

Схематично организационная структура УФК по Волгоградской области представлена на схеме 1.

Схема 1.



**Малышева А.А.,**

Главный специалист Комитета по здравоохранению  
Администрации Волгоградской области

## Исследование эффективности управления предприятием ООО «Гелиос» на основе формирования и распределения прибыли

*В статье рассматриваются основы эффективного управления предприятием на основе формирования и использования прибыли, акцентируется важность резервного фонда предприятия, даются практические рекомендации по совершенствованию управления предприятием.*

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.

Прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития предприятия: строительства и приобретения основных фондов, модернизации оборудования, реконструкции объектов, прироста собственных оборотных средств, природоохранных мероприятий, расходов на социальные нужды и материальное стимулирование работников, строительства жилья, детских оздоровительных учреждений и т.д. Таким образом, чем больше прибыли остается в распоряжении предприятия, тем меньше его потребность в привлечении средств из заемных источников, тем выше уровень его самофинансирования и финансовой устойчивости.

Работа выполнена на материалах ООО «Гелиос».

Целью работы является изучение основ управления предприятием на основе формирования и использования прибыли, а также выработка рекомендаций по совершенствованию управления предприятием.

Основными направлениями деятельности ООО «Гелиос» является:

- Оптово-розничная торговля медикаментами, изделиями медицинского назначения парофармацевтической продукции;
- Изготовление медикаментов и изделий медицинского назначения;
- Оптово-розничная торговля очковой оптикой.

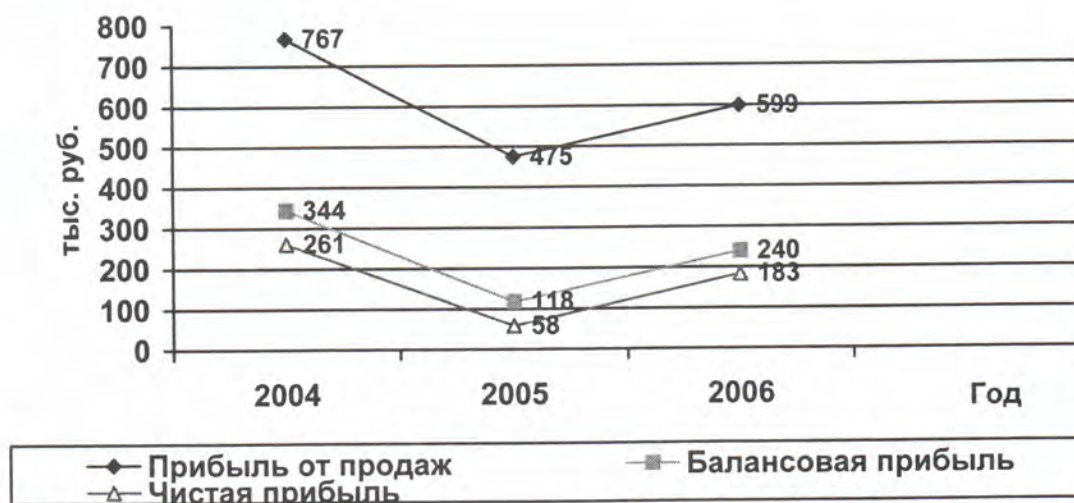
В собственности ООО «Гелиос» находятся аптеки и аптечные киоски, посредством которых осуществляется розничная торговля медикаментами и сопутствующими им товарами.

К 2004 году ООО «Гелиос» располагало 5 аптеками, площадь которых в пределах от 20 до 30 кв.м., а также одним аптечным киоском с площадью 15 кв.м. Сеть аптек общества покрывает все районы г. Волгограда. Основным конкурентом «Гелиос» является ГУП «Волгофарм», так как оно занимает ведущую позицию на аптечном рынке. Кроме него следует выделить и других конкурентов, таких как:

- ЗАО «Добрый сосед»;
- Сеть аптек «Доктор Столетов».

Анализ основных экономических показателей ООО «Гелиос» свидетельствует о положительной динамике в хозяйственной деятельности предприятия. За исследуемый период выявлен рост выручки от реализации продукции, увеличение численности работников предприятия, среднегодовой стоимости основных производственных фондов, что в свою очередь свидетельствует о расширении предприятия и росте объемов его деятельности.

ООО «Гелиос» в течение исследуемого периода является прибыльным, так как доходы предприятия превышают расходы, направленные на получение этих доходов, что подтверждают показатели рисунка



Динамика прибыли от продаж, балансовой прибыли и чистой прибыли ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Однако в структуре балансовой прибыли наблюдаются негативные изменения, проявляющиеся в отрицательном воздействии на балансовую прибыль внереализационной и операционной деятельности предприятия.

Факторный анализ изменения прибыли показал, что в 2005 году ее рост обеспечили следующие факторы: рост выручки от реализации продукции, работ, услуг, рост цен на реализованную продукцию, на снижение себестоимости реализованной продукции, сокращение управленческих расходов, а также увеличение операционных доходов и внереализационных доходов, снижение внереализационных расходов.



