**Содержание**

Введение

Глава 1. Теоретические аспекты доходов и прибыли в торговле

* 1. Экономическое содержание доходов и прибыли торгового предприятия
	2. Источники формирования доходов и прибыли торгового предприятия
	3. Основные направления использования доходов и прибыли торгового предприятия

Глава 2. Анализ доходов и прибыли торгового предприятия

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия

2.2 Динамика доходов и прибыли торгового предприятия

2.3 Факторы, влияющие на формирование доходов и прибыли торгового предприятия и оценка их влияния

Выводы и предложения

Заключение

Список использованных источников

Приложение

**Введение**

В условиях формирования рыночной экономической системы в нашей стране происходит значительное изменение в отношении к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме, поскольку в рыночных условиях прибыль выступает не только основным источником развития хозяйственной деятельности любого предприятия, но и является стимулом практически любой хозяйственной деятельности.

В обобщенном виде прибыль отражает конечные результаты работы предприятий и фирм, характеризует экономическую эффективность их хозяйственной деятельности.

К исследованию экономической природы прибыли, методологических принципов ее формирования и распределения во взаимосвязи с отношениями собственности на средства производства и экономическими интересами субъектов хозяйствования обращались многие отечественные и зарубежные экономисты: А. Смит, К. Маркс, Дж. Кейнс, И. Фищер, М.И. Баканов, A.M. Бирман, Е.И. Данилов, А.А. Матлин, А.В. Орлов, В.П. Прауде, Р.А. Максименко, К.Л. Раицкий, Л.К. Семенов, Л.М. Фридман, В.Р. Шахназаров и др.

В условиях рынка торговли является самостоятельной сферой деятельности людей, когда каждое предприятие и отрасль в целом должны работать по принципу самофинансирования и саморазвития. Это требует, чтобы любой затраченный труд должен быть выгоден для торговли, т.е. чтобы он для нее принес определенную сумму прибыли.

В настоящее время роль прибыли коренным образом изменяется. Ее значение в условиях формирования экономики смешанного типа можно определить через выполняемые прибылью функции;

- она является основным источником финансовых ресурсов предприятия. Ее величина, во многом, определяет перспективы хозяйственного развития, возможности наращивания объемов хозяйственной деятельности;

- прибыль создает заинтересованность предпринимателей и участников хозяйственной деятельности в совершенствовании различных сторон своей деятельности;

- прибыль служит критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности, выступает главным результативным показателем при расчете эффективности использования всех видов экономических ресурсов предприятия;

- прибыль выступает важнейшим источником формирования доходной части бюджетов всех уровней, поскольку часть ее изымается у предприятий в виде налогов.

Прибыль становится одним из важнейших определяющих показателей ее торговой деятельности. Возрастает роль прибыли в развитии деятельности торгового предприятия, в решении задач обновления и совершенствования материально-технической базы, наращивание оборотных средств. В современных условиях торговли каждой товарной группой, каждым товаром должна приносить прибыль.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что значение прибыли для торгового предприятия трудно переоценить, что определяет актуальность темы курсовой работы.

Целью работы явилось исследование теоретических и практических подходов к экономическому обоснованию прибыли в торговом предприятии.

Цель потребовала решения следующих задач:

* изучить экономическую сущность прибыли, принципы и источники их формирования;
* проанализировать общее экономическое состояние предприятия – объекта исследования;
* рассмотреть основные направления формирования прибыли на предприятии.

Основным объектом исследование послужило предприятие оптовой торговли ООО «Продарсенал».

**Глава 1. Теоретические аспекты доходов и прибыли в торговле**

* 1. **Экономическое содержание доходов и прибыли торгового предприятия**

Прибыль выступает непосредственной целью хозяйственной деятельности и всех субъектов рыночной экономики, занятых предпринимательством. Несмотря на то, что эта категория является объектом экономической теории и занимает основополагающую роль в рыночной экономике, вот уже в течение ряда столетий не смолкают споры о ее сущности и формах. В учебниках и научных статьях категория «прибыль» неразрывно связывается с категорией дохода, капитала, процента, воздержания, ожидания и многими другими. В практическом же плане прибыль не представляет никакого секрета и во всех странах с рыночной экономикой ее количественная величина определяется как разница между общей выручкой от реализации товаров и услуг и совокупными издержками. В теоретическом плане необходимо рассмотреть несколько подходов к оценке экономической природы доходов и прибыли.

В контексте определения понятия «доход» неизбежным сопутствующим условием его получения являлось осуществление затрат или расходов для его образования. Этот оборот рассматривался как двуединый процесс - доходы рассматривались во взаимосвязи с расходами.

Необходимо отметить, что проблема определения конечных результатов хозяйственной деятельности, их формирования и использования не нова. Ей посвящены труды ведущих отечественных и зарубежных экономистов.

Представители первой школы политической экономии – меркантилизма (Т. Мен, Д. Стюарт, А. Монкретьен и др.), принимая определяющую роль сферы обращения и выдвигая на первое место денежную форму стоимости, рассматривали содержание богатства (дохода) в накоплении денег и драгоценных металлов [4].

Сменившая меркантилизм классическая школа политической экономии (А. Смит, Д. Рикардо, Д. Миль и др.) положила начало трудовой теории стоимости, в соответствии с которой стоимость товаров определяется общественно необходимым трудом, затраченным на их производство. Рассматривая труд в качестве фундаментальной основы экономики общества, как единственный источник стоимости, экономисты классической школы пришли к выводу, что доходы всех классов общества - заработная плата, прибыль, рента, процент и др. - есть лишь различные выражения затраченного труда наемных рабочих.

Особый интерес к категории дохода проявлял немецкий ученый-экономист, основоположник теории научного коммунизма Карл Маркс. Выведенный Марксом в его главном научном труде - «Капитале» — закон прибавочной стоимости, рассчитываемой как разница между стоимостью, созданной рабочим, и стоимостью его рабочей силы, является по определению автора «экономическим законом движения современного общества». Рассматривая также годовые результаты воспроизводства, К.Маркс определил категории валовой выручки или валового продукта, валового дохода и чистого дохода. По его определению «...стоимость валовой выручки, или валового продукта, равняется стоимости авансированного и потребленного в производстве капитала, постоянного и переменного, плюс прибавочная стоимость, которая распадается на прибыль и ренту... Валовой доход есть та часть стоимости ... которая остается за вычетом части стоимости и измеряемой ею части всего произведенного продукта, возмещающий вложенный на производство и потребленный в нем постоянный капитал...» [24].

Представители классической экономической школы при формировании идеальной макроэкономической модели полагали, что все расходы производителей превращаются в доходы потребителей, а все расходы потребителей - доходы производителей. В подобной ситуации макроэкономическое равновесие было бы достигнуто автоматически, однако проблема заключается в том, что в рыночном кругообороте равенство расходов и доходов вовсе не является обязательным, но если расходы одного действительно превращаются в доходы другого, то доходы не обязательно превращаются в расходы. Каким будет в экономике соотношение доходов и расходов - предмет многочисленных дискуссий ученых - экономистов. Вся проблема макроэкономики, по мнению представителей данной школы, состоит в том, чтобы расход равнялся доходу, поскольку доход всегда «автоматически» равен расходу. Таким образом, можно сделать вывод, что доходы зависят от расходов.

