

Автоматизация обработки информации;

1. Создание программной среды для учета данных о клиентах, поставщиках, товарах, заказах.

2. Предоставление необходимой, исчерпывающей и понятной информации руководителям любого уровня.

3. Контроль выполнения задач и целей, обработка и распределение информации.

4. Защита от ошибок, потерь и несанкционированного доступа.

Таким образом, данная научная работа – это объективная необходимость, обусловленная усложнением задач управления, повышением объемов информации, которые необходимо перерабатывать в системе управления склада.

#### **Библиографические ссылки**

1. Компоненты сетевого приложения. Клиент-серверное взаимодействие и роли серверов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.4stud.info/networking/lecture5.html> (дата обращения: 25.03.2018).
2. Интегрированная среда разработки Visual Studio [Электронный ресурс]. URL: <https://msdn.microsoft.com/ru-ru/library/dn762121.aspx> (дата обращения: 05.04.2018).
3. Введение в язык программирования C# и .NET Framework [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.microsoft.com/ru-ru/dotnet/csharp/getting-started/introduction-to-the-csharp-language-and-the-net-framework> (дата обращения: 05.04.2018).
4. *Шилдт Г. С. # 4.0 Полное руководство*. М. : Издательский дом «Вильямс», 2011.
5. *Казакова И. А. Основы языка T-SQL : учеб. пособие*. Пенза : Изд-во ПГУ, 2010.
6. SQL Tutorial [Электронный ресурс]. URL: <https://www.w3schools.com/sql> (дата обращения: 20.03.2018).
7. Средства разработки приложений – 2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://compress.ru/article.aspx?id=20411> (дата обращения: 05.04.2018).

### **ПУТИ И РЕЗЕРВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ХИМПРОМЭКСПОРТ»**

**В. А. СТАВРОВИЧ**

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,  
г. Минск; staviax@mail.ru;  
науч. рук. – Г. В. Толкач, канд. эконом. наук, доц.*

Актуальность темы данной работы определяется тем, что усиление конкуренции на рынке товаров приводит к повышению потребности в объективной экономической информации о достигнутых результатах деятельности торговых организаций с целью выявления факторов, сдерживающих их развитие, и определения возможностей улучшения финансовых результатов, которые выступают важнейшей формой проявления эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Главную роль в

системе экономических показателей финансовых результатов играет прибыль и рентабельность.

Цель данного исследования – выявление резервов роста прибыли и повышения рентабельности. Практическая значимость исследования состоит в том, что реализация результатов исследования на практике позволит предприятию оптимизировать работу и улучшить финансовые показатели.

Объектом исследования стало предприятие ООО «Химпромэкспорт», основным направлением деятельности которого является розничная торговля продовольственными товарами и товарами повседневного спроса.

**Ключевые слова:** финансовый результат; прибыль; валовой доход; розничный товароборот; торговая надбавка; рентабельность.

Финансовый результат предприятия ООО «Химпромэкспорт» по итогам 2017 года характеризовался убытком в размере 15 тыс. руб., о чем свидетельствуют данные «Отчета о прибылях и убытках» за соответствующий период.

По результатам проведенного анализа финансовых результатов за 2016–2017 гг. было выявлено, что совокупная сумма упущенных возможностей роста чистой прибыли составила 165 тыс. руб. При этом больше половины этой суммы (69,70 %) было обусловлено негативным влиянием уменьшения розничного товарооборота за счет сокращения физического объема реализации.

Доля сокращения чистой прибыли за счет других факторов была менее существенной:

- 13,33 % от общей суммы потерь было связано с уменьшением среднего уровня валового дохода, обусловленным произошедшими в отчетном году структурными сдвигами в выручке от реализации;
- 11,52 % составило уменьшение доходов от текущей деятельности;
- 3,03 % – рост транспортных расходов;
- 2,42 % – увеличение расходов по финансовой деятельности в части роста суммы процентов за пользование кредитами, подлежащей уплате в бюджет.

Наиболее приоритетными направлениями увеличения прибыли ООО «Химпромэкспорт» были выбраны оптимизация оборачиваемости товаров, оптимизация звенности товародвижения, а также привлечение дополнительной прибыли за счет осуществления видов деятельности, не связанных с основной.

Наибольшее негативное влияние на формирование конечного результата оказало сокращение розничного товарооборота. Решение данной проблемы возможно за счет повышения эффективности использования

товарных запасов путем реализации залежалых товаров со скидкой 15 %. Расчет полученной в этом случае прибыли произведен в таблице.

Таблица

**Расчет возможной суммы прироста прибыли от реализации залежалых товаров со скидкой 15 %**

Показатель	Расчет, источник информации	Величина
Стоимость залежалых товаров по продажным ценам, тыс. руб.	По данным аналитического учета	117,45
Средний уровень валового дохода в 2017 году, %	Отчет о прибылях и убытках	17,77
Выручка от реализации залежалых товаров, тыс. руб.	С. 1	117,45
Скидки на залежалый товар, %	Экспертным путем	15
Выручка от реализации залежалых товаров со скидкой, тыс. руб.	$117,45 \times (100 - 15) \div 100 \%$	99,83
Стоимость залежалых товаров по покупным ценам, тыс. руб.	$117,45 \times (100 - 17,77) \div 100 \%$	96,58
Прибыль от реализации залежалых товаров, тыс. руб.	$99,83 - 96,58$	3,25

В результате полной реализации залежалых товаров предприятие сможет получить прибыль в размере 3,25 тыс. руб. С учетом среднегодовой скорости обращения товаров в 15,51 оборота дополнительный товарооборот в среднем по покупной стоимости проданных товаров составит 50,46 тыс. руб. ( $15,51 \times 3,25$ ). Таким образом, при сложившемся в 2017 году среднем уровне торговой надбавки в размере 21,61 % дополнительный прирост валового дохода составит 10,90 тыс. руб. ( $50,46 \times 21,61 \div 100$ ), а прибыли от реализации с учетом условно-переменных издержек обращения – 8,14 тыс. руб.

