

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ
профессиональное образовательное частное учреждение
«Бурятский финансово-кредитный колледж»

Допущено к защите
Директор ПОЧУ БФКК
Л.Ж.Галсанова

«__» _____ 2023 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Выполнил
студент 4 курса
специальности 38.02.06 Финансы
группы ФЗ-491 _____

Научный руководитель _____

Нормоконтроль _____

Рецензент

Улан-Удэ, 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	2
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	7
1.1. Прибыль как ключевой показатель финансовых результатов: понятие, сущность, порядок формирования.....	7
1.2. Методика анализа прибыли организации и основные методы ее оптимизации.....	15
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ООО «ТД «БАРИС» И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ.....	26
2.1. Общая характеристика и анализ прибыли ООО «ТД «Барис».....	26
2.2. Мероприятия по оптимизации прибыли ООО «ТД «Барис» и оценка их экономической эффективности.....	35
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	46
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	49
37.Приложения.....	53
а.Приложение А.....	53
б.Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Барис» на 31.12.2022 г.....	53
а.Приложение Б.....	58
б.Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Барис» за 2022 г.....	58
а.Приложение В.....	60
б.Отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Барис» за 2021 г.....	61

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы обусловлена тем, что одной из главных целей коммерческой организации является максимизация прибыли. В современных экономических условиях, характеризующихся нестабильностью, хозяйствующим субъектам становится сложнее добиться высокого уровня прибыли при минимизации расходов, в связи с чем, возрастает роль и значение анализа и поиска путей ее оптимизации.

Результаты анализа прибыли выступают информационной базой разработки и принятия управленческих решений по вопросам дальнейшего развития организации и ее функционирования в условиях рыночной экономики. Регулярная и полная оценка финансовых результатов позволяет организации своевременно выявить проблемы в деятельности и определить пути их решения.

Прибыль была предметом многочисленных обсуждений и исследований со стороны экономистов еще с древнейших времен. Сегодня страны активно развиваются, что позволяет отдельным субъектам хозяйствования обладать высоким уровнем самостоятельности. От прибыльности отдельных организаций зависит экономика всей страны и благополучие ее граждан. Прибыль обеспечивает интересы, как собственников предприятий, так и их персонала, способствует формированию бюджета страны.

Роль прибыли заключается в возможности устранения всех хозяйственных потребностей, обеспечения социальных потребностей и желаний каждого сотрудника, а также руководства. В рамках собственного содержания прибыль является одной из наиболее важных и многоуровневых категорий, которые анализируются в научной и публицистической литературе. Любое предприятие сталкивается с проблемой, связанной с эффективным формированием и использованием прибыли. Этому препятствует ряд факторов,

связанных с изменениями рыночных условий, а также поведением потребителей и внутриорганизационными изменениями.

На современном этапе развития мирового рынка наблюдается повышенный интерес организаций к процессу формирования прибыли и поиску подходов к организации успешного управления ею. Прибыльность – это основной показатель, характеризующий результаты финансово-экономической деятельности предприятия, без которого оно не может рассчитывать на дальнейшее существование и развитие. Это определило приоритетность вопросов управления прибылью в деятельности организаций, и поэтому является одной из наиболее актуальных проблем рыночной экономики и субъектов предпринимательской деятельности.

Вопросы, связанные с оптимизацией прибыли коммерческих структур, все чаще становятся предметом исследований в трудах отечественных специалистов. Такие экономисты, как Е.Б. Герасимова, Н.А. Казакова, Г.В. Савицкая, А.М. Фридман, А.Д. Шеремет и др., внесли значительный вклад в решение проблем оптимизации и роста прибыли предприятий в системе обеспечения деятельности коммерческих структур. Однако различные ученые по-разному подходят к вопросам управления и оптимизации прибыли коммерческих организаций.

Так, Е.Б. Герасимова утверждает, что оптимизация прибыли является наиболее активной частью системы управления и направлена на выявление факторов, от состояния которых зависят конечные результаты деятельности управляемого объекта.

С точки зрения Н.А. Казаковой, процесс оптимизации прибыли должен основываться на принципах, целях, экономических и правовых методах и ограничениях, организационной структуре органов управления, персонале, информационных и технических средствах анализа. Только такой механизм, по мнению эксперта, способен обеспечить динамику, слаженность работы компании и обеспечить рост прибыли.

Г. В. Савицкая утверждает, что оптимизацию прибыли следует рассматривать как часть системы организации экономического процесса, которая представляет собой совокупность факторов, взаимодополняющих и взаимозависимых и имеющих свои собственные формы управленческого воздействия.

Другие ученые, А.М. Фридман, А.Д. Шерemet, отмечают необходимость изучения вопросов управления прибылью с точки зрения процессного подхода. Они определяют процесс оптимизации прибыли как совокупность пошаговых управленческих мероприятий, охватывающих весь цикл управления предприятием, систему методов и моделей, организационные и технические инструменты управления.

Недостаточная методологическая проработанность вопросов исследования, связанных с оптимизацией корпоративной прибыли, а также практическая значимость такого управления для современных коммерческих предприятий обусловили выбор темы. На сегодняшний день не существует единой методологической структуры, которая была бы научной основой для анализа и оптимизации прибыли.

Цель исследования – анализ прибыли ООО «ТД «Барис» и разработка мероприятий по ее оптимизации.

Задачи исследования:

- раскрыть прибыль как ключевой показатель финансовых результатов: понятие, сущность, порядок формирования;
- изучить методику анализа прибыли организации и основные методы ее оптимизации;
- составить общую характеристику и проанализировать прибыль ООО «ТД «Барис»;
- разработать мероприятия по оптимизации прибыли ООО «ТД «Барис» и оценить их экономическую эффективность.

Объект исследования – ООО «ТД «Барис».

Предмет исследования – прибыль ООО «ТД «Барис».

Методы исследования:

- изучение научной литературы;
- синтез, обобщение, сопоставление;
- вертикальный и горизонтальный анализ;
- коэффициентный анализ;
- факторный анализ;
- планирование;
- метод экспертных оценок.

Теоретической основой исследования выступили нормативно-правовые акты РФ, учебные пособия и периодические издания отечественных специалистов в сфере экономики и финансов организации: И.Т. Абдукаримова, Е.Б. Герасимовой, Н.А. Казаковой, П.А. Левчаева, Н.П. Любушина, Г.В. Савицкой, А.Д. Шеремета и др.

Практической основой исследования выступила бухгалтерская отчетность ООО «ТД «Барис» за 2020-2022 гг.

Теоретическая значимость исследования заключается в изучении и систематизации теоретико-методологических основ анализа и оптимизации прибыли коммерческого предприятия.

Практическая значимость исследования заключается в проведении анализа и разработке мероприятий по оптимизации прибыли ООО «ТД «Барис» и в возможности реализации рекомендаций в практической деятельности организации.

Структура работы включает введение, две главы, заключение, список использованной литературы, приложения.

В первой главе изучены теоретические аспекты анализа и оптимизации прибыли. В частности, раскрыто понятие, сущность и порядок формирования прибыли. Составлена методика проведения анализа прибыли, рассмотрены основные пути ее оптимизации.

Во второй главе проведен анализ прибыли ООО «ТД «Барис», на основе выявленных проблем были разработаны мероприятия по оптимизации

прибыли. Проведена оценка экономической эффективности предложенных рекомендаций.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Прибыль как ключевой показатель финансовых результатов: понятие, сущность, порядок формирования

В современных экономических условиях, отличающихся высоким уровнем нестабильности и конкурентоспособности, организации все больше уделяют внимание оценке и управлению финансовыми результатами. В литературе данные вопросы так же широко изучаются отечественными специалистами, однако до сих пор не выработано общепринятого толкования финансовых результатов.

В целом можно выделить три основных подхода к раскрытию понятия и сущности финансовых результатов.

1. В рамках первого подхода финансовый результат рассматривается как разница между доходами и расходами хозяйствующего субъекта. Данная точка зрения отражена в трудах П.А. Левчаева, Т.П. Маслевич, Н.С. Пласковой.

П.А. Левчаев определяет финансовый результат как выраженную в денежном выражении разницу между доходами организации и расходами, которые она понесла для их получения [13.386].

Т.П. Маслевич под финансовыми результатами понимает разницу между всей суммой полученных доходов и расходов. Автор указывает, что финансовый результат является ключевым экономическим показателем, который характеризует деятельность организации с положительной либо отрицательной стороны [15.330].

Н.С. Пласкова трактует финансовый результат как разницу между ценой реализованной продукции и ее себестоимостью [16.368].

2. В рамках второго подхода финансовый результат интерпретируется как прибыль предприятия, т.е. конечный результат его деятельности. К

приверженцам данного подхода относятся такие специалисты, как: Т.Н. Беляцкой, Г.В. Савицкая, Н.А. Казаковой.

Т.Н. Беляцкая определяет финансовый результат как сумму прибыли или убытка, который получила организация по итогам отчетного периода, и право на распоряжение которым принадлежит ее собственникам [8.283].

Г.В. Савицкая указывает, что финансовый результат характеризует сумма прибыли, полученная организацией, а также уровень ее рентабельности. Рентабельность, по мнению специалиста, отражает эффективность получения прибыли. Значимость включения данного показателя в финансовые результаты объясняется тем, что регулярное получение прибыли организацией, еще не является гарантом эффективного ведения деятельности [17.378].

Н.А. Казакова прямо указывает на то, что финансовый результат есть прибыль, полученная хозяйствующим субъектом. Прибыль, по мнению автора, является основным фактором, определяющим возможности дальнейшего функционирования организации [11.201].

3. В рамках третьего подхода финансовые результаты организации рассматриваются с позиции приращения ее капитала. Данный подход прослеживается в трудах Е.Б. Герасимовой, Н.П. Любушина, А.Д. Шеремета.

Е.Б. Герасимова указывает, что финансовый результат – это величина изменения капитала организации, которая может выражать его повышение, если организацией была получена прибыль по итогам отчетного периода, так и снижение, при получении убытка [10.220].

Н.П. Любушин указывает, что финансовый результат выражен в денежной форме прироста или уменьшения собственного капитала хозяйствующего субъекта за счет чистой прибыли [14.575].

А.Д. Шеремет указывает, что финансовый результат представляет собой экономический итог работы организации, выраженный в росте либо уменьшении ее собственного капитала под влиянием прибыли, полученной в результате ведения финансово-хозяйственной деятельности [17.374].

