

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

подпись инициалы, фамилия

« ____ » _____ 20 __ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика», профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и
организаций (в сфере услуг)»

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ
ЕЕ РОСТА (материалах ИП Расим Паша Оглы)

Научный руководитель _____ профессор, доктор экон. наук. Н. Н. Терещенко
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник _____ ЗЭУ14-01БЭз В. В. Зелинская
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Красноярск, 2019

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста» на материалах ИП Исаев Расим Паша Оглы содержит 70 страниц текстового документа, 6 приложений, 35 использованных источников.

ПРИБЫЛЬ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ДОХОДЫ, ИЗДЕРЖКИ ОБРАЩЕНИЯ, ТОРГОВАЯ НАДБАВКА, АНАЛИЗ, ДИНАМИКА, РЕЗЕРВЫ РОСТА

Объект исследования – ИП Исаев Расим Паша Оглы

Целью выпускной квалификационной работы является анализ формирования и оценка перспектив роста прибыли для торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы. В работе проведен анализ формирования прибыли торгового предприятия, а также рентабельности торгового предприятия, что позволило обосновать резервы роста прибыли и предложить мероприятия по ее росту.

Задачи:

- изучение понятия, функций, виды прибыли торгового предприятия;
- рассмотрение порядка формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методики ее анализа;
- исследование системы показателей рентабельности деятельности предприятий торговли, выявление путей повышения рентабельности предприятия в современных условиях;
- представление организационно-экономической характеристики деятельности предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы;
- проведение анализа динамики оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы;
- осуществление анализа состава и структуры расходов торгового предприятия;
- проведение общего и факторного анализа формирования прибыли и оценка рентабельности торгового предприятия;
- обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия.

В итоге были разработаны рекомендации по увеличению прибыли торгового предприятия: расширение ассортимента за счет товарной группы «Орехи и сухофрукты» и смена поставщика клубнеплодов и корнеплодов. Рассчитана эффективность этих рекомендаций – рост оборота розничной торговли на 1653,26 тыс.руб., увеличение валовой прибыли на 952,19 тыс.руб., увеличение чистой прибыли на 814,73 тыс. руб. и рост рентабельности конечной деятельности на 1,43%.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 Теоретические аспекты формирования и методические основы анализа прибыли торгового предприятия	9
1.1 Понятие, функции, виды прибыли торгового предприятия	9
1.2 Порядок формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методика ее анализа	15
1.3 Рентабельность деятельности предприятий торговли: система показателей и пути роста в современных условиях	20
2 Анализ основных показателей, определяющих прибыль исследуемого торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы	26
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы	26
2.2 Анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы	32
2.3 Анализ состава и структуры расходов торгового предприятия	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	51
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	54
ПРИЛОЖЕНИЯ	71

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль отражает результаты торговой и финансово-хозяйственной деятельности предприятий торговли и общественного питания и выступает одним из важнейших показателей эффективности их работы.

Показатель прибыли является синтетическим и определяется объемом и структурой оборота розничной торговли, уровнем реализованных торговых надбавок и издержек обращения, эффективностью использования основных и оборотных средств [28].

Прибыль, служащая обобщающим показателем результата деятельности торгового предприятия, обеспечивает создание материальной заинтересованности работников в улучшении результатов деятельности их предприятия, т.к. прибыль выступает источником образования фондов предприятия и ее размер определяет направление средств на материальное поощрение работников [21].

Прибыльность деятельности любого торгового предприятия определяет его функционирование независимо от экономической политики государства. Прибыль как экономическая категория получила новое содержание в условиях перехода к рыночным отношениям, которые характеризуются развитием конкуренции, свободного ценообразования, частной собственности на капитал и др. Прибыль является основным побудительным мотивом осуществления любой предпринимательской деятельности (в том числе торговой), поскольку обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия через доход на вложенный капитал. Наемные работники также заинтересованы в прибыльности предприятия, которая в определенной мере является не только гарантом их занятости (долгосрочная перспектива), но и обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение социальных потребностей (краткосрочная перспектива). Кроме этого, прибыль предприятия через систему налоговых платежей позволяет формировать доходную часть государственных бюджетов всех уровней, создавая тем самым базу

экономического развития государства в целом. Таким образом, обеспечивая интересы государства, собственников и персонала предприятий, прибыль является одним из важнейших показателей оценки эффективности деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Именно этим объясняется актуальность выпускной квалификационной работы.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ формирования и оценка перспектив роста прибыли для торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- изучение понятия, функций, виды прибыли торгового предприятия;
- рассмотрение порядка формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методики ее анализа;
- исследование системы показателей рентабельности деятельности предприятий торговли, выявление путей повышения рентабельности предприятия в современных условиях;
- представление организационно-экономической характеристики деятельности предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы;
- проведение анализа динамики оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы;
- осуществление анализа состава и структуры расходов торгового предприятия;
- проведение общего и факторного анализа формирования прибыли и оценка рентабельности торгового предприятия;
- обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия.

Объектом исследования в выпускной квалификационной работе является ИП Исаев Расим Паша Оглы. Предмет исследования – прибыль предприятия торговли.

Теоретической основой исследования в работе являются работы

экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (И.В. Петрученя, А.М. Фридман, Н.Н. Терещенко, Э.А. Батраева и пр.); законодательные и нормативные акты Российской Федерации; данные Госкомстата РФ по Красноярскому краю; учебники и учебные пособия; финансовая отчетность предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы (Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах), материалы собственных исследований.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование следующих методов анализа: обобщения, коэффициентного, группировки и сопоставления, расчета относительных и средних величин, метода разниц, цепных подстановок и других экономико-статистических методов, а также экспертного метода. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников, приложений. Общий объем выпускной квалификационной работы 70 страниц. Работа проиллюстрирована 5 рисунками, 35 таблицами, 6 приложениями. Список использованных источников содержит 35 источников.

