

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

С.Л. Зверович, канд. экон. наук, доцент БГЭУ

В условиях становления и развития рыночной экономики прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятий, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери и убытки, обобщаются результаты их функционирования. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования субъектов хозяйствования.

Анализ прибыли проводят в целом по торговому предприятию, его хозрасчетным подразделениям, видам (отраслям) деятельности: торговле, общественному питанию, производству, заготовкам и т.п. В процессе анализа изучают выполнение плана и динамику прибыли, измеряют влияние внутренних и внешних факторов на ее размер, а главное, выявляют, изучают и мобилизуют резервы роста чистого дохода. Факторный анализ прибыли ведется с учетом ее формирования. По данным «Отчета по финансовым результатам» прибыль от реализации товаров определяется вычитанием из валового дохода налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и издержек обращения. Общую сумму прибыли рассчитывают следующим образом: к прибыли от реализации товаров добавляют прибыль от реализации основных средств и прочих активов, а также внереализационные доходы и из полученного итога вычитают внереализационные расходы, потери и убытки. Если торговое предприятие получило убыток от продажи товаров или основных средств и прочих активов, то он вычитается из общей суммы прибыли.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема розничного товарооборота, среднего уровня валового дохода, уровня налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок, и среднего уровня издержек обращения. Их влияние на прибыль определяют приемом абсолютных разниц. Для определения влияния изменения товарооборота необходимо отклонение его объема от плана или в динамике умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров в процентах к обороту (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Влияние изменения уровня валового дохода и уровня издержек обращения определяют умножением фактического розничного товарооборота отчетного периода на отклонение от плана или в динамике по ним и делением на 100. Аналогично рассчитывают влияние на прибыль от реализации товаров изменения уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода.

Большое влияние на сумму прибыли от реализации товаров оказывает изменение розничных цен. При повышении розничных цен увеличивается товарооборот, а, следовательно, и растет прибыль. И наоборот, снижение розничных цен на товары уменьшает сумму прибыли. Влияние ценового фактора на прибыль от реализации товаров определяют приемом абсолютных разниц, т.е. увеличение или уменьшение объема товарооборота за счет изменения розничных цен умножают на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый период) и делят на 100.

На балансовую (общую) прибыль, кроме того, влияют изменения сумм прибыли (или убытков) от реализации основных средств и прочих активов, а также внереализационные доходы, расходы, потери и убытки. Их влияние на прибыль определяют прямым счетом.

Торговое предприятие имеет следующие данные по прибыли (табл. 1).

План по общей сумме прибыли перевыполнен на 262 млн. руб., или на 4,9%. По сравнению с прошлым годом она возросла на 1415 млн. руб. (на 33,9%). Получено прибыли сверх плана: от реализации товаров — 218 млн. руб.; продажи и выбытия основных средств — 58; реализации прочих активов — 15 млн. руб. Рост по сравнению с планом внереализационных расходов превысил увеличение внереализационных доходов на 29 млн. руб. (59-88), что отрицательно сказалось на общей сумме прибыли. В динамике на балансовую прибыль положительно повлиял рост прибыли от реализации товаров и прибыли от продажи прочих активов (соответственно на 1352 млн. руб. и на 19 млн. руб.). Прибыль от реализации основных средств по сравнению с прошлым годом возросла на 25 млн. руб., а внереализационные расходы превысили в динамике внереализационные доходы на 19 млн. руб. (25-6).

Для изучения влияния факторов на общую (балансовую) прибыль составляют следующие расчеты (табл. 2).

Большинство факторов положительно повлияли на выполнение плана и динамику прибыли розничного торгового предприятия. Если бы не было отрицательного влияния отдельных факторов, то балансовая прибыль возросла бы по сравнению с планом на 341 млн. руб. (8+245+88) и в динамике — на 305 млн. руб. (299+6).

В связи с повышением розничных цен товарооборот открытого акционерного общества «Торговый дом» возрос на 28,8 млрд. руб. (135,3-106,5) и за счет этого прибыль от реализации товаров увеличилась в динамике на 1133 млн. руб. (28,8х3,935:100х1000). Следует отметить, что такой расчет влияния ценового фактора на прибыль неточен, так как допускается, что все издержки обращения находятся в прямой зависимости от изменения цен на товары.

