

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Владимиров Анатолий Эдуардович

студент Волгоградского государственного университета, РФ, г. Волгоград

Буханцев Юрий Алексеевич

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент Волгоградского государственного университета, РФ, г. Волгоград

ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF PROFITABILITY IN THE OVERALL SET OF ECONOMIC ANALYSIS OF FINANCIAL PERFORMANCE ON THE EXAMPLE OF A TRADING COMPANY

Anatoly Vladimirov

Student, Volgograd state University, Russia, Volgograd

Yuri Bukhantsev

Ph. D., associate Professor of the Department of accounting and economic security Volgograd state University, Russia, Volgograd

Аннотация. На данный момент, одним из наиболее важных вопросов экономического анализа, как метода контроля и оценки эффективности деятельности организации является анализ рентабельности, что связано с актуальностью проблемы неплатежей. Обстановка для поддержания необходимого уровня платежеспособности предприятия выступает эффективным управлением рентабельностью. В статье рассмотрены подходы к определению понятия рентабельности и анализа, а также предложены меры по оптимизации рентабельности

Abstract: at the moment, one of the most important issues of economic analysis as a method of monitoring and evaluating the effectiveness of the organization's activities is the analysis of profitability, which is associated with the relevance of the problem of non-payments. However, to maintain the necessary level of solvency of the enterprise, effective management of profitability is required. The article discusses approaches to defining the concept of profitability and analysis, as well as proposed measures to optimize profitability

Ключевые слова: Оптимизация рентабельности, анализ рентабельности, анализ финансовых результатов, экономическая эффективность.

Keywords: optimization of profitability, analysis of profitability, analysis of financial results, economic efficiency, economic security.

Сегодня одним из наиболее важных вопросов экономического анализа как метода контроля и оценки эффективности деятельности организации является анализ рентабельности, что связано с актуальностью проблемы неплатежей. Условием поддержания необходимого уровня платежеспособности предприятия является эффективное управление рентабельностью.

Рост прибыли предприятия может быть обеспечен при регулярном мониторинге рентабельности, своевременном предъявлении претензии по поводу возникших долгов и предупреждении их возникновения в будущем.

Н.П. Любушиным определяется рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов» [3].

Автор М. Н. Крейнина дает определение рентабельности следующим образом: «Под рентабельностью следует понимать отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия» [1].

Важно отметить следующие моменты:

- информационная база, необходимая для анализа рентабельности, является довольно ограниченной, что обусловлено содержанием форм бухгалтерской отчетности;
- рентабельность зачастую не рассматривается в качестве самостоятельного объекта исследования и изучается в основном в рамках общего экономического анализа предприятия;
- большинству методик свойственна обширность, узкий перечень используемых аналитических задач, отсутствие системности [2].

Среди всех вариантов алгоритмов анализа прослеживаются общие направления: расписание рентабельности на составляющие и анализ их динамики, качественный анализ и анализ состояния показателей. Однако менеджерам и аналитикам для решения насущных проблем и текущих задач необходимо самим выбирать виды аналитических процедур и показатели, которые соответствовали бы учетной политике, специфике деятельности и стратегии каждого отдельного субъекта предпринимательской деятельности.

Для поднятия продаж и соответственно улучшения финансового состояния, повышения рентабельности деятельности анализируемого предприятия необходимо провести мероприятия по трём основным блокам:

- продукт;
- персонал;
- процессы.

Таблица 1.

Мероприятия по повышению рентабельности деятельности анализируемого предприятия

Продукт	Персонал	Процессы
поддержание коммерческого имиджа магазина и успешности коллекций в целом виде	развитие сотрудников внутри компании для эффективного консультирования клиентов и полного владения информацией персонала о современных тенденциях	полная замена оборудования в магазинах, т.к. устаревшее тормозит работу как покупателей, так и продавцов, что увеличивает рабочее время и так же увеличивает количество ошибок
активная коммуникация с productmanager для качественного и	налаживание открытой коммуникации внутри коллектива, для того чтобы по	оптимизировать процесс путём проведения зон