Таким образом, проведенный анализ подходов к трактовке и раскрытию сущности финансовых результатов позволяет сделать вывод, что финансовый результат – это системное понятие, которое отражает итог работы организации по всем направлениям деятельности, который может быть выражен как в абсолютном, так и в относительном выражении. Другими словами, финансовый результат – это прибыль (убыток) и рентабельность хозяйствующего субъекта, он отражает эффективность деятельности организации.

Рассмотрение финансовых результатов исключительно в качестве прибыли соответствует положениям бухгалтерского учета. В бухгалтерском учете конечный финансовый результат формируется на 99 счете «Прибыли и убытки» [5]. Включение в состав финансовых результатов показателей рентабельности объясняется требованиями экономического анализа, целью которого является определение эффективности деятельности организации и направлений ее повышения. Показатели финансовых результатов представлены на рисунке 1.1. [20. 217-221]

Рисунок 1.1 – Система показателей финансовых результатов

Процесс определения итогов финансово-хозяйственной деятельности организации и расчета прибыли или убытка по итогам отчетного периода называется формированием финансовых результатов. Наглядно процесс формирования финансовых результатов коммерческой организации отражен на рисунке 1.2. [29. 1251-1254]

Рисунок 1.2 – Порядок формирования финансовых результатов

Порядок формирования финансового результата можно представить следующим образом:

- из выручки, освобожденной от возмещаемых налогов, вычитают себестоимость, получая показатель валовой прибыли;

– далее определяется финансовый результат по обычным видам деятельности путем вычитания их валовой прибыли суммы коммерческих и управленческих расходов;

– для определения прибыли до налогообложения необходимо откорректировать прибыль от продаж на финансовые результаты организации, полученные от прочей деятельности;

– затем после вычитания из прибыли до налогообложения текущих и отложенных налоговых обязательств, штрафов, организация получает конечный результат финансово-хозяйственной деятельности – чистую прибыль или убыток [4].

Таким образом, под финансовым результатом понимают качественный и количественный показатель результативности хозяйственной деятельности организации, рассчитываемый путем определения разницы между ее доходами и расходами за отчетный период.

Прибыль – это денежное выражение всех финансовых сбережений, которые скоплены организацией. Феномен прибыли изучается уже продолжительное время, поэтому она постепенно приобретала различные изменения в определении. Рассмотрим некоторые из них.

Адам Смит и Дэвид Рикардо – представители классической модели экономики, рассматривали прибыль как часть заработной платы работников, которая им не выплачивается, т.е. капиталист при начислении заработной платы намерено удерживает определенный процент, который направляет на нужды компании, считаемый им важнее остальных.

Жан-Батист Сей и Джон Бейтс Кларк являлись представителями теории производительности капитала, они придерживались совершенно другой точки зрения о формировании прибыли, рассматривая ее как некий фактор производства, наравне с рентой и заработной платой. Учеными прибыль была разделена на две части – доходы от производственной деятельности и проценты, полученные от капитала и вложений. Из данной точки зрения

вытекает тот факт, что источник прибыли – грамотная работа менеджера в области политики по инвестициям и вложениям.

Н.У. Сениор и Дж.С. Милля являлись представителями теории «воздержания», которая рассматривала прибыль как награду предпринимателю за эффективное воздержание его от лишних затрат капитала организации на решение текущих проблем и вопросов хозяйственной деятельности [28.31-34].

Й.А. Шумпетер разработал теорию, в которой говорится о том, что прибыль может быть получена только при условии модернизации производства и внедрения в него инноваций, так как этот подход позволяет увеличить количество выпускаемой продукции, а, следовательно, и размер получаемых уплат от клиентов и заказчиков [6.214].

Феномен прибыли рассматривался не только зарубежными, но и отечественными учеными, среди которых сегодня выделяют фундаментальные труды Д.И. Валигурского, рассматривающего прибыль как вознаграждение за использование предпринимателем всех ресурсов предприятия. Во многом его точка зрения сходится с теорией Жан-Батиста Сэя.

Таким образом, существует множество подходов к определению понятия «прибыль». Рассмотрим самые популярные из них в таблице 1.1. [27.1440-1446]

Таблица 1.1

Подходы к определению прибыли.

Автор	Определение прибыли
Большой экономический словарь	превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг
Финансово-кредитный энциклопедический словарь	разница между доходами, полученными от реализации продукции, основных средств и иного имущества, выполненных работ, оказываемых услуг, внереализационной деятельности, и начисленной суммой затрат на производство, реализацию продукции и осуществление других видов деятельности
И.А. Бланк	выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности
Н.Б. Клишевич	конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом

Е.Н. Кнышова	преувеличение получения определенных взносов над совершаемыми затратами, показывающее чистый эффект результата деятельности компании за определенный отрезок времени
К. Маркс	превращенная форма прибавочной стоимости, порожденная всем авансированным капиталом
Д.С. Моляков	денежное выражение части стоимости прибавочного продукта

Продолжение табл.1.1

Автор	Определение прибыли
Г.В. Савицкая	часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции
П.Э.Самуэльсон, В.Д. Нордхаус	доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований
Н.Н. Селезнева	чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе хозяйственной деятельности
А.Д. Шеремет	главный компонент чистого дохода, указывая на ее важность для производства при экстенсивном воспроизводстве всех процессов

В соответствии со ст. 247 НК РФ под прибылью понимается сумма доходов, уменьшенная на величину расходов [2].

Анализ различных источников свидетельствует об отсутствии единого понимания термина «прибыль». Однако можно выделить несколько существенных характеристик прибыли:

- прибыль как разность между доходами и затратами (прибыль представляет собой остаточный показатель);
- прибыль как денежное выражение стоимости прибавочного продукта;
- прибыль как чистый доход от капитала (категория прибыли тесно взаимосвязана с категорией капитала);
- прибыль как конечный финансовый результат предприятия;
- прибыль как «плата за риск» (ввиду объективных причин внешнего и внутреннего характера, предприниматель в процессе своей деятельности может потерять не только ожидаемую прибыль, но и вложенный капитал) [32.24-27].

Исходя из всех анализируемых понятий и точек зрения, можно подвести итог о том, что прибыль – это некий результат экономической деятельности предприятий, который является основной целью их хозяйствования. Разные школы дают разные понятия, но все они схожи в том, что получение и максимизация прибыли – главная цель фирма. Прибыль рассматривается как одна из основных категорий возникновения и развития рыночных отношений, при этом она выполняет ряд функций.

1. Прибыль является важным показателем финансово-хозяйственной деятельности организации, показывая его итоговый результат. Благодаря этому появляется возможность проанализировать эффективность и результативность производства, оценить объем выпускаемой продукции и ее качество, а также рассчитать производительность труда и оценить качественные показатели работы персонала организации. Показатели прибыли – это самые важные и наиболее полноценные единицы измерения всех производственных процессов, которые позволяют оценить степень активности предпринимателя и его уровень финансового благополучия. Прибыль также отражает и доходность предприятия от ведения инвестиционных проектов, оказывая при этом стимулирующее действие на укрепление коммерческого расчета [33.118-128].

2. Функция стимулирования финансово-хозяйственной деятельности заключается в том, что показатель прибыльности организации является финансовым результатом деятельности и одновременно с этим важным компонентом ресурсов предприятия. Самофинансирование может быть правильно обеспечено только при условии получения прибыли организацией, а чистая часть прибыли, получаемой за счет реализации продукции, должна быть такой, чтобы после уплаты всех обязательств, перекрывала имеющиеся потребности, связанные с расширением деятельности организации, а также стимулированием и мотивированием персонала, поддержанием и решением социальных задач. Расширение прибыли дает возможность развиваться компании, увеличивая при этом его предпринимательскую активность и создавая определенную «подушку безопасности» для безубыточного действия

компании. Благодаря росту прибыли можно осуществлять важные капитальные вложения в расширение производства, внедряя инновационные технологии, решая проблемы социальной сферы. Отсюда можно сказать о том, что прибыль – это показатель успешности и эффективности финансовой политики предприятия.

3. Третья функция заключается в формировании бюджетов всех уровней государства. Прибыль предприятия напрямую влияет на размер уплачиваемых налогов предприятием, которые, в свою очередь, направляются государством на различные проблемы и решения задач, которые касаются жизнеобеспечения общества и поддержания высокого уровня жизни [7.399].

Таким образом, прибыль показывает экономический эффект деятельности предприятия, а ее рост является финансовым фундаментом для самофинансирования предприятием своего развития, а также уплаты дивидендов акционерам. За счет прибыли предприятие возвращает часть обязательств, которые оно несет перед другими лицами.

Итак, основная цель деятельности любой коммерческой организации состоит в минимизации расходов и в максимизации доходов для получения и дальнейшего повышения прибыли. Достижение данной цели зависит от того, насколько эффективно организация управляет расходами и использует имеющиеся у нее ресурсы.

Для оценки эффективности данных процессов рассчитывают показатели рентабельности, которые так же называются относительной доходностью или прибыльностью хозяйствующего субъекта. Как ранее было выявлено, рентабельность так же относится к финансовым результатам и широко применяется в рамках оценки деятельности организации.

Е.С. Витебская трактует рентабельность как относительный показатель, отражающий уровень прибыльности хозяйствующего субъекта и эффективность бизнеса [9.295].

А.М. Фридман определяет рентабельность как степень продуктивности организации, которая выражается в эффективном ведении операционной,

финансовой и инвестиционной деятельности [18.202].

Г.В. Савицкая под рентабельностью понимает относительный показатель, который отражает эффективность использования организацией материальных, финансовых, трудовых ресурсов в процессе ведения финансово-хозяйственной деятельности [17.378].

Не смотря на разные подходы к определению рентабельности отечественными специалистами, общее в них то, что рентабельность – это показатель эффективности финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Таким образом, прибыль является ключевым показателем финансовых результатов организации, а рентабельность отражает эффективность управления прибылью. В совокупности оценка данных показателей позволяет проанализировать все тенденции развития предприятия и оценить эффективность его финансово-хозяйственной деятельности. Сущность прибыли, как экономической категории, проявляется в её функциях: она является критерием и показателем эффективности деятельности организации; является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия; выступает источником формирования средств бюджетов различных уровней в виде налогов.

1.2. Методика анализа прибыли организации и основные методы ее оптимизации

Изучение теоретико-методологических подходов к анализу прибыли организации позволило выделить следующие наиболее распространенные методы оценки:

- горизонтальный анализ финансовых результатов;
- вертикальный анализ финансовых результатов;
- факторный анализ прибыли;
- коэффициентный анализ, включающий в себя оценку эффективности деятельности организации.

Вертикальный анализ проводится с учетом отчетной документации, которая характеризует структуру всех итоговых показателей, горизонтальный – изменение отдельных компонентов финансовой отчетности.