Таблица 1

Информация о выполнении плана прибыли по ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за прошлый год	Отчетный год			Отклонение		В % к прошлому году
		план	фактически	% выполнения плана	от плана	от прошлого года	
Розничный товарооборот, млрд. руб.:							
в действующих ценах	102,4	132,0	135,3	102,5	+3,3	+32,9	132,1
в сопоставимых ценах	102,4	х	106,5	х	х	+4,1	104,0
Валовый доход от реализации товаров:							
сумма, млн. руб.	21344	26889	27903	102,0	+0,2	+2,2	126,8
уровень в % к обороту	20,844	20,370	20,623	101,2	+0,253	-0,221	130,7
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:							
сумма, млн. руб.	3228	4145	4256	102,7	+111	+1028	131,8
уровень в % к обороту	3,152	3,140	3,146	100,2	+0,006	-0,006	99,8
Издержки обращения							
сумма, млн. руб.	14087	17581	18266	103,9	+685	+4179	129,7
уровень в % к обороту	13,757	13,319	13,500	101,4	+0,181	-0,257	98,1
Прибыль от реализации товаров							
сумма, млн. руб.	4029	5163	5381	104,2	+218	+1352	133,6
уровень в % к обороту	3,935	3,911	3,977	101,7	+0,066	+0,042	101,1
Прибыль (убыток, -) от реализации основных средств, млн. руб.	33	—	58	—	+58	+25	175,8
Прибыль (убыток, -) от реализации прочих активов, млн. руб.	45	49	64	130,6	+15	+19	142,2
Внереализационные доходы, млн. руб.	271	237	296	124,9	+59	+25	109,2
Внереализационные расходы, потери и убытки, млн. руб.	202	120	208	173,3	+88	+6	103,0
Балансовая (общая) прибыль (убыток, -), млн. руб.	4176	5329	5591	104,9	+262	+1415	133,9

Таблица 2

Алгоритм расчета влияния факторов на выполнение плана и динамику прибыли ОАО «Торговый дом»

Факторы	Влияние на выполнение плана прибыли		Влияние на динамику прибыли	
	расчет	сумма, млн. руб.	расчет	сумма, млн. руб.
Изменение объема розничного товарооборота в действующих ценах	+3,3x3,911:100x1000	+129	+32,9x3,935:100x1000	+1295
В том числе за счет повышения розничных цен на товары	—	—	(135,3-106,5)X3,935:100X1000	+1133
Изменение уровня валового дохода в % к обороту	135,3x(+0,253):100x1000	+342	135,3x(-0,221):100x1000	-299
Изменение уровня налогов и других обязательных платежей, взимаемых за счет валового дохода, в % к обороту	135,3x(-0,006):100x1000	-8	135,3x(+0,006):100x1000	+8
Изменение уровня издержек обращения в % к обороту	135,3x(-0,181):100x1000	-245	135,3x(+0,257):100x1000	+348
Изменение финансовых результатов (прибыли) от реализации основных средств	—	+58	—	+25
Изменение финансовых результатов (прибыли) от реализации прочих активов	—	+15	—	+19
Изменение суммы внереализационных доходов	—	+59	—	+25
Изменение суммы внереализационных расходов, потерь и убытков	—	-88	—	-6
<i>Всего:</i>	—	+262	—	+1415

Значительное влияние на прибыль оказывает повышение производительности труда работников, обеспечивающее увеличение розничного товарооборота, а отсюда и рост прибыли от реализации товаров. Для определения влияния указанного фактора на прибыль необходимо прирост товарооборота за счет повышения производительности труда умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Благодаря повышению производительности труда объем товарооборота фирмы «Торговый дом» по сравнению с планом увеличился на 1,2 млрд. руб., и в результате прибыль от реализации товаров возросла на 47 млн. руб. (+1,2x3,911:100x1000). Рост производительности труда в динамике обеспечил увеличение прибыли на 1153 млн. руб. (+29,3x3,935:100x1000).

