

Отметим, что во многих полученных ответах говорилось о том, что система мотивации, разработанная в исследованных организациях, не полностью устраивает работников. Наверное, верно заметил еще Анри Файоль, что для эффективной работы организации одной из первых должна быть решена проблема справедливого вознаграждения каждого работника за свой труд [2].

Исследования свидетельствуют, что основной проблемой при выяснении возможностей личного общения персонала с руководством является то, что работники сервисных организаций не всегда имеют возможность непосредственно общаться с руководством. Многие вопросы остаются нерассмотренными и нераскрытыми до конца, что, в свою очередь, негативно влияет на деятельность сервисных организаций. Если говорить о принципе равенства и справедливости, то исследования подтверждают наличие случаев несправедливого наказания либо поощрения работников. Для нормальной работы организации одной из первых должна быть решена проблема справедливого отношения менеджера к своим работникам. Что касается исследования применения принципа стабильности, то хотелось бы отметить, что работники всех опрошенных сервисных организаций устраивались на работу с испытательным сроком, причем везде он был разный.

При определении уровня развития корпоративной культуры в организации, выяснили, что недостаточно внимания со стороны руководства уделяется мероприятиям по развитию корпоративного духа, что подрывает единство команды и сплоченность коллектива. Уровень корпоративной культуры отражает организационное развитие коллектива.

Проведенный в работе анализ условий труда работников, основанный на известных принципах Анри Файоля, позволил выделить предпосылки повышения эффективности управления персоналом. Исследования показали, что в современных условиях хозяйствования необходимы:

- переориентация корпоративной культуры на человеческую индивидуальность, уважение к отдельной личности и органичное сочетание собственных интересов в системе коллективных отношений;
- использование различных обучающих программ для повышения его квалификационного уровня либо финансовое вознаграждение, поручение больших полномочий для улучшения отношения персонала к своей работе;
- повышение качества оказываемых услуг, влияющее на степень удовлетворенных потребителей, увеличивает доход собственника сервисной организации.

Литература

1. Хачванкян В. В. Менеджмент предприятия: учеб. Пособие. – К.: Знания, 2005.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2001.

УДК 339.17003.13

А.В. Оборина, студент,
Крымский экономический институт КНЭУ

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль является основным источником финансирования расширенного воспроизводства, определяющим его эффективность. Цель современного предприятия можно трактовать по-разному, но она может стать недостижимой при отсутствии прибыли, которая является критерием для оценки эффективности хозяйственных решений. Как правило, на основании этого показателя руководители предприятий принимают решения о расширении или, наоборот, об уменьшении производства, о спросе на данную продукцию. С переходом от административно-командных методов управления экономикой к рыночным значительно изменилась роль прибыли в деятельности предприятия. Так, в настоящее время прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики, от прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти. Поэтому исследование процессов, связанных с формированием прибыли на предприятиях, является необходимым условием их развития.

Цель работы – исследование и апробация методики оценки показателей прибыльности и рентабельности торгового предприятия.

Бланк И.А. под прибылью понимает выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности и представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами [1, с. 24]. Кравченко Л.И. полагает, что прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятия, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери, обобщаются результаты хозяйствования [2, с. 231]. В соответствии с определением, данным в Большой советской энциклопедии, прибыль – это экономическая категория, характеризующая конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности в процессе расширенного воспроизводства [3, с. 1058]. В современном Хозяйственном Кодексе Украины под прибылью понимается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов [4, с. 157]. По мнению Ковалева В.В., прибыль следует рассматривать как доход от использования факторов производства, то есть труда, земли и капитала. Ковалев В.В. выделяет следующие способы получения прибыли:

1. Плата за услуги предпринимательской деятельности, плата за новаторство, плата за риск.

В соответствии с указанными способами получения прибыли, В.В. Ковалев под прибылью понимает вознаграждение за использование специфического фактора производства — предпринимательства [5, с. 76]. Однако мы полагаем, что прибыль необходимо рассматривать не только как вознаграждение за такой фактор производства как предпринимательство, а как плату за предпринимательские способности, землю, труд и капитал, то есть за совокупное использование всех факторов производства.