Определенный интерес имеет рассмотрение сущности доходов с позиции американского экономиста Дж. Кейнса. В его понятийном аппарате присутствуют два определения дохода. С одной стороны, доход - сумма денег, поступающих в распоряжение экономического субъекта за определенный период. В этом случае доход существует номинально. Реальный же доход образует то количество товаров и услуг, которое возможно приобрести на величину номинального дохода. С позиции распределения доход рассматривается Дж. Кейнсом как сумма, которую можно израсходовать на потребление в течение некоторого периода времени [4].

В то же время, доход, но его мнению, правомерно определить и как сумму денежных активов, регулярно поступающих хозяйствующим субъектам и в совокупности формирующих платежеспособный спрос.

Таким образом, на основе определений можно выделить две концепции начисления дохода применительно к кейнсианской трактовке доходов:

* включение регулярных предвидимых потоков денежных поступлений;
* включение фактических поступлений денег.

С точки зрения рассмотрения структурных элементов доходов можно выделить следующие:

заработная плата - доход, получаемый за предоставление фактора «труд», в нее включаются собственно оплата труда, а также выплаты социального характера;

рента — доход хозяйств, получаемый в результате сдачи в аренду земли, помещений, жилья и т.п.;

прибыль - доход, получаемый в результате предпринимательской деятельности;

процент - доход, получаемый в результате доходного использования денежного капитала (доход по кредитам, вкладам в банк и т.п.).

Изучению эффективности деятельности через призму стоимости, валовых доходов, прибыли, издержек посвящены работы отечественных экономистов С.Г.Струмилина, С.С.Сергеева, Э.Л.Сагайдака, Б.Н.Казаринова и других.

Прибыль большинством специалистов в настоящее время, характеризуется как важнейший экономический показатель работы предприятий, отражающий их финансовые поступления от всех видов деятельности, конечным результатом которой выступает произведенная и реализованная продукция (оказанные услуги, выполненные работы), оплаченные покупателем.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Прибыль обладает стимулирующей функцией, одновременно являясь финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.)

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль, прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода) (рисунок 1).

Рис. 1. Взаимосвязь показателей прибыли

Таким образом, прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а так же части прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства, и направляемого в торговлю через механизм цен, на товары, тарифов, надбавок. Прибыль измеряется суммой и уровнем. Она является одним из важнейших оценочных показателей, характеризующий результат хозяйственной деятельности предприятия.

**1.2 Источники формирования доходов и прибыли торгового предприятия**

Особая значимость прибыли в развитии предприятий предопредели и необходимость создания действенного механизма управления ей.

Под управлением прибылью понимается процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам их формирования, распределения и использования.

Основным источником формирования прибыли предприятия является выручки от реализации продукции.

Выручка от реализации продукции означает завершение производственного цикла предприятий, определенную стадию кругооборота денежных средств, возврат авансированных на производство средств предприятия в денежную форму и начало нового витка оборотных средств. Она характеризует воспроизводственный процесс предприятия в количественном и качественном отношении. С количественной стороны дается представление об объемах производства в натуральном и денежном выражении. Качественная сторона проявляется в потребительских свойствах продукции и услуг, так как они находят своих потребителей.

Выручка от реализации — важнейшая экономическая категория, выражающая денежные отношения между поставщиками и потребителями продукции, работ и услуг. В результате реализации происходит смена форм стоимости с товарной на денежную и смена собственников.

Полученная в результате реализации выручка позволяет предприятию обеспечивать оборотными средствами процесс воспроизводства, выполнять обязательства перед государственным бюджетом, внебюджетными фондами, перед другими предприятиями, а также работающими на предприятии.

На размер выручки от реализации продукции оказывают влияние следующие факторы:

в сфере производства — объем производства, ассортимент продукции и услуг, ритмичность выпуска и др.;

в сфере обращения — переходящие остатки готовой продукции, ритмичность отгрузки, порядок оформления документов, соблюдение договорных условий, уровень цен и др.;

не зависящие от деятельности предприятия — своевременность оплаты за отгруженную продукцию, работа транспорта по перевозке готовой продукции и др.

Источниками информации для определения фактического объема и выручки от реализации продукции являются

* план-график выпуска готовой продукции и оказания услуг;
* данные о поступлении готовой продукции на склад предприятия нарастающим итогом;
* данные по отгрузке продукции нарастающим итогом;
* отказы в отгрузке продукции;
* остатки готовой продукции, не имеющей сбыта;
* данные о поступлении денежных средств на расчетный счет и в кассу за отгруженную или выданную со склада готовую продукцию предприятия нарастающим итогом;
* данные по отгруженной продукции, но не оплаченной в срок;
* данные об увеличении дебиторской задолженности;
* сумма дебиторской задолженности к взысканию.

Источником формирования прибыли может служить и внереализационная деятельность предприятия:

* прибыль от безвозмездной передачи либо получения активов;
* поступления и перечисления в возмещение причиненных организации убытков;
* доход прошлых лет, выявленный в отчетном году;
* суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
* сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов);
* иные доходы, непосредственно не связанные с реализацией продукции, работ, услуг.

Вся приведенная выше прибыль должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия:

* организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
* сумма выручки может быть определена;
* имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место лишь в том в случае, если организация либо получила в оплату актив, либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;
* право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
* расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Безусловно, доминирующими но значимости являются прибыль от обычных видов деятельности — именно они дают основной вклад в формирование конечного финансового результата.

**1.3 Основные направления использования доходов и прибыли торгового предприятия**

В условиях развития рыночных отношений роль доходов значительно возросла. Именно система доходов формирует реальную основу для действия финансовых отношений в условиях рынка. Доходы создают экономическую основу для финансирования всех видов расходов. Воздействие финансовых отношений на процессы воспроизводства осуществляется посредством механизма формирования и использования доходов и только затем прибыли.

Полученные в ходе финансово-хозяйственной деятельности доходы предприятия независимо от отраслевой принадлежности используются по схеме, представленной на рисунке 2.

Рис. 2. Механизм использования доходов и прибыли

Исходным принципом распределительного процесса должны стать реальные экономические и организационные условия хозяйствования конкретных предприятий. Это предполагает определенную (на отраслевом уровне) дифференциацию уровней развития субъектов предпринимательства с позиции величины получаемых доходов с учетом правовых, экономических, специальных, организационных, региональных и других факторов. Такой подход позволяет подойти к данной проблеме с учетом обеспечения равных условий финансово-хозяйственной деятельности и самостоятельного использования полученного финансового результата в целях развития. Всесторонний учет данного принципа особенно важен для предприятий тех отраслей экономики, которые призваны выполнять специфические функции, и, как следствие, механизм деятельности которых обладает целым рядом специфических черт.

Факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, делятся на внешние и внутренние [14].

Внешние факторы:

* правовые ограничения (ставки налогов на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
* система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
* рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обусловливает увеличение доли потребляемой прибыли;
* стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать прибыль, и наоборот).

Внутренние факторы:

* уровень рентабельности предприятия, при низком значении которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям, на социальные программы и др.; наличие в портфеле предприятия высокодоходных инвестиционных проектов;
* необходимость ускоренного завершения начатых инвестицион­ных проектов;
* уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска и одним из факторов, определяющих доходность собственного капитала; наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации основных средств и финансовых активов и др.);
* текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую часть прибыли.

