

**Богатырева О.В.,**

*к.э.н., доцент*

*кафедры менеджмента*

*Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

**Войтенко М.А.,**

*магистрант*

*Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*(Научный руководитель - к.э.н., доцент Богатырева О.В.)*

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ КОМПАНИИ**

### **PROFIT MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL COMPANY**

**Аннотация:** статья посвящена проблемам функционирования и управления прибылью коммерческой компании. На основе реальных данных проведено факторное исследование формирования и динамики прибыли, установлены недостатки в управлении финансовыми результатами и определены ключевые направления их устранения с целью повышения эффективности компании в будущем.

**Abstract:** the article is devoted to problems of functioning and profit management of a commercial company. On the basis of real data, a factorial study of the formation and dynamics of profit has been made, shortcomings in managing financial results have been identified and key directions for their elimination have been identified with a view to improving the company's efficiency in the future.

**Ключевые слова:** прибыль коммерческой компании, управление финансовыми результатами, рентабельность, факторинг, доходы, расходы компании.

**Keywords:** profit of a commercial company, management of financial results, profitability, factoring, revenues, company expenses.

Прибыль коммерческой компании - многозначная экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования компаний, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. Прибыль является обобщающим результативным показателем производственно-финансовой деятельности компании и источником финансовых

накоплений. В экономической литературе приводится много убедительных доказательств важной роли прибыли как показателя, который выражает долгосрочные цели развития хозяйственной деятельности компании; выступает в качестве источника ее жизнедеятельности, основы самофинансирования хозяйственной деятельности.

Управление прибылью коммерческой компании подразумевает такие воздействия на факторы ее финансово-хозяйственной деятельности, которые способствовали бы, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов компании. Поиск и мобилизация резервов повышения доходов, как правило, находится в компетенции маркетинговой службы компании. Значительна, при этом, и роль финансовой службы компании, которая состоит в обосновании оптимальной ценовой политики, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов. Управление расходами компании представляет собой процесс, направленный на поиск возможностей обоснованного сокращения расходов и затрат. Анализ финансовых результатов как важнейшая функция менеджмента позволяет выявить резервы повышения прибыли и рентабельности деятельности коммерческой компании.

С целью установления проблем в ходе формирования и использования прибыли коммерческой компании мы использовали данные ООО «ТД «Георгиевский -1». Общество с ограниченной ответственностью «Торговый Дом «Георгиевский-1» является оптово-розничной торговой компанией, осуществляющей свою деятельность с 2004 года, которая активно развивается и совершенствуется в сфере продаж. Предметом деятельности компании является оптовая и розничная торговля алкогольными напитками, пивом, а также розничная торговля безалкогольными напитками.

Оценка динамики и структуры прибыли является одним из важных аспектов исследования хозяйственной деятельности компании в процессе управления. Изучение динамики и структуры прибыли необходимо для экономического прогнозирования и оценки финансовых показателей. В процессе проведения анализа изучается состав прибыли, ее структура и динамика.

Исследование динамики финансовых результатов (Таблица 1) установило, что выручка компании ежегодно сокращается в течение всего анализируемого периода. Снижается и себестоимость продаж. При этом, отмечается неоднородная динамика валовой прибыли компании, которая выросла на 15520 тыс. руб. в 2016 году по сравнению с 2015 годом, а в 2017 году сократилась на 5188 тыс. руб. Это

свидетельствует об относительном увеличении затрат на реализацию товаров компании. Совокупный прирост валовой прибыли в 2017 году составил 10332 тыс. руб. Снижение себестоимости связано с уменьшением парка машин, числящихся на балансе компании и сдачей в аренду складов и машин.