Таким образом, определения категории «прибыль», рассмотренные в данной работе, характеризуют различные видовые характеристики исследуемого понятия, такие как чистый доход на вложенный капитал, показатель оценки хозяйственной деятельности предприятия, конечный финансовый результат. При этом, обобщающим признаком при определении категории «прибыль», по мнению автора, является такие, как конечный финансовый результат предприятия; разница между полученными и потраченными средствами, вознаграждение за риск. Поэтому автор под прибылью предлагает понимать выраженный в денежной форме конечный результат хозяйственной деятельности, полученный путем аккумуляции всех входящих и исходящих денежных потоков на предприятии и позволяющий участвовать предприятию в процессе расширенного воспроизводства.

В настоящее время категория "прибыль" включает в себя самые различные ее виды, характеризующиеся большим количеством терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. Автор предлагает рассмотреть видовую характеристику прибыли на основе классификации, предлагаемой Ковалевым В.В., которая включает в себя следующие классификационные признаки (табл. 1) [5, с. 126].

Несмотря на значительный перечень классификационных признаков, он не отражает всего многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и предпринимательской практике. В связи со спецификой деятельности анализируемого предприятия возникает необходимость в исследовании особенностей прибыли в торговом предприятии. Российский ученый Гребнев А.И. определяет прибыль в торговле как денежное выражение стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли. При этом ученый считает, что прибылью для торговли служит разница между ценой реализации товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения. При этом сумма и уровень прибыли формируются под воздействием большого количества внутренних и внешних факторов.

Так, к внутренним факторам относят объем розничного товарооборота и его товарную структуру; организацию товародвижения и торгово–технологического процесса продажи товаров; численность и состав работников; формы и системы экономического стимулирования труда работников; производительность труда работников предприятия; фондовооруженность и техническую вооруженность труда; состояние материально–технической базы торгового предприятия; развитие и состояние торговой сети, ее территориальное расположение; моральный и физический износ основных фондов, а также фондоотдачу; сумму оборотных средств; применяемый порядок ценообразования; работы с тарой; осуществление режима экономии; деловую репутацию предприятия и др.

Видовая классификация прибыли

Признак	Виды
Источник формирования прибыли в зависимости от ее учета	– от реализации продукции – от реализации имущества – от внереализационных операций
Источник формирования прибыли в зависимости от видов деятельности	– от операционной деятельности. – инвестиционной деятельности. – от финансовой деятельности.
Состав элементов	– маржинальная – валовая (балансовая) – чистая прибыль
Объем издержек	– бухгалтерская – экономическая прибыль
Характер налогообложения	– налогооблагаемая – необлагаемая
Характер инфляционной «очистки»	– номинальная – реальная
Период формирования	– предшествующего периода – отчетного периода – прибыль планового периода
Регулярность формирования	– регулярная – чрезвычайная
Характер использования	– капитализируемая – потребляемая
Значение итогового результата	– положительная – отрицательная (убыток)

К внешним факторам можно отнести следующие: емкость рынка; развитие конкуренции; размер цен, устанавливаемых поставщиками товаров на услуги предприятий транспорта, коммунального хозяйства, ремонтных и других предприятий; развитие профсоюзного движения; развитие деятельности общественных организаций потребителей товаров и услуг; регулирование государством деятельности предприятий торговли и др. [6, с. 17].

В рыночной экономике результаты деятельности оцениваются на основе системы показателей, основным среди которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. При расчете рентабельности могут быть использованы разные виды прибыли, такие как прибыль от реализации продукции, чистая прибыль и др. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить различные стороны его деятельности. Показатели рентабельности отражают соотношение прибыли предприятия и факторов, которые являются, по сути, предпосылками ее возникновения. Возможные сочетания прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по решаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете показателям прибыли. В. Мелентьева выделяет следующие показатели рентабельности:

1. Рентабельность товарооборота (продаж) отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара, при чем больше прибыль, тем выше рентабельность товарооборота. Нормальной считается рентабельность, превышающая 30%.