Представляя собой конечный финансовый результат, прибыль является основным показателем в системе управления доходами предприятия. Вместе с тем прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию, и потому возможны различные ее определения, интерпретации, представления. В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли [9]. Два из них — с условными названиями: экономический и бухгалтерский — можно рассматривать как базовые.

Суть экономического подхода такова: прибыль (убыток) — это прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. Будем называть прибыль, исчисленную по данному алгоритму, экономической. Приведенное определение выглядит весьма привлекательным; сложность лишь в том, как его наполнить количественно, т. е. как рассчитать прибыль.

Несложно понять, что экономическую прибыль можно исчислить либо на основе динамики рыночных оценок капитала, либо по данным ликвидационных балансов на начало и конец отчетного периода.

Оказывается, что в любом случае значение подобным образом рассчитанной прибыли будет исключительно условным.

Именно поэтому гораздо более обоснованным и реалистичным представляется бухгалтерский подход к определению прибыли, согласно которому прибыль (убыток) есть положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Поскольку понятия доходов и расходов могут быть определены как по существу (логика сущностного определения была сделана в предыдущем разделе), так и количественно (данные о доходах и расходах аккумулируются в системе учета), приведенное определение гораздо менее схоластично и представляется приемлемым для практического использования. Исчисленную таким образом прибыль и называют бухгалтерской.

Можно выделить два основных различия между экономическим и бухгалтерским подходами. Первое заключается в том, что в отличие от экономического в бухгалтерском подходе четко идентифицируются элементы прибыли, т. е. виды доходов и расходов, и ведется обособленный их учет. Таким образом, всегда имеется верифицируемая и объективная информационная база для расчета конечного финансового результата.

Второе отличие заключается в неодинаковой трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. Представьте ситуацию, когда рыночная цена на некоторые активы предприятия (например, здание) выросла. В рамках экономического подхода собственники предприятия получили прибыль, что касается бухгалтерского подхода, то он такую прибыль признавать не спешит по многим причинам, в том числе субъективности оценок, волатильности подобного эфемерного результата и т. п. По мнению бухгалтера, прибыль будет иметь место лишь в том случае, если здание действительно будет продано по высокой цене.

Таким образом, экономический подход не делает различия между реализованным и нереализованным доходами; напротив, бухгалтерский подход, руководствуясь принципом осторожности, согласно которому «расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны» или «лучше раньше признать расходы, чем позже, и лучше позже признать доходы, чем раньше», не спешит признавать нереализованный доход, точнее, этот доход будет признан как прибыль лишь после его реализации [7].

Вместе с тем отметим, что оба рассмотренных подхода в принципе не противоречат друг другу; более того, экономический подход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский — для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку факторов ее формирования, а таковыми являются отдельные виды доходов и расходов, много, возможно обособление различных показателей прибыли. Именно поэтому, характеризуя работу компании в терминах экономической эффективности, нужно уточнять, о какой прибыли идет речь. Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется, прежде всего, исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предприятию. Один из возможных подходов заключается в следующем.

В деятельности предприятия как первичной ячейки любой экономической системы, производящей некоторый вид продукции и (или) услуг, т. е. вносящей свой вклад в генерирование общих доходов страны, заинтересованы различные группы лиц. Наиболее общей их градацией является обособление четырех групп: (а) собственники предприятия; (б) его работники, представленные управленческим персоналом; (в) государство, представленное налоговыми органами, и (г) прочие лица (действующие и потенциальные контрагенты: поставщики материальных и финансовых ресурсов, покупатели, банки).

Как следует из рисунка 3, укрупнено алгоритм распределения совокупного текущего дохода таков: полученная коммерческой организацией выручка от реализации последовательно «расходуется» в следующей последовательности: (а) оплата затрат труда и материалов (материальные расходы), (б) оплата процентов за пользование кредитами и займами (финансовые расходы), (в) выплата налогов и обязательных платежей; (д) распределение остатка между собственно предприятием (реинвестирование прибыли) и его владельцами. Каждое такое уменьшение приводит к получению нового результатного показателя; значимость каждого из них, как видно из схемы, различна для тех категорий лиц, которые заинтересованы в деятельности данной коммерческой организации.

Рис. 3. Схема взаимоувязки доходов и расходов предприятия

Очевидно, что управление прибылью подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов.

В рамках решения первой задачи — повышение прибыли — должны проводиться оценка, анализ и планирование: выполнения плановых заданий и динамики продаж в различных разрезах; ритмичности производства и продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и под­разделениям и т. п.

Поиск и мобилизация факторов повышения прибыли находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности но­вого источника доходов, контролю за соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача — снижение расходов — подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции.

Актуальной проблемой является разработка методических подходов к распределению прибыли предприятий, предусматривающих существующее многообразие форм собственности.

Другими словами, при распределении прибыли необходимо обеспечить, с одной стороны, объективный учет особенностей отдельных видов собственности, а с другой, создать для предприятий независимо от форм собственности и хозяйствования, что также не менее важно, равные условия хозяйствования, и, следовательно, и одинаковые возможности формирования конкурентных преимуществ и состязательности в борьбе за потребителя.

**Глава 2. Анализ доходов и прибыли торгового предприятия**

**2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия**

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Продарсенал» было зарегистрировано в декабре 2002 года Регистрационной палатой Администрации города Краснодара, номер регистрационного свидетельства - № 119502. ООО «Продарсенал» действует на основании Гражданского кодекса РФ, «Закона об обществах с ограниченной ответственностью» и Устава предприятия.

ООО «Продарсенал» имеет печать со своим наименованием, фирменный знак (символику), расчетный и иные счета в рублях и иностранной валюте в учреждениях банков.

Юридический адрес общества: город Воронеж, ул. Дорожная, д.24.

Учредительным документом данного предприятия является Устав общества.

В нем рассматриваются общие положения, правовое положение, ответственность, цели и виды деятельности, филиалы и представительства, уставный капитал общества, права и обязанности участников, облигации и иные эмиссионные ценные бумаги общества, дивиденды, органы управления обществом, общее собрание участников, исполнительный орган общества, ревизионная комиссия, аудитор общества, имущество, фонды и прибыль предприятия, учет и отчетность общества, хранение документов общества и заключительные положения.

 ООО «Продарсенал» - предприятие оптовой торговли, основная деятельность которого направлена на решение следующих задач:

* удовлетворение спроса населения, как по ассортименту, так и по качеству товаров;
* организация соответствующего уровня обслуживания покупателей с предоставлением разнообразных услуг.

Целью функционирования торгового предприятия ООО «Продарсенал» является получение прибыли посредствам реализации основных видов деятельности:

- розничная и оптовая торговля овощами и картофелем;

- оптовая торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы;

- оптовая торговля молочными продуктами, яйцами, маслами и жирами;

- оптовая торговля сахаром и сахаросодержащими изделиями, включая шоколад;

- оптовая торговля прочими пищевыми продуктами и др.

ООО «Продарсенал» в городе Воронеже является составляющей сетевой структуры, расположенной в крупных городах Центрального Черноземья и специализирующейся на оптовой реализации продуктов питания.

Организационная структура ООО «Продарсенал» представлена на рисунке 4.