1 Теоретические аспекты формирования и методические основы анализа прибыли торгового предприятия

1.1 Понятие, функции, виды прибыли торгового предприятия

В условиях рыночной экономики основным показателем хозяйственной деятельности торгового предприятия является прибыль. Это связано с тем, что для предприятий, несущих полную материальную ответственность за результаты своей торгово-хозяйственной деятельности, основной целью становится не обеспечение наибольшего объема товарооборота, а получение максимально возможной прибыли. Именно прибыль является движущей силой работы предприятий, вознаграждением за предпринимательскую деятельность и риск, источником самоокупаемости и самофинансирования каждого отдельного предприятия, отрасли в целом и всего хозяйства.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, получаемый как разница между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия [21].

Прибыль является одной из наиболее сложных экономических категорий.

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость фирмы, гарантирует полноту ее финансовой независимости. Теория прибыли получила отражение в учениях всех крупных экономистов со времени становления классической школы.

В общем виде прибыль представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления [8].

Наиболее полно экономическая сущность прибыли торгового предприятия проявляется через выполняемые ею функции. Функции прибыли представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Функции прибыли и их характеристика [27]

Функция	Характеристика
Стимулирующая	Первая и основная функция прибыли. Суть ее состоит в стимулировании такого распределения ресурсов, которое в целом соответствует потребностям общества и вкусам потребителей. Ожидание прибыли стимулирует нововведения, они в свою очередь стимулируют инвестиции, общий выпуск продукции, занятость населения и т.д.
Оценочная	Важная функция, которая состоит в оценке эффективности деятельности предприятия. Размер прибыли предприятия в относительных и абсолютных показателях характеризует уровень эффективности его деятельности, возможности перспективного развития и показывает, насколько выгодны, необходимы инвестиции в это предприятие.
Воспроизводственная	Прибыль, которую получает предприятие, является источником расширенного воспроизводства. За счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, осуществляется его производственное и социальное развитие.
Источник доходов бюджетов различных уровней	Она выступает важнейшим источником формирования доходов государства и местных органов власти. Путем взимания установленных законодательством налогов с прибыли предприятий формируются доходные части местных бюджетов и государственного бюджета. Таким образом, прибыль служит важнейшим источником удовлетворения общегосударственных и региональных потребностей.

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника.

Под общим понятием «Прибыль» понимаются самые различные ее виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. В таблице 1.2 приведена более подробная классификация отдельных видов прибыли предприятия:

Таблица 1.2 - Классификация видов прибыли

Классификационный признак	Виды прибыли
1. По способу исчисления	1.1 Экономическая прибыль 1.2 Бухгалтерская прибыль
2. В зависимости от источников происхождения	2.1 Прибыль, заработанная благодаря инициативе 2.2 Прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах («неожиданная» прибыль) 2.3 Прибыль, получение которой возможно благодаря ее признанию общественными институтами (государства, профсоюзы, ассоциации предпринимателей («допускаемая прибыль»))
3. По виду деятельности	3.1 Прибыль от основной деятельности 3.2 Прибыль от инвестиционной деятельности 3.3 Прибыль от финансовой деятельности
4. В зависимости от учета динамики цен	4.1 Номинальная прибыль 4.2 Реальная прибыль
5. По размеру	5.1 Минимальная 5.2 Нормальная 5.3 Целевая 5.4 Максимальная
6. По системе учета издержек	6.1 Маржинальная прибыль 6.2 Итоговая (чистая) прибыль
7. По характеру использования	7.1 Капитализированная прибыль 7.2 Потребленная прибыль 7.3 Нераспределенная прибыль
8. По регулярности формирования	8.1 Регулярная прибыль 8.2 Чрезвычайная прибыль
9. По итоговому результату	9.1 Положительная прибыль 9.2 Отрицательная прибыль (убыток)
10. Согласно бухгалтерскому учету	10.1 Прибыль от продажи 10.2 Прибыль до налогообложения 10.3 Чистая прибыль
11. По характеру налогообложения	11.1 Прибыль, облагаемая налогом по полной ставке 11.2 Прибыль, не подлежащая налогообложению 11.3 Прибыль, облагаемая налогом по льготной ставке
12. Согласно налоговому учету	12.1 Прибыль от реализации 12.2 Прибыль от внереализационных операций

Прибыль является основным оценочным показателем, характеризующим результат деятельности предприятия. Рентабельность определенная как прибыль к выручке является качественным показателем работы предприятия, так как в нем обобщается состояние доходов, расходов, использование различных видов ресурсов, оборачиваемости.

По источникам происхождения в экономической литературе выделяют три вида прибыли: прибыль, заработанная благодаря инициативе,

«Неожиданная» прибыль (прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах); «Допускаемая» прибыль (табл. 1.3) [9].

Таблица 1.3 - Источники происхождения прибыли [9]

Вид прибыли	Факторы происхождения
1. Прибыль, заработанная благодаря инициативе	1. Внедрение инноваций 1.1 Производство нового товара или товара, отличающегося повышенным качеством, приводящие к повышению прибыли за счет роста объема продаж и повышения нормы прибыли. 1.2 Освоение нового рынка: а. увеличение прибыли за счет расширения числа клиентов на национальном рынке и увеличение объема продаж; б. увеличение прибыли за счет завоевания иностранного рынка. 1.3 Внедрение новых методов производства или освоение новых источников сырья и материалов. 1.4 Организационно-управленческие новшества (рост прибыли за счет улучшения управления товарными запасами, НОТ). 2. Прибыль как вознаграждение за риск, т.е. страховая премия компенсации риска за вложение капитала в данное дело. 3. Разумное использование средств, экономия ресурсов. 4. Дальновидная политика в отношении задолженности.
2. Прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах («неожиданные прибыли»)	1. Порожденные характером производственной деятельности. 2. Связанные с экономической конъюнктурой. 3. Возникающие из-за существующей структуры рынка. 4. Возникающие благодаря воздействию инфляции.
3. «Допускаемая» прибыль	1. Прибыль, зависящая в меньшей степени от экономических факторов и в большей степени от решения общественного института или договора между различными инструкциями.