Аналогичным приемом можно измерить влияние на прибыль изменения фондоотдачи. Повышение фондоотдачи по сравнению с планом обеспечило рост товарооборота на 0,7 млрд. руб. и прибыли от реализации

товаров — на 27 млн. руб. (+0,7x3,911:100x1000). За счет роста фондоотдачи в динамике прибыль увеличилась на 212 млн. руб. (+5,4x3,935:100x1000).

Для изучения динамики прибыли фирмы «Торговый дом» за последние три года составляют табл. 3.

Таблица 3

Информация о динамике прибыли ОАО «Торговый дом»

Показатель	Фактически за			Отклонение отчетно-го года		Отчетный год в %		Прошлый год в % к предыдущему
	предыдущий год	прошлый год	отчетный год	от предыдущего	от прошлого	к предыдущему	к прошлому	
Розничный товарооборот, млрд. руб.:								
в действующих ценах	75,8	102,4	135,3	+59,5	32,9	178,5	132,1	135,1
в сопоставимых ценах	75,8	77,0	80,1	+4,3	+3,1	105,7	104,0	101,6
Валовой доход от реализации товаров:								
сумма, млн. руб.	15917	21344	27903	+11986	+6559	175,3	130,7	134,1
уровень в % к обороту	20,999	20,844	20,623	-0,376	-0,221	98,2	98,9	99,3
Налоги и другие обязательные платежи, взимаемые за счет валового дохода:								
сумма, млн. руб.	2395	3228	4256	+1861	+1028	177,7	131,8	134,8
уровень в % к обороту	3,160	3,152	3,146	-0,014	-0,006	99,6	99,8	99,7
Издержки обращения:								
сумма, млн. руб.	10619	14087	18266	+7647	+4 179	172,0	129,7	132,7
уровень в % к обороту	14,009	13,757	13,500	-0,509	-0,257	96,3	98,1	98,2
Прибыль от реализации товаров:								
сумма, млн. руб.	2903	4029	5381	+2478	+1352	185,4	133,6	138,6
уровень в % к обороту	3,830	3,935	3,977	+0,147	+0,042	103,8	101,1	102,7
Прибыль (убыток, -) от реализации основных средств, млн. руб.	—	33	58	+58	+25	—	175,8	—
Прибыль (убыток, -) от реализации прочих активов, млн. руб.	101	45	64	-37	+19	63,4	142,2	44,6
Внереализационные доходы, млн. руб.	205	271	296	+91	+25	144,4	109,2	132,2
Внереализационные расходы, потери и убытки, млн. руб.	112	202	208	+96	+6	185,7	103,0	180,4
Балансовая (общая) прибыль (убыток, -), млн. руб.	3097	4176	5591	+2494	+1415	180,5	133,9	134,8

Торговое предприятие обеспечило высокие темпы роста прибыли от реализации товаров и прочих активов, а также балансовой прибыли. Значительно уменьшилась прибыль от продажи прочих активов по сравнению с предыдущим годом (на 37 млн. руб.).

Как недостаток следует также отметить превышение по сравнению с предыдущим годом темпов роста внереализационных расходов, потерь и убытков над темпами увеличения внереализационных доходов.

Несколько иначе проводят анализ финансовых результатов торгового предприятия по данным формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Вычитанием из выручки (нетто) от реализации товаров (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) себестоимости (покупной стоимости) реализованных товаров определяют валовой доход, остающийся в распоряжении предприятия. Затем из валового дохода, остающегося в распоряжении предприятия, вычитают издержки обращения. В результате определяют сумму прибыли от реализации товаров. Используя прием абсолютных разниц, можно определить влияние на прибыль от реализации товаров изменения, объема розничного товарооборота, уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, и уровня издержек обращения.

Анализ внереализационных доходов, расходов, потерь и убытков проводят отдельно по доходам и расходам (по отдельным их видам, суммам и в целом по предприятию). Многие из них (в том числе внереализационные доходы) являются результатом определенных недостатков в работе, что следует учитывать при анализе. Источниками анализа внереализационных доходов, расходов, потерь и убытков являются данные формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и аналитического их учета. При анализе особое внимание уделяют выявлению и использованию резервов роста внереализационных доходов, особенно от финансовой и инвестиционной деятельности, сокращению и предупреждению возникновения внереализационных расходов, потерь и убытков.