Организационная форма структуры управления ООО «Продарсенал» - линейно – функциональная. Данной структуре управления присуще следующие принципы построения: системности, комплексности, экономичности, регламентации и инициативы.

Основными преимуществами такой структуры являются:

* простота формы;
* оперативность в передачи информации;
* структура ориентирована на широкое делегирование полномочий в принятии управленческих решений;
* отношения между подразделениями понятны.

В тоже время можно выделить и недостатки структуры:

* дублирование в распределении задач между подразделениями и исполнителями;
* наличие коммуникативных перегрузок;

Генеральный директор

Бухгалтерия

Служба безопасности

Заместитель директора по развитию

Заместитель директора

Отдел обеспечения

Юридический отдел

Коммерческий отдел

Маркетинговая служба

Главный бухгалтер

Заместитель главного бухгалтера

Бухгалтер

Начальник СБ

Охранники

Управляющий делами

Секретарь -референт

Офис-менеджер

Водитель

Уборочная служба

Курьеры

Менеджер по закупке

Менеджеры по продаже

Начальник отдела

Юристконсульт

Начальник маркетинговой службы

Маркетологи

Специалист по рекламе

Экономист

Служба информации

Системный оператор

Помощник системного оператора

Программист

Рис. 4. Организационная структура ООО «Продарсенал»

* отсутствие гибкости, структура не позволяет осуществлять изменения;
* большие затраты на содержание аппарата управления.

В целом можно сказать, что состав и размеры всех подразделений ООО «Продарсенал» соответствуют целям и задачам предприятия.**2.2 Динамика доходов и прибыли торгового предприятия**

Имущественное состояние ООО «Продарсенал», его структуру и динамику за 2005 - 2007 год позволяет оценить аналитический баланс (таблица 1 и 2).

Таблица 1

Структура имущества ООО «Продарсенал» в 2005-2007 гг. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2005 | 2006 | Изменение | 2007 | Изменение |
| (+;-) | % | (+;-) | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| I. Внеоборотные активы Нематериальные активы | - | - | - | - | - | - | - |
| Основные средства | 23406 | 21560 | -1846 | 92,1 | 23587 | 2027 | 109,4 |
| Незавершенное строительство | 1387 | 3963 | 2576 | 266,3 | 1458 | -2505 | 36,8 |
| Отложенные налоговые активы | - | 49 | 49 | - | - | - | - |
| Итого по разделу I | 24793 | 25572 | 779 | 103,1 | 25045 | -527 | 97,9 |
| II. Оборотные активы Запасы | 21146 | 22795 | 1649 | 107,8 | 20463 | -2332 | 89,8 |
| в том числе: сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 2675 | 2835 | 160 | 106 | 2530 | -305 | 89,2 |
| затраты в незавершенном производстве | 89 | 114 | 25 | 128,1 | 123 | 9 | 107,9 |
| готовая продукция и товары для перепродажи | 18238 | 19632 | 1394 | 107,7 | 17810 | -1822 | 90,7 |
| расходы будущих периодов | 144 | 214 | 70 | 148,6 | - | - | - |
| Дебиторская задолженность | 932 | 1136 | 204 | 121,9 | 1295 | 159 | 114 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | 18 | 488 | 470 | 2711,1 | 362 | -126 | 74,2 |
| Денежные средства | 2704 | 2456 | -248 | 90,8 | 1036 | -1420 | 42,2 |
| Итого по разделу II | 24801 | 26875 | 2074 | 108,4 | 23156 | -3719 | 86,2 |
| Баланс | 49594 | 52447 | 2853 | 105,8 | 47501 | -4246 | 91,9 |

По данным аналитической таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

* структура баланса ООО «Продарсенал» в 2005-2006 годах изменилась не существенно, в целом практически все показатели имели положительную динамику; наибольший рост произошел по статьям «Незавершенное строительство» и налог на добавленную стоимость;
* доля оборотных активов на 8,3% или по абсолютной величине на 2074 тыс. руб., что в целом свидетельствует об удовлетворительном изменении структуры баланса.
* общая величина запасов увеличилась примерно на 8 %, в основном за счет затрат на незавершенное производство и расходов будущих периодов.

Однако в 2007 году большинство показателей актива баланса имели тенденцию к сокращению.

Для оценки данных пассива баланса составим аналитическую таблицу 2, где проведен анализ наличия, состава, структуры источников средств.

Таблица 2

Структура источников капитала ООО «Продарсенал» в 2005-2007 гг.,

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Актив | 2005, тыс.руб. | 2006, тыс.руб. | Изменение | 2007, тыс.руб. | Изменение |
| (+;-) | % | (+;-) | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Собственный капитал |  |  |  |  |  |  |  |
| Уставный капитал | 8 | 8 | 0 | 100 | 8 | 0 | 100 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 28258 | 34129 | 5871 | 120,8 | 25931 | -8198 | 76 |
| Итого по разделу III | 28266 | 34137 | 5871 | 120,8 | 25939 | -8198 | 76 |
| Заемный капитал |  |  |  |  |  |  |  |
| Краткосрочные займы и кредиты | 3600 | 1910 | -1690 | 53,1 | 5928 | 4018 | 310,4 |
| Кредиторская задолженность | 17728 | 16400 | -1328 | 92,5 | 15634 | -766 | 95,3 |
| Итого по разделу V | 21328 | 18310 | -3018 | 85,9 | 21562 | 3252 | 117,8 |
| Баланс | 49594 | 52447 | 2853 | 105,8 | 48201 | -4246 | 91,9 |

Данные аналитической таблицы 2позволяют сделать следующие выводы.

Пассивная часть баланса ООО «Продарсенал» в 2006-2007 году существенно уменьшилась на 43,3 %.

Существенные изменения произошли в структуре собственных средств в основном за счет нераспределенной прибыли.

Краткосрочные кредиты и займы сократились к концу 2006 года на 1690 тыс. руб. или на 47%, однако в 2007 году они выросли более чем в три раза. Долгосрочные обязательства в балансе ООО «Продарсенал» в 2005-2007 годах отсутствовали.

Оборотный капитал является основным элементом имущественного комплекса промышленного предприятия. Оборотные капитал в зависимости от способности обращаться в деньги делятся на медленнореализуемые (запасы готовой продукции, сырья материалов), быстрореализуемые (дебиторская задолженность, средства на депозитах) и наиболее ликвидные (денежные средства и ценные краткосрочные рыночные бумаги).

Средняя оборачиваемость дебиторской задолженности организации в отчетном году составляла 127,3 оборота (131648:1034), а средний срок погашения составил 2,8 дня (360 дней : 127,3).

  (1)

  (2)

или ОДЗ = 360 дней / оборачиваемость ДЗ в оборотах, где ОДЗ — оборачиваемость дебиторской задолженности;

ДЗ — средняя за год дебиторская задолженность;

t — отчетный период в днях;

В — выручка от продажи (по ф. № 2).

При проведении анализа целесообразно также рассчитать долю дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов (3) и долю сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности (4). Этот показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

  (3)

Этот показатель для ООО «Продарсенал» равен 4,2% на конец периода. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности составила на конец 2007 года 4,3%. Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности следует проводить в сравнении с предыдущим отчетным периодом (таблица 3).