1. Прибыль, заработанная благодаря инициативе, возникает вследствие следующих факторов:

внедрение инноваций, включает в себя:

а) внедрение на рынок «Товара-новинки», который отличается от других подобных товаров, например, повышенным качеством, которое должно привести к увеличению прибыли за счет роста товарооборота и/или за счет увеличения нормы прибыли, если предприятие проводит на рынке стратегию «Снятия сливок»;

б) освоение нового рынка сбыта, которое может осуществляться за счет расширения уже завоеванных рынков либо завоевания нового рынка. Например, если вы осуществляли свою деятельность только на городском

рынке, то это может быть выход на краевой, российский, иностранные рынки. Все зависит от размера и возможностей предприятия;

в) внедрение новых методов производства, торговли. Например, внедрение новых прогрессивных методов продажи, самообслуживание. При данном методе сокращается время на обслуживание одного покупателя, снижаются издержки обращения на оплату труда работников, а следовательно, растет и прибыль;

г) внедрение организационно-управленческих новшеств, когда рост прибыли может быть достигнут, например, за счет улучшения управления товарными запасами (для этого следует оснащать предприятие вычислительной техникой), за счет научной организации труда, расширения круга поставщиков и выбора наиболее оптимальных;

прибыль как вознаграждение за риск, т. е. страховая премия компенсации риска за вложение капитала в данное дело (страхование рисков);

разумное использование средств, экономия ресурсов. Например, оптимизация использования трудовых ресурсов за счет роста показателей фондооснащенности и фондовооруженности, оптимизация товарных запасов;

дальновидная политика в отношении задолженности. Например, для торговых предприятий это может быть использование кредита не только денежного, но и товарного. Однако если в первом случае на решение об использовании кредита влияет в основном только процентная ставка за использование этого кредита, то во втором случае – цена за единицу товара, срок, через который нужно оплачивать товар, и т. д.

2. Прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах («неожиданные прибыли»), включает в себя:

прибыль, порожденную характером производственной деятельности. Например, для предприятий торговли это может быть динамика спроса, на которую влияют одновременно темп прироста населения, эластичность по ценам и доходам, характеризующая различные товары. Также это может

быть повышение фондовооруженности по сравнению с конкурентами;

прибыль, связанную с экономической конъюнктурой. Например, размер предприятия и занимаемая им доля рынка, увеличение покупательского спроса на продаваемый предприятием товар, более широкий ассортимент, чем у конкурентов;

прибыль, возникающую из-за существующей структуры рынка. Например, увеличение доли занимаемого рынка вследствие благоприятных обстоятельств;

прибыли, возникающие благодаря воздействию инфляции. В результате инфляции происходит так называемое “разбухание” прибыли, это очень хорошо наблюдалось после кризиса 1998 г., в частности по товарам, покупаемым за валюту. Положительным это явление назвать нельзя, так как, во-первых, увеличивалась налогооблагаемая база, во-вторых, резко снижалась покупательная способность рубля, что не позволяло восполнять товарные запасы в нужном количестве, несмотря на падение спроса. [16]

3. «Допускаемая» прибыль, т. е. прибыль, зависящая от решения общественного института или договора между различными инстанциями (например, государством, профсоюзами, предприятиями) в большей степени, чем от экономических факторов. Например, навязывание цены производителем оптовому или розничному предприятию (если оно работает напрямую с производителем): в этом случае невозможна конкуренция цен, и норма прибыли у оптовых и розничных покупателей приобретает устойчивый характер. Однако чаще всего институализация связана с вмешательством государства. Это налоговое регулирование в виде предоставления на отдельные виды деятельности льгот и скидок, различные субсидии и дотации и т. д.

Изучив сущность, функции и источники образования прибыли можно переходить к изучению формирования прибыли.

1.2 Порядок формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методика ее анализа

Механизм формирования и использования прибыли определяется законодательным, нормативным путем и зависит от степени развития рыночных отношений в экономике страны и государственного регулирования деятельности предприятия.

В соответствии с изменениями в действующем законодательстве, налоговым кодексом, а также положением по бухгалтерскому учету рассмотрим порядок формирования и использования прибыли торговых предприятий (рис. 1.2):

Валовая прибыль, образуется как разница между выручкой и себестоимостью продаж за анализируемый период [10]:

$$ВП=О - Сст, \quad (1)$$

Первый прибыли – прибыль (убыток) от продажи – рассчитывается как разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами. В торговле они представляют собой сумму издержек обращения:

$$ПП=ВП - ИО, \quad (2)$$

Прибыль от продажи характеризует финансовый результат основной деятельности предприятия торговли по реализации товаров, работ, услуг.

Второй вид прибыли – прибыль (убыток) до налогообложения – рассчитывается по формуле:

$$Пд/н= ПП+ \%к пол- \%к упл+ прД- прРасх+ дох от уч в деят др орг., \quad (3)$$

Состав прочих доходов и расходов представлен в Приложении А и Б.

