее потребительский эффект» [6].

Эффективность, представляя собой взаимосвязь между затратами и результатами, является, вместе с тем, итоговым, синтетическим, качественным и обобщающим показателем экономического развития организации, производства, отрасли, региона или страны в целом.

Исследователи выделяют четыре вида экономической эффективности. Среди них:

1. Эффективность производства продукции. Данный вид эффективности подразумевает под собой расходование наименьшего объема ресурсов для изготовления запланированного объема продукции;

2. Эффективность использования отдельных видов ресурсов. Этот вид эффективности определяется как соотношение количества произведенной продукции или полученной прибыли и затраченной величины конкретного вида ресурса (рабочей силы, оборотных средств, основных средств);

3. Эффективность управления предприятием. Такой вид эффективности определяется достижениями компании в виде реализованных целей ее развития и успеха на рынке. Успешность компании определяется в основном качеством продукции и ценой, благодаря которой стала возможна реализация.

4. Эффективность развития предприятия [5].

Проведение анализа и оценки эффективности деятельности торговой организации является завершающим этапом экономического анализа, на котором оценивается общая продуктивность или непродуктивность принятых управленческих решений.

Целью проведения анализа эффективности работы организации является оценка результативности экономической деятельности организации, выявление факторов и причин, повлиявших на них, а также разработка комплекса мер, направленных на повышение эффективности деятельности.

Для достижения поставленной цели в процессе проведения анализа решаются следующие задачи:

– проанализировать динамику изменения показателей прибыли во времени;

– проанализировать изменения, произошедшие в структурном составе прибыли;

– оценить изменения основных показателей эффективности деятельности (рентабельности);

– определить совокупность факторов, повлиявших на изменение эффективности деятельности;

– разработать комплекс мер, направленных на повышение эффективности деятельности.

Информационная база для проведения анализа финансовых результатов включает в себя всю совокупность бухгалтерской и статистической отчетности, данные бизнес-планов, материалы текущего бухгалтерского учета, а также другие источники.

Главными показателями экономической эффективности являются показатели прибыли и рентабельности. Рассчитывать их необходимо, основываясь на результатах прошлых периодов, но ориентируясь на долгосрочную перспективу [8].

Существует много точек зрения на вопрос определения прибыли. По мнению В.А. Осипова прибыль – это «экономия труда, вызванная потреблением продукции на последующих стадиях производства» [6]. П.С. Рябец и Т.Н. Бондаренко определяют прибыль как «разницу между суммой всех доходов предприятия и суммой его затрат» [7].

Для оценки эффективности деятельности торговой организации нами были проанализированы структурные, динамические и относительные показатели эффективности деятельности ООО «Дальтеплоснаб» за 2014–2016 гг. Основным видом деятельности ООО «Дальтеплоснаб» является оптовая торговля скобяными изделиями, водопроводным и отопительным оборудованием и принадлежностями.

Анализ эффективности работы торговой организации следует начинать с горизонтального (или временного) анализа прибыли (табл. 1). Данный вид анализа позволяет оценить динамику изменения прибыли во времени как по общей величине, так и по отдельным структурным элементам. Сравнивая величину прибыли за отчетный и базисный года находят ее абсолютное отклонение:

$$\Delta\Pi = \Pi_1 - \Pi_0,$$

где $\Delta\Pi$ – абсолютное отклонение прибыли;

Π_1 – прибыль за отчетный год;

Π_0 – прибыль за базисный год.

А также находят относительное отклонение по темпу роста:

$$\Delta T = \Pi_1 / \Pi_0 * 100\%.$$

Таблица 1

Горизонтальный анализ прибыли в динамике за 2014-2016 гг.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		Относительное отклонение, %	
	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015	2015 к 2014	2016 к 2015
Выручка	102998	113638	96086	10640	-17552	110,33	84,55
Себестоимость продаж	69970	83123	54463	13153	-28660	118,80	65,52
Валовая прибыль	33028	30515	41623	-2513	11108	92,39	136,40
Коммерческие расходы	21622	23891	25867	2269	1976	110,49	108,27
Прибыль от продаж	11406	6624	15756	-4782	9132	58,07	237,86
Сальдо прочих доходов и расходов	-93	-43	-4152	50	-4109	46,24	9655,81
Прибыль до налогообложения	11313	6581	11604	-4732	5023	58,17	176,33
Налог на прибыль	2272	1316	2321	-956	1005	57,92	176,37
Чистая прибыль	9041	5265	9283	-3776	4018	58,23	176,32

Таблица 2

Вертикальный анализ прибыли в динамике за три года, тыс. руб.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Удельный вес, %			Изменения в структуре, %	
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
Выручка	102998	113638	96086	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
Себестоимость продаж	69970	83123	54463	67,93	73,15	56,68	5,22	-16,47
Валовая прибыль	33028	30515	41623	32,07	26,85	43,32	-5,21	16,47
Коммерческие расходы	21622	23891	25867	20,99	21,02	26,92	0,03	5,90
Прибыль от продаж	11406	6624	15756	11,07	5,83	16,40	-5,24	10,57
Прочие доходы	0	16	0	0,00	0,01	0,00	0,01	-0,01
Прочие расходы	93	59	4152	0,09	0,05	4,32	-0,04	4,27
Прибыль до налогообложения	11313	6581	11604	10,98	5,79	12,08	-5,19	6,29
Налог на прибыль	2272	1316	2321	2,21	1,16	2,42	-1,05	1,26
Чистая прибыль	9041	5265	9283	8,78	4,63	9,66	-4,14	5,03

По итогам горизонтального исследования прибыли в динамике за три года наблюдается неутешительная тенденция падения величины общей выручки от продаж – по итогам 2016 года она уменьшилась на 17552 тыс. руб. или 15,45%. Но общая себестоимость проданной продукции уменьшилась на 34,48%, что повлияло на то, что несмотря на снижение выручки, величина валовой прибыли возросла на 11108 тыс. руб. или 36,4%. Коммерческие расходы также незначительно повлияли на выручку – за исследуемый период они увеличились всего на 1976 тыс. руб. или 8,27%. Это привело к тому, что величина прибыли от продаж возросла на целых 9132 тыс. руб. или 137,86%. Но этот рост заметно компенсировало значительно увеличившееся сальдо прочих доходов и расходов. Его величина неизмеримо возросла по сравнению с прошлым годом – на целых 4109 тыс. руб. или 9655,81%. Значительно возросшая величина прочих расходов повлияло на то, что итоговое увеличение чистой прибыли в 2016 году по сравнению с 2015 годом составило 5023 тыс. руб. или 76,33%, что, несомненно, все равно является хорошим результатом.

Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод, что единственной положительной тенденцией является значительное снижение себестоимости проданной продукции – почти в половину, что в конечном итоге и повлияло на увеличение чистой прибыли на 76,32%. В то время как остальные тенденции являются негативными: снижение общей выручки на 15,45%, а также незначительный рост коммерческих и высокий рост прочих расходов.

Следующим этапом является проведение вертикального (структурного) анализа состава прибыли (табл. 2). Данный вид анализа позволяет определить, какие изменения произошли в составе агрегированных показателей прибыли, а также оценить влияние каждой позиции отчетности на величину прибыли в целом. Применяемая в торговых организациях аддитивная модель прибыли выглядит следующим образом:

$$\Pi = B - C - KР - УР + Д_{\text{п}} - P_{\text{п}} - H_{\text{пр}},$$

где В – выручка;
С – себестоимость продаж;
КР – коммерческие расходы;
УР – управленческие расходы;

D_n – прочие доходы;
 P_n – прочие расходы;
 H_{np} – налог на прибыль.

Анализируя изменения, произошедшие в структуре Отчета о финансовых результатах, мы наблюдаем рост доли валовой прибыли в общем объеме прибыли – на 16,47%, а также снижение доли себестоимости продукции – на 16,47%, что является положительной тенденцией, свидетельствующей об оптимизации затрат, связанных с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг. Данное обстоятельство повлияло на возросшее значение в структуре выручки доли прибыли от продаж – на 10,57%, прибыли до налогообложения – на 6,29% и итогового показателя чистой прибыли – на 5,03%.

В то же время негативной тенденцией можно отметить возросшую долю коммерческих расходов – на 5,9% и прочих расходов – на 4,27%.

Главным условием достижения эффективности работы организации является эффективное и продуктивное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Основным (обобщающим) показателем эффективности работы организации служит рентабельность (табл. 3).

Г.В. Савицкая характеризует рентабельность как «степень доходности, выгодности, прибыльности бизнеса». Для измерения рентабельности существует целая система относительных показателей, оценивающих эффективность работы организации в целом, а также каждого вида деятельности в отдельности. Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отображают результат деятельности, так как их величина выражает соотношение эффекта с вложенным капиталом или потребленными ресурсами [4]. В общем виде их сущность можно отобразить так:

$$P = \frac{\text{Экономический эффект (прибыль)}}{\text{Ресурсы или затраты}} * 100\% .$$