Таблица 3

Оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «Продарсенал»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | Изменение (+,-) |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах | 127,0 | 127,3 | 0,3 |
| в том числе краткосрочной | 127,0 | 127,3 | 0,3 |
| Период погашения дебиторской задолженности, дни | 2,8 | 2,8 | 0 |
| в том числе краткосрочной | 2,8 | 2,8 | 0 |
| Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, % | 3,8 | 4,2 | 0,4 |
| в том числе доля ДЗ покупателей и заказчиков в общем объеме текущих активов, % | 2,9 | 3,8 | 0,9 |
| Доля сомнительной ДЗ в общем объеме дебиторской задолженности, % | 4,1 | 4,3 | 0,2 |

Данные таблицы 3 показывают, что состояние расчетов с дебиторами по сравнению с прошлым годом практически не изменилось. Основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность со сроком возникновения от 1 до 3 месяцев. На ее долю приходится 47,5% общей суммы долгов.

Исходя из проведенного анализа дебиторской задолженности, можно сделать вывод, что в целом ООО «Продарсенал» не имеет проблем с дебиторами.

Анализ дебиторской задолженности необходимо дополнить анализом кредиторской задолженности. Методика анализа кредиторской задолженности аналогична методике анализа дебиторской задолженности.

К концу 2007 года размер краткосрочной задолженности уменьшился на 5,8% по сравнению с началом года. В составе краткосрочной задолженности несколько увеличилась доля просроченных обязательств, и к концу отчетного года они составляли 1,2% общей кредиторской задолженности. При этом более половины просроченной задолженности составляет задолженность со сроком погашения более 3 месяцев.

Наибольшую долю в общей сумме обязательств перед кредиторами составля­ет задолженность со сроком образования до 1 месяца, а также от 3 до 6 месяцев. В составе обязательств любой организации условно можно выделить задолженность «срочную» (задолженность перед бюджетом, по оплате труда, по социальному страхованию и обеспечению) и «обычную» (обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, авансы полученные, векселя к уплате, прочим кредиторам, задолженность поставщи­кам). Исходя из этого можно отметить, что в начале года доля срочной задолженности в составе обязательств организации соответствовала 24,9%, а к концу года эта величина возросла до 25,7%. Можно сказать, что ООО «Продарсенал» испытывает периодически финансовые затруднения, которые носят обычно краткосрочный характер и погашаются в основном в течение года.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности позволяет сделать следующий вывод: в орга­низации преобладает сумма кредиторской задолженности, но темп ее прироста меньше, чем темп прироста дебиторской задолженности. Причина этого в более низкой скорости обращения кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской.

Для получения более достоверной информации о реальном положении дел с финансово-хозяйственной деятельности компании требуется провести анализ ликвидности баланса. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации, т.е. ее способности своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств организации ее активами, срок превращения которых в деньги соответствует сроку погашения обязательств.

Определим величину коэффициента текущей ликвидности, который показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные активы, по формуле (4).

 (4)

  (5)

Коэффициент абсолютной ликвидности, показывающий какую часть текущей краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет денежных средств и приравниваемых к ним финансовых вложений, был рассчитан по формуле:

  (6)

Коэффициент «критической оценки» отражает, какая часть краткосрочных обязательств может быть немедленно погашена за счет денежных средств.

 (7)

Расчет коэффициентов ликвидности для ООО «Продарсенал» приведен в таблице 4.

Таким образом, расчет коэффициентов показал, что в 2005 году коэффициент текущей ликвидности не соответствовал необходимому значению, к концу 2006 года ситуация улучшилась, хотя коэффициент не достиг оптимального значения. Коэффициент абсолютной ликвидности находится на нижней планке нормы, а коэффициент «критической оценки» даже не приблизился к нормативным показателям. В 2007 году все коэффициенты имели отрицательную динамику, что позволяет говорить о том, что у ООО «Продарсенал» существуют серьезные проблемы с платежеспособностью.

Таблица 4

Коэффициенты ликвидности ООО «Продарсенал» в 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Нормальное значение | 2005 | 2006 | Изменение(+;-) | 2007 | Изменение(+;-) |
| Коэффициент текущей ликвидности | Необходимое значение 1,5; оптимальное – от 2 до 3,5 | 1,16 | 1,5 | 0,34 | 1,1 | -0,4 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | >0,1(чем больше, тем лучше) | 0,14 | 0,32 | 0,18 | 0,23 | -0,14 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности  | >0,10,7 | 0,13 | 0,13 | 0 | 0,11 | -0,02 |
| Коэффициент «критической оценки» | Допустимо 0,70,8; желательно 1  | 0,18 | 0,15 | -0,03 | 0,13 | -0,02 |

Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка степени независимости от заемных источников финансирования.

Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько организация независима с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам ее финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении (таблица 5).

Таким образом, динамика коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Продарсенал» свидетельствует о том, что в течение 2006 года организации удалось улучшить показатели финансовой устойчивости и в конце года они практически все приблизились к оптимальным значениям. Однако, в 2007 году показатели коэффициентов опять были ниже нормативных значений, что, по крайне мере, говорит о неустойчивом развитии ООО «Продарсенал».

Таблица 5

Значения коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Продарсенал» в 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Нормальное ограничение | 2005 | 2006 | Изменение(+;-) | 2007 | Изменение(+;-) |
| Коэффициент капитализации (U1) | Не выше 1,5 | 0,75 | 0,54 | -0,21 | 0,8 | 0,26 |
| Коэффициент обеспечения собственными источниками финансирования (U2) | Нижняя граница 0,1; | 0,14 | 0,32 | 0,18 | 0,18 | -0,14 |
| Коэффициент финансовой независимости (U3) |  | 0,57 | 0,65 | 0,08 | 0,49 | -0,16 |
| Коэффициент финансирования (U4) |  | 1,33 | 1,9 | 0,57 | 1,01 | -0,79 |
| Коэффициент финансовой устойчивости (U5) |  | 0,57 | 0,65 | 0,08 | 0,49 | -0,16 |

Более полное представление о действительном состоянии дел дает анализ прибыли ООО «Продарсенал» за 2005-2007 годы, составленный на основе формы №2 ОКУП «Отчет о прибылях и убытках».

В 2006 году, по сравнению с 2005 годом наблюдался устойчивый прирост выручки от реализации продукции, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой (нераспределенной) прибыли. Правда, одновременно с этим существенно снизилась валовая прибыль и наблюдался рост себестоимости товаров, что требует от менеджмента компании внимания к этим статья. Однако 2007 году произошло сокращение показателей выручки, прибыли от продаж, чистой прибыли, что безусловно негативно влияет на состояние организации.

**2.3 Факторы, влияющие на формирование доходов и прибыли торгового предприятия и оценка их влияния**

По данным «Отчета о прибылях и убытках» (ф.№2) можно проанализировать динамику рентабельности продаж, рентабельность деятельности, чистую и валовую рентабельность, а также затратоотдачу. Эти показатели, применительно к деятельности ООО «Продарсенал» приведены в таблице 6.