2. Показатель рентабельности собственного капитала рассчитывается как отношение чистой прибыли к сумме собственного капитала и позволяет инвесторам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. Нормативное значение – 20%.

3. Рентабельность активов рассчитывается как отношение балансовой прибыли к общей сумме активов, и позволяет оценить эффективность суммарных капиталовложений по всем финансовым источникам вне зависимости от их состояния в структуре капитала предприятия.

4. Рентабельность производственных фондов торгового предприятия определяется соотношением суммы чистой прибыли к средней стоимости основных и материальных оборотных средств.

5. Уровень рентабельности затрат, исчисленный отношением суммы прибыли от реализации товаров к сумме издержек обращения, показывает эффективность текущих затрат. Увеличение или сокращение издержек обращения непосредственно влияет на уменьшение или рост прибыли. Этот показатель рентабельности определяет эффективность торговой сделки по товарам.

6. Рентабельность трудовых ресурсов, рассчитанная по отношению к численности занятых на предприятии работников, характеризует эффективность использования рабочей силы и показывает размер полученной прибыли в расчете на одного работника.

Наряду с указанными показателями применяются и другие: издержки обращения, торговая площадь, численность персонала, каждый из которых подчеркивает определенный аспект результатов деятельности торгового предприятия [7].

На основе проведенного автором теоретического исследования была произведена оценка показателей прибыли и рентабельности ЧП «Уют» (табл. 2).

Таблица 2

Расчет показателей рентабельности

Показатели	Методика расчета	Годы			Динамика
		2003	2004	2005	
Показатели прибыльности (тыс. грн)					
Чистый доход	Доход (выручка) от реализации продукции – непрямые налоги	915.6	917.9	895.8	– 19.8
Суммарный доход	Чистый доход + другие операционные доходы	966.3	993.6	982.6	16.3
Общие затраты	Материальные затраты + затраты на оплату труда + отчисления на социальные мероприятия + амортизация + другие операционные затраты	858.8	890.8	1054.5	195.7
Валовая прибыль	Суммарный чистый доход – суммарные затраты	107.5	102.8	–71.9	179.4
Чистая прибыль	Валовая прибыль – валовая прибыль * ставка налога	80.625	77.1	–	
Показатели рентабельности (%)					
Рентабельность продаж	Прибыль / товарооборот * 1000	22.5	20.2	–	
Рентабельность активов	Балансовая прибыль / сумма активов * 100	8.78	8.2	–	
Рентабельность используемых ресурсов	Чистая прибыль / затраты на оплату труда * 100	51.3	32.8	–	
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / собственный капитал * 100	11.4	9.5	–	

ЧП «Уют» является юридическим лицом, которое было создано с целью насыщения потребительского рынка товарами и услугами, а также извлечения прибыли в интересах участников предприятия. Уставный капитал общества на конец 2005г. составил 554.7 тыс. грн. Важнейшими источниками информации служат бухгалтерский баланс (ф. №1), а также отчет о прибылях и убытках (ф. №2), где указаны данные за 2003–2005 гг. Рост прибыли в основном происходил за счет увеличения товарооборота. Собственный капитал фирмы увеличился в 2005г. по сравнению с 2003г. на 31 тыс. грн., что связано с недостаточным уровнем прибыли. По ЧП «Уют» за 2003–2005 гг. просматривается динамика уменьшения прибыли это происходи, в первую очередь, за счет увеличения затрат фирмы по сравнению с доходом. Как видно, рентабельность собственного капитала в 2004 г. ниже, чем в 2003г. Этому способствовало уменьшение прибыли, тогда как средняя величина собственного капитала изменилась незначительно (в 1,2 раза) по сравнению с 2003г. Анализ прибыли позволил выявить основные факторы, влияющие на ее уровень: объем товарооборота, уровень валового дохода, уровень издержек обращения. Так, анализ показал, что в фирме в 2004 г. товарооборот увеличился по сравнению с предшествующим годом на 25 % в 2003 г. и в 2005 г. соответственно на 22% и 4%. Рост товарооборота сопровождался ростом валового дохода и издержек обращения. В 2004 г. экономическая деятельность ЧП «Уют» была рентабельней чем в 2003 и 2005 гг.