своевременного пополнение продукта	любому вопросу сотрудник мог обратиться к руководителю со своими вопросами или предложениями	освобождения рабочего счёта пересмотра хранения оборудования
контроль стока и пополнения для того чтобы покупатель смог без труда найти интересующую модель нужного размера	установление более высокого уровня требований для того чтобы каждый сотрудник мог предъявлять должный уровень квалификации к себе и своим коллегам	усовершенствование для быстрого принятия поломки оборудования причин неисправности
оптимизация графика поставок для того чтобы сообщать клиентам о приходе новинок и пополнении размерного ряда, исключение опозданий online заказов	внедрить новую систему подготовки и развития сотрудников для универсальности, возможности работать и перекрывать нехватку сотрудников в разных отделах	
быстрая реакция на смену сезона и смену погоды а так же на календарные праздники и спортивные мероприятия		
изучение ассортимента конкурентов и их способов представления продукта, изменение имиджа наличие специальных предложений других магазинов		
минимизировать возврат продукции за счёт отслеживания качества и товарного вида		

Источник: составлено автором

Отдельно хотелось бы рассмотреть внедрение системы SDeasy [4], которая касается всех трёх вышеупомянутых блоков и позволяет работать с минимальными затратами по часам, а также с минимальной нагрузкой и возможностью принятия быстрого альтернативного решения.

По системе SDeasy все рабочие процессы, связанные с поставками продукции должны быть поставлены на конвейер для более быстрого представления новинок, упрощается система оформления магазина, улучшается коммуникация с операционным менеджером для более быстрого решения сложившихся нестандартных ситуаций.

Ещё одним важным вопросом для улучшения продаж компании является продвижение online сайта и продаж через него.

Данное улучшение экономит затраты на рекламу, но вместе с тем, информирует многих покупателей об обновлении ассортимента магазинов, о сезонных и межсезонных скидках, помогает подобрать полноценный образ.

Даёт возможность сделать персональный заказ, если в магазине закончился нужный размер.

Является источником дополнительных продаж, а также побуждает клиента прийти в магазин, чтобы забрать заказ и увидеть новые поступления.

Для привлекательности online-сайта необходимо опубликовывать видеоролики и живые фотографии, создавать тематические разделы и раздел новинок, размещать рекомендации по уходу за одеждой и обувью. Усовершенствовать функцию «поиск наличия товара в магазине», что позволит обратиться покупателю по адресу того магазина, где находится данная продукция.

Необходимо расширять возможности приложения для мобильных телефонов, чтобы покупатели имели свободный доступ для скачивания данного приложения, а также нужно сделать его более простым, понятным и удобным для всех клиентов торговой организации.

Менеджеры всех магазинов должны экономить средства торговой организации и следить за исполнением данной установки.

Для исполнения намеченных мероприятий по улучшению финансового состояния и рентабельности торговой организации необходимо назначить ответственное лицо, которое будет контролировать и корректировать деятельность магазинов, сократить затраты и найти пути получения дополнительного дохода.

Изучив основные теоретические моменты анализа и оптимизации рентабельности в общей совокупности экономического анализа финансовых результатов деятельности на примере торгового предприятия, можно с уверенностью утверждать, что экономический анализ и анализ рентабельности имеет решающее значение в эффективности деятельности предприятия.

Так как вовремя отслеженные отрицательные результаты или отклонения от намеченных планов финансовых результатов, позволяют оптимизировать ресурсы и повысить прибыль. В качестве оптимизации рентабельности торгового предприятия предложен комплекс мер, направленный на улучшение одновременно продукта, персонала и процессов деятельности.

Список литературы:

1. Быкова, Н. Н. Понятие рентабельности предприятия [Электронный ресурс] / Н.Н. Быкова // Молодой ученый. - 2016. - №29. - С. 372-374. - Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/133/37276/> (дата обращения 16.01.2020)
2. Латышева Л.А. Финансовый менеджмент / Латышева Л.А., Складорова Ю.М., Складоров И.Ю.; под общей редакцией Л.А. Латышевой: учебник. - М.: МИРАКЛЬ, 2016. - 340 с.
3. Любушин Н.П. Экономический анализ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 575 с.
4. Щербак Ю.А. Анализ рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях / Ю.А. Щербак, А.Е. Тарутина // Вестник молодежной науки. - 2018. - № 3. - С. 16-19.