**Таблица 1.**

Показатели	Год			Отклонение (+, -)			Темп роста, %		
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
Выручка, тыс. руб.	552518	529059	360169	-23459	-168890	-192349	95,75	68,07	65,19
Себестоимость продаж, тыс. руб.	521422	482443	318741	-38979	-163702	-202681	92,52	66,06	61,13
Валовая прибыль, тыс. руб.	31096	46616	41428	15520	-5188	10332	149,91	88,87	133,23
В % к выручке	5,63	8,81	11,5	3,18	2,69	5,87	-	-	-
Коммерческие расходы, тыс. руб.	23526	27134	24310	3608	-2824	784	115,34	89,59	103,33
В % к выручке	4,26	5,13	6,75	0,87	1,62	2,49	-	-	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	751	1893	1421	1142	-472	670	252,06	75,06	189,21
В % к выручке	0,14	0,36	0,39	0,22	0,03	0,25	-	-	-
Прибыль от продаж, тыс. руб.	6819	17589	15697	10770	-1892	8878	257,94	89,24	230,19
В % к выручке	1,23	3,32	4,36	2,09	1,04	3,13	-	-	-
Проценты к уплате, тыс. руб.	8676	7566	3724	-1110	-3842	-4952	87,21	49,22	42,92
Прочие доходы, тыс. руб.	57177	1143	12075	-56034	10932	-45102	1,99	1056,43	21,12
Прочие расходы, тыс. руб.	61708	6816	6866	-54892	50	-54842	0,11	100,73	11,13
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	6388	4350	17182	-2038	12832	10794	68,09	394,98	268,97
В % к выручке	1,16	0,82	4,77	-0,34	3,95	3,61	-	-	-
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	-	-	3561	-	-	-	-	-	-
Прочее, тыс. руб.	72	50	16	-22	-34	-56	69,44	32	22,22
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	-6460	4300	13605	10760	9305	20065	-66,56	3,16	210,6
В % к выручке	-1,17	0,81	3,77	1,98	2,96	4,94	-	-	-

Анализ формирования прибыли ООО «ТД «Георгиевский – 1».

Увеличение издержек обращения связано с удорожанием расходов по отгрузке и реализации товаров, с оплатой труда, коммерческой деятельностью компании, к ней относят: освещение и отопление сооружений, командировки и услуги связи. Прибыль от продаж выросла, увеличение произошло за счет объемов продаж, цены реализации и снижении себестоимости продаж. Проценты к уплате сократились благодаря своевременным выплатам компании по кредитам и займам.

Для установления причин изменения прибыли компании за анализируемый период проведен факторный анализ прибыли (Таблица 2).

**Таблица 2.**

Влияние факторов на изменение прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ООО «ТД «Георгиевский – 1»

Фактор	Год		
	2015	2016	2017
Изменение выручки	-2377,6612	-288,5457	-23171,9068
Изменение среднего уровня валовой прибыли	-17846,3314	16824,0762	9688,5461
Изменение среднего уровня издержек обращения	11105,6118	-5766,7431	-5942,7885
<b>Итого влияние на изменение прибыли от продаж</b>	<b>-9118,3808</b>	<b>10768,7874</b>	<b>-19426,1492</b>
Изменение процентов к уплате	-3308	1110	19426,1492
Изменение прочих доходов	36458	-56034	10932
Изменение прочих расходов	-33134	54892	-50
<b>Итого влияние на изменение прибыли до налогообложения</b>	<b>-9102,3808</b>	<b>10736,7874</b>	<b>-4702,1492</b>
<b>Итого влияние на изменение чистой прибыли</b>	<b>-9102,3808</b>	<b>10736,7874</b>	<b>-4702,1492</b>

Результаты факторного анализа прибыли от продажи позволяют оценить резервы повышения эффективности и принять обоснованные управленческие решения. На основании таблицы 2 можно сделать вывод о наличии финансовых затруднений в деятельности компании под влиянием, в большей степени, увеличения цен на закупку товара. На изменение валовой прибыли повлияло увеличение себестоимости и снижение выручки. За счет увеличения издержек обращения выручка сократилась, что привело к уменьшению прибыли от продаж.

На изменение прибыли от продаж повлияли такие показатели как, изменение выручки, средний уровень валовой прибыли и средний уровень издержек обращения. На изменение прибыли до налогообложения повлияли такие факторы как, проценты к уплате, прочие доходы и прочие расходы. Изменение чистой прибыли за анализируемый период произошло в результате отрицательной динамики всех показателей за анализируемый период.

Рассмотрим показатели рентабельности деятельности исследуемой торговой компании по данным таблицы 3.