Третий вид прибыли – чистая прибыль (убыток) отчетного периода – определяется по формуле (1.4):

$$ЧП=Пд/н+ОНА-ОНО-ТНП-ПР \quad (4)$$

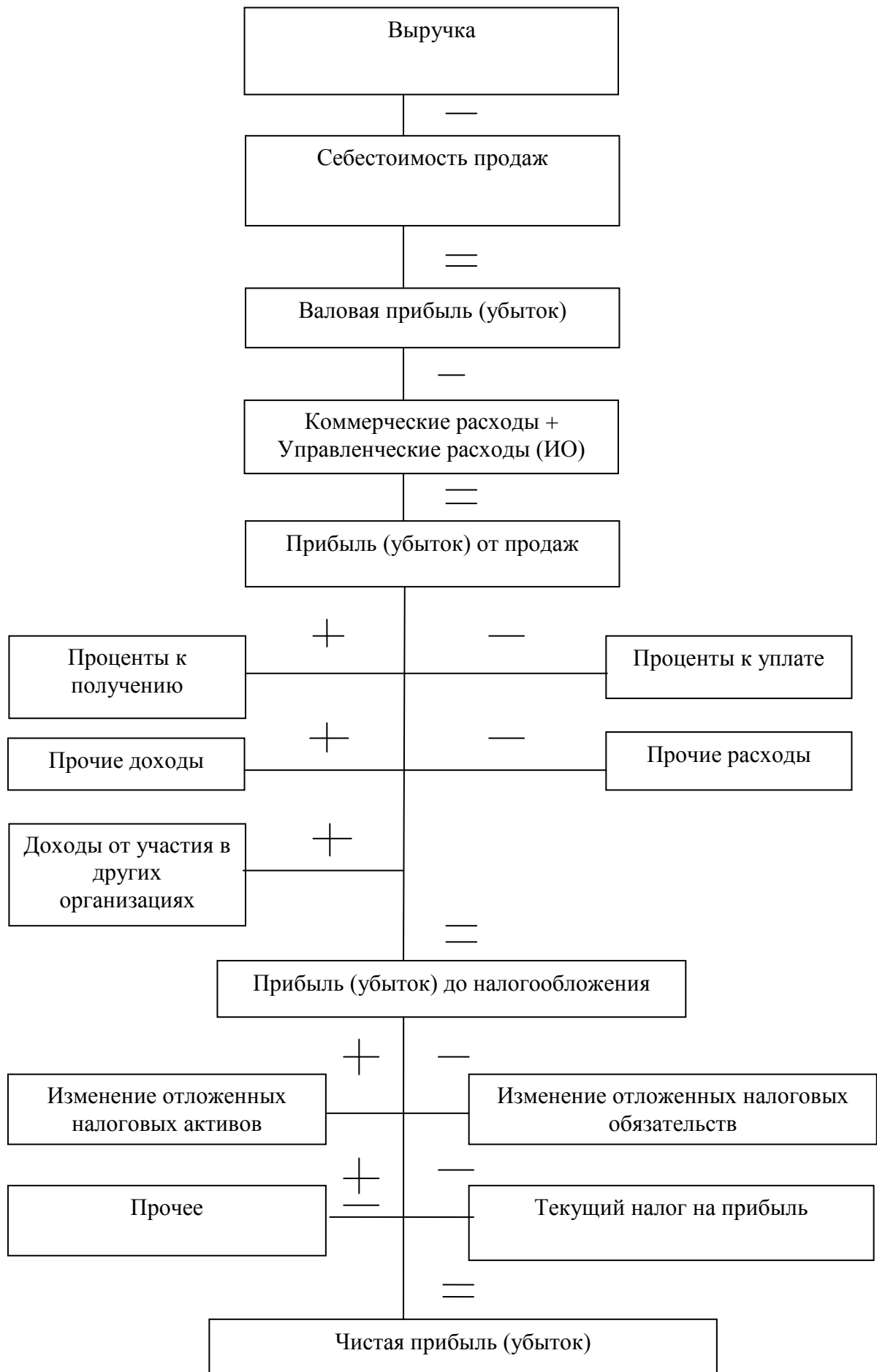


Рисунок 1.2 - Схема формирования прибыли торгового предприятия [10]

где ОНА – изменение отложенных налоговых активов, руб.;

ОНО – изменение отложенных налоговых обязательств, руб.;

ТНП – текущий налог на прибыль, руб.;

ПР – Прочее [9].

Главное требование, которое предъявляется сегодня к системе распределения прибыли, остающейся на предприятии, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воспроизводства на основе установления оптимального соотношения между средствами, направляемыми на потребление и накопление.

Общая схема направления использования чистой прибыли предприятия приведена на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 – Направления использования чистой прибыли предприятия

Капитализированная прибыль – это часть прибыли, которая направляется на дальнейшее производственно-торговое развитие,

увеличивающее стоимость имущества предприятия и долю собственного капитала в источниках формирования имущества. Она направляется: на приобретение основных фондов, их модернизацию, строительство новых объектов; на пополнение собственных оборотных средств; на увеличение или создание резервного фонда, предназначенного для покрытия возможных непредвиденных убытков и потерь; на увеличение собственного уставного капитала и на взносы уставного капитала других предприятий; на приобретение ценных бумаг и т.д.

Потребленная прибыль – это часть прибыли, которая используется: на выплату дивидендов собственникам предприятия; выплаты работникам предприятия, связанные с осуществлением мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению; на прочие цели (на осуществление внутренних и внешних социальных программ).

Целью анализа прибыли предприятия торговли является определение резервов роста на основе оценки достигнутых показателей и факторов, их формирующих, а также оценка эффективности распределения прибыли и ее использования.

Результаты анализа прибыли имеют важное значение, как для самого предприятия, так и для его деловых партнеров, налоговых органов, банков, страховых организаций и т.д.

Исходной информацией для анализа являются данные финансовой отчетности предприятия (форма №2 «Отчет о финансовых результатах», форма №5Ф «Краткий отчет о финансовых результатах»), декларации расчета налогов, данные оперативного бухгалтерского учета и результаты анализа экономических показателей: оборота, доходов, издержек, расходов.

Анализ прибыли проводят по этапам в определенной последовательности (рис. 1.4).

Содержание этапов основного анализа прибыли предприятия торговли приведено в Приложении В.

В таблице 1.3 приведена методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли.