Другими словами, вертикальный анализ включает в себя составление аналитической таблицы с показателями финансовых результатов, в рамках которой определяется удельный вес всех показателей относительно выручки. Так, например, увеличение доли валовой прибыли в выручке является положительным фактором, а необоснованное увеличение доли прочих расходов – негативным. Основной целью проведения вертикального анализа финансовых результатов является определение влияния отдельных показателей отчетности на конечный уровень прибыльности хозяйствующего субъекта [25.15-19].

Горизонтальный анализ подразумевает составление аналитической таблицы на основе отчета о финансовых результатах, в которой рассчитываются абсолютные и относительные темпы роста отчетных показателей. Данный метод оценки позволяет решить следующие задачи:

- определить вероятность получения прибыли организацией в дальнейшем;
- сопоставить темпы роста доходов и расходов, что даст возможность оценить эффективность управления затратами;
- сопоставить темпы роста финансовых результатов по основной и прочей деятельности, что позволяет сделать вывод о правильности выбора стратегии организацией [21.143-148].

Так же распространенным приемом оценки прибыли организации является факторный анализ. Так, с помощью факторного анализа определяется влияние выручки, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, прочих доходов и расходов на величину прибыли. При этом факторный анализ не ограничивается применением исключительно к абсолютным показателям финансовых результатов, в том числе его применяют для оценки показателей рентабельности [31.311-318].

Выделяют четыре вида прибыли: валовую прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль. Рассмотрим данные виды более подробно.

1.. Валовую прибыль определяется, как разницу между выручкой от продажи продукции (за вычетом НДС) и себестоимостью проданной продукции. Валовая прибыль рассчитывается по формуле (1):

$$(1.1)$$

где ВР – выручка от реализации, руб.;

С – себестоимость продаж, руб.

Таким образом, валовая прибыль представляет собой финансовый результат производственной деятельности предприятия. Данный вид прибыли является основополагающим в общем алгоритме формирования прибыли. При превышении себестоимости над размером полученной выручки компания получит валовый убыток [12.335].

2. Прибыль (убыток) от продаж. Данный показатель представляет собой общий финансовый результат от основной деятельности организации, определяется как разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами. Прибыль (убыток) от продаж организации рассчитывается по формуле (1.2):

$$(1.2)$$

где ВП – валовая прибыль, руб.;

P_y – управленческие расходы, руб.;

P_k – коммерческие расходы, руб.

3. Прибыль (убыток) до налогообложения отражает финансовый результат от основной и прочей деятельности предприятия. Данный показатель рассчитывается по формуле (1.3):

$$(1.3)$$

где ПП – прибыль от продаж, руб.;

$D_{пр}$ – прочие доходы, руб.;

$R_{пр}$ – прочие расходы, руб.

4. Чистая прибыль – это итоговый результат работы компании. Он складывается из суммарной выручки за вычетом всех расходов, налогов, обязательных платежей, амортизации, заработной платы, процентов по займам и кредитам на развитие бизнеса за определенный период. Данная величина рассчитывается по формуле (1.4):

$$(1.4)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения, руб.;

НП – налог на прибыль, руб.

Далее рассмотрим порядок расчета показателей рентабельности.

Наиболее частым показателем, применяемым при оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, является показатель общей рентабельности, который отражает соотношение между чистой прибылью и выручкой, он рассчитывается по формуле (1.5):

$$(1.5)$$

где В – выручка, руб.;

ЧП – чистая прибыль, руб.

Для оценки эффективности управления себестоимостью предприятия производят расчет коэффициента рентабельности основной деятельности, который отражает то количество прибыли от продаж, которое получает хозяйствующий субъект за каждые 100 рублей, вложенные в производство или закупку продукции для дальнейшей продажи. Снижение коэффициента рентабельности затрат свидетельствует о необходимости пересмотра существующих цен или усилении организации контроля за себестоимостью продукции, формула (1.6) [19.374]:

$$(1.6)$$

где ПП – прибыль от продаж, руб.;

С – себестоимость, руб.

Оценить эффективность ведения операционной деятельности позволяет показатель рентабельности продаж. Коэффициент показывает результативность реализации продукции, работ или услуг, производимых в рамках основного направления деятельности. Если показатель имеет тенденцию к снижению, то можно сделать вывод о падении конкурентоспособности производимой продукции, о нерационально выстроенной ценовой политике. С другой стороны, если показатель рентабельности продаж будет крайне низким, а общая рентабельность высокой, то можно сделать вывод о неграмотно выработанной стратегии развития, т.е. когда предприятие вынуждено активизировать прочие виды деятельности, так как по основному виду не может добиться требуемого уровня доходности. Данный показатель рассчитывается по формуле (1.7):

(1.7)

где ПП– прибыль от продаж, руб.;

В– выручка, руб.

Для того, чтобы оценить, насколько эффективно используются собственные средства, вложенные в производство и реализацию продукции, в ведение прочих видов деятельности, рассчитывается рентабельность собственного капитала. Данный показатель показывает, сколько прибыли приносят компании собственные привлеченные средства. Наибольший интерес данный коэффициент представляет для собственников организации, так как отражает их благосостояние. Если показатель в динамике увеличивается, то благосостояние собственников растет, иначе – падает. Показатель рассчитывается по формуле (1.8) [17.378]:

(1.8)

где ЧП – чистая прибыль, руб.;

СК_{ср.г.} – среднегодовой размер собственного капитала, руб.

Для оценки эффективности использования всего имущества предприятием в процессе осуществления финансово-хозяйственной

деятельности рассчитывается рентабельность активов. Для ее определения необходимо сопоставить стоимость имущества с величиной полученной прибыли. Чем больший уровень прибыли приносят активы, тем деятельность предприятия характеризуется большей результативностью. Тем не менее, при оценке рентабельности активов важно учитывать, что если в отчетном периоде организация, например, решила существенно расширить основные производственные фонды, однако не успела выйти на высокий уровень прибыльности, то рентабельность активов будет снижаться. Однако твердо утверждать о снижении эффективности деятельности в таком случае нельзя. Напротив, если имущество организации будет стремительно снижаться, а прибыль оставаться на прежнем уровне, то рост рентабельности активов еще не будет означать повышение эффективности деятельности. В связи с чем, необходим комплексный подход к оценке прибыли и рентабельности, для формирования заключения о положении предприятия важно учитывать все показатели в динамике. Рентабельность активов определяется по формуле (1.9) [14.575]:

(1.9)

где ЧП – чистая прибыль, руб.;

$A_{\text{ср.г}}$ – среднегодовая стоимость активов, руб.

При расчете коэффициентов рентабельности активов и собственного капитала важно помнить, что в отчете о финансовых результатах показатели представлены за год, а в бухгалтерском балансе – на конец года. В связи с чем, необходимо привести показатели к сопоставимому виду, для этого в расчет берутся среднегодовые значения показателей из бухгалтерского баланса.

Чтобы сделать обоснованные выводы по результатам расчета показателей рентабельности необходимо учитывать следующие аспекты:

- временной аспект, так как данные показатели показывают результативность лишь отдельного отчетного периода и не учитывают будущую отдачу от долгосрочных инвестиций. Так, например, при переходе на новое оборудование рентабельность может временно ухудшиться;

- несопоставимость расчетов. Данный аспект обусловлен неравноценностью денежных единиц, используемых в числителе и знаменателе формул рентабельности, так как прибыль – это текущие результаты предприятия, а сумма капитала или активов – результата нескольких лет существования предприятия;

- проблема риска. Данный аспект обусловлен тем, что высокая рентабельность может являться результатом рискованных действий. Поэтому для объективности оценки нужно анализировать финансовое состояние [30.1-7].

Для проведения анализа прибыли организации главным источником информации выступает отчет о финансовых результатах. Отчет о финансовых результатах объединяет в себе все итоги финансово-хозяйственной деятельности организации и отражает информацию не только о полученной в отчетном периоде выручке от основных видов деятельности, но и об итоговой прибыли предприятия в целом. Основной целью анализа отчета является поиск резервов повышения эффективности функционирования предприятия, а также обоснование мероприятий по освоению данных резервов и устранению выявленных в процессе анализа недостатков.

Так же сегодня учеными выделяется следующий спектр основных экономических показателей, помимо рентабельности и прибыли – это деловая активность. На протяжении всей истории существования экономических учений, прибыль рассматривается в двух интерпретациях: доход владельца и прибыль, получаемая от остаточной стоимости. Их называют субъективной и объективной теорией:

– объективная теория рассматривает основой получения прибыли внешние причины, которые во многом связаны с какими-либо изменениями уровня конкуренции;

– субъективная теория говорит о существовании некоего фактора производства – предпринимательского таланта, который позволяет владельцу получать необходимый уровень прибыли и доходности от ведения хозяйственной деятельности. Деловая активность компании отражает

эффективность использования имеющихся ресурсов на основе расчета скорости и периода их оборачиваемости [22.79-82].

Для оценки эффективности использования основных средств предприятия производят расчет показателя фондоотдачи, который отражает, сколько выручки получает хозяйствующий субъект с каждого рубля, вложенного в основной капитал. Порядок расчета показателя представлен в формуле (1.10):

$$(1.10)$$

где V – выручка, руб.;

$OC_{ср.г.}$ – среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Так же необходимо производить расчет эффективности использования оборотных средств, порядок определения коэффициента оборачиваемости представлен в формуле (1.11):

$$(1.11)$$

где V – выручка, руб.;

$ОБС_{ср.г.}$ – среднегодовой размер оборотных средств, руб.

Период, за который оборотные средства совершают круг, рассчитывается по формуле (1.12):

$$(1.12)$$

где $КО_{обс}$ – коэффициент оборачиваемости, раз.

Показатели оборачиваемости рассчитываются как в целом для оборотных активов, так и для их элементов: запасов, дебиторской задолженности и денежных средств.

Таким образом, представленные выше показатели позволяют оценить прибыль предприятия и эффективность управления ей. При проведении оценки прибыли организации необходимо анализировать показатели прибыли,

рентабельности и деловой активности за ряд предшествующих лет, что позволит повысить информативность проводимого анализа и определять актуальные направления по развитию деятельности хозяйствующего субъекта.