**Таблица 3.**

Динамика показателей рентабельности деятельности компании, %

Показатель	Год			Отклонение (+, -)		
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
Рентабельность продаж, %	1,23	3,32	4,36	2,09	1,04	3,13
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности, %	1,16	0,82	4,77	-0,34	3,95	3,61
Чистая рентабельность, %	-1,17	0,81	3,77	1,98	2,96	4,94
Рентабельность текущих затрат, %	28,08	60,59	61	32,51	0,41	32,92
Рентабельность активов, %	0,02	0,01	0,18	-0,01	0,17	0,16
Рентабельность собственного капитала, %	1048,7	116,72	78,69	-931,98	-38,03	-970,01
Фондорентабельность, %	55,08	42,14	207,26	-12,94	165,12	152,18
Валовая рентабельность, %	5,63	8,81	11,5	3,18	2,69	5,87

По данным таблицы 3 видно, что чистая рентабельность возрастает за счет роста прибыли и роста объема продаж, и составляет 4,94%. Рентабельность текущих затрат возрастает с 28,08% до 61%, что говорит о снижении себестоимости и росте прибыли.

Рентабельность активов выросла в 2017 году на 0,16 %. Это связано с уменьшением расходов связанных с реализацией товаров и ростом оборачиваемости активов.

Рентабельность собственного капитала стремительно падает, что говорит о значительном приросте собственного капитала компании, при этом, снижается заемный капитал, падает оборачиваемость активов, уменьшение рентабельности собственного капитала в 2017 году составило 970,01%.

Фондорентабельность компании растет в 2017 году, что свидетельствует об улучшении использования имеющегося оборудования (аренда складов и машин), рост прибыли от продаж. В 2017 году фондорентабельность составила 152,18 %.

Валовая рентабельность ежегодно растет, что говорит о положительной динамике этого показателя. Валовая рентабельность показывает, сколько валовой прибыли в каждом рубле реализованных товаров компании. В 2017 году уровень этого показателя вырос на 5,87 %, составив 11,5 %.

Для комплексной оценки эффективности деятельности исследуемой торговой компании рассчитаем влияние отдельных факторов на рентабельность продаж и проведем анализ полученных показателей. Можно сделать вывод, что рентабельность продаж в 2017 году возросла на 3,13 % под воздействием следующих факторов:

- за счёт сокращения себестоимости на 202681 тыс. руб., или на 61,13 % рентабельности продаж увеличилась на 45,13 %;

- сокращение выручки привело к снижению результативного показателя на 43,0 %, что, безусловно, является негативной динамикой;

- спад коммерческих расходов на 784 тыс. руб. или на 3,33 % положительно отразился на показателе рентабельности продаж, вызвав его прирост на 1,0 %;

- управленческие расходы остались без изменения за анализируемый период, и их влияние составило 0%.

На основе проведенных расчетов основных экономических показателей, факторного анализа прибыли и рентабельности, а также методом управленческого обследования установлены основные проблемы компании – это ежегодный и неоправданный рост кредиторской и дебиторской задолженностей, что, в последствии, в случае неприменения методов эффективного управления текущими задолженностями, может привести к неплатежеспособности и банкротству компании.

Мероприятия, направленные на сокращение неоправданной задолженности и прирост прибыли компании:

- факторинговые услуги (факторинговый договор);
- снижение расходов на основе оптимизации транспортных потоков.

Факторинг представляет собой комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [1]. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор).

В мировой практике существуют следующие виды факторинговых операций:

- факторинг с финансированием и без финансирования;
- открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг;
- без права регресса и с правом регресса;
- внутренний и международный и т.д.

Предметом договора является финансирование – предоставление финансовым агентом своему клиенту денежной суммы на условиях возвратности, целевого использования и обычно платности [2].

Для того чтобы проанализировать эффективность применения факторинговых услуг необходимо рассмотреть ставки, предложенные банками. Для сравнения и выбора оптимальных условий было выбрано три банка предоставляющих услуги факторинга – это ЗАО ЮниКредит Банк, НОМОС-Банк и ГПБ – Факторинг [3].

При рассмотрении заявки компании ООО «ТД «Георгиевский -1» на факторинговые услуги были предложены условия, представленные в таблице 4.

**Таблица 4.**

**Условия предоставления факторинга**

Банк	Ставка	Финансирование	Комиссия за рассмотренные сделки	Отсрочка
ЗАО ЮниКредит Банк	18%	85 %	55 рублей за шт	90 дней
НОМОС-Банк	22%	100 %	65 рублей за шт	120 дней
ГПБ - Факторинг	25%	90 %	80 рублей за шт	90 дней

Из данных таблицы 4 можно сделать вывод, что минимальную ставку по факторинговым услугам предоставляет банк ЗАО ЮниКредит Банк – 18 % годовых, поэтому с учетом условий взаимодействия по вопросам факторинга с ЗАО ЮниКредит Банк будет рассчитан эффект от применения факторинга.