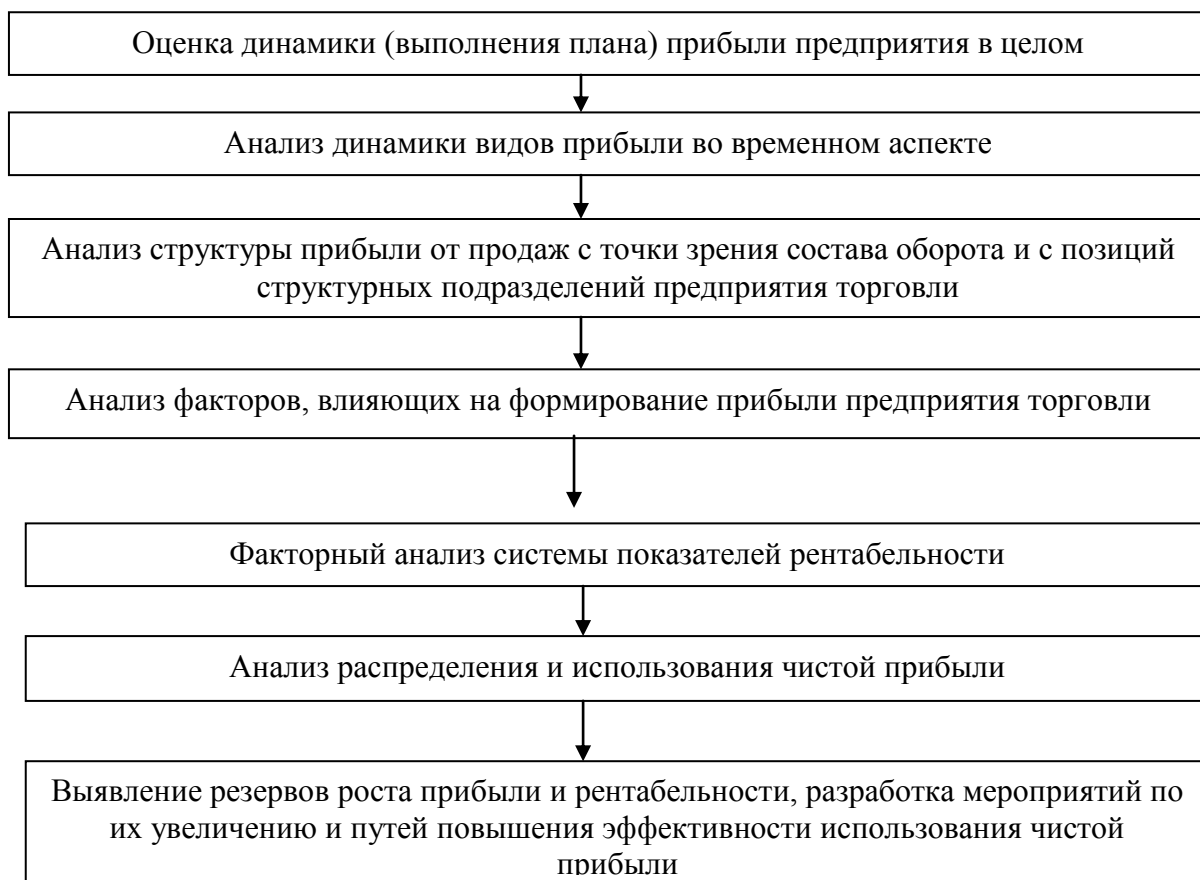


Рисунок 1.4 – Этапы основного анализа прибыли предприятия торговли [10]

Таблица 1.3 - Методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли [30]

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
1. Изменение объема оборота розничной торговли	$(P_1 - P_0) \times R_{\text{П пр}} / 100$
2. Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$(U_{\text{трн1}} - U_{\text{трн0}}) \times P_1 / 100$
3. Изменение уровня издержек обращения	$-(U_{\text{ио1}} - U_{\text{ио0}}) \times P_1 / 100$
4. Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta \text{П пр} = (\text{стр. 1} + 2 + 3)$
5. Изменение размера процентов к получению ($\Delta\% \text{ пол}$)	$\% \text{пол}_1 - \% \text{пол}_0$
6. Изменение размера процентов к уплате ($\Delta\% \text{ уп}$)	$-(\% \text{уп}_1 - \% \text{уп}_0)$
7. Изменение доходов от участия в деятельности других организаций ($\Delta D_{\text{уч}}$)	$D_{\text{уч1}} - D_{\text{уч0}}$
8. Изменение прочих доходов ($\Delta \text{ПД}$)	$\text{ПД}_1 - \text{ПД}_0$
9. Изменение прочих расходов ($\Delta \text{ПР}$)	$-(\text{ПР}_1 - \text{ПР}_0)$

Продолжение таблицы 1.3

10. Итого влияние на прибыль до налогообложения	стр.5 + 6 + 7 + 8 + 9
11. Изменение текущего налога на прибыль ($\Delta Нп$)	$-(Н_{п1} - Н_{п0})$
12. Изменение отложенных налоговых обязательств ($\Delta ОНО$)	$ОНО_1 - ОНО_0$
13. Изменение отложенных налоговых активов ($\Delta ОНА$)	$ОНА_1 - ОНА_0$
14. Итого влияние на чистую прибыль	стр.11 + 12 - 13

Учет всей совокупности рассмотренных факторов позволяет определить основные их них, оказывающие положительное и отрицательное воздействие на прибыль торгового предприятия, и выявить на этой основе в дальнейшем ее развитии резервы повышения прибыли и роста рентабельности [9].

В следующем параграфе рассмотрим систему показателей рентабельности, а также пути их повышения в современных условиях.

1.3 Рентабельность деятельности предприятий торговли: система показателей и пути роста в современных условиях

В условиях рынка абсолютный размер прибыли не позволяет объективно судить о прибыльности предприятия торговли, так как одна и та же сумма прибыли может быть получена при разных масштабах деятельности, использовании разного объема ресурсов и капитала. Поэтому для обобщающей оценки результативности функционирования предприятия используется относительный показатель – рентабельность, увязывающий размер полученной прибыли с масштабами деятельности, затратами и (или) использованными ресурсами.