На прибыль коммерческого предприятия оказывает влияние большое число факторов, поступающих как из внешней, так и из внутренней среды. При этом на факторы внутренней среды предприятие может оказать прямое влияние, а под факторы внешней среды только подстроиться:

- к внутренним факторам, оказывающим влияние на прибыль, относятся: уровень автоматизации и механизации труда (если предприятие производственное), широта и глубина ассортимента выпускаемой продукции, производимых работ, оказываемых услуг, профессиональный и квалификационный уровень работников, регулярность и полнота проведения финансового анализа в компании;

- к внешним факторам, оказывающим влияние на прибыль, относятся: ключевая ставка ЦБ РФ, уровень инфляции, доступ к внешним финансовым рынкам, политическая и экономическая ситуация в стране и в мире, уровень технологического развития, платежеспособность и покупательная способность населения, уровень внутриотраслевой конкуренции и т.д. [26.1-9].

С учетом выше представленных факторов, определяющих уровень прибыльности хозяйствующего субъекта, для промышленного предприятия можно выделить следующие методы оптимизации прибыли:

- обеспечение роста объемов производства продукции, выполнения работ или оказания услуг, так как предприятие сможет сократить часть постоянных затрат в расчете на единицу продукции;

- обеспечение сокращения себестоимости за счет снижения отдельных расходов при условии поддержания высокого качества продукции на выходе. Этого можно добиться за счет совершенствования организации труда, смены поставщиков для закупа сырья по наиболее привлекательным ценам, сокращения брака путем усиления контроля;

- обеспечение роста объема продаж за счет повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции. Этого можно добиться за счет улучшения качества продукции, повышения квалификации рабочих, обновления основных производственных фондов;

- повышение цен на реализуемую продукцию. Однако стоит помнить, что такое увеличение не должно быть значительным для сохранения покупателей и поддержания их лояльности, спрос на продукцию должен быть неэластичным, а рынок не должен находиться под жестким регулированием со стороны государства;

- диверсификация производства, расширение ассортимента выпускаемой продукции или производимых работ. При этом важно выявить наиболее прибыльные группы продукции и увеличивать выпуск непосредственно по ним, а товары с наименьшим уровнем прибыльности – выводить из производства [24.135-142].

Итак, основные направления увеличения прибыли предприятия включают: сокращение себестоимости, повышение цен на продукцию, объемов выпуска, диверсификация ассортимента

Однако, чтобы данные мероприятия были реализованы в полной мере и принесли наибольший положительный экономический эффект, необходимо повысить общее качество управления предприятием, что возможно за счет применения современных инновационных технологий. Внутренний контроль является одним из методов оптимизации прибыли. Данная система обеспечивает концентрацию решительных действий в основных сферах финансовой системы предприятия, что позволяет выявлять отклонения реальных результатов от нормативных.

На любом предприятии контроль включает в себя такие элементы, как планирование, постановка целей, контроль за выполнением, а также принятие решений. Информация, которая выявляется в процессе проверки внутрихозяйственного контроля, непосредственно применяется в дальнейшем управленческим персоналом. Поддержка рентабельности является основной

задачей внутреннего контроля, внутренний контроль позволяет измерять максимальное отклонение фактических результатов деятельности предприятия от плановых значений, контролировать выполнение задач, поставленных системой стандартов и показателей. Он также позволяет разрабатывать управленческие решения по улучшению деятельности, корректировать отдельные показатели и цели развития компании в соответствии с текущими рыночными условиями и внешней средой [23.10].

Таким образом, в современных условиях оптимизация прибыли предприятий приобретает первостепенную роль, и руководство организаций должно использовать все возможные способы для увеличения этого показателя.

Выводы по первой главе.

Финансовый результат – это окончательный показатель, характеризующий результат деятельности организации, выраженный количественно (прибыль) или качественно (рентабельность). Прибыль – выступает окончательным показателем объединения различных производственных ресурсов, представляет собой разницу между доходами и расходами организации. Рентабельность отражает относительный уровень прибыльности.

Для оценки прибыли необходимо оценить динамику и структуру финансовых результатов, провести факторный анализ, определить и проанализировать за ряд лет коэффициенты рентабельности и деловой активности

К основным путям повышения прибыли организация относятся: наращивание объемов производства, снижение себестоимости, расширение номенклатуры производства, оказываемых услуг, выполняемых работ, повышение цен, организация внутреннего контроля.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ООО «ТД «БАРИС» И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

2.1. Общая характеристика и анализ прибыли ООО «ТД «Барис»

Общество с ограниченной ответственностью «ТД «Барис» создано в соответствии с частью Гражданского Кодекса Российской Федерации [1], Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и другими законодательными и нормативными актами Российской Федерации и является основным документом, регулирующим деятельность Общества. [3]

Основным видом деятельности общества с ограниченной ответственностью является оптовая, мелкооптовая и розничная торговля. Компания осуществляет реализацию товаров: продукты питания, бытовая химия, хозяйственные товары, косметика и парфюмерия. Среди широкой розничной сети магазинов лидирующую позицию занимает Центр красоты и здоровья «Барис» по ул. Куйбышева, 29 «А».

Местонахождение Общества определено по месту его единоличного исполнительного органа, который располагается по адресу: Российская Федерация, РБ, г. Улан-Удэ. Участниками общества могут быть граждане (физические лица) и юридические лица.

Целью деятельности Общества является осуществление хозяйственной и иной деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах и извлечение прибыли с дальнейшим ее распределением среди участников. Общество может осуществлять любые виды деятельности, способствующие достижению целей Общества и не запрещенные действующим законодательством РФ, а также все виды гражданско-правовых сделок, предусмотренных Гражданским Кодексом РФ.

ООО «ТД «Барис» является лидером по продаже бытовых товаров и имеет очень разветвленную сеть магазинов. В г. Улан - Удэ только 50 магазинов, специализирующихся на бытовых и хозяйственных товарах. Более

20 продовольственных магазинов в г.Улан - Удэ. В г.Гусиноозерске - 2 магазина специализирующихся на продовольственные и бытовые товары, а в Курумканском районе расположен 1 магазин.

Организационная структура ООО «ТД «Барис» имеет линейно-функциональную организационную структуру. Принципом построения организационной структуры является выделение основных направлений деятельности компании, распределение полномочий и ответственности. В организационно-управленческую структуру компании входит: офис генерального директора, бухгалтерия, отдел по продаже товаров оптом, розничный магазин, два склада (рисунок 2.1) [35].

Рисунок 2.1 – Организационная характеристика ООО «ТД Барис»

Рационализация труда заключается в следующем:

«1. Генеральный директор компании контролирует все структурные подразделения (через коммерческого директора), внося в работу по мере надобности коррективы и справедливые замечания. Обладая качествами истинного руководителя, а именно: владение профессиональным мастерством с помощью эффективных принципов управления, знание объективных законов развития рынка, искусство принятия оптимальных управленческих решений, генеральный директор компании стремится достигать поставленных целей с наименьшими затратами.

2. Коммерческий директор является связующим звеном между генеральным директором и остальными подразделениями компании. Главная задача коммерческого директора – это управление не предметами, а организацией и техникой работы сотрудников согласно принципам и программам коммерческой деятельности предприятия.

3. Отдел оптовых продаж представлен двумя менеджерами: менеджер по работе с оптовыми клиентами и менеджер по работе с VIP-клиентами. Работа с оптовыми клиентами заключается в консультировании, подборе наиболее

подходящего товара, заключении договоров, выписке всех необходимых документов, отслеживании дальнейших заявок клиентов.

4. Куратор розничного магазина занимается отслеживанием ассортимента розницы, решением насущных проблем магазина, организационных моментов, подбором персонала. Важнейшей задачей куратора является решение проблемы конкуренции в узкопрофильном виде.

5. В обязанности продавца розничного магазина входит грамотное консультирование клиентов, выкладка товара в торговом зале, а также своевременная подача заявки на недостающий товар.

6. Важным звеном на стадии хранения товара является кладовщик, отвечающий за организацию работы складе. В ТД «Барис» два склада, равноценных по площади, поэтому два начальника склада. Они отвечают за работу грузчиков, погрузочно-разгрузочные работы, выдачу товаров клиентам.

7. Бухгалтерия на данном этапе представлена двумя бухгалтерами, отвечающими за розничные и оптовые продажи. В обязанности бухгалтера входит обработка документации по приемке и продаже товаров, подготовка отчетности для предоставления в налоговые органы, и т.д.» [36].

Таким образом, за счет четко поставленной организационной структуры, ООО «ТД «Барис» уверенно стремится к лидерству на рынке, используя новейшие разработки в области продаж.

Далее проведем анализ прибыли организации. Для этого воспользуемся бухгалтерской отчетностью ООО «ТД «Барис»»: бухгалтерский баланс размещен в приложении А, отчет о финансовых результатах представлен в приложениях Б, В.

Анализ прибыли необходимо начать с общей оценки финансовых результатов ООО «ТД «Барис». Динамика финансовых результатов организации отражена в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Динамика финансовых результатов ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.	Абсолютное отклонение,
------------	---------------------	------------------------

				тыс. руб.			
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	1334256	1301431	1356978	-32825	55547	97,54	104,27
Себестоимость продаж	1246940	1216702	1244140	-30238	27438	97,58	102,26
Валовая прибыль (убыток)	87316	84729	112838	-2587	28109	97,04	133,18
Коммерческие расходы	116139	118833	128914	2694	10081	102,32	108,48
Прибыль (убыток) от продаж	-28823	-34104	-16076	-5281	18028	118,32	47,14
Проценты к уплате	4693	1958	8	-2735	-1950	41,72	0,41
Прочие доходы	84560	86318	70715	1758	-15603	102,08	81,92
Прочие расходы	34370	35766	25111	1396	-10655	104,06	70,21
Прибыль (убыток) до налогообложения	16674	14490	29520	-2184	15030	86,90	203,73
Налог на прибыль	3335	2898	6263	-437	3365	86,90	216,11
Прочее	-500	-2524	864	-2024	3388	504,80	-34,23
Чистая прибыль (убыток)	12839	9068	24121	-3771	15053	70,63	266,00

В результате проведенного анализа необходимо отметить, что ООО «ТД «Барис» в 2022 году продемонстрировало положительную динамику финансовых результатов. Выручка компании в 2021 году снизилась на 97,54% по сравнению с 2020 годом, однако в 2022 году показатель вырос на 104,27% относительно прошлого года. Себестоимость продаж также продемонстрировала уменьшение в 97,58% в 2021 году, но затем выросла на 102,26% в 2022 году.

Компания успешно снизила коммерческие расходы в 2021 году, но в 2022 году они увеличились на 108,48%. Однако за счет увеличения выручки, валовая прибыль значительно выросла на 133,18% в 2022 году, по сравнению с предыдущим годом. Также отмечается изменение процентов к уплате, которые снизились на 41,72% в 2021 году в сравнении с 2020 годом. При этом прочие доходы незначительно возросли на 102,08%, а прочие расходы выросли на 104,06%.