## Сводная таблица влияния факторов на прибыль 2005 года

п/п	Показатели – факторы	Сумма, тыс. руб.
	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	+ 14,2
	Изменение цен на реализованную продукцию	+ 90,87
	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	+ 259,5
	Коммерческие расходы	- 965,84
	Управленческие расходы	+ 308,83
<b>Влияние на прибыль от реализации</b>		<b>- 292</b>
	Прочие операционные доходы	+ 2404
	Прочие операционные расходы	-2400
	Внереализационные доходы	+ 18
	Внереализационные расходы	+ 44
<b>Влияние на балансовую прибыль</b>		<b>- 226</b>

Общее сокращение прибыли на 226 тыс. руб. в 2005 году по сравнению 2004 годом произошло под воздействием таких факторов как рост коммерческих расходов и прочих операционных расходов в размере около 3400 тыс. руб.

Прибыль в отчетном году (2006 году) выросла в результате действия следующих факторов (таблица 3 иллюстративного материала):

- рост выручки от реализации продукции, работ, услуг,
- рост цен на реализованную продукцию,
- сокращение коммерческих расходов, а также по причине сокращения операционных расходов, рост внереализационных доходов.

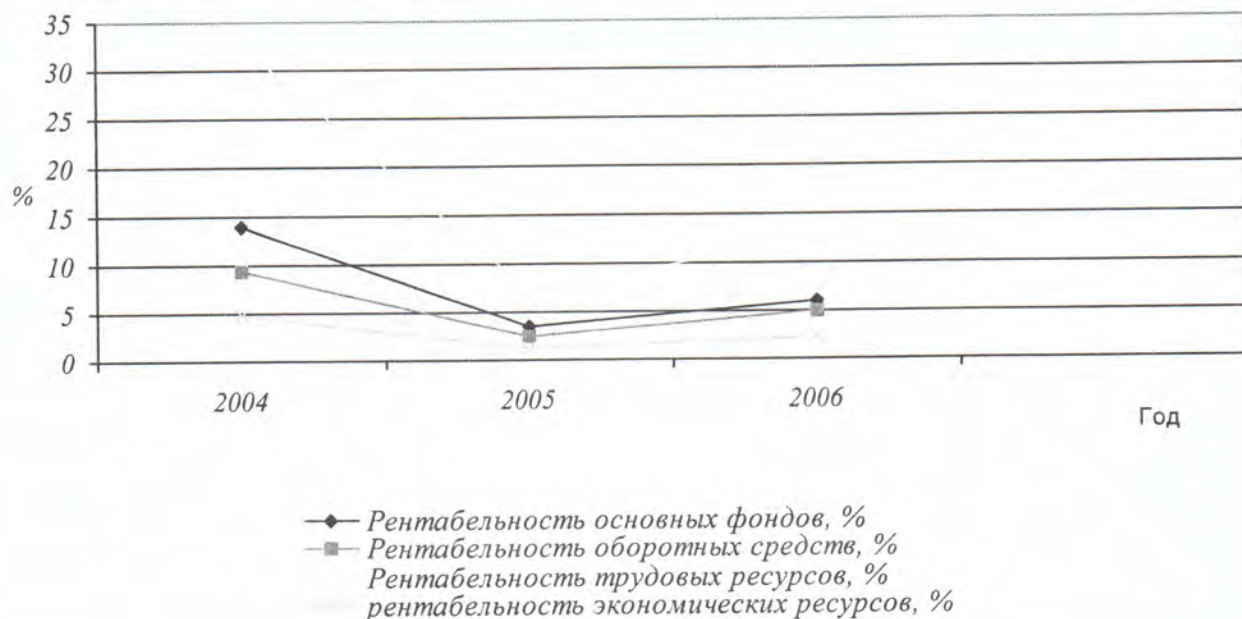
## Сводная таблица влияния факторов на прибыль 2006 года

п/п	Показатели – факторы	Сумма, тыс. руб.
	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	+ 63,31
	Изменение цен на реализованную продукцию	+ 54,77
	Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг	- 194,03
	Коммерческие расходы	+ 199,8
	Управленческие расходы	0
<b>Влияние на прибыль от реализации</b>		<b>+124</b>
	Прочие операционные доходы	- 4272
	Прочие операционные расходы	+4315
	Внереализационные доходы	+5
	Внереализационные расходы	-50
<b>Влияние на балансовую прибыль</b>		<b>+ 122</b>

Сокращение прибыли произошло за счет увеличения себестоимости реализованной продукции, сокращения прочих операционных доходов и роста внереализационных расходов предприятия.

Суммарное влияние перечисленных факторов позволили увеличить балансовую прибыль в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 122 тыс. руб.