Таблица 6

Показатели, характеризующие рентабельность деятельности ООО «Продарсенал» в 2005-2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2005 | 2006 | Изменение(+;-) | 2007 | Изменение(+;-) |
| Рентабельность продаж | 14,45 | 7,28 | -7,17 | 6,23 | -1,05 |
| Чистая рентабельность  | 2,81 | 4,46 | 1,65 | 3,52 | -0,94 |
| Экономическая рентабельность | 7,43 | 11,19 | 3,76 | 7,56 | -3,63 |
| Рентабельность собственного капитала | 13,04 | 17,2 | 4,16 | 15,6 | -1,6 |
| Валовая рентабельность | 30,1 | 31,4 | 1,3 | 28,2 | -3,2 |
| Затратоотдача | 14,23 | 8,05 | -6,18 | 6,3 | -1,75 |

Как показывает таблица 6 в 2007 году произошло снижение всех показателей рентабельности, особенно тех, которые связаны с прибылью от продаж, так как ее размер в анализируемом году сильно сократился.

Поэтому целесообразно провести ее факторный анализ рентабельности продаж (услуг) (R1 или RП), то есть определить, как то или иной фактор влияет на этот показатель деятельности ООО «Продарсенал».

1. Влияние изменения выручки от продаж на RП отражает формула (8):

  (8)

где В1 и В0 – отчетная и базовая выручка;

 С1 и С0 – отчетная и базовая себестоимость;

 КР1 и КР0 – отчетные и базовые коммерческие расходы;

 УР1 и УР0 – управленческие расходы в отчетном и базовом периодах.

Расчет по ООО «Продарсенал» проводился с учетом имеющихся данных по показателям. За базовый был принят 2006, а за отчетный – 2007 год.



1. Влияние изменения себестоимости продажи на RП определяется по формуле:

 (9)



3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж RП определяется по формуле:

  (10)



4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж RП определяется по формуле:

 (11)



Совокупное влияние факторов составляет:

  (12)



Совокупный показатель влияния факторов на рентабельность продаж (услуг) ООО «Продарсенал» составляет – 5,2%, что показывает снижение рентабельности продаж отчетного периода (2007 года) по сравнению с 2006 годом на 5,2%.

Исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что наиболее проблемной зоной для ООО «Продарсенал» является прибыль от продаж, снижение которой отражается на основных финансовых результатах деятельности организации и необходимо рассмотреть возможности изменения этой ситуации.

**Выводы и предложения**

Управление прибылью и рентабельностью является составным элементом менеджмента предприятия. Поэтому принципы управления прибылью опираются на принципы управления экономикой.

Выделим основные из них:

- правовая регламентация управления (законность управления) - опора на нормативно-правовую базу при определении, учете, распределении прибыли предприятия;

- социальная ориентация (повышение благосостояния населения, работников, качества жизни и т.п.) - улучшение, как условий жизни и труда работников своего предприятия, так и благосостояния обслуживаемого населения;

- системный подход к управлению прибылью, под которым понимается рассмотрение экономического объекта как системы, совокупности взаимосвязанных элементов (подсистем), имеющих выход (реализация цели), вход (ресурсный потенциал), взаимосвязь с внешней средой - управление организацией, как гармоничным организмом;

- сохранение и дальнейшее развитие конкурентных преимуществ объекта управления, предусматривающее выявление сильных и слабых сторон объекта, что позволяет сформировать стратегию его развития на основе прогнозирования и добиться превосходства над конкурентами.

На основе вышеперечисленных принципов управления прибылью сформулируем основные требования, предъявляемые к этому процессу:

- органическая интегрированность системы управления прибылью с общей систему управления предприятием;

- комплексность формирования управленческих решений, предусматривающая наличие взаимосвязи между всеми решениями в области управления прибылью с учетом их предполагаемого воздействия на конечные результаты управленческой деятельности;

- высокий динамизм управления. Известно, что высокая динамика факторов внешней среды, в особенности изменения конъюнктуры рынка, порождает необходимость использования на разных этапах управленческой деятельности новых решений. Кроме того, вызывает определенные изменения в управлении прибылью и динамика внутренних условий функционирования предприятия;

- альтернативность в принятии управленческого решения, предусматривающая наличие многовариантности подходов при определении критериев, которые формируют политику управления процессами формирования, распределения и использования прибыли. Система таких критериев для каждого субъекта хозяйствования носит индивидуальный характер;

- ориентация на стратегию развития. Другими словами, каждое решение в области управления прибылью должно гармонично увязываться с миссией предприятия (главной целью деятельности) и стратегическими направлениями его развития. Причем глобальной предпосылкой успешной разработки стратегии управления на любом уровне является правильное определение приоритетов и целей. Лишь верное обозначение целей может стать гарантом поиска путей и средств их реализации. Первостепенной задачей для каждого предприятия в условиях рынка становится создание эффективного и непрерывного механизма управления прибылью, который представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений со всесторонним учетом особенностей их формирования, распределения и использования. Взаимосвязь с общей системой управления предприятием, высокий динамизм системы, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, финансового состояния и других параметров деятельности, ориентированность на стратегические цели развития становятся основными требованиями к процессу управления прибылью.

Принципы управление прибылью согласуются и с принципами управления финансами в целом. В качестве основного здесь выступает принцип экономической эффективности, смысловая нагрузка которого определяется тем обстоятельством, что система должна быть экономически целесообразна, то есть прямые расходы оправданы прямыми или косвенными прибылью [9].

Особая роль в процессе управления прибылью отводится макроэкономическим рычагам государственного регулирования прибыли предприятия, которое осуществляется в основном через систему налогообложения, о чем речь пойдет ниже.

В теории управления прибылью с позиции финансового менеджмента выделяют следующие основные правила:

1. Уравновешивая спрос и предложение, сосредоточивать внимание не на издержках, а на цене.

2. Устанавливать цену, исходя не из величины издержек, а из потребности рынка.

3. Осуществлять продажи не на всем рынке, а в отдельных его сегментах.

4. Приберегать продукты и услуги для более ценных клиентов.

5. Принимать решения, основываясь не на своих предположениях и опыте, а на исчерпывающей и точной информации.

6. Неизменно определять потребительский цикл каждого из продуктов.

7. Постоянно отслеживать, все ли возможности использованы для увеличения прибыли.

Все эти принципы построены на управлении ценовой политикой организации, сегментарном управлении, дифференциации клиентов компании, маркетинговой стратегии, что находит свое отражение в управленческом учете, стратегическом управлении прибылью, маржинальном анализе и других науках.

Практическое использование этих принципов позволит стабильно повышать прибыль предприятия за счет:

* управления номенклатурой выпускаемых типов продукции (оказываемых услуг), предварительно ранжировав их в порядке убывания рентабельности, путем прекращения производства нерентабельной продукции и подготовки к выпуску перспективных изделий;
* разработки порядка и сроков замены изношенного и устаревшего оборудования и внедрения новых технологий;
* оценки привлекательности и целесообразности реализации инвестиционных предложений и проектов;
* определения приемлемых условий привлечения кредитов и дополнительного акционерного капитала;
* разработки оперативных и долгосрочных планов развития производства;
* определения инвестиционной и дивидендной политики фирмы;
* оценки надежности деловых партнеров.

ООО «Продарсенал» в своей деятельности стремится максимализировать прибыль, а для этого оно должно так организовать торговый процесс, чтобы издержки на единицу проданной продукции были минимальны, при неизменных ценах на продукцию. Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности деятельности.

Основным источником резервов снижения себестоимости продукции (Р↓С) является:

* увеличение объема продаж (Р↑Vnn);
* сокращение затрат (Р↓З).

