

Морозова А.А.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
e-mail: anutapodmarkova@gmail.com*

Планирование прибыли торговой компании и поиск резервов ее роста (на примере ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ»)

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления прибылью. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения, использования и планирования на предприятии. [1, 2]

Проанализировав динамику показателей финансовых результатов деятельности российских предприятий с 2017 года по 2020 год можно видеть, что на протяжении всего анализируемого периода сальдо прибылей и убытков российских организаций являлось положительным. Также можно заметить, что сальдо прибылей и убытков в 2020 год снизилось на 3337,36 млрд руб. Наибольшее значение данного показателя наблюдалось в 2019 году (15758,43 млрд руб.), а наименьшее в 2017 году (10320,53 млрд руб.) [4].

Анализируя суммы прибыли российских предприятий, можно сказать, что наблюдается тенденция роста показателя с каждым годом. Наибольшее значение показало в 2020 году (17758,31 млрд руб.), наименьшее в 2017 году (12276,10 млрд руб.).

Наибольшая сумма убытка наблюдалась в 2018 году (2730,36 млрд руб.) а наименьшая в 2019 году (1937,84 млрд руб.).

Число прибыльных организаций по России возрастает в период с 2017 по 2019 год, а в 2020 году происходит снижение численности прибыльных организаций.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы послужило ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ».

ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ», основанная в 2009 году, специализируется на оптовых, мелкооптовых и розничных поставках материалов верхнего строения пути, широкого спектра путевого инструмента, метизов, резинотехнических изделий, номенклатура поставляемой продукции включает в себя весь ассортимент материалов для ремонта и строительства железнодорожных путей. Компания начала производить различные виды кирпича, пено- и газоблоков.

В 2019 году наблюдалось снижение выручки от продаж на 18 542 тыс. руб. (темп роста составил 63,50%), а в 2020 году показатель вырос на 18 804 тыс. руб. и цепной темп рост составил 158,30%.

Прибыль до налогообложения с каждым годом снижалась на 724 тыс. руб. в 2019 году и на 567 тыс. руб. в 2020 году. Прибыль от продаж так же имела тенденцию к снижению в 2019 на 456 тыс. руб., но в 2020 году тенденция изменилась, произошло повышение на 76 тыс. руб. Чистая прибыль показывала ту же динамику, что и прибыль до налогообложения – снизилась на 616 тыс. руб. в 2019 г. и на 579 тыс. руб. в 2020 г.

Себестоимость продаж выросла в 2020 году на 15693 тыс. руб. Валовая прибыль также поднялась на 3111 тыс. руб. 2020 года. Коммерческие расходы возросли на 3035 тыс. руб. Управленческие расходы, проценты к получению и проценты к уплате у предприятия отсутствовали. Прибыль от продаж выросла в 2020 году на 76 тыс. руб.

Прибыль предприятия на 2020 год очень сильно возросла (на 137570,78 тыс. руб.).

В 2020 году произошло увеличение себестоимости продукции, что снизило сумму прибыли.

За счет ценового фактора в 2020 году произошло увеличение выручки на 3694 тыс. руб., за счет увеличения объема производства увеличение произошло на 437,6 тыс. руб., а за счет

увеличения себестоимости продукции (то есть затрат на производство) произошло снижение на 4055,56367 тыс. руб.

Рентабельность продукции в 2020 году снизилась на 1,16% и становится равной 2,42%. Рентабельность активов снизилась с 0,71% на -0,08%. Она намного ниже ключевой ставки ЦБ РФ, что говорит о том, что предприятие не эффективно использует свои активы. Динамика рентабельности собственного капитала показала такую же тенденцию, как и динамика рентабельности продукции. В 2020 году снизилась 7,31% и составила 0,77%.

С целью роста продаж и увеличения прибыли и рентабельности ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» в работе внесены и обоснованы следующие предложения:

- 1) установлены индивидуальные планы продаж менеджерам по продажам, план для отдела продаж, а также общий план по компании;
- 2) проведено планирование прибыли различными методами; [2]
- 3) предложено начать выпуск новой продукции, составлен детальный план организации выпуска продукции, оценена его эффективность.

После внедрения всех методов получили, что прибыль от продаж ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» увеличилась на 2581 тыс. руб., прибыль до налогообложения – на 2530 тыс. руб. прибыль увеличится – на 2024 тыс. руб.

Рентабельность продукции ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» возросла на 3,95%, доходность продаж по всем видам прибыли также увеличилась (на 4,01% по прибыли от продаж, на 4,19% по прибыли до налогообложения и на 3,39% по чистой прибыли). Рентабельность активов возросла на 2,67%, но осталась низкой. В то же время рентабельность собственного капитала увеличилась более, чем на 20%.

Таким образом, задачи повышения прибыли торговой компании и поиск резервов ее роста в ООО «КОМПАНИЯ ТЕХМЕТ» на 2021 год выполнены в полном объеме. Внедрение всех мероприятий позволит повысить прибыль и рентабельность.

Литература

1. Сальникова К. В. Алгоритм планирования прибыли и поиск резервов ее роста // Справочник экономиста, 2016. - № 8.
2. Панова, А. К. Планирование и эффективная организация продаж: практическое пособие / А. К. Панова. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. - 190 с.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 08.08.2021).
4. Справочная система «КонсультантПлюс» – URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 16.08.2021).