

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ (НА МАТЕРИАЛАХ САМАРСКОГО РЕГИОНА)

### IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESULTS MANAGEMENT OF A SALES COMPANY ON THE REGIONAL LEVEL (BASED OF THE DATA FROM SAMARA REGION)

*N. Sovetkina*

#### Annotation

Earning income is one of the main goals of the company. Firm independently decide ho to use their income. Income is the most important indicator of the financial and economical activity of the company. The present paper contains the results of a research in the filed of improvement of income management of a sales company on the regional level.

**Keywords:** financial results, regional trade, income.

*Советкина Наталия Сергеевна*

*Магистрант, Самарский институт (филиал) ФГБОУ  
ВПО "Российский экономический университет им.  
Г.В. Плеханова"*

#### Аннотация

В современных условиях получение прибыли является одной из важнейших целей для предприятий и организаций. Предприятия самостоятельно решают, куда и на какие цели направлять полученную прибыль. Прибыль является важнейшим показателем финансово-хозяйственной деятельности любого коммерческого предприятия и выражается в приросте стоимости совокупного капитала и предприятия. В рамках данной статьи представлены результаты разработки направлений совершенствования механизма управления финансовыми результатами торгового предприятия на региональном уровне.

#### Ключевые слова:

Финансовые результаты, региональная торговля, прибыль.

Самым важным показателем финансовых результатов предприятия служит прибыль, поскольку она дает однозначную оценку эффективности работы фирмы в условиях рынка и служит основой для определения других показателей (стоимости фирмы, стоимости ее бренда [7], устойчивости фирмы [1] и т. д.). Именно по этой причине исследователи всегда уделяли значительное внимание изучению экономической природы прибыли и проблеме взаимосвязи себестоимости и прибыли [6].

В рамках данной статьи представлены основные результаты исследования механизмов управления финансовыми результатами регионального торгового предприятия. Актуальность темы обуславливается тем фактом, что в условиях модернизационной экономики итоговым финансовым результатом хозяйственно-финансовой деятельности субъекта хозяйствования является прибыль [3]. Это критерий отражения эффективности производства, качественного уровня произведенной продукции, оценка состояния производительности труда и т.д. Значение прибыли обусловлено и тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества работы, создает экономическую заинтересованность в наиболее эффективном использовании ресурсов, поскольку является основным источником производственного и социального развития [2]. А с другой стороны, прибыль является важ-

нейшим источником формирования государственного бюджета, таким образом, в росте прибыли заинтересованы как субъекты хозяйствования, так и государство [5].

В целях приближения российской практики учета к международным стандартам в течение последних лет медленно, но неуклонно менялась методика бухгалтерского учета доходов и расходов для составления бухгалтерской и налоговой отчетности. Однако постановления Правительства Российской Федерации, налоговое законодательство и даже приказы и указания Министерства финансов РФ не содержат конкретных рекомендаций бухгалтерам, как же вести учет по новым методикам. Это создает дополнительные трудности [7], поскольку бухгалтерские журналы публикуют рекомендации разных авторов, которые существенно отличаются друг от друга, а иногда содержат диаметрально противоположные подходы к этому разделу учета. Как поступать конкретному бухгалтеру? Кого слушать? Поэтому одной из целей данной работы является рассмотрение этих различных подходов и формирование собственного мнения.

Все вышеизложенное подчеркивает актуальность разработки новых методологических подходов к исследованию задач менеджмента финансовых результатов, так как это является важнейшим условием финансовой устойчивости предприятия на современном этапе разви-

тия отечественной экономики. Эффективная оценка данного показателя является залогом стабильного функционирования торговой организации.

Основной задачей бухгалтерского учета финансовых результатов является формирование полной и достоверной информации [10], которая необходима как для внутреннего пользования, так и для внешнего.

Основная цель исследования, результаты которого представлены в данной статье – проанализировать процесс управления финансовыми результатами деятельности торгового предприятия.

Предметом исследования является система управления финансовыми результатами деятельности предприятия и практическое применение методов управления финансовыми результатами.

Исследование проводилось на материалах ООО "АСК"ЧибьюРемСтрой".

В процессе исследования была рассмотрена экономическая сущность финансовых результатов торгового предприятия; валовой доход, его понятие и показатели измерения, прибыль предприятия, ее значение, сущность и виды, порядок формирования финансовых результатов торгового предприятия.

ООО "АСК"ЧибьюРемСтрой" – предприятие, специализирующееся на торговле моющими средствами для пищевой и перерабатывающей промышленности.

Анализ основных показателей экономического потенциала и результативности финансово-хозяйственной деятельности показал следующие положительные моменты в функционировании предприятия:

- ◆ в течение изучаемого периода (2010–2013 годы) наблюдается рост всех показателей результативности деятельности объекта исследования;
- ◆ к концу 2013 года происходит ускорение товарооборачиваемости на 0,4 дня;
- ◆ в течение 2010–2013 года происходит снижение уровня издержек обращения предприятия (в связи с ростом товарооборота более быстрыми темпами), что свидетельствует о повышении эффективности производственных затрат;
- ◆ наблюдается рост всех показателей прибыли в анализируемом предприятии.

Анализ системы показателей рентабельности показал, что наиболее эффективной деятельностью предприятия была в 2013 году.

Анализ финансовых коэффициентов показал, что финансовое положение предприятия неустойчивое и предприятия является неплатежеспособным в краткосрочном периоде.