Именно рентабельность является критерием эффективности работы предприятия торговли, в котором обобщаются и соотносятся все основные финансовые и экономические показатели и ресурсы [10].

Рентабельность всегда рассчитывается как отношение какого-либо вида прибыли к соответствующему показателю: объему оборота, сумме издержек производства и обращения, стоимости основных фондов, величине активов предприятия, сумме собственного капитала и т.д. Поэтому рост рентабельности свидетельствует о повышении прибыльности предпринимательской деятельности, так как темпы роста прибыли выше, чем темпы увеличения объемов производственно – торговой деятельности, затрат и ресурсов, связанных с ее получением.

Значение рентабельности заключается в следующем:

- она является одним из критериев оценки эффективности деятельности предприятия торговли, результативным качественным показателем;
- ее рост означает успешную реализацию целей предпринимательской деятельности собственников предприятия торговли;
- увеличение рентабельности способствует укреплению финансового положения предприятия и росту его финансовой устойчивости, обеспечивая увеличение собственного капитала, усиление конкурентных позиций на рынке и возможности дальнейшего развития;
- повышение рентабельности увеличивает рыночную стоимость предприятия, способствует росту привлекательности бизнеса для потенциальных инвесторов [28].

Рентабельность может исчисляться:

- в %, показывая, какую долю занимает прибыль в соотносимом показателе;
- в стоимостном выражении, характеризуя размер прибыли в рублях на один рубль полученных результатов, вложенных финансовых средств или потребленных ресурсов. В этом случае используется термин «прибыльность».

В экономической литературе рассматривается большое число показателей рентабельности, которые можно объединить в три группы (рис.1.5) [30]

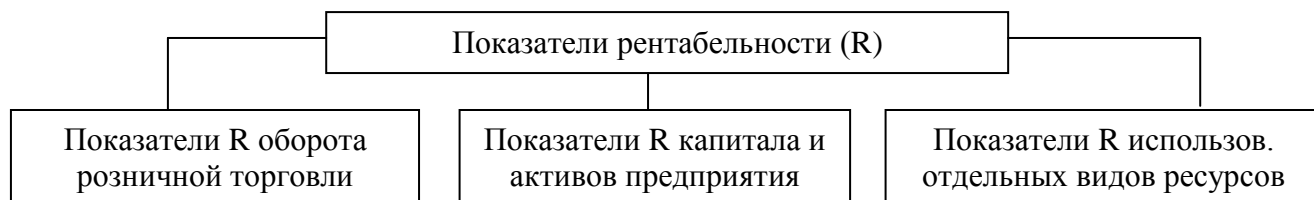


Рисунок 1.5 - Группировка показателей рентабельности деятельности предприятия торговли [30]

Каждая группа показателей рентабельности характеризует эффективность отдельных сторон деятельности предприятия торговли, а в совокупности они позволяют дать объективную оценку его работы с различных позиций.

Первая группа – показатели рентабельности оборота розничной торговли, показывают какую долю занимает прибыль в его объеме.

Рентабельность продаж (операционной деятельности) – характеризует прибыльность основной деятельности предприятия и рассчитывается по формуле (1.6):

$$R_{\text{прод}} = \text{ПП} / \text{Выр.} \times 100; \quad (6)$$

Рентабельность предприятия (общая) – характеризует совокупную эффективность всех видов деятельности предприятия торговли:

$$R_{\text{п}} = \text{Пд/н} / \text{Выр.} \times 100; \quad (7)$$

Чистая (конечная) рентабельность деятельности показывает, какую долю занимает прибыль предприятия, оставшаяся после уплаты всех налоговых платежей, в объеме оборота:

$$R_{\text{ч}} = \text{ЧП} / \text{Выр.} \times 100; \quad (8)$$

На практике именно чистая рентабельность является основным показателем деятельности предприятия торговли, так как характеризует возможности предприятия осуществлять дальнейшее производственное и социальное развитие за счет собственных средств и определяет решение инвесторов о вложении финансовых средств в капитал предприятия.

Вторая группа показателей рентабельности характеризует эффективность использования активов и отдельных видов ресурсов предприятия и представлена рядом показателей (табл. 1.1).

Таблица 1.4 - Показатели рентабельности использования активов и отдельных видов ресурсов торгового предприятия [22]

Показатели	Методика расчета
Рентабельность активов	$R_A = \frac{\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}}{\text{среднегодовая величина активов}} \times 100$
Коэффициент рентабельности активов	$R_{ак} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{средняя величина активов}}$ $R_{ак} = \text{рентабельность продаж} \times \text{оборачиваемость активов}$
Коэффициент рентабельности текущих активов	$R_{та} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднетекучие активы}}$
Рентабельность использования основных фондов	$R_{оф} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость основных средств}}$
Рентабельность использования оборотных средств	$R_{ос} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость оборотных средств}}$
Рентабельность использования производственных ресурсов	$R_{пр} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднегодовая стоимость основных фондов} + \text{среднегодовая стоимость оборотных средств}}$
Рентабельность капитала:	
– рентабельность инвестированного капитала	$R_{ик} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{инвестированный капитал}} \times 100$
– рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал}} \times 100$
– рентабельность общего капитала	$R_{ок} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{собственный капитал} + \text{долгосрочные займы}} \times 100$
– рентабельность долгосрочного капитала	$R_{лк} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{долгосрочный капитал}} \times 100$

Продолжение таблицы 1.4

Показатели	Методика расчета
Рентабельность Инвестиций	$R_{и} = \frac{\text{прибыль}}{\text{средняя величина собственного капитала} + \text{средняя величина долгосрочных обязательств}} \times 100$
Рентабельность использования трудовых ресурсов	$R_{тр} = \frac{\text{прибыль}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ $R_{тр} = \frac{\text{прибыль от продаж}}{\text{среднесписочная численность торгово - оперативного персонала}}$ $R_{тр} = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{среднесписочная численность работников}}$ $R_{тр} = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{среднесписочная численность работников}}$
Комплексный показатель рентабельности	$ROE = \frac{\text{чистая прибыль}}{\text{объем продаж}} \times \frac{\text{объем продаж}}{\text{активы}} \times \frac{\text{активы}}{\text{собственный капи}}$

Третья группа показателей рентабельности характеризует эффективность текущих затрат ($R_{\text{тек.зат.}}$) и рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{\text{тек.зат.}} = \frac{\text{Ппр}}{\text{ИО}} \times 100, \quad (9)$$

где Ппр – прибыль от продаж, тыс. руб.; ИО – сумма издержек обращения, тыс. руб.