Общая прибыль до налогообложения упала на 86,90% в 2021 году, однако в 2022 году значительно возросла на 203,73%. Налог на прибыль также не побил рекорд в показателях 2021 года, однако в 2022 году увеличился на 216,11%.

Таким образом, ООО «ТД «Барис» смогло увеличить свою чистую прибыль на 70,63% в 2021 году и на 266,00% в 2022 году, за счет увеличения выручки от продаж и сокращения прочих расходов. Таким образом, можно

утверждать, что ООО «ТД «Барис» демонстрирует уверенный рост и развивается успешно.

Далее проведем подробный анализ выручки и себестоимости организации. Рассмотрим состав выручки ООО «ТД «Барис» и динамику в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Динамика выручки ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.		
Торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами	348200	304075	317916	-44125	13847	87,33	104,55
Торговля оптовая текстильными изделиями	150877	163524	165880	12647	2356	108,38	101,44
Торговля оптовая галантерейными изделиями	187900	199045	201155	11145	2110	105,93	101,06
Деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров	171048	188330	190520	17282	2190	110,10	101,16
Торговля оптовая чистящими средствами	185630	187450	189690	1820	2240	100,98	101,19
Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания	90625	91012	90800	387	-212	100,43	99,77
Торговля розничная прочая в специализированных магазинах	144876	142550	142790	-2326	240	98,39	100,17
Прочая деятельность	55100	25445	58227	-29655	32782	46,18	228,83
Итого	1334256	1301431	1356978	-32825	55547	97,54	104,27

Однако стоит отметить, что ресторанный и кафе-бизнес снизил свои показатели на 0,2%. Также резкое снижение заметно в прочей деятельности в 2021 году на 53,82%.

Далее проанализируем структуру выручки ООО «ТД «Барис» для выявления видов деятельности, которые приносят наибольший доход организации (таблица 2.3).

Таблица 2.3

Структура выручки ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.			2020 г.	2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.			
Торговля оптовая парфюмерными и	348200	304075	317916	26,10	23,36	23,43

косметическими товарами							
Торговля оптовая текстильными изделиями	150877	163524	165880	11,31	12,56	12,22	
Торговля оптовая галантерейными изделиями	187900	199045	201155	14,08	15,29	14,82	
Деятельность агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров	171048	188330	190520	12,82	14,47	14,04	
Торговля оптовая чистящими средствами	185630	187450	189690	13,91	14,40	13,98	
Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания	90625	91012	90800	6,79	6,99	6,69	
Торговля розничная прочая в специализированных магазинах	144876	142550	142790	100,86	10,95	10,52	
Прочая деятельность	55100	25445	58227	4,13	1,96	4,29	
Итого	1334256	1301431	1356978	100	100	100	

Из представленной таблицы видно, что наибольшую выручку ООО «ТД «Барис» в течение трех лет приносит торговля оптовая парфюмерными и косметическими товарами, однако их доля имеет тенденцию к снижению с 26,10 % до 23,43 %.

На втором месте по занимаемой доле находится торговля оптовая галантерейными изделиями. За счет торговли галантерейными изделиями ООО «ТД «Барис» получает 14,82 выручки по итогам 2022 года. В 2020 году доля выручки от торговли галантерейными изделиями составляла 14,08 %.

Также существенный удельный вес отмечается у деятельности агентов по оптовой торговле универсальным ассортиментом товаров - 14,04 % и торговле оптовой чистящими средствами – 13,98%.

Далее рассмотрим динамику себестоимости ООО «ТД «Барис» по элементам затрат в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Динамика себестоимости ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.		
Себестоимость продаж							
Материальные затраты	585790	554660	584008	-31130	29348	94,69	105,29
Амортизация	201147	201214	201109	67	-105	100,03	99,95
Оплата труда	290148	285120	289144	-5028	4024	98,27	101,41
Страховые взносы	87044	85536	86743	-1508	1207	98,27	101,41
Прочие затраты	82811	90172	83136	7361	-7036	108,89	92,20
Итого себестоимость продаж	1246940	1216702	1244140	-30238	27438	97,58	102,26

Коммерческие расходы								
Амортизация	11000	11800	12366	800	566	107,27	104,80	
Транспортировка, доставка	30089	32632	37858	2543	5226	108,45	116,02	
Оплата труда	54500	53870	57048	-630	3178	98,84	105,90	
Страховые взносы	16350	16161	17114	-189	953	98,84	105,90	
Прочие затраты	4200	4370	4528	170	158	104,05	103,62	
Итого коммерческие расходы	116139	118833	128914	2694	10081	102,32	108,48	
Итого себестоимость	1363079	1335535	1373054	-27544	37519	97,98	102,81	

Из представленной таблицы можно сделать вывод, что рост себестоимости в ООО «ТД «Барис» вызван главным образом повышением коммерческих расходов.

В свою очередь их повышение объясняется увеличением расходов на оплату труда, как следствие страховых взносов и транспортных расходов. Расходы на оплату труда в 2022 году были повышены на 3178 тыс. руб. или на 5,90 %, расходы на доставку в 2022 году увеличились на 5226 тыс. руб. или на 16,02%.

Основную долю в составе себестоимости ООО «ТД «Барис» занимают материальные затраты, которые составляют в 2022 году 42,53% от основной суммы затрат. Также необходимо отметить, что наибольшую долю в коммерческих расходах занимают расходы на транспортировку и доставку продукции.

Далее рассмотрим финансовые результаты организации по прочим видам деятельности в динамике в таблице 2.5

Таблица 2.5

Динамика прочих доходов и расходов ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.			Абсолютное отклонение, тыс. руб.		2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.		
Прочие доходы							
Доходы от аренды движимого и недвижимого имущества	18450	18963	17144	513	-1819	102,78	90,41
Излишки ТМЦ по результатам инвентаризации	10178	10214	8542	36	-1672	100,35	83,63

Пени, неустойки полученные	8863	9007	9012	144	5	101,62	100,06
Закрытие резервов по сомнительным долгам	11480	11848	11975	368	127	103,21	101,07
Финансирование предупредительных мер от ФСС	8400	8654	8712	254	58	103,02	100,67
Прочие внереализационные доходы	27189	27632	15330	443	-12302	101,63	55,48
Итого прочие доходы	84560	86318	70715	1758	-15603	102,08	81,92
Прочие расходы							
Штрафные санкции	2514	2587	189	73	-2398	102,90	7,31
Расходы, связанные с передачей в аренду	10540	11802	7790	1262	-4012	111,97	66,01
Услуги банка	1015	1029	1025	14	-4	101,38	99,61
Материальная помощь	5048	5144	4104	96	-1040	101,90	79,78
Расходы прошлых лет	8996	9050	7007	54	-2043	100,60	77,43
Списание основных средств, ТМЦ	4637	4702	3726	65	-976	101,40	79,24
Госпошлины	145	188	152	43	-36	129,66	80,85
Прочие расходы	1475	1264	1118	-211	-146	85,69	88,45
Итого	34370	35766	25111	1396	-10655	104,06	70,21

По данным таблицы можно отметить, что сокращение прочих доходов в 2022 году связано с уменьшением прочих внереализационных расходов, а именно сокращение процентов по займам, а также наблюдается снижение излишков ТМЦ по результатам инвентаризации на 16,37%.

Наибольший прирост по прочим доходам ООО «ТД «Барис» в 2022 году был зафиксирован по доходам от закрытия резервов, по сомнительным долгам и составил 127 тыс. руб. или 1,07%.

Что касается прочих расходов ООО «ТД «Барис», то отмечается их сокращение в 2022 году в размере 10655 тыс. руб. или 29,79 %. Это связано с уменьшением штрафных санкций на 2398 тыс. руб. или на 92,69 %.

Рассмотрим структуру доходов и расходов по прочим видам деятельности ООО «ТД «Барис» в таблице 2.6

Таблица 2.6

Структура прочих доходов и расходов ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение, тыс. руб.			2020 г.	2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.			
Прочие доходы						
Доходы от аренды движимого и недвижимого	18450	18963	17144	21,82	21,97	24,24

Имущества						
Излишки ТМЦ по результатам инвентаризации	10178	10214	8542	12,04	11,83	12,08
Пени, неустойки полученные	8863	9007	9012	10,48	10,44	12,74
Закрытие резервов по сомнительным долгам	11480	11848	11975	13,58	13,73	16,93
Финансирование предупредительных мер от ФСС	8400	8654	8712	9,93	10,03	12,32
Прочие внереализационные доходы	27189	27632	15330	32,15	32,01	21,68
Итого прочие доходы	84560	86318	70715	100,00	100,00	100,00
Прочие расходы						
Штрафные санкции	2514	2587	189	7,31	7,23	0,75
Расходы, связанные с передачей в аренду	10540	11802	7790	30,67	33,00	31,02
Услуги банка	1015	1029	1025	2,95	2,88	4,08
Материальная помощь	5048	5144	4104	14,69	14,38	16,34
Расходы прошлых лет	8996	9050	7007	26,17	25,30	27,90
Списание основных средств, ТМЦ	4637	4702	3726	13,49	13,15	14,84
Госпошлины	145	188	152	0,42	0,53	0,61
Прочие расходы	1475	1264	1118	4,29	3,53	4,45
Итого	34370	35766	25111	100,00	100,00	100,00

Таким образом, основную долю в составе прочих доходов ООО «ТД «Барис» занимают доходы от аренды движимого и недвижимого имущества, в 2022 году она составили 24,24%. На втором месте находятся прочие внереализационные доходы, в 2022 году они составили 21,68 %.

Далее проведем факторный анализ убытка от продаж ООО «ТД «Барис» за 2022 год в таблице 2.7

Таблица 2.7

Факторный анализ убытка от продаж ООО «ТД «Барис»

Наименование фактора	Сумма, тыс. руб.
1	2
За счет изменения товарооборота	55547
За счет изменения издержек обращения	-27438
За счет изменения коммерческих расходов	-10081
За счет изменения управленческих расходов	37519
Совокупное влияние факторов	55547

Таким образом, из представленной таблицы можно сделать вывод, что за счет увеличения товарооборота в 2022 году сократился убыток от продаж ООО «ТД «Барис». Негативным факторами послужили изменения издержек обращения и коммерческих расходов.

Далее оценим эффективность деятельности организации на основе показателей деловой активности и рентабельности в таблице 2.8.