Поступившие от поставщиков, покупателей, других юридических и физических лиц штрафы свидетельствуют о нарушениях ими договорной дисциплины. Следовательно, они не должны оцениваться положительно.

Проводя анализ, необходимо не только изучить полноту применения штрафных санкций к нарушителям договоров, но и разработать меры по полному и качественному выполнению договорных обязательств. По каждой сумме уплаченных штрафов выясняют полноту взыскания, их причины, виновников, изучают, практикуется ли взыскание штрафов с виновных лиц в возмещение причиненного ущерба. Как положительное, следует отметить значительный рост дивидендов по акциям; доходов по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим торговой фирме; доходов от сдачи имущества в аренду. Наличие прибыли и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году, свидетельствует о недостатках в учете и менеджменте. Списание на уменьшение доходов дебиторской задолженности в связи с истечением сроков исковой давности и по другим причинам является результатом недостатков в претензионной работе, расчетно-платежной дисциплине и в учете расчетов с дебиторами и кредиторами. При наличии таких списаний изучают порядок оформления, предъявления и учета претензий, организацию расчетов с поставщиками, покупателями, другими юридическими и физическими лицами. Особое внимание уделяется анализу убытков от списания задолженности по недостачам, растратам и хищениям. Такие убытки указывают на недостатки в обеспечении сохранности имущества предприятия. По каждой сумме, списанной на убытки, недостач и хищений проверяют обоснованность и законность списания, выясняют причины, виновников, а главное, принимают меры по сохранности товарно-материальных и других ценностей. По торговому предприятию потери от списания безнадежных долгов и другой дебиторской задолженности в отчетном году составили 109 млн. руб. и в динамике возросли в 1,2 раза, что свидетельствует о недостатках в расчетах с юридическими и физическими лицами, в учетной и другой экономической работе.

Анализ прибыли за год дополняется ее изучением по полугодиям, кварталам и месяцам. Фирма «Торговый дом» имеет следующие данные о выполнении плана прибыли от реализации товаров по кварталам и полугодиям (табл. 4 и 5).

Таблица 4

Информация о выполнении плана прибыли от реализации товаров ОАО «Торговый дом» по кварталам и полугодиям отчетного года

Квартал и полугодие	План		Фактически		% выполнения плана (по сумме прибыли)	Отклонение от плана по сумме прибыли от реализации товаров, млн. руб.			
	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту		всего	в том числе за счет изменения		
							объема товаро-оборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
I	1089	3,667	1284	4,182	117,9	+195	+37	+82	+76
II	1167	3,814	1067	3,569	91,4	-100	-27	-34	-39
Итого за I полугодие	2256	3,741	2351	3,880	104,2	+95	+12	+47	+36
III	1293	3,966	1282	3,827	99,1	-17	+36	-51	+4
Итого за 9 месяцев	3549	3,820	3633	3,861	102,4	+84	+46	-4	+42
IV	1614	4,128	1748	4,243	108,3	+134	+87	+340	-293
Итого за II полугодие	2907	4,054	3030	4,056	104,2	+123	+122	+289	-288
Всего за год	5163	3,911	5381	3,977	104,2	+218	+129	+334	-245

Таблица 5

Информация о динамике прибыли от реализации товаров по ОАО «Торговый дом» по кварталам и полугодиям прошлого и отчетного годов

Квартал и полугодие	Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		В % к прошлому году (по сумме прибыли)	Отклонение в динамике по сумме прибыли от реализации товаров, млн. руб.			
	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту		всего	в том числе за счет изменения		
							объема товаро-оборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
I	876	3,859	1284	4,182	146,6	+408	+309	+71	+28
II	635	2,679	1067	3,569	168,0	+432	+166	+8	+258
Итого за I полугодие	1511	3,256	2351	3,880	155,6	+840	+463	+79	+298
III	956	3,809	1282	3,827	134,1	+326	+320	-156	+162
Итого за 9 месяцев	2467	3,450	3633	3,861	147,3	+1166	+780	-75	+462
IV	1562	5,055	1748	4,243	111,9	+186	+521	-219	-116
Итого за II полугодие	2518	4,496	3030	4,056	120,3	+512	+840	-374	+46
Всего за год	4029	3,935	5381	3,977	133,6	+1352	+1295	-291	+348