Данный показатель характеризует эффективность текущих затрат живого и овеществленного труда, т. е. эффективность использования вложенных средств.

Наряду с показателями товарооборота, основных и оборотных средств, издержек обращения, для расчета уровня рентабельности используют и другие показатели, например, торговую площадь и др. Отношение прибыли от продаж к величине торговой площади дает следующий показатель рентабельности:

$$U_p = \frac{\text{Ппр}}{S} \times 100, \quad (10)$$

где $S_{\text{торг}}$ – торговая площадь, м^2 .

Пути повышения прибыли и рентабельности предприятия являются одной из основных задач, которая стоит перед руководством любого торгового предприятия. В настоящее время существует множество экономических теорий, которые позволяют дать теоретическую оценку будущей прибыли торговой компании, но на практике дела обстоят далеко не так просто. Несмотря на многие недостатки, многие торговые компании в настоящее время стараются планировать свою деятельность, благодаря чему они могут адекватно оценивать свои расходы и доходы.

Одним из методов повышения прибыльности и рентабельности торговой компании является снижение расходов, связанных с реализацией продукции.

Еще одним путем повышения прибыли и рентабельности торговой компании может стать кадровая политика предприятия. В настоящее время многие предприниматели предпочитают нанимать высококвалифицированных специалистов, которые могут работать на нескольких должностях, кроме того, различные компании применяют все более совершенные методы стимулирования труда, а также направляют своих работников на курсы переподготовки.

Также в последнее время все чаще отечественные предприниматели стремятся ввести более совершенную механизацию труда, которая позволяет получить, реализовать качественный продукт при небольших издержках.

Рассмотрев теоретические аспекты формирования и распределения прибыли торгового предприятия, осуществим анализ показателей, влияющих на прибыль, во второй главе работы.

2 Анализ основных показателей, определяющих прибыль исследуемого торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы

Торговое предприятие принадлежит индивидуальному предпринимателю Исаеву Расим Паша Оглы, зарегистрированному 3 августа 2010 г. регистратором Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы № 23 по Красноярскому краю.

Отличительные особенности от других организационно-правовых форм собственности:

- относительная простая и короткая процедура регистрации;
- отсутствие Уставного Капитала;
- не требуется юридический адрес (государственная регистрация ИП осуществляется по месту постоянного жительства);
- не обязаны (но имеют право) открывать расчетные счета в банках;
- упрощенная форма учета хозяйственных операций и освобождение от ряда налогов, которыми облагаются юридические лица.

Основными видами деятельности предприятия являются:

- Розничная торговля непродовольственными товарами.
- Оказание рекламных и информационных услуг, изготовление различных видов рекламной продукции.
- Оказание консалтинговых, маркетинговых, коммерчески-посреднических услуг, организация и проведение ярмарок, выставок-продаж, выставок-показов по различной тематике.
- Оказание консультационных услуг, в том числе в области программного обеспечения.
- Осуществление любой хозяйственной деятельности, незапрещённой действующим законодательством.

Основным видом деятельности ИП Исаев Расим Паша Оглы является реализация населению овощи и фруктов.

ИП Исаев Расим Паша Оглы имеет круглую печать со своим наименованием, штамп, свой фирменный знак.

Общая характеристика торгового предприятия приведена в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Общая характеристика торгового предприятия

Наименование предприятия	ИП Исаев Расим Паша Оглы
Юридический адрес	Россия, Красноярский край, Емельяновский район, п. Солонцы, ул Новая 1
Организационно-правовая форма	Индивидуальный предприниматель
Основные поставщики	ООО «РМС», ИП Мухамедов Р.А.
Основные конкуренты	Торговые предприятия «Медея», «Мегами», ИП Макарчук В.В.
Основные покупатели	Население с любым уровнем доходов
Торговая площадь	131 кв.м.
Форма обслуживания	Самообслуживание
Система налогообложения	ЕНВД
Режим работы	ежедневно, с 9.00 до 20.00 без перерыва на обед

Отношения работника и предприятия, возникшие на основе трудового договора контракта, регулируются законодательством РФ о труде. Формы, системы и размер оплаты труда работников предприятия, а также другие виды их доходов устанавливаются в соответствии с действующим законодательством и результатами хозяйственной деятельности предприятия. Предприятие обеспечивает гарантированный законом минимальный размер оплаты труда, условия труда, и меры социальной защиты работников.

Система управления торговой организацией, т.е. его организационная структура – это целостная система, специально разработанная таким образом, чтобы работники могли наиболее эффективно добиваться поставленных перед ними целей. Разработка конкретной организационной структуры предполагает создание сети, по которой проходят управленческие решения, осуществляется информационная связь различных уровней управления и контроль за выполнением решений.

Как видно, магазин имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация (рис. 2.1).