Оценка эффективности деятельности ООО «ТД «Барис»

Показатель	Значение			2021 г.	2022 г.
	2020 г.	2021 г.	2022 г.		
Рентабельность					
Общая рентабельность	0,96	0,70	1,78	-0,26	1,08
Рентабельность основной деятельности	-2,31	-2,80	-1,29	-0,49	1,51
Рентабельность продаж	-2,16	-2,62	-1,18	-0,46	1,44
Рентабельность собственного капитала	4,18	2,87	7,09	-1,31	4,22
Рентабельность активов	2,02	1,73	5,38	-0,29	3,65
Деловая активность					
Фондоотдача, руб./руб.	154,73	214,37	79,39	59,64	-134,98
Период оборота запасов, дни	85,51	73,47	49,93	-12,04	-23,51
Период оборота дебиторской задолженности, дни	81,45	58,35	61,22	-23,10	2,87
Период оборота денежных средств, дни	2,41	0,62	2,51	-1,79	1,89
Период оборота оборотных активов, дни	169,01	132,35	114,29	-36,66	-18,06
Период оборота кредиторской задолженности, дни	70,73	54,46	28,26	-16,27	-26,20

Из представленной таблицы видно, что в 2021 году все показатели рентабельности ООО «ТД «Барис» отрицательны, так как в организации сократилась чистая прибыль.

К положительному фактору можно отнести сокращение среднего срока хранения запасов с 73,47 до 49,93 дней, ускорение погашения дебиторской и кредиторской задолженности с 58,45 до 61,22 дней и со 70,73 до 28,26 дней соответственно.

Таким образом, анализ прибыли ООО «ТД «Барис» показал, что из-за высокого размера себестоимости и коммерческих расходов наблюдается убыток от продаж за 2020-2022 гг. В свою очередь, высокий размер коммерческих расходов объясняется преобладающей долей транспортных расходов в их составе. Организационная структура ООО «ТД «Барис» отвечает следующим принципам управления на предприятии: существует распределение полномочий – право принимать решения и предпринимать действия, существует распределение обязанностей, т. е. выполнение заданий от высшего руководства, существует распределение ответственности, т.е. все члены компании при использовании полномочий для исполнения своих обязательств несут ответственность за последствия своих действий.

2.2. Мероприятия по оптимизации прибыли ООО «ТД «Барис» и оценка их экономической эффективности

«Функционирование в условиях рыночной экономики требует от предприятия постоянного повышения эффективности производства, внедрения более результативных форм хозяйствования и управления производством. В рыночной экономике капитал неразрывно связан с любым видом деятельности, в связи с чем рентабельность, то есть эффективное использование капитала играет большую роль при определении финансовых результатов деятельности компании. Отсюда следует, что собственник капитала должен принимать решения после анализа имеющихся финансовых средств.

Главной целью хозяйственной деятельности любого предприятия является получение прибыли в размере достаточном для покрытия затрат, дальнейшего развития производства. В современных условиях особое внимание уделяется формированию мер, касающихся повышения прибыльности и рентабельности предприятия.

Необходимо эффективно управлять прибылью при действенной и правильно сформированной системе управления, ведь в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала он играет большую роль. Система организационного обеспечения управления прибылью играет большую роль. Она состоит из взаимосвязанной совокупности внутренних структурных служб и подразделений предприятия, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам формирования прибыли и несущим ответственность за результаты этих решений.

Существуют более эффективные структурные подразделения предприятия – центры ответственности, на формирование которых базируется в последнее время организационное обеспечение управления прибылью. Персонализация ответственности за принятие решений является исходным моментом создания системы управления прибылью» [20.217].

«Формирование прибыли в России характеризуется таким порядком:

- определение финансовых результатов деятельности;
- исчисление себестоимости продукции (работ, услуг);
- расчет общехозяйственных расходов;
- определение прибыли (убытка) от финансовых операций и другой деятельности.

Для максимизации размера положительного финансового результата предприятия должны:

- обеспечивать рост объемов их деятельности;
- эффективно управлять расходами;
- повышать эффективность использования материально-технической базы;
- оптимизировать состав и структуру оборотных средств;
- повышать производительность труда и системы управления.

Все это указывает на правильно сложившуюся политику управления формированием прибыли предприятия. А отражение основных требований общей стратегии развития предприятия, обеспечение повышение его рыночной цены, формирование необходимых объемов инвестиционных ресурсов и обеспечение материальных интересов собственников и работников достигается с помощью политики управления распределением прибыли.

Такие действия, как: анализ и мониторинг внешней среды, разработка стратегии предприятия, подготовка аналитической информации, принятие решения, анализ и корректировка решения в случае необходимости – применяются в рамках механизма управления прибылью. В области управления прибылью они определяются как решение и подготовка информации для принятия управленческих решений» [34, 445].

В результате проведенного анализа необходимо выделить следующие проблемы ООО «ТД «Барис»:

- негативное влияние изменения коммерческих расходов;
- сокращение прибыли от продаж за счет изменения себестоимости.

Чтобы стабилизировать финансовое положение предприятия, необходимо составить план мероприятий по повышению эффективности управления. В маркетинговой и сбытовой деятельности необходимо более грамотно и настойчиво продвигать продукцию и услуги ООО "ТД Барис" на рынке, постоянно иницируя увеличение объемов продаж. Необходимо провести всестороннее исследование рынка, чтобы обеспечить продвижение продукции по всем возможным направлениям.

Влияние факторов, влияющих на прибыль предприятия, предполагает изучение экономических условий ее формирования. Под воздействием внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности предприятия существенно изменяются абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

Под влиянием внешних и внутренних условий хозяйственной деятельности предприятия абсолютная величина и относительный уровень прибыли существенно изменяются.

Однако некоторые мероприятия и технологии не принесут должной отдачи без улучшения организации производства и труда. Важным фактором повышения эффективности и рентабельности предприятия является снижение производственных затрат.

Факторы, снижающие затраты, включают использование передовых технологий, повышение производительности, более эффективное использование программного обеспечения компании, снижение затрат, оптимизацию затрат на аппарат управления и другие. Совершенствование организации работы экономистов в ООО «ТД «Барис» должно содействовать решению проблем в функционировании системы управленческого учета, которые, в свою очередь, препятствуют повышению эффективности деятельности предприятия в целом» [23, 10].

Таким образом, в качестве приоритетных направлений экономической работы в ООО «ТД «Барис» можно выделить совершенствование системы учета затрат на предприятии и оптимизацию прочих расходов за счет снижения расходов по доставке товаров. Рекомендуется автоматизировать предлагаемое

мероприятие. Так, в ООО "ТД Барис" сегодня такие отчеты готовятся в EXCEL, в связи с чем возникают расхождения в данных, поскольку значения в бухгалтерии могут меняться, а данные в отчетах меняются не сразу.

В качестве автоматизации в ООО «ТД «Барис» рекомендуется установить ERP–систему, которая поможет повысить эффективность работы экономиста в организации, ускорить расчеты и повысить эффективность управления прибылью. Прежде всего, использование ERP-системы призвано способствовать успешной реализации аналогичной бизнес-стратегии, реализация которой должна обеспечить эффективное планирование и управление ресурсами предприятия. Для этого необходимо оптимизировать работу его подразделений, а именно добиться максимальной согласованности между ними и сократить административные расходы. Этого можно достичь за счёт следующих преимуществ, предоставляемых информационной системой:

- повышение прозрачности бизнес-процессов;
- решение проблем с упорядочиванием и поиском нужной информации;
- повышение достоверности и актуальности данных;
- увеличение скорости документооборота между подразделениями;
- организация единого информационного пространства между головным офисом и удалёнными филиалами;
- сокращение времени заполнения документации и избавление от возможных ошибок.

Руководители предприятий часто понимают экономическую эффективность внедрения информационного продукта на начальном этапе внедрения. Важность таких эффектов, как повышение производительности, увеличение объема продаж, удовлетворенность и удержание клиентов, очевидна всем.

Трудности с оценкой возникают при попытке точно оценить соотношение инвестиций, поскольку пока не существует конкретной универсальной формулы для такой оценки. Поддержкой бизнес-целей являются сбор, хранение и анализ информации о потребителях, поставщиках, партнерах и внутренних процессах компании и

иные выгоды от внедрения информационного продукта. Бизнес-цели поддерживаются сбором, хранением и анализом информации о потребителях, поставщиках, партнерах и внутренних процессах компании, а также другими преимуществами от внедрения информационного продукта. Определив экономическую эффективность внедрения информационного продукта, предприятия принимают решение о внедрении. В ситуации, когда несколько продуктов подходят с точки зрения экономических показателей, предприятия начинают изучать риски, которые могут возникнуть при внедрении.

Предприятия представляют отдельный перечень рисков для каждого проекта и обычно включают от 10 до 20 различных факторов. Классификация рисков обычно включает в себя пять основных направлений практически для всех проектов. Это недостатки внутреннего планирования, изменения в требованиях, постоянные перестановки в персонале, низкая производительность и нарушение спецификации.

Первый вариант можно отнести к тому, что возникают недостатки в процессе планирования средств и времени. Такие ошибки обычно основаны на требованиях заказчика, которые не всегда соответствуют фактическому затраченному времени. Как правило, превышение расходов составляет до 80%. Изменение требований очень часто относятся к категории, когда в процессе реализации проекта появляются новые требования заказчика. И даже если исполнитель отбрасывает те проекты, которые уже были завершены, он тратит время на новые. Чтобы управлять рисками, компания-разработчик продумывает все так, чтобы размер таких изменений составлял не более одного процента.

Еще одним фактором риска является текучесть кадров. Такой риск означает, что вновь нанятому сотруднику придется потратить некоторое время, чтобы достичь желаемой производительности. И чем сложнее уровень проекта, тем дольше новому сотруднику придется учиться и интегрироваться в общую систему.

Такое присутствие, как нарушение технических условий, является деструктивной составляющей проекта. Это очень серьезная проблема, которая

возникает по вине исполнителя. Это может проявляться в двух случаях: когда исполнитель перегружает продукт различными ненужными функциями или пытается выдать желаемое за действительное.

Низкая производительность - это категория риска, которая требует наличия только одного незначительного риска или фактора, влияющего на его возникновение. В крупных компаниях, где в полноценном процессе задействованы несколько специалистов или целые отделы, снижение производительности труда одного сотрудника может быть компенсировано повышением энтузиазма другого специалиста [30, 6].

Таким образом, при изучении вопроса принятия решения о внедрении информационного продукта необходимо понимать, что показатели экономической эффективности не могут служить единственным фактором при принятии решения о внедрении информационных технологий. Однако они важны для определения необходимости внедрения информационных продуктов на предприятии.