План прибыли выполнен во всех кварталах, кроме второго и третьего. Перевыполнение плана прибыли от реализации товаров в отдельных кварталах составило 111 млн. руб. (100+11). Потери прибыли в связи с невыполнением плана во втором квартале на 100 млн. руб. вызваны невыполнением плана розничного товарооборота (27 млн. руб.), снижением уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия (34 млн. руб.) и относительным ростом издержек обращения (39 млн. руб.). Если бы не было уменьшения уровня валового дохода во втором и третьем кварталах, то прибыль ОАО «Торговый дом» возросла бы на 85 млн. руб. (34+51). Относительный рост расходов во втором и четвертом кварталах уменьшил прибыль от реализации товаров на 332 млн. руб. (39+293). В динамике прибыль возросла во всех кварталах. В процессе дальнейшего анализа необходимо разработать меры по ритмичному росту доходов и прибыли во всех месяцах и кварталах.

Анализ выполнения плана и динамики прибыли по отдельным хозяйственным подразделениям позволяет дать более глубокую оценку финансовых результатов торгового предприятия. Особое внимание уделяют изучению работы торговых подразделений, достигших высоких конечных финансовых результатов, а также убыточных и не выполнивших план прибыли. Анализ результатов работы первой их группы позволяет выявить, изучить и обобщить опыт лучших хозяйственных подразделений по финансово-хозяйственной деятельности. Глубокое изучение результатов хозяйствования второй группы подразделений содействует предупреждению их убыточности и более полному использованию резервов роста доходов и прибыли.

Для оценки выполнения плана и динамики прибыли отдельных подразделений акционерного общества «Торговый дом» составляют табл. 6-8.

Большинство хозяйственных подразделений успешно выполнили план прибыли от реализации товаров. Ими сверх плана получено прибыли 335 млн. руб. (105+230).

Не справились с плановым заданием пятый и седьмой торговые отделы фирмы. В результате недополучено прибыли 117 млн. руб. (72+45). Прибыль торгового предприятия могла возрасти, если бы отдельные хозяйственные подразделения

Таблица 6

Информация о выполнении плана прибыли от реализации товаров отдельными структурными подразделениями ОАО «Торговый дом» за отчетный год

Структурное подразделение	План		Фактически		% выполнения плана (по сумме прибыли)	Отклонение от плана по сумме прибыли от реализации товаров, млн. руб.			
	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту		всего	в том числе за счет изменения		
							объема товарооборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
Отделы:									
1-й	711	4,617	755	4,604	106,2	+44	+46	-24	+22
2-й	435	3,625	464	3,712	106,7	+29	+18	+45	-34
3-й	453	4,045	512	4,414	113,0	+59	+16	+36	+7
4-й	754	4,189	777	4,111	103,1	+23	+38	+18	-33
5-й	554	3,795	482	3,468	87,0	-72	-27	-3	-42
6-й	621	3,857	630	3,795	101,4	+9	+19	+82	-92
7-й	475	3,800	430	3,386	90,5	-45	+8	-25	-28
8-й	543	4,276	600	4,580	110,5	+57	+17	+65	-25
Филиалы:									
№ 1	379	3,790	460	4,340	121,4	+81	+23	+43	+15
№2	238	2,505	271	3,011	113,9	+33	-12	+88	-43
Всего	5163	3,911	5381	3,977	104,2	+218	+19	+334	-245

Таблица 7

Группировка структурных подразделений ОАО «Торговый дом» по степени выполнения плана прибыли от реализации товаров за отчетный год