Анализ валового дохода объекта исследования показал, что в результате неизменной доходоемкости и роста товарооборота в 2010–2013 гг. увеличивается и абсолютная величина валового дохода.

Факторный анализ валового дохода показал, что рост объема товарооборота предприятия обеспечил рост валового дохода. При этом влияние на валовой доход оказывал только рост объема товарооборота, поскольку доходоемкость в 2010–2013 гг. не изменяется.

Однако известно, что на различные виды товарных групп торговая организация устанавливает разные торговые надбавки. На более востребованный товар устанавливается менее высокий уровень торговых надбавок, на менее продаваемый товар, наоборот, более высокий уровень.

Анализ финансовых результатов показал, что опережающий темп роста валового дохода 2012 и 2013 году относительно роста издержек обращения привел к увеличению прибыли от реализации. За счет того, что предприятие осуществляет только основной вид деятельности (розничная торговля), прочие доходы и расходы весь рассматриваемый период времени отсутствовали. В связи с этим сумма балансовой прибыли предприятия весь период была на уровне прибыли от реализации.

Проведенный факторный анализ прибыли от реализации показал, что в 2012 и 2013 году на изменение прибыли от реализации положительное влияние оказывали все факторы за исключением доходоемкости, которая не оказала никакого влияния на развитие прибыли в связи с тем, что в течение изучаемого периода оставалась неизменной.

Используя данные планового товарооборота, валового дохода и издержек обращения методом прямого счета составлен план прибыли от реализации на 2014 год.

Также рассчитана плановая сумма прибыли от реализации на основе операционного рычага. Данный метод планирования является наиболее оптимистичным и может завышать реальные возможности предприятия.

Наиболее реалистичным и экономически обоснован-

ным является метод прямого счета планирования прибыли.

Анализ деятельности ООО "АСК"ЧибьюРемСтрой" и изучение современной эффективной отечественной практики управления финансовыми результатами в условиях динамично трансформирующейся российской экономики, позволил сформулировать ряд рекомендаций по совершенствованию механизма управления финансовыми результатами данной организации:

- ◆ продолжать изыскивать возможности снижения покупной стоимости реализуемых товаров;
- ◆ регулярно проводить мониторинг ценовой политикой конкурентов;
- ◆ повышение в общем объеме реализации удель-

ного веса товаров с низким уровнем издержекности;

- ◆ диверсификация ассортимента путем включения в ассортиментный перечень взаимодополняемых и взаимозаменяемых товаров;
- ◆ обоснованное нормирование численности работников, также пересмотр фонда оплаты труда, так как в анализируемом периоде ФОТ не изменялся;
- ◆ построение эффективной системы материального стимулирования персонала, тесно увязанной с основными результатами хозяйственной деятельности.

В качестве базовой рекомендации предлагается применять для планирования финансовых результатов метода прямого счета, так как он является наиболее оптимистичным и реальным в расчетах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бакальская Е. В., Дуванова Е. А. Сравнительный анализ устойчивости производственных и торговых предприятий // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2009. № 3. С. 33–37.
2. Бобкова Е.Ю. Принцип изменения в формировании ресурсных факторов производства предприятия // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия "Экономика и право". 2013. № 7–8. С. 67–69
3. Бобкова Е.Ю., Чебыкина М.В. Ресурсные факторы производства в формировании капитала предприятия. М.: Научные технологии, 2013. 96 с.
4. Григорьянц И.А. Современные модели и механизмы управления человеческими ресурсами в учреждениях здравоохранения как социально-экономической системе // Известия Академии управления: теория, стратегии, инновации. 2012. № 3 (10). С. 33–36
5. Жирнова Т.В. Экономическая сущность материальных и организационных факторов производства в ресурсообеспеченности предприятия // Вестник Оренбургского государственного университета. 2007. № 3. С. 82–86.
6. Кирьянов И. В. Себестоимость как экономическая категория в моделировании финансов или возможность синтеза структуры // Экономика и предпринимательство. 2013. № 9 (38). С. 592–601.
7. Котляров И. Д. Оценка стоимости бренда и классификация брендов // Практический маркетинг. 2011. № 7. С. 11–17.
8. Чебыкина М.В., Бобкова Е.Ю. Сбалансированность ресурсных факторов производства в формировании капитала предприятия // Экономика и предпринимательство. 2013. № 5 (34). С. 458–461.
9. Чебыкина М.В., Бобкова Е.Ю. Маркетинг в торговой деятельности (учебник) // Международный журнал экспериментального образования. 2013. Т. 2013. № 5. С. 131–132
10. Чебыкина М.В., Бобкова Е.Ю. Система критериев и принципов эффективного использования ресурсного потенциала предприятия с учетом его капитализации // Экономика и менеджмент систем управления. 2012. Т. 6. № 4.3. С. 399–405.
11. Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Проблемы стоимостного измерения материальных факторов производства на предприятиях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 10. С. 276.
12. Миндлин Ю.Б. Составляющие оценки эффективности системы управления предприятием в экономике региона // Микроэкономика. 2008 №7 С. 90–96
13. Миндлин Ю.Б., Шедько Ю.Н. Потенциал региона в экономике инновационного развития // Вестник московского государственного областного университета. Серия "Экономика" 2011 №3 С. 67–72
14. Миндлин Ю.Б., Шедько Ю.Н. Инновационные стратегии экономического развития региона // Образование. Наука. Научные кадры 2011 №4 С. 156–161
15. Миндлин Ю.Б. Управление системой качества на предприятии сферы услуг // Тренды и управление 2013 №1 С. 111–114