Для расчета финансово-экономической эффективности применения факторинга следует рассчитать показатели без применения факторинга, а затем с применением факторинга. В расчетах будет взята одна поставка товара, которая была произведенная в начале 2017 года. Эффективность применения факторинговых операций при расчетах поставщика и покупателя за поставленный товар приведена в таблице 5.

Приведенные данные в таблице 5 показывают, что компании ООО «ТД «Георгиевский -1» выгодно применять с покупателями услуги факторинга.

При этом без применения факторинга компания будет вынуждена привлекать кредит для обеспечения большой дебиторской задолженности, своевременной выплаты заработной платы сотрудникам и на административное управление возросшей дебиторской задолженности. Экономический эффект от мероприятий по применению факторинговых услуг составляет 407460 тыс. руб.

Большие затраты на факторинг окупаются за счёт получения гораздо большего дохода от применения факторинга. Учитывая сильную зависимость ООО «ТД «Георгиевский - 1» от кредиторов и политику компании, направленную на расширение клиентской базы и увеличение покупателей, становится оправданным и целесообразным применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью, поскольку оптимизация дебиторской задолженности является значимым инструментом в управлении финансовым результатом коммерческой компании.

**Таблица 5.**

Расчет эффективности факторинговой операции компании ООО  
«ТД «Георгиевский - 1»

Показатели	Дата	Сумма
	Без использования факторинга	
Отгружены товары покупателю	на 01.01.17	450000
Произведена частичная оплата товаров	на 01.01.17	337500
Потери от инфляции (при уровне 0,5% в месяц)	на 01.01.17	2500
Остаток задолженности покупателя	на 01.01.17	112500
Общая сумма потерь		115000
	С использованием факторинга	
Отгружены товары покупателю	на 01.01.17	450000
Получено 80% суммы оплаты от банка	на 05.01.17	360000
Расчет произведен полностью (за минусом ставки 18%)	на 01.03.17	9000
Сумма ставки (18% от суммы денежного обязательства)	на 01.03.17	81000
Потери от инфляции (при уровне 0,5% в месяц)	на 01.03.17	45
Общая сумма расходов и потерь	на 01.03.17	81045
Экономический эффект при условии использования факторинга (в месяц)		33955
Экономический эффект при условии использования факторинга (в год)		407460

Повышение эффективности автомобильных перевозок грузов связано с техническим совершенствованием подвижного состава автомобильного транспорта и погрузочно-разгрузочных средств, внедрением прогрессивной технологии совершенствованием организации перевозки грузов. Технические усовершенствования позволяют увеличить скорость движения подвижного состава, сократить простои под погрузочно-разгрузочными операциями, увеличить объем партии перевозимого груза и т.д.

Поскольку расходы по доставке обусловлены многими факторами, исключение которых из процесса невозможно, то необходимо минимизировать существующие.