Проведенный анализ показателей рентабельности предприятия показал, что ООО «Гелиос» эффективно использует имеющиеся у него экономические ресурсы, т.е. каждый рубль, вложенный экономические ресурсы приносит предприятию прибыль. Однако общий показатель рентабельности экономических ресурсов имеет динамику снижения.



#### Анализ показателей рентабельности экономических ресурсов по прибыли до налогообложения ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Показатели	2004	2005	2006	Темп роста, % или отклонение (+;-)	
				2005 г. от 2004 г.	2006 г. от 2005 г.
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	2457	3416	4035	139,0	118,1
Средний размер оборотных средств, тыс. руб.	3655,5	4727,5	4788,5	129,3	101,3
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	1051	1609	1911	153,1	118,8
Совокупные ресурсы предприятия, тыс. руб.	7163,5	9752,5	10734,5	136,1	110,1
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	344	118	240	34,3	203,4
Фондорентабельность, %	14,0	3,45	5,95	- 10,55	+ 2,5
Рентабельность оборотных средств, %	9,4	2,5	5,0	- 6,9	+2,5
Рентабельность трудовых ресурсов, %	32,7	7,3	12,6	- 25,4	+5,3
Рентабельность экономических ресурсов, %	4,8	1,2	2,2	- 3,6	+1,0

#### Динамика рентабельности экономических ресурсов ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг.

Вся чистая прибыль ООО «Гелиос» идет на формирование резервного фонда предприятия. Прирост резервного капитала ООО «Гелиос» за 2004-2006 гг. составил 241 тыс. руб. Наличие и прирост резервного капитала обеспечивает увеличение собственности предприятия, характеризуют готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская



деятельность. В этой связи формирование резервного фонда за счет чистой прибыли на ООО «Гелиос» следует рассматривать как абсолютно правильный способ распределения чистой прибыли анализируемого предприятия.

На основе проведенного анализа управления предприятием на основе формирования и использования прибыли ООО «Гелиос» в течение 2004-2006 гг. были разработаны мероприятия, в качестве основных выступили:

- Усовершенствованная структура управления финансовой службой предприятия;
- Механизм распределения прибыли по структурным подразделениям должен осуществляться в рамках прибыли, реально заработанной этим подразделением в составе предприятия;
- Увеличение объема реализации товаров, снижение издержек обращения, строгое соблюдение заключенных договоров с поставщиками, прямые хозяйственные связи с поставщиками (минуя склады), расширение ассортимента за счет увеличения количества поставщиков и продажи сопутствующих товаров.

**Машенцева Г.И.,**

*Начальник отдела легкой промышленности Управления развития  
предпринимательства Администрации Волгоградской области,*

**Демидов В.А.,**

*к.э.н., Начальник Управления развития предпринимательства Администрации  
Волгоградской области*

## **Создание текстильного кластера в Волгоградской области**

*В статье поднимается вопрос о кризисе отечественной легкой промышленности, называются основные причины. Предложение автора по выходу из кризиса – внедрение инновационных технологий в отрасли, создание текстильного кластера в регионе, в связи с чем излагаются основные положения «Концепции развития легкой промышленности Волгоградской области на период до 2010 года», одобренной коллегией Администрации Волгоградской области в декабре 2007 года.*

По оценкам экспертов в 2008 году рынок товаров текстильной и легкой промышленности России составит 2 трлн. руб.

В настоящее время доля отечественных товаров легкой и текстильной промышленности на внутреннем рынке составляет менее 19%, что значительно ниже пороговых значений, обеспечивающих экономическую безопасность государства. Высокая доля импорта в оборотах розничной торговли оказывает негативное влияние на формирование баланса ресурсов из-за высокой степени зависимости рынка товаров текстильной и легкой промышленности от внешнеэкономической конъюнктуры.

Экономическая безопасность государства обеспечивается присутствием на рынке не менее 50 % товаров внутреннего производства. По сравнению с 1990 годом удельный вес отрасли в промышленном производстве снизился с 11,9 процента до 0,6 процента, численность работающих в отрасли сократилась в 3,7 раза.

Около 70 процентов технологического оборудования полностью изношено. Коэффициент обновления основных фондов составляет - 2,3 процента. Учитывая, что станкостроение в отрасли практически уничтожено, наблюдается полная зависимость от зарубежных технологий.

Даже полная замена технологического оборудования на импортное, высокопроизводительное не решит проблем отрасли, поскольку на российский рынок всегда будут поступать действующие, а не перспективные технологии. Учитывая временной фактор (доставка, наладка оборудования, обучение персонала, освоение технологии и т.д.), российские предприятия по-прежнему будут проигрывать, поскольку именно в этой отрасли мировые технологии сегодня развиваются наиболее высокими темпами.

Учитывая, что предприятия легкой промышленности, помимо "товаров широкого потребления", производят продукцию для автомобилестроения, авиастроения, ядерной энергетики, топливно-энергетического комплекса и многих других смежных отраслей, такое