Другим фактором, оказавшим существенное негативное влияние на конечный финансовый результат предприятия ООО «Химпромэкспорт», стало уменьшение уровня валового дохода. Данная проблема решается путем оптимизации звенности товародвижения, т.е. уменьшения промежуточных звеньев на пути продвижения товаров от производителей до торговой организации, что позволит сократить покупные цены, а соответственно, увеличить валовой доход [3].

Таким образом, руководству организации предлагается рассмотреть переход на закупку товаров напрямую у производителя, минуя дистрибутора. Примерный расчет полученной в данном случае прибыли от реализации произведен в части закупки йогуртной продукции «Эрмигурт молочный» торговой марки Эрмани.

Отпускная цена дистрибутора на молочные йогурты «Эрмигурт» составляет 0,42 руб. При розничной цене реализации данного вида продукции в 0,53 руб., торговая надбавка предприятия составляет 26,49 %. В случае же перехода на прямые закупки непосредственно у производителя по отпускной цене в 0,28 руб. и при сохранении прежнего уровня конкурентных розничных цен, торговая надбавка предприятия составит 89,29 %.

Тогда после увеличения торговой надбавки в результате рационализации товародвижения уровень валового дохода составит 47,17 %, а прирост прибыли от реализации за год при среднегодовой выручке от реализации данного вида продукции в размере 7,45 тыс. руб. составит 1,95 тыс. руб.

Кроме этого, с целью привлечения дополнительной прибыли предприятию ООО «Химпромэкспорт» рекомендуется сдавать в аренду часть торговой площади (например, по 10 м<sup>2</sup> в каждом магазине) под товары продовольственной группы, ассортимент которой не будет конкурировать с товарным ассортиментом организации, по ставке 12,89 руб./м<sup>2</sup> в месяц. Размер арендной ставки определен исходя из размера базовой ставки арендной платы с применением коэффициентов 0,6–1,0, установленных Минским горисполкомом в зависимости от местонахождения торгового объекта. С 1 апреля 2018 года величина базовой арендной ставки составляет 16,11 руб. [1].

Реализация данного мероприятия может обеспечить наращивание прибыли за счет увеличения прочих доходов без учета НДС на 3,09 тыс. руб. за год ( $20 \text{ м}^2 \times 12,89 \text{ руб./м}^2 \times 12 \text{ мес.}$ ).

Итоговые экономические расчеты продемонстрировали, что в случае полной реализации рассмотренных направлений наращивания экономического потенциала у исследуемой организации в будущем периоде появится возможность увеличить размер общего финансового результата на 13,18 тыс. руб.

А также для повышения эффективности хозяйствования предприятия предлагается:

- с целью изучения потребительских мотиваций и формирования сбалансированного товарного ассортимента регулярно осуществлять маркетинговые исследования, для проведения которых можно привлекать студентов, проходящих практику, что не вызовет роста дополнительных затрат;
- с целью выбора наиболее экономически выгодных с позиций уровня цен, наличия гибкой системы скидок, а также ассортимента и качества товара проведение ответственным лицом, а именно товароведом, анализа действующих и потенциальных источников

товароснабжения, что будет способствовать оптимизации товарной и ценовой политики организации.

#### **Библиографические ссылки**

1. Арендная ставка в 2018 году [Электронный ресурс]. URL: <https://myfin.by/wiki/term/arendnaya-stavka> (дата обращения: 20.04.2018).
2. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. М. : Инфра-М, 2016.
3. Соловьева Н. А., Дягель О. Ю. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации: учеб. пособие. Красноярск, 2011.

### **АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ВЫПОЛНЕНИЯ НАГРУЗКИ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ**

**Я. С. Сталинская, А. А. Мирончик**

*ГУО «Институт бизнеса и менеджмента технологий» БГУ,  
г. Минск; [stalinskaya.yana@mail.ru](mailto:stalinskaya.yana@mail.ru);  
науч. рук. – Ю. Н. Силкович, канд. техн. наук, доц.*

Цель работы заключалась в создании программы, позволяющей автоматизировать работу преподавателей в ежемесячном учете проведенных занятий. Использование данной программы позволяет решить задачу оптимизации времени работы преподавателей над оформлением сопутствующих документов. Данная научная работа может использоваться как для автоматизации учета нагрузки преподавателей, так и для других задач, связанных с оформлением документов, которые возникают во время учебного процесса.

**Ключевые слова:** автоматизация; нагрузка преподавателей; программа.

Автоматизация работы, связанной с оформлением разного рода документов, на данный момент приобрела массовый характер. Люди действительно теряют колоссальные объемы времени на заполнение всех необходимых бумаг. Поэтому узнав о подобной проблеме на нашем факультете, мы решили оптимизировать оформление документов учета нагрузки преподавателей.

Следовательно, цель работы – создание программы, позволяющей автоматизировать работу преподавателей в ежемесячном учете проведенных занятий.

В качестве среды разработки мы выбрали Microsoft Visual Studio, который позволяет разрабатывать как консольные приложения, так и приложения с графическим интерфейсом, в том числе с поддержкой технологии Windows Forms, что послужило решающим фактором при выборе среды разработки.

C# – основной язык для промышленной разработки на платформе .Net, а также он позволяет выполнять разработку и строить прототип решения быстрее, чем другие языки программирования.