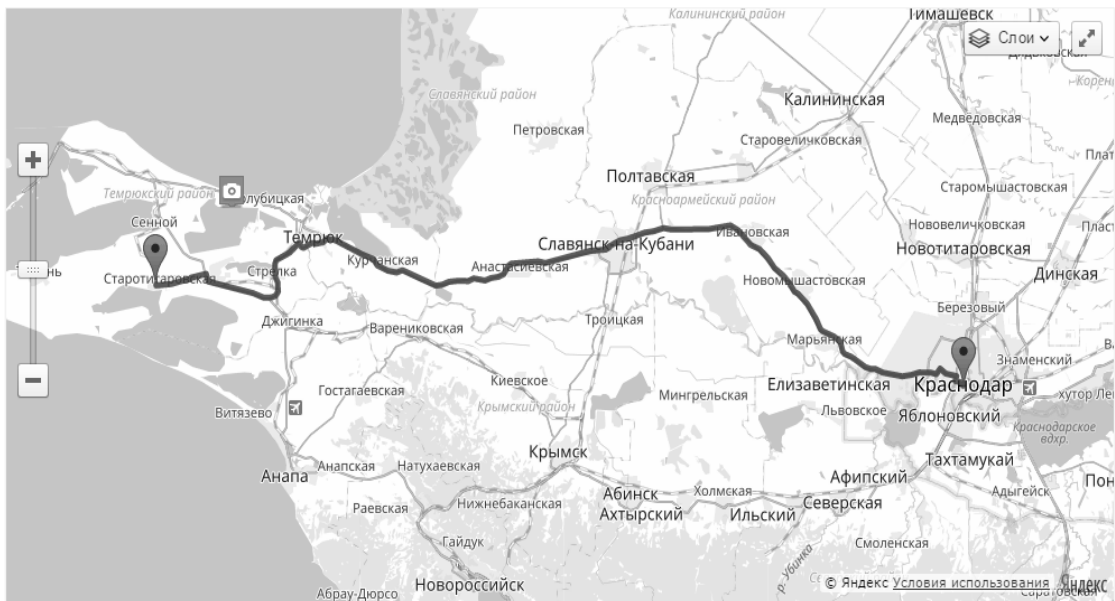


В большинстве расходы связывают с расстоянием, на которое везут груз. Поэтому необходимо учитывать количество (тоннаж) груза. Соответственно, если тоннаж небольшой, а расстояние, на которое его везут, достаточно большое, то тогда не имеет смысла доставка, так как расходы не окупятся. В этом случае, чем больше тоннаж, тем выгоднее поездка.

Однако, не один фактор играет на финансовый результат: необходимо, также, учитывать цену товара, по которой он будет реализован. Соответственно, по низкой цене везти товар на большое расстояние тоже не выгодно, так как наценка покроет только расходы по доставке товара, а выгоды с этого не будет.

Для того, чтобы минимизировать расходы можно учитывать наличие в составе перевозочной группы экспедиторов и грузчиков. Уменьшить расходы по персоналу можно, исключив из состава группы грузчиков (если это возможно), а также используя труд водителей-экспедиторов, совмещающих функции двух работников [4].

Рассмотрим конкретный маршрут доставки на 1 машине, который изображен на рисунке 1, и произведем расчет требуемых расходов по доставке товаров.



**Рис. 1.** Маршрут движения от ООО «Долина» до склада ООО «ТД «Георгиевский – 1»

В данном примере представлен поставщик ООО «Долина», находящийся по адресу Краснодарский край, Темрюкский район, станция Вышестеблиевская. Расстояние составляет 185 км, время 3 часа 08 мин. Чтобы рассчитать расходы (Сд) по данному маршруту воспользуемся формулой (1):

$$C_d = T_c \times t + P, \quad (1)$$

где:  $C_d$  – стоимость доставки;  $T_c$  – тарифная ставка;  $t$  – время доставки;  $P$  – расходы на ГСМ.

Так, тарифная ставка составляет: на собственных машинах компании - 400 руб. Общее время, которое затрачено на весь маршрут будет составлять время проезда от точки до точки плюс время простоя. Итого: 3 часа 46 мин. Расходы на ГСМ рассчитываются по следующей формуле (2):

$$P = S \times p \times K, \quad (2)$$

где:  $S$  – расстояние;  $p$  – стоимость 1 л ГСМ (бензина);  $K$  – расход бензина на 1 км пути.

Известно, что общее расстояние составило 185 км, стоимость бензина, в среднем, на 2017 г. – 32,95 руб. Далее нам необходимо знать расход бензина на 1 км. Существуют нормы расходы бензина по маркам машин. В автопарке компании присутствуют машины марки Renault Sandero Stepway 1.6 MT расход топлива на 100 км пути составляет 7,6 л. Рассчитаем расход бензина на 1 км методом пропорции:  $7,6 \text{ л} \times 1 \text{ км} / 100 \text{ км} = 0,076 \text{ л}$ . Следовательно, общие расходы на бензин (2) составят:  $185 \text{ км} \times 32,95 \text{ руб.} \times 0,076 \text{ л} = 763,3 \text{ руб.}$  Далее рассчитывается общая стоимость доставки (1):  $400 \text{ руб.} \times 3,46 + 763,3 = 2147,3 \text{ руб.}$

С поставщиком ООО «Долина» стало нецелесообразно сотрудничать из-за удорожания закупочной стоимости товара, а также частичной потери потребителем интереса к продукции данного поставщика. Компания ООО «ТД «Георгиевский – 1» рассматривает вопрос о замене поставщика. Предположительно, новым поставщиком ООО «ТД «Георгиевский – 1» станет ЗАО «Абрау-Дюрсо», если предложит более выгодные условия сотрудничества. Произведем расчет транспортных расходов по конкретному маршруту доставки на 1 машине, который изображен на рисунке 2.