Величина резервов может быть определена по формуле:

 Р↓С = Св – Сф = 3ф – Р↓3 + Д3 / Vвпф + Р↑VвпVвпф, (13)

где

Св, Сф – возможный и фактический уровень себестоимости;

Дз – дополнительные затраты необходимые для освоения резервов увеличения продажи продукции.

Каждое предприятие независимо от форм собственности разрабатывает ряд мероприятий по снижению затрат и получению наиболее высокой прибыли от реализации предметов своей деятельности.

Основными задачами предприятия по снижению затрат являются:

* рациональное использование материальных ресурсов и энергоресурсов;
* установление норм затрат рабочего времени на выполнение работы;
* снижение потерь от брака;
* использование передовых технологий;
* автоматизация технологических процессов;
* повышение производительности труда;
* планирование издержек производства и выявление непроизводственных затрат в составе всех затрат;
* управление издержками производства, включающее контроль и регулирование затрат.

Регулирование затрат предусматривает снижение самих нормативов, что отразится положительно на прибыли полученной за счет экономии затрат.

Снижение (себестоимости продукции) издержек производства выявляется главным резервом повышения доходности предприятия.

Рост объема реализации продукции, рост цен на продукцию приносят, как правило, временный успех в повышении прибыли, т.к. наращивать объем и увеличивать реализацию можно лишь до определенного предела. В снижении уровня затрат находят наибольшие резервы увеличения прибыли.

Резервы снижения себестоимости выявляются в процессе анализа по каждой статье расходов. Экономия затрат может быть получена за счет конкретных организационно- технических мероприятий.

При разработке новой системы управления себестоимостью продукции автор считает целесообразным применить следующие элементы нормативного метода учета затрат:

* Планировать себестоимость продукции на базе обоснованных норм и нормативов.
* Разработать нормы расхода материалов, начисления заработной платы на каждый вид выпускаемой продукции, а не на укрупненный условный объект, причем установить их применительно к изделиям, производимым каждым структурным подразделением, в строгом соответствии с технологическим процессом. Такой подход позволит преодолеть основные недостатки нормативного метода учета затрат: трудность определения непосредственных виновников за отклонения (необоснованное нормирование, нерациональное использование рабочего времени, сырья и материалов) и практику компенсации затрат на производство трудоемких изделий путем расширения выпуска менее трудоемких видов продукции.

При формировании новой системы управления издержками продукции автор считает возможным использовать следующие элементы методики «Стандарт-кост»:

* Установление норматива на уровне единицы продукции с учетом тщательного изучения требуемых материалов, технологии производства, рабочего и машинного времени, зависимости переменных расходов от объема производства, применение анализа отклонений в использовании сырья и материалов, анализа структуры косвенных расходов и их нормирование.
* Все запасы сырья, материалов, готовой продукции, объем незавершенного производства учитывать по нормативным затратам, а затем, путем умножения на цену, получать плановый объем. Такой прием существенно упрощает процесс исчисления себестоимости продукции. По системе «Стандарт-кост» составляется гибкая смета расходов, позволяющая адаптировать плановую смету к реальному объему производства продукции.
* Все выявленные отклонения от норм (стандартов) списывать не на себестоимость, а на счет прибылей и убытков с указанием, в каком подразделении, по какой причине и по чьей вине допущены эти отклонения. Такой подход отразит влияние качества хозяйствования в производственных цехах на конечный результат работы всего предприятия. Отчетливым становится вклад каждого подразделения в достижение рентабельной и высокоэффективной работы.

В настоящее время отечественные предприятия проявляют особый интерес к управленческому учету, а следовательно - и его основе - «Директ-костингу». По мнению автора, данная методика учета затрат может быть внедрена в систему отечественного исчисления издержек с учетом ее особенностей. Благоприятные условия для этого создает действующий План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 г. В практике российского учета в настоящее время существуют два способа списания косвенных (периодических) расходов: учет затрат по полной и сокращенной себестоимости. Первый заключается в отнесении их непосредственно на себестоимость продукции, второй - они восполняются из прибыли. Второй способ более выгодный, так как косвенные расходы не включаются в стоимость нереализованной продукции, тем самым уменьшая налогооблагаемую базу налога на имущество. При налогообложении прибыли разницы в способе списания косвенных расходов нет: они распределяются между реализованной и нереализованной продукцией, результат отражается в справке по расчету налога.

Следующим элементом успешного применения «Директ-костинга» в отечественном бухгалтерском учете, является введение счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», позволяющего выявлять отклонения фактической себестоимости продукции от плановой. Данный счет позволяет реализовать нормативный принцип «Директ-костинга» и отразить только производственную себестоимость. Она учитывается без постоянной части накладных расходов. Для этого обороты по счету расходов 25 на обслуживание производства можно разделить на постоянную и переменную части. Существует два варианта учета. В первом случае постоянную часть накладных расходов включают в расчет распределения, принимая во внимание фактический объем деятельности, а переменные накладные расходы относят на затраты полностью. Для учета отклонений в системе счетов управленческого учета открывают счет «Отклонения по накладным расходам за счет изменения объема деятельности». Такой подход позволяет определять влияние колебаний постоянных расходов в зависимости от объема производства на результаты деятельности предприятия. Смысл второго подхода заключается в распределении переменной части накладных расходов по точкам возникновения затрат и центрам ответственности. Постоянную часть накладных расходов списывают общей суммой на результаты деятельности предприятия. В системе управленческого учета открывают два счета: «Постоянные производственные накладные расходы» и «Переменные производственные накладные расходы». Такой подход отражает двухступенчатый принцип расчета маржинального дохода.

При разработке новых методов управления затратами и результатами финансово-хозяйственной деятельности, направленных на устойчивое развитие ООО «Продарсенал» в рыночных условиях, автор считает целесообразным использовать следующие элементы системы «Директ—костинг»:

* Определение маржинального дохода по каждому виду продукции, центру ответственности, предприятию в целом с целью формирования такого плана производства, выполнение которого принесет предприятию наибольшую прибыль.
* Разделение совокупных затрат на переменные и постоянные составляющие.
* Определение точки возникновения затрат, так как один и тот же вид издержек может проявляться по-разному в зависимости от места его возникновения. Точки возникновения затрат должны совпадать с центрами ответственности.

Автор считает целесообразным применить концепцию маржинального дохода к финансовой отчетности предприятия, к сегментарной отчетности его центров ответственности, а также к каждому виду продукции.

Система расчета маржинального дохода позволяет преодолеть основной недостаток отечественной системы исчисления затрат, когда разделение по видам происходит без отнесения к месту непосредственного возникновения. В работе рассчитывается маржинальный доход по отдельным видам продукции, центрам ответственности, по предприятию в целом на основании его финансовой отчетности. Внедрение данной методики по отдельным видам продукции поможет выявить ее наиболее рентабельные виды для составления такого плана производства, который позволит предприятию получить максимальную прибыль. Применение системы расчета маржинального дохода к сегментарной отчетности центра ответственности обеспечит руководство предприятия оперативной информацией для принятия управленческих решений. Маржинальная финансовая отчетность напоминает традиционно применяемый в нашей стране отчет о прибылях и убытках (Форма №2), однако, его значительно удобнее анализировать, так как в нем содержится информация о деятельности всех сегментов данного предприятия. Итоговые цифры идентичны официальному отчету о финансовых результатах, но информация в нашем случае будет более детализированной.