В результате внедрения ERP-систем произойдет высвобождение рабочего времени сотрудников предприятия, что повлечет за собой условное высвобождение денежных средств. Данное программное обеспечение повысит скорость обрабатываемой документации, а именно, экономия времени на проведение расчетов с поставщиками, контроль своевременной оплаты товаров, что в конечном итоге даст организации увеличение прибыли и сокращение дебиторской задолженности.

«Для снижения дебиторской задолженности необходимо:

1. Совершенствование порядка предоставления предприятиям централизованных кредитов.

2. Усиление юридической службы по обеспечению правовой силы хозяйственных договоров, взиманию просроченной дебиторской задолженности. Использование в расчетах между партнерами системы скидок за своевременную и досрочную оплату отгруженной продукции.

3. Сокращать длительность отсрочек платежей нужно, однако, стараясь не подвергать себя риску потерять клиентуру. Здесь могут быть полезны: учет векселей, факторинг, спонтанное финансирование. Вообще, необходимо хорошо изучить свой рынок, прежде чем принимать решение о сокращении средней длительности отсрочек. Оценивая свои нынешние отсрочки, следует выяснить, перевешивает ли прирост оборота (благодаря длительным срокам) убытки от этих длительных сроков. Необходимо также снизить удельный вес сомнительных клиентов, систематически напоминая дебиторам о пришедшем сроке расчета, проводя селективную политику по отношению к дебиторам» [12, 302].

Далее рассмотрим возможность для уменьшения статьи расходов на транспортировку, доставку в составе коммерческих расходов ООО «ТД «Барис», абсолютный рост которых составил 5226 тыс. руб. что существенно влияет на динамику прибыли от продаж.

В ООО «ТД «Барис» нередко прибегают к услугам посреднических структур, в связи с чем необходимо изучить ситуацию и по возможности отказаться от посредников. Для того чтобы повысить показатели прибыли и рентабельности, необходимо избавиться от посредников, которые, получают высокую долю прибыли. В зависимости от компании можно сделать вывод, что одной из важных составляющих себестоимости продажи являются дополнительные расходы, к которым относится оплата услуг сторонней организации по доставке товаров в торговые точки, а также покупателям. Для доставки товаров ООО «ТД «Барис» привлекает сторонние организации, стоимость услуг которых учитывается в статье расходов на транспортировку и доставку.

Чтобы снизить себестоимость продаж на другие расходы организации, рекомендуется приобрести автомобиль «Газель», что значительно снизит транспортные расходы на доставку товара. Необходимо, ознакомиться с процедурой покупки транспортного средства, произведенной в соответствии с договором купли-продажи.

Автомобиль, приобретенный организацией, учитывается как объект основных средств. ООО «ТД «Барис» предлагается приобрести новый грузовик Газель на основании договора купли-продажи. Стоимость автомобиля, согласно договору с продавцом 2536 тыс. руб., включая НДС –422,66 тыс. руб. Плата за регистрацию автомобиля в ГИБДД составляет 2 тыс. руб. Таким образом, начальная стоимость автомобиля будет составлять: $2536 - 422,66 + 2 = 2115,34$ тыс. руб.

Для доставки товара ООО «ТД «Барис» также необходимо нанять водителя-экспедитора с заработной платы 45 000 рублей в месяц. Сумма страховых тарифов зависит от зарплаты водителя, составит $45000 \times 30\% = 13500$ руб. Размер заработной платы составит – 58,5 тыс. руб.

Стоимость бензина АИ-92 в настоящее время, приобретенного ООО «Кари» у ПАО «Газпром, составляет 42650 руб. за тонну, стоимость литра бензина равна 42,65 руб./л. Расход топлива на 100 км, на автомобиле Газель при средней скорости скорость 60 км / ч составляет 9,5 литра. Исходя из того, что средний километраж за один рабочий день составит 58,90 км., рабочих дней в году в среднем - 250. Следовательно, затраты ГСМ на эксплуатацию автомобиля за год будут равны: $9,5/100 \times 58,90 \times 42,65 \times 250 = 59,66$ тыс. руб. Кроме того, эксплуатация автомобиля включает в себя расходы на ремонт и техническое обслуживание автомобиля, а также расходные материалы (масла). Общая стоимость этих расходов составляет в среднем 25,00 тыс. рублей.

Определим целесообразность доставки товаров собственными силами ООО «ТД «Барис», расчеты доходов и расходов при осуществлении доставки собственными силами и сторонней организацией представим в таблице 2.9.

Таблица 2.9

Экономический Эффект До И После Внедрения Мероприятия, Тys. Руб.

Наименование показателя	До внедрения за год	После внедрения за год
Стоимость услуг по договору с транспортной организацией	37858	-

Стоимость автомобиля	-	2030,80
Заработная плата водителя-экспедитора	-	540,00
Страховые взносы	-	162,00
Затраты на ГСМ	-	715,94
Расходы на ремонт и техническое обслуживание автомобиля	-	25,00
Итого	37858	3473,74

Таким образом, сумма расходов, связанных с доставкой товаров ООО «ТД «Барис»» при условии выполнения разработанной рекомендации составит 3473,74 тыс. руб., т. е. экономия по сравнению с данными отчетного года составит 34384,26 тыс. руб.

Экономическое обоснование рекомендаций, представленных по итогам финансового года, осуществляется путем подготовки прогнозов для включения в отчет о финансовых результатах. Поэтому в отчете о финансовых результатах ООО «ТД «Барис»» данные будут формироваться следующим образом: сумма коммерческих расходов в плановом периоде сократится за счет оптимизации затрат на доставку товара. При введении данного мероприятия значение показателя в ООО «ТД «Барис»» в отчетный период составит: $128914 - 34384,26 = 94529,74$ тыс. рублей.

Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «ТД «Барис»» представлен в таблице 2.11.

Таблица 2.10

Прогнозный отчет финансовых результатов ООО «ТД «Барис», тыс. руб.

Показатели	2022 год	Прогнозное значение	Отклонение
Выручка	1356978	1356978	-
Себестоимость продаж	1244140	1244140	-

Валовая прибыль	112838	112838	-
Коммерческие расходы	128914	94529,74	-34384,26
Прибыль от продаж	-16076	18308,26	+34384,26
Проценты к уплате	8	8	-
Прочие расходы	25111	25111	-
Прочие доходы	70715	70715	-
Прибыль до налогообложения	29520	63904,26	+34384,26
Налог на прибыль	6263	12780,85	+6517,85
Прочее	864	864	
Чистая прибыль	24121	51987,41	+27866,41

Таким образом, увеличение чистой прибыли ООО «ТД «Барис» в результате внедрения разработанного мероприятия составит 27866,41 тыс. руб. Использование рекомендаций предложенных в работе предприятия позволит увеличить показатели прибыли и окажет положительное влияние на общее финансовое положение объекта исследования.

Выводы по второй главе: анализ прибыли ООО «ТД «Барис» показал, что из-за высокой доли себестоимости и коммерческих расходов предприятие получило убыток от продаж в течении анализируемого периода. Основную долю в выручке составляют доходы от торговли оптовой парфюмерными и косметическими товарами. Основную долю в себестоимости составляют материальные затраты. Для оптимизации прибыли предприятия были разработаны мероприятия: автоматизация системы учета затрат и оптимизация коммерческих расходов, путем приобретения собственного транспортного средства. По экспертному мнению, ожидается достижение чистой прибыли в размере 27866,41 тыс. руб.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Финансовый результат представляет собой конечный показатель деятельности организации, который характеризует достигнутые ей результаты как в количественном, так и в качественном выражении. В количественном выражении таким показателем является прибыль, в качественном выражении – рентабельность. Прибыль, представляет собой чистый доход, который был создан в сфере материального производства. Прибыль не статичная категория, ее получение не гарантировано, но является результатом эффективного ведения бизнеса. Это плата за риск предпринимателя и часть дохода, которая «очищена» от затрат на ведение бизнеса.

Получение прибыли, само по себе, является положительной оценкой результат деятельности организации и эффективности управления ею. Тогда как получение убытков можно рассматривать как результат допущения ошибок, просчетов в направлениях использования имеющихся ресурсов, в принятии неэффективных управленческих решений и выборе стратегии организации. Оценка прибыли должна носить комплексный характер и включает в себя проведение следующих этапов: анализ состава, динамики и структуры финансовых результатов, факторный анализ прибыли, рассмотрение в динамике показателей рентабельности и определение причин изменения показателей.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. К внешним факторам необходимо отнести уровень инфляции, налогообложение, проводимая государством политика по регулированию торговой деятельности и т.д. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация процесса сбыта и реализации, а также организация труда, его производительность, состояние и эффективность финансового планирования.

Своевременное выявление данных факторов и грамотное управление является залогом обеспечения прибыльной и эффективной деятельности.

Объектом исследования выступило Общество с ограниченной ответственностью «ТД «Барис». Основным видом деятельности является оптовая, мелкооптовая и розничная торговля. Компания осуществляет реализацию товаров: продукты питания, бытовая химия, хозяйственные товары, косметика и парфюмерия. Среди широкой розничной сети магазинов лидирующую позицию занимает Центр красоты и здоровья «Барис» по ул. Куйбышева, 29 «А».

Основной целью деятельности Общества является осуществление хозяйственной и иной деятельности, направленной на удовлетворение общественных потребностей в товарах и услугах и извлечение прибыли с дальнейшим ее распределением среди участников. Общество действует согласно законодательству РФ и осуществляет любые виды деятельности, способствующие достижению целей Общества.

ООО «ТД «Барис» является лидером на рынке бытовых товаров и имеет очень разветвленную сеть магазинов, в таких городах как г. Улан – Удэ, Гусиноозерске, Курумканском районе.

По результатам анализа прибыли ООО «ТД «Барис» были сделаны следующие выводы:

- выручка организации имела тенденцию к снижению в 2021 году, однако в 2022 году наблюдается рост данного показателя на 4,27%;

- себестоимость организации за анализируемый период также снижалась в 2021 году на 2,42 %, но затем наблюдается рост показателя и составляет 102,26 %;

- в результате анализа был установлен рост коммерческих расходов в 2022 году, что составило 108,48 % и повлияло на размер прибыли (убытка) от продаж.

- также отмечается изменение процентов к уплате, которые снизились на 41,72% в 2021 году в сравнении с 2020 годом. При этом прочие доходы незначительно возросли на 102,08%, а прочие расходы выросли на 104,06%;

- общая прибыль до налогообложения упала на 86,90% в 2021 году, однако в 2022 году значительно возросла на 203,73%. Налог на прибыль также не побил рекорд в показателях 2021 года, однако в 2022 году увеличился на 216,11%;

- факторный анализ убытка от продаж показал, что основное влияние на данный показатель производит изменение себестоимости и коммерческих расходов;

- показатели рентабельности в 2021 году отрицательны, к положительному фактору можно отнести сокращение среднего срока хранения запасов с 73,47 до 49,93 дней, ускорение погашения дебиторской и кредиторской задолженности с 58,45 до 61,22 дней и со 70,73 до 28,26 дней соответственно.