**Рис. 2.** Маршрут движения от ЗАО «Абрау – Дюрсо» до склада ООО «ТД «Георгиевский – 1»

Компания ЗАО «Абрау-Дюрсо» находится по адресу Краснодарский край, г. Новороссийск, село Абрау-Дюрсо. Расстояние составляет 154 км, время 2 часа 20 мин. Чтобы рассчитать расходы по данному маршруту воспользуемся формулой (1). Тарифная ставка, по-прежнему составляет: на собственных машинах компании - 400 руб. Общее время, которое затрачено на весь маршрут будет составлять время проезда от точки до точки плюс время простоя.

Итого: 2 часа 40 мин. Расходы на бензин (ГСМ) рассчитываются по формуле (2).

Известно, что общее расстояние составило 154 км, стоимость бензина, в среднем, на 2017 г. – 32,95 руб. С учетом всех прочих равных условий, расходы на бензин составят (2):  $154 \text{ км} \times 32,95 \text{ руб.} \times 0,076 \text{ л} = 386 \text{ руб.}$  Стоимость доставки (1):  $400 \text{ руб.} \times 2,4 + 386 = 1346 \text{ руб.}$  Результаты произведенных расчетов представлены в таблице 6..

**Таблица 6.**

Сравнительная характеристика расходов по доставке товаров ООО «ТД «Георгиевский – 1» от различных поставщиков

Показатели	ООО «Долина»	ЗАО «Абрау-Дюрсо»	Экономический эффект (1 поставка)	Экономический эффект (годовой)
Стоимость доставки	2147,3 руб.	1346 руб.	801,3 руб.	9615,6 руб.
Расходы на бензин	763,3 руб.	386 руб.	377,3 руб.	4527,6 руб.

Из приведенных данных (Таблица 6) видно, что компании целесообразно отказаться от сотрудничества с поставщиком ООО «Долина» и начать сотрудничать с новым поставщиком ЗАО «Абрау – Дюрсо».

Расходы на доставку также зависят от многих социальных и природных факторов, которые необходимо учитывать при планировании перевозок. Ведь, неправильный ориентир на один из факторов может привести только к увеличению расходов, тогда как главной задачей любой коммерческой компании является получение максимальной прибыли при минимальных расходах на ее получение. При снижении транспортных расходов будет происходить снижение себестоимости продаж, что будет повышать прибыль компании. Экономический эффект от мероприятий по снижению транспортных расходов (с учетом технико-экономической информации за 2017 год) составляет 9615,6 тыс. руб.

Совокупный экономический эффект от предложенных мероприятий составляет 417075,6 тыс. руб. (407460 тыс. руб. + 9615,6 тыс. руб.). Полученный в этом случае эффект является комплексным и может рассматриваться только как результат действия многих организационных и неорганизационных функций и мероприятий [5].

В результате внедрения предложенных мероприятий произойдет уменьшение дебиторской задолженности за счет внедрения факторинговых услуг и снижение транспортных расходов путем выбора более выгодного поставщика. Следовательно, комплекс обоснованных рекомендаций предполагает долгосрочный эффект за счет оптимизации управления прибылью коммерческой компании.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 26 июля 2017 года №212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (гл. 24, 43 ГК РФ);

2. Инструкция Банка России от 16.08.2017г. № 181-И (с 01.01.2018г.) «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам подтверждающих документов и информации при осуществлении валютных операций, о единых нормах учета и отчетности по валютным операциям, порядке и сроках их представления»;

3. Результаты рейтинга: Факторинг России по итогам 2017 года (по данным Ассоциации факторинговых компаний России). Режим доступа: <http://asfact.ru/factoring-rossii-po-itogam-2017-goda/>;

4. Судакова Е.С. Трудовой потенциал в системе категорий в области управления персоналом // Проблемы современной науки: сборник научных трудов: выпуск 12. Часть 2 – Ставрополь: Логос, 2014. с.47-57;

5. Экономика предприятия / Под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 718 с.