Автор считает необходимым разработать и внедрить гибкую систему оплаты труда. Для этого в соответствии с Трудовым кодексом РФ целесообразно разработать положение об оплате труда ООО «Продарсенал», согласно которому фонд оплаты труда, причитающийся структурному подразделению (центру ответственности), должен быть поставлен в прямую зависимость от конечных результатов его работы. Заработная плата персонала складывается из тарифов и оклада согласно штатному расписанию и дополнительной премии, распределение которой предлагается осуществлять на основе коэффициента трудового участия. Данный коэффициент присваивается по конечным результатам работы каждого центра ответственности за истекший месяц руководителем производственного подразделения, или специально созданной квалификационной комиссией.

Такой подход позволяет перераспределять денежные средства между центрами ответственности в зависимости от результатов их работы. Общая сумма приработка, подлежащая распределению, определяется экономическими службами предприятий, исходя из заработанного фонда оплаты труда каждого подразделения, и утверждается финансовым директором. Вся эта модель распределения подобна системе функционирования хозяйственного расчета, которая была незаслуженно забыта.

Выделение центров ответственности в структуре управления предприятием и внедрение гибкой системы оплаты труда, основанной на положениях хозяйственного расчета, позволило снизить себестоимость шампуня в части прямого фонда оплаты труда на 2,7%, в части фонда оплаты труда в структуре косвенных расходов на 7,8%, численности производственного персонала - на 20,4%, причем, только за счет сокращения управленческого персонала.

Расчет маржинального дохода, производимый по методике «Директ-костинг», тесно связан с анализом изучения соотношения затрат, объема производства и прибыли - CVP-анализом, или анализом критической точки. Анализ безубыточности позволяет исследовать зависимость прибыли от объема продаж с помощью PV-графика, просчитать эффект от структурных сдвигов в реализационной корзине предприятия, определить точку его закрытия и «кромку безопасности», проследить влияние налога на прибыль. Таким образом, проведение CVP-анализа открывает новые горизонты для организации управленческой и финансовой деятельности предприятия и более эффективного управления прибылью предприятия.

**Заключение**

Прибыль - это главный и конечный показатель деятельности предприятия, поэтому важнейшая задача финансовых служб предприятия состоит в планировании и управлении этим показателем.

Проведя анализ финансовых показателей деятельности предприятия оптовой торговли ООО «Продарсенал» было выявлено, что наиболее проблемной зоной для магазина является прибыль от продаж, снижение которой отражается на основных финансовых результатах деятельности организации и необходимо рассмотреть возможности изменения этой ситуации.

В качестве рекомендаций, носящих срочный характер, можно предложить магазину взять долгосрочный кредит для выхода из сложившегося состояния, а на перспективу – рассмотреть возможность расширения ассортимента реализуемой продукции и повышения качества обслуживания клиентов, что позволит привлечь больше потребителей и обеспечит предприятию устойчивые продажи в условиях жесткой конкуренции в сфере розничной торговли бытовой техникой.

Бухгалтерская служба ООО «Продарсенал» должна играть более существенную роль в формировании достоверной информации о результатах хозяйственной деятельности. Так как бухгалтеры производят постоянный контроль над совершенными операциями и после осуществляют полный анализ этих операций, выявляя отклонения от нормы, нормативов, от планов и предпринимают соответствующие меры, Бухгалтерская служба - одна из самых главных звеньев в управлении фирмы. Она первая получает всю финансовую информацию и делает соответствующие выводы.

Необходимо разрабатывать программы по сокращению издержек обращения, находят неиспользованные резервы, выявляют факторы и рассчитывают их влияние на прибыль, находят отклонение от планов и соответственно вскрывают причины отклонений.

**Список использованных источников**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2.//Собрание законодательства РФ.-1994, №32.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть 1. №154-ФЗ от 9.07.1999. – М.: Норма, 1999.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2. №118-ФЗ от 5.08.2000/Собрание законодательства РФ. – 2000. - № 32.
4. Антология экономической классики / под ред. Столярова И.А. Т 1,2.- М. 1996.- 966 с.
5. Бланк И. А. Управление прибылью./ И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2007. - 544 с.
6. Бреслав Е. Как прогнозировать доходы/ Е. Бреслав // Финансовый директор. - 2004. -№7-8.-с.26-30.
7. Гаврилова А. Н. Финансовый менеджмент/ А. Н. Гаврилова, Е. Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев – М.: Кнорус, 2006. – 336 с.
8. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций/Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. –М.: ЮНИТИ, 2006. -159 с.
9. Гончаров А.И. Система индикаторов платежеспособного предприятия/А.И. Гончаров//Финансы. – 2004. - №6. – С.67-70.
10. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты./А.В. Гутова//Финансовый менеджмент. - 2004. - №4. – С.13-18.
11. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий./Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. – М.: Дашков и К, 2008. – 508 с.
12. Дойл Д. П. Управление затратами: стратегическое руководство./Д.П. Дойл. – М.: [Волтерс Клувер](http://www.colibri.ru/pubinfo.asp?ch=1&cod=4152), 2006. – 253 с.
13. Каплина С.А. Технология оптовой и розничной торговли./ С.А. Каплина. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 441 с.
14. [Лапыгин Ю.](http://www.labirint-shop.ru/search.html?ID_Author=37159&author=%CB%E0%EF%FB%E3%E8%ED%20%DE%F0%E8%E9&) Управление затратами на предприятии: планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат/Ю. Лапыгин, Н. Прохорова. – М.:[Эксмо-Пресс](http://www.labirint-shop.ru/search.html?ID_PubHouse=152&pubhouse=%DD%EA%F1%EC%EE%2D%CF%F0%E5%F1%F1&), 2007. – 128 с.
15. Леонтьева Ж. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов коммерческих организаций./Ж. Леонтьева, О. Гладких - СПб: Юр. центр Пресс. - 2003. - 394 с.
16. Либерман И.А. Управление затратами./И.А. Либерман. – М.: [Март](http://www.colibri.ru/pubinfo.asp?ch=1&cod=1037), 2006. – 619 с.
17. Николаева С.А. Доходы и расходы организации: практика, теория, перспективы./С.А. Николаева - М.: Аналитика-Пресс, 2008. - 208 с.
18. Роденко Д. Идеология управления доходами: [Электронный ресурс] - hltp://wvvvv.marketingiia.com/articles.php?articleld=348
19. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
20. Современный экономический словарь./Под ред. Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовского, Е.Б. Стародубцевой. - М.: Инфра-М, 2008 . - 478 с.
21. Сотникова Л. В. Учет доходов в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации»/Л.В. Сотникова // Бухгалтерский учет. — 2000. - № 6. – С. 3-12.
22. Тафинцева В. Н. Маржинальный доход, как инструмент оценки финансовых результатов/В.Н. Тафинцева // Финансовый менеджмент.- 2001. - №3. – С.13-18.
23. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия./М.И. Трубочкина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 218 с.
24. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. Грязновой А.Г. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 1168 с.
25. Щербаков В.А. Краткосрочная финансовая политика/ В.А. Щербаков, Е.А. Приходько.- М.: Кнорус, 2007. -272 с.