Анализ прибыли позволил выявить основные факторы, влияющие на ее уровень: объем товарооборота, уровень валового дохода, уровень издержек обращения. Исходя из результатов, полученных в результате финансового анализа, можно сделать вывод, что при наличии определенного запаса финансовой прочности, сохраняется удовлетворительная структура баланса, наблюдается стабильное финансовое состояние на предприятии. На основе анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, факторного анализа прибыли от реализации товаров и анализа показателей прибыли необходимо разработать мероприятия по увеличению прибыли организации. Увеличение прибыли на предприятии возможно двумя способами: путем увеличения выручки от реализации и уменьшения расходов предприятия. Признание того факта, что в настоящее время у

предприятия существуют проблемы по управлению, формированию и распределению прибыли, требует рассмотрения определенных методов разрешения данных вопросов. Так, руководству предприятия необходимо овладеть новыми методами распределения прибыли, которые бы учитывали интересы сразу нескольких сторон. Во-первых, государство заинтересовано как в создании условий, стимулирующих развитие производства, так и в реализации своих экономических функций, связанных с налогообложением, уменьшающим показатель прибыли на величину соответствующих налоговых отчислений. Во-вторых, трудовой коллектив заинтересован в получении больших доходов, что требует увеличения расходов по статье “заработная плата” и “начисления”. В-третьих, кредиторы и акционеры должны быть уверены в платежеспособности фирмы, возвратности предоставленных ссуд. Руководство же стремится как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве резерва, позволяющего укрепить основы самофинансирования. При этом руководство возлагает на себя ответственность планировать распределение прибыли таким образом, чтобы учесть интересы сторон и, в то же время, обеспечить благосостояние предприятия. Предприятие должно получать прибыль в таком размере, чтобы обеспечивать расширенное воспроизводство и решение стоящих перед предприятием задач. Необходимо, чтобы руководство предприятия гораздо больше внимания уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, так как нужды и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре. На предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. Эти мероприятия могут предусматривать продажу излишнего оборудования и другого имущества или сдачу его в аренду; расширение рынка продаж; увеличение ассортимента продукции; проведение различного рода акций; строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ.

Литература

1. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: НикаЦентр, Эльга, 1998. –544с.
2. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – Мн., 1995. –231с.
3. Советский энциклопедический словарь/ Гл.ред. А.М. Прохоров.– 4-е изд.– М.: Сов. Энциклопедия, 1986– 1600 с.
4. Хозяйственный кодекс Украины. –Х.: Одиссей,2007.–256с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры./ Научное издание . – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560с.
6. Гребнев А.И. Экономика торгового предприятия, М.: Экономика, 1996 . –316с.
7. Мелентьева В. Анализ рентабельности торговых предприятий /Аудитор. – 1999. – №9. – С.12–13.

УДК 369.012.4

Т.Б. Онищенко, студент,
Крымский экономический институт КНЭУ

СОЦИАЛЬНАЯ САМОЗАЩИТА КАК МЕРОПРИЯТИЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА

В настоящее время на украинских предприятиях сложилась ситуация, когда работники не получают необходимых социальных гарантий ни со стороны государства, ни со стороны работодателя. Как следствие: заработная плата в «конвертах», минимальные социальные отчисления, отсутствие оплачиваемых (а иногда и неоплачиваемых) отпусков и больничных. Проблема заключается, в первую очередь, в самих работниках. Конституцией Украины, Кодексом Законов о труде, законами «Об отпусках», «О профсоюзах» и другими нормативно-правовыми актами работникам гарантируются широкие права, которыми они не пользуются.

Шаульская Л.В. выявляет основные недостатки социально-трудовых отношений. Главными из них она считает «значительный отрыв законодательно принятых трудовых прав, гарантий, требований от их фактической реализации; снижение роли профсоюзов относительно влияния на регулирование социально-трудовых отношений» и др. [1, с. 137]. Виноградский М.Д., Беляева СВ. отмечают, что «планы социального развития трудовых коллективов предприятий (объединений)