Для повышения финансовых результатов ООО «ТД «Барис» возможна реализация следующего ряда мероприятий.

Во-первых, в целях оптимизации управленческих затрат в ООО «ТД «Барис» рекомендуется установить ERP-систему, которая будет способствовать повышению эффективности работы экономиста в организации, ускорению расчетов, повышению эффективности управления прибылью. В первую очередь применение ERP-системы призвано способствовать успешной реализации аналогичной бизнес-стратегии, исполнение которой должно обеспечить эффективное планирование ресурсов предприятия и управление ими. Для этого необходимо оптимизировать работу его подразделений, а именно добиться максимальной согласованности между ними и сократить административные затраты. Данное программное обеспечение повысит скорость обрабатываемой документации, а именно, экономия времени на проведение расчетов с поставщиками, контроль своевременной оплаты товаров,

что в конечном итоге даст организации увеличение прибыли и сокращение дебиторской задолженности.

Во-вторых, с целью снижения расходов на продажу предлагается приобрести транспортное средство для доставки товаров, в результате внедрения данной рекомендации прогнозируется прирост чистой прибыли составит 27866,41тыс. руб.

Таким образом, цель работы достигнута, поставленные задачи решены.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023, с изм. от 16.05.2023): [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. –(дата обращения: 08.06.2023).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.05.2023): [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. – (дата обращения: 08.06.2023).
3. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022) «Об обществах с ограниченной ответственностью»: [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. (дата обращения: 03.06.2023).
4. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)»: [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. – (дата обращения: 03.05.2023).
5. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»: [Электронный ресурс]. – Консультант-плюс. –(дата обращения: 03.05.2023).
6. Абдукаримов И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 214 с.

7. Бардовский В.П. Экономическая теория: учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 399 с.
8. Беляцкая Т.Н. Экономика организации: учеб. пособие / Т.Н. Беляцкая. – Минск: РИПО, 2020. – 283 с.
9. Витебская Е.С. Экономика организации: учеб. пособие / Е.С. Витебская. – Минск: РИПО, 2020. – 295 с.
10. Герасимова Е.Б. Анализ и обоснование финансовых решений: учебник / Е.Б. Герасимова. – М.: ИНФРА-М, 2023. — 220 с.
11. Казакова Н. А. Финансы и финансовый анализ: учебник / Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, М.В. Мельник. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 201 с.
12. Кнышова Е.Н. Экономика организации: учебник / Е.Н. Кнышова, Е.Е. Панфилова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 335 с.
13. Левчаев П.А. Финансы организаций: учебник / П.А. Левчаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 386 с.
14. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П. Любушин. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 575 с.
15. Маслевич Т.П. Экономика организации: учебник / Т.П. Маслевич. – М.: Дашков и К, 2019. – 330 с.
16. Пласкова Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 368 с.
17. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 378 с.
18. Фридман А.М. Финансы организаций: учебник / А.М. Фридман. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 202 с.
19. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
20. Бекренева М.В. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / М.В. Бекренева // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 6. – С. 217-221.

21. Гайрбекова Р.С. Оценка финансовых результатов в системе управления предприятием / Р.С. Гайрбекова, Л.З. Абдокова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – № 38(6). – С. 143-148.

22. Деренский Д.И. Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели / Д.И. Деренский // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 1-1(83). – С. 79-82.

23. Жогина К.А. Направления повышения прибыли и методы ее прогнозирования в современных условиях / К.А. Жогина, В.В. Волкова // ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва». – 2022. – № 15. – С. 10.

24. Коваленко А.В. Сущность прибыли организации и способы её оптимизации / А.В. Коваленко // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 5. – С. 135-142.

25. Константинова Е.С. Анализ и оценка финансовых результатов организаций / Е.С. Константинова // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. – 2021. – № 17. – С. 15-19.

26. Лапшова Е.С. Современные аспекты управления прибылью предприятия / Е.С. Лапшова // Вектор экономики. – 2021. – № 11(65). – С. 1-9.

27. Луканова Е.А. Прибыль как элемент системы оценки финансовых результатов бизнеса / Е.А. Луканова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2021. – № 12. – С. 1440-1446.

28. Непесова Б.Д. Теория прибыли и ее особенности / Б.Д. Непесова, А.А. Оразов // Вестник науки. – 2022. – Т. 4, № 11(56). – С. 31-34.

29. Пайтаева К.Т. Сущность и значение финансовых результатов деятельности организации / К.Т. Пайтаева, И.М. Солсанова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 6. – С. 1251-1254.

30. Трубицына Н.С. Прибыль предприятия: сущность, методы планирования / Н.С. Трубицына, С.В. Воробьев // Вектор экономики. – 2022. – № 10(76). – С. 1-7.

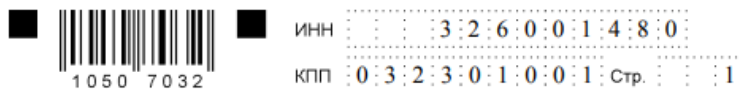
31. Тюпакова Н.Н. Методика факторного анализа в оценке финансовых результатов деятельности организации / Н.Н. Тюпакова, В.А. Адамян // Вестник Академии знаний. – 2022. – № 51(4). – С. 311-318.
32. Харитонов Л.В. Экономическая сущность прибыли как финансового результата деятельности предприятия / Л.В. Харитонов // Научный альманах. – 2020. – № 9-1(71). – С. 24-27.
33. Чумакова Е.А. К вопросу о прибыли в финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Е.А. Чумакова, Э.В. Хубуа // Парадигмы управления, экономики и права. – 2021. – № 2(4). – С. 118-128.
34. Яркина, Н. Н. Экономика предприятия (организации) / Н. Н. Яркина. – Керчь: ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2020. – 445 с.
35. Сайт консультант-плюс [Электронный ресурс] – URL: <https://consultant.ru>
36. Сайт ООО «ТД «Барис» [Электронный ресурс]. – URL: <https://baris-online.ru>(дата обращения: 28.05.2023).

37. Приложения

а. Приложение А

в. Бухгалтерский баланс ООО «ТД «Барис» на 31.12.2022 г.

38.



Форма по ОКУД 0710001

Бухгалтерский баланс

АКТИВ

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря года, предшествующего предыдущему
1	2	3	4	5	6
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Нематериальные активы	1110	31	39	47
	Результаты исследований и разработок	1120			
	Нематериальные поисковые активы	1130			
	Материальные поисковые активы	1140			
	Основные средства	1150	17093	6071	8623
	Доходные вложения в материальные ценности	1160			
	Финансовые вложения	1170	0	25000	
	Отложенные налоговые активы	1180			
	Прочие внеоборотные активы	1190	320	13830	
	Итого по разделу I	1100	17444	44940	8670
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ					
	Запасы	1210	188258	265751	316619
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2103	6	
	Дебиторская задолженность	1230	230967	211015	302204
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240			
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	9459	2235	8917
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	430787	479007	627740
	БАЛАНС	1600	448231	523947	636410

39.Продолжение приложения А

40.



ИНН 3 2 6 0 0 1 4 8 0
КПП 0 3 2 3 0 1 0 0 1 Стр. 2

ПАССИВ					
Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	На отчетную дату отчетного периода	На 31 декабря предыдущего года	На 31 декабря предшествующего предыдущего года
1	2	3	4	5	6
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ					
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	20	20	
	Собственные акции, выкупленные у акционеров ²	1320	()	()	()
	Переоценка внеоборотных активов	1340			
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350			
	Резервный капитал	1360			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	340385	316264	3
	Итого по разделу III	1300	340405	316284	3
III. ЦЕЛЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ³					
	Паевой фонд	1310			
	Целевой капитал	1320			
	Целевые средства	1350			
	Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества	1360			
	Резервный и иные целевые фонды	1370			
	Итого по разделу III	1300			
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1410			
	Отложенные налоговые обязательства	1420	653		
	Оценочные обязательства	1430			
	Прочие обязательства	1450			
	Итого по разделу IV	1400	653	0	
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
	Заемные средства	1510	0	9000	
	Кредиторская задолженность	1520	106530	196847	
	Доходы будущих периодов	1530			
	Оценочные обязательства	1540	643	1816	
	Прочие обязательства	1550			
	Итого по разделу V	1500	107173	207663	
	БАЛАНС	1700	448231	523947	

а. Приложение Б

б. Отчет о финансовых результатах ООО «ГД «Барис» за 2022 г.



ИНН 326001480
КПП 032301001 Стр. 4

Отчет о финансовых результатах

Форма по ОКУД

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	За предыдущий
1	2	3	4	5
	Выручка ²	2110	1356978	130
	Себестоимость продаж	2120	(1244140)	(121
	Валовая прибыль (убыток)	2100	112838	8
	Коммерческие расходы	2210	(128914)	(11
	Управленческие расходы	2220	((
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-16076	-3
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(8)	(
	Прочие доходы	2340	70715	8
	Прочие расходы	2350	(25111)	(3
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	29520	1
	Текущий налог на прибыль	2410	(-6263)	(-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460	864	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	24121	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	24121	
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».

а. Приложение В

б. Отчет о финансовых результатах ООО «ГД «Барис» за 2021 г.



ИНН : : 3 2 6 0 0 1 4 8 0
 КПП : 0 3 2 3 0 1 0 0 1 Стр. : 4

Отчет о финансовых результатах

Пояснения ¹	Наименование показателя	Код строки	За отчетный год	Форм
1	2	3	4	За
	Выручка ²	2110	1301431	
	Себестоимость продаж	2120	(1216702)	(
	Валовая прибыль (убыток)	2100	84729	
	Коммерческие расходы	2210	(118833)	(
	Управленческие расходы	2220	()	(
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	-34104	
	Доходы от участия в других организациях	2310		
	Проценты к получению	2320		
	Проценты к уплате	2330	(1958)	(
	Прочие доходы	2340	86318	
	Прочие расходы	2350	(35766)	(
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	14490	
	Текущий налог на прибыль	2410	(-2898)	(
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430		
	Изменение отложенных налоговых активов	2450		
	Прочее	2460	-2524	
	Чистая прибыль (убыток)	2400	9068	
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ³	2500	9068	
	СПРАВОЧНО			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Примечания

1 Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

2 Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

3 Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода».