

Прибыль как показатель экономического анализа конкурентоспособности торговой организации

© 2012 М.А. Барсукова

кандидат экономических наук, доцент

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

E-mail: maria_bars@mail.ru

Прибыль является многозначной экономической категорией. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом зависят от того, насколько доходы превышают затраты. Все это определяет необходимость проведения экономического анализа предприятия.

Ключевые слова: прибыль, конкурентоспособность, экономический анализ прибыли.

В условиях рыночной экономики главную роль в системе стоимостных инструментов играет прибыль, для планирования и объективной оценки которой используются экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Актуальность анализа прибыли связана с тем, что с переходом от административно-командных методов управления экономикой к рыночным значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики России. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики, поскольку финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти.

Получение прибыли и ее наращивание являются экономическим условием успешного функционирования предприятий, отраслей и народного хозяйства в целом. Прибыль выступает важнейшим фактором стимулирования предпринимательской и производственной деятельности, финансовой основой ее расширения, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива отдельного предприятия и всего населения страны. Сумма прибыли, получаемая предприятием, обусловлена

объемом продаж продукции, ее качеством и конкурентоспособностью на внешнем и внутреннем рынках, ассортиментом, уровнем затрат и инфляционными процессами, которыми неизбежно сопровождается становление рыночных отношений. Положение в экономике сегодня таково, что из всех возможных источников инвестирования реальным для предприятий остается лишь акционирование и использование части прибыли.

Прибыль является источником финансирования разных по экономическому содержанию потребностей. При ее распределении пересекаются интересы как общества в целом в лице государства, так и предпринимательские интересы учредителей предприятия и интересы отдельных работников. Объектом распределения выступает валовая прибыль.

Законодательно распределение прибыли реализуется в части, поступающей в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации в виде налогов и других обязательных платежей. Распределение оставшейся части прибыли является прерогативой предприятия, регламентируется внутренними документами предприятия и фиксируется в его учетной политике. Чистая прибыль предприятий направляется на финансирование также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства, модернизацию оборудования, улучшение качества продукции, техническое перевооружение и т.д.

Вследствие вышеперечисленного анализ финансовых результатов на предприятии сегодня становится чрезвычайно актуальным. Анализ финансовых результатов позволяет выявить основные факторы роста или снижения прибыли,

эффективное использование ресурсов, потенциальные возможности предприятия, а также определить влияние внешних и внутренних факторов на размер прибыли, порядок ее распределения.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в себя как обязательные элементы: во-первых, оценку изменений по каждому показателю за анализируемый период (“горизонтальный анализ” показателей); во-вторых, оценку структуры показателей прибыли и изменений их структуры (“вертикальный анализ” показателей); в-третьих, изучение хотя бы в самом общем виде динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов (“трендовый анализ” показателей); в-четвертых, выявление факторов и причин изменения показателей прибыли и их количественную оценку.

ООО “Алмир” является торговой организацией, сфера деятельности которой реализация продуктов питания и оказание сопутствующих транспортных услуг. Приведем динамику основных показателей его хозяйственной деятельности (см. таблицу).

ных доходов снизилась на 6,3 %, или в сумме на 189 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения в 2011 г. составила 9386 тыс. руб., что на 1361 тыс. руб. ниже, чем прибыль до налогообложения за 2010 г. Анализ структуры прибыли до налогообложения позволил установить, что основную ее часть составляет прибыль от продаж: 69,8 % в 2011 г. и 71,9 % в 2010 г.

На общее снижение прибыли от продаж в 2011 г. по сравнению с 2010 г. в большей степени повлияло увеличение себестоимости на 3528 тыс. руб. Изменение выручки от реализации, исключая влияние изменения цены, увеличило прибыль от продаж на 775 тыс. руб. Прирост цен в 2011 г. по сравнению с 2010 г. в среднем на 12 % привел к увеличению суммы прибыли от продаж на 1020 тыс. руб. Экономия по коммерческим расходам и снижение их удельного веса на 0,79 процентных пункта привели к увеличению прибыли на 750 тыс. руб.

Перерасход по управленческим расходам в 2011 г. по сравнению с предыдущим и повышение их уровня на 0,2 процентных пункта уменьшили сумму прибыли от продаж на 190 тыс. руб.

Динамика основных показателей хозяйственной деятельности ООО “Алмир” за 2010-2011 гг., тыс. руб.

Показатели	2010	2011	Изменение (+/-)
Выручка от основной деятельности	77 095	95 014	+17 919
В том числе:			
реализация товаров	60 251	76 162	+15 911
реализация грузопочтовых перевозок	3375	3083	-292
прочая реализация	13 469	15 769	+2300
Проценты к получению	109	74	-35
Доходы от участия в других организациях	283	220	-63
Прочие доходы	14 367	13 201	-1166
Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг	61 461	79323	+17 862
Коммерческие расходы	4983	5390	+407
Управленческие расходы	2927	3750	+823
Проценты к уплате	79	110	+31
Прочие расходы	11 657	10 550	-1107
Чистая прибыль отчетного года	6074	5807	-267

В ходе анализа финансовых результатов ООО “Алмир” за 2010-2011 гг. было выявлено: выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 23,24 %, изменение в сумме составило 17 919 тыс. руб., показатели себестоимости выросли на 29,06 %, в сумме на 17 861 тыс. руб., валовая прибыль повысилась на 0,4%, в сумме на 57 тыс. руб., коммерческие расходы увеличились на 8,17 %, или на 406 тыс. руб., управленческие расходы увеличились на 28,11 % (на 822 тыс. руб.), прибыль от продаж снизилась на 13,89%, в сумме изменение составило 1172 тыс. руб., снизились прочие операционные доходы и расходы на 8,57 % и 9,17 % соответственно, прибыль от операцион-

На общее снижение чистой прибыли в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 4,4 %, в сумме на 267 тыс. руб. в большей степени повлияло снижение прибыли до налогообложения на 1361 тыс. руб., при этом изменение текущего налога позволило увеличить чистую прибыль на 1128 тыс. руб., экономические санкции снизили чистую прибыль на 33 тыс. руб.

Основная часть чистой прибыли как в 2011-м, так и в 2010 г. (55,6 % и 57,5 %, соответственно) направляется на обновление и расширение производства. На выплату дивидендов в 2011 г. расходуются 26,1 % чистой прибыли, что на 2,6 % и 89 тыс. руб. больше, чем в 2010 г.

В целом, анализ прибыли ООО “Алмир” показал, что деятельность компании прибыльна

и, как следствие, она конкурентоспособна, но в связи с кризисом компания потерпела небольшие убытки. Для достижения необходимого уровня прибыльности ООО «Алмир» нужно делать акцент на следующем:

- клиентоориентированность;
- конкурентная цена;
- уровень обслуживания.

Поэтому были разработаны следующие мероприятия по снижению затрат и увеличению прибыльности организации:

- внедрение электронных технологий продаж и обслуживания клиентов;
- укрепление и совершенствование сотрудничества с ключевыми корпоративными клиентами;
- программы по снижению затрат (снижение расходов на содержание управленческого и административного аппарата и др.);
- проведение специальных маркетинговых акций по привлечению дополнительного числа клиентов;
- внедрение новых технологий;

- повышение производительности труда;
- открытие новых торговых представительств;
- другие мероприятия, направленные на увеличение прибыльности.

1. *Абрютина М.С.* Экономический анализ торговой деятельности : учеб. пособие. М., 2004.

2. *Гиляровская Л.Г., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М., 2006.

3. *Иванов Г.Г.* Экономика организации (торговля) : учебник. М., 2012.

4. *Любушин Н.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М., 2007.

5. *Терешина В.В.* Методические приемы и особенности анализа с использованием формализованных моделей // *Вопр. экономики и права.* 2012. □ 2. С. 227-230.

6. *Экономика предприятия (фирмы) : учеб. для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля.* М., 2010.

7. *Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли : учебник / под общ. ред. А.Н. Соломатина.* М., 2010.

Поступила в редакцию 04.05.2012 г.