Структурные подразделения, выполнившие план прибыли от реализации товаров	Количество структурных подразделений	Прибыль от реализации товаров						
		план		фактически		% выполнения плана (по сумме прибыли)	отклонение от плана	
		сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту		в сумме, млн. руб.	в % к обороту
До 89,9%	1	554	3,795	482	3,468	87,0	-72	-0,327
От 90,0 до 99,9%	1	475	3,800	430	3,386	90,5	-45	-0,414
От 100,0 до 109,9%	4	2521	4,099	2626	4,078	104,2	+105	-0,021
От 110,0% и более	4	1613	3,717	1843	4,160	114,3	+230	+0,443
Всего	10	5163	3,911	5381	3,977	104,2	+218	+0,066

Таблица 8

Информация о динамике прибыли от реализации товаров отдельных структурных подразделений ОАО «Торговый дом»

Структурное подразделение	Фактически за прошлый год		Фактически за отчетный год		В % к прошлому году (по сумме прибыли)	Отклонение в динамике по сумме прибыли от реализации товаров, млн. руб.			
	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту	сумма, млн. руб.	уровень в % к обороту		всего	в том числе за счет изменения		
							объема товарооборота	уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия	уровня издержек обращения
Отделы:									
1-й	622	5,183	755	4,604	121,4	+133	+228	-53	-42
2-й	404	4,165	464	3,712	114,9	+60	+117	+23	-80
3-й	400	4,545	512	4,414	128,0	+112	+127	-35	+20
4-й	509	3,610	677	4,111	152,7	+268	+173	+5	+90
5-й	443	4,102	482	3,301	108,8	+39	+156	-275	+158
6-й	528	4,293	630	3,795	119,3	+102	+185	-124	+41
7-й	317	3,337	430	3,386	135,6	+113	+107	-55	+61
8-й	349	3,635	600	4,580	171,9	+251	+127	+77	+47
Филиалы:									
№ 1	320	3,810	460	4,340	143,8	+140	+84	-34	+90
№ 2	137	1,903	271	3,011	197,8	+134	+34	+51	+49
Всего	4029	3,935	5381	3,977	133,6	+1352	+1295	-291	+348

расчетные подразделения не допустили снижения объема розничного товарооборота на 39 млн. руб. (27+12), уменьшения уровня валового дохода, остающегося в их распоряжении, на 52 млн. руб. (24+3+25) и роста уровня издержек обращения на 297 млн. руб. (34+33+42+92+28+25+43). По сравнению с прошлым годом прибыль уменьшилась в отдельных торговых подразделениях в связи со снижением уровня валового дохода, остающегося в их распоряжении, на 576 млн. руб. (53+35+275+124+55+34) и повышением уровня издержек обращения на 122 млн. руб. (42+80). Все это указывает на имеющиеся возможности и прогнозные резервы роста прибыли, повышения рентабельности.

При проведении анализа можно количественно измерить влияние хозяйственной деятельности отдельных предприятий (подразделений) на общие результаты работы торговой организации. Это делается следующим образом: относительную разность по изучаемому показателю по отдельному предприятию (процент перевыполнения плана или темп его прироста в динамике) умножают на удельный вес данного предприятия в сводном показателе торговой организации в базисном периоде. Покажем это на следующем примере. Доля прибыли от реализации товаров филиала № 1 в плановой сумме прибыли ОАО «Торговый дом» составляет 8,5% (460:5381x100). План прибыли филиалом № 1 перевыполнен на 21,4%, что способствовало росту прибыли фирмы «Торговый дом» по сравнению с планом на 1,8% (21,4x8,5:100).

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ЭКСПОРТ

Н.Г. Смирнов, БТЭУ

Важнейшим условием эффективной деятельности организаций, выпускающих продукцию и оказывающих услуги, является активность, инициатива и предприимчивость, предполагающие разумный и оправданный риск со стороны руководителей и исполнителей. В настоящее время при планировании производства необходимо учитывать развитие перспективного спроса на товары, работы и услуги, следовательно, предусматривать выпуск такой продукции, которая будет удовлетворять требованиям будущего как внутреннего, так и внешнего рынков.

Один из аспектов коммерческой деятельности промышленной организации — это сбыт продукции, который является средством достижения поставленных целей и завершающим процессом продажи произведенной продукции.

Сбыт продукции для организации важен, так как он определяет такие ее показатели, как величину доходов, прибыли, уровень рентабельности. Кроме того, от сбыта зависят производство и материально-техническое