Таблица 3

Показатели эффективности работы организации

Наименование показателя	Формула расчета	Значение показателя, %			Отклонение	
		2014	2015	2016	2015 к 2014	2016 к 2015
Рентабельность активов	$R_a = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} * 100$	12,35	6,60	10,48	-5,75	3,88
Рентабельность собственного капитала	$R_{\text{с}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Соб. капитал}} * 100$	61,65	26,42	31,78	-35,23	5,36
Рентабельность заемного капитала	$R_{\text{зк}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Заемный капитал}} * 100$	12,35	8,80	15,63	-3,55	6,83
Рентабельность продаж	$R_{\text{пр}} = \frac{\text{Прибыль до налогообл.}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	10,98	5,79	12,08	-5,19	6,29
Рентабельность продукции	$R_c = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость}} * 100$	12,92	6,33	17,04	-6,59	10,71
Чистая рентабельность	$R_{\text{ч}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	8,78	4,63	9,66	-4,15	5,03
Операционная рентабельность	$R_{\text{оп}} = \frac{\text{Опер. прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	11,07	5,83	16,40	-5,24	10,57
Валовая рентабельность	$R_v = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} * 100$	32,07	26,85	43,32	-5,22	16,47
Затратоотдача	$R_z = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Затраты}} * 100$	12,45	6,19	19,61	-6,26	13,42

В целом, анализируя приведенные показатели, мы видим, что эффективность использования организацией своих основных фондов повысилась, так все основные показатели рентабельности увеличились. Наибольший рост показала валовая рентабельность – за исследуемый период она увеличилась на 16,47% и составила 43,32%, что говорит о том, что на 1 рубль выручки приходится 0,43 рубля валовой прибыли.

Также значительно увеличились показатели рентабельности продукции – за исследуемый период она возросла на 10,71% и составила 17,04% и рентабельности операционной деятельности – за исследуемый период она возросла на 10,57% и составила 16,40%. Увеличение данных показателей говорит о том, что темпы роста выручки опережают темпы роста затрат на продажу продукции, что свидетельствует об эффективном ведении организацией своей торговой деятельности.

Наименее значительный рост показали рентабельность активов, а также рентабельность собственного, заемного и инвестированного капиталов. Эти показатели увеличились на 3,88%, 5,36% и 6,83% соответственно. Такие низкие значения говорят о том, что рост объема чистой прибыли недостаточно быстрый по сравнению с ростом основных средств, оборотных, а также внеоборотных активов организации. Данная тенденция также свидетельствует о снижении оборачиваемости активов и возможном затоваривании складов.

Суммируя все вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что на данном этапе организация выбрала интенсивный, а не экстенсивный путь развития. В условиях кризиса наблюдается спад покупательского спроса на продукцию, выражающийся в снижении общего объема выручки. Но не смотря на эту негативную тенденцию основные показатели прибыли возросли за счет значительного снижения себестоимости продукции. Основные показатели рентабельности также возросли, что говорит о повышении эффективности деятельности организации

и использования ею своих основных фондов и ресурсов. В условиях нестабильности современной экономики это является очень хорошим показателем, позволяющим предполагать, что при возвращении покупательского спроса на прежний уровень, компания сможет получать больший объем прибыли при том же объеме выручки.

На основании проведенного исследования для ООО «Дальтеплоснаб» можно предложить следующие пути дальнейшего увеличения эффективности деятельности:

- 1) улучшить использование основных фондов организации
- 2) предпринять меры, направленные на снижение коммерческих расходов;
- 3) предпринять меры, направленные на снижение прочих расходов;
- 4) разработать комплекс мер, направленный на повышение качества продукции и снижение себестоимости;
- 5) расширить рынок сбыта (проведение рекламной компании, привлечение новых оптовых клиентов).

Список литературы

1. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер – М.: Вильямс, 2007. – 400 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2005. – 860 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ эффективности деятельности предприятия: методологические аспекты / Г.В. Савицкая – М.: Новое знание, 2004. – 160 с.
4. Болдырева Н.П. Оценка эффективности деятельности машиностроительных предприятий: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: Оренбург, 2006. 171 с.: 61 07 – 8/1499.
5. Осипов В.А. Прибыль предпринимателя: сущность и обратная связь в управлении организацией / В.А. Осипов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 3. – С. 108-119.
6. Рябец П.С., Бондаренко Т.Н. Анализ факторов, влияющих на финансовые результаты деятельности предприятия / П. С. Рябец, Т.Н. Бондаренко // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 761-764.
7. Ворожбит О.Ю., Левкина Е.В. Подходы к формированию критериев эффективности предпринимательской деятельности (на примере рыбной промышленности) / О.Ю. Ворожбит, Е.В. Левкина // Креативная экономика. – 2017. – № 4. – С. 10-12.