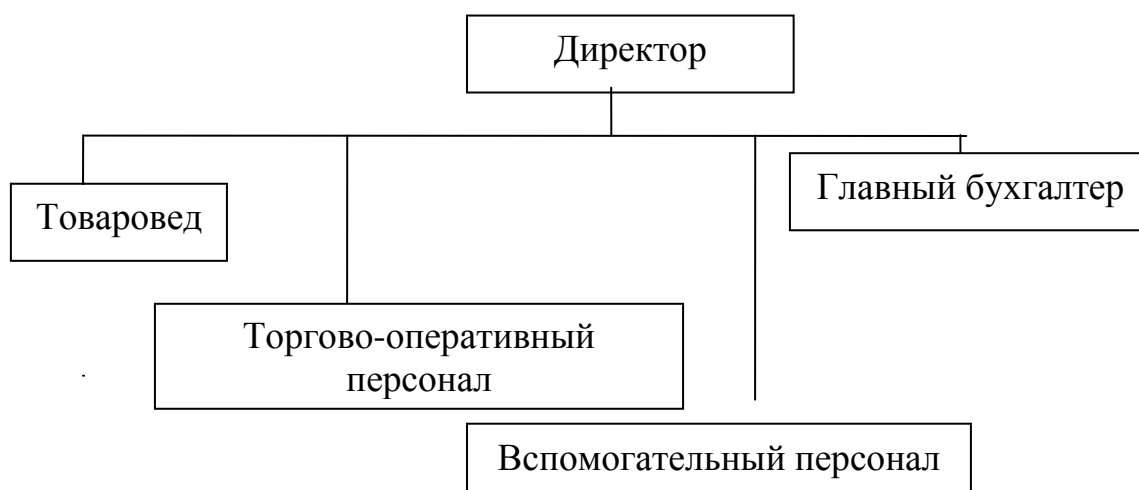


Рисунок 2.1- Организационная структура ИП Исаев Расим Паша Оглы.

Таким образом, организационная структура ИП Исаев Расим Паша Оглы представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях и обеспечивающих функционирование и развитие организации как единого целого.

Проведем анализ основных экономических показателей деятельности ИП Исаев Расим Паша Оглы за два года (табл.2.2)

Таблица 2.2 - Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы за 2017-2018 гг.

Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Оборот розничной торговли без НДС	тыс. руб.	42011	46251	4240	110,09
Торговая площадь	м2	131	131	0	100,00
Оборот розничной торговли на 1 кв.м. торговой площади	тыс.руб/м2	320,7	353,1	32,4	110,09
Численность работников, всего	чел	8	8	0	100,00
В т.ч. работников ТОП	чел	4	4	0	100,00
Производительность труда одного работника	тыс.руб/чел	5251,4	5781,4	530,0	110,09

Продолжение таблицы 2.2

Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Производительность труда одного работника ТОП	тыс.руб/чел	10502,8	11562,8	1060,0	110,09
Фонд заработной платы					
сумма	тыс.руб	2219	2312	93,0	104,19
уровень	%	5,28	5,00	-0,28	X
Среднемесячная заработная плата одного работника	тыс.руб	23,11	24,08	0,97	104,19
Средняя стоимость основных фондов	тыс.руб	548,5	500,0	-48,5	91,16
Фондоотдача	тыс.руб/1 руб	76,59	92,50	15,91	120,77
Фондовооруженность труда одного работника	тыс.руб/чел	68,56	62,50	-6,06	91,16
Коэффициент эффективности использования основных фондов	тыс.руб/1руб	5,91	7,14	1,23	120,79
Средняя стоимость оборотных средств	тыс.руб	6258,5	6972,0	713,5	111,40
Время обращения оборотных средств	дни	53,63	54,27	0,64	101,19
Скорость обращения оборотных средств	обороты	6,713	6,634	-0,079	98,83
Коэффициент рентабельности оборотных средств	тыс. руб./ 1 руб. ОС	0,52	0,51	-0,01	98,84
Себестоимость проданных товаров	тыс.руб.	30030	34014	3984,0	113,27
Валовая прибыль					
сумма	тыс. руб.	11981	12237	256,0	102,14
уровень	%	28,52	26,46	-2,06	
Издержки обращения					
сумма	тыс. руб.	7470	7999	529,0	107,08
уровень	%	17,78	17,29	-0,49	
Прибыль от продаж					
сумма	тыс. руб.	4511	4238	-273,0	93,95
рентабельность продаж	%	10,74	9,16	-1,57	
Проценты к получению	тыс. руб.				
Проценты к уплате	тыс. руб.				
Прочие доходы	тыс. руб.	42	115	73	273,81
Прочие расходы	тыс. руб.	1217	687	-530	56,45

Окончание таблицы 2.2

Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Прибыль до налогообложения					
сумма	тыс.руб	3336	3666	330	109,89
рентабельность предприятия	%	7,94	7,93	-0,01	
ЕНВД	тыс.руб.	92	94	2	102,17
Чистая прибыль	тыс. руб.	3244	3572	328	110,11
Рентабельность конечной деятельности	%	7,72	7,72	0,00	

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ИП Исаев Расим Паша Оглы, как в 2017, так и в 2018 году, что выражается в увеличении прибыли, полученной предприятием.

Основным показателем, характеризующим деятельность торгового предприятия, является оборот розничной торговли. Каждое предприятие стремится к увеличению оборота розничной торговли, т.к. увеличение объема оборота приводит к уменьшению уровня издержек обращения, к увеличению прибыли. Оборот розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы в своем развитии имеет положительную динамику. За 2017г. он составлял 42011 тыс. руб., а за 2018г - 46251 тыс. руб., таким образом, за рассматриваемый период оборот розничной торговли вырос на 4240 тыс. руб., что в относительном выражении составило почти 10,09%. Данную тенденцию следует относить к разряду положительных.

За два года численность работников ИП Исаев Расим Паша Оглы не изменилась. Эффективность работы коллектива предприятия определяется таким показателем как производительность труда одного работника. Производительность труда – это объем работы выполненной одним работником за определенный промежуток времени. Зная, что оборот розничной торговли увеличился, а численность работников не изменилась, справедливо ожидать увеличение производительности труда одного

работника на тот же процент что и оборот розничной торговли т.е. на 10,09% или 530 тыс.руб./чел. – в абсолютном выражении.

Рост производительности труда обусловил возможность увеличения фонда заработной платы. Так за 2017 г. фонд заработной платы составлял 2219 тыс. руб., а за 2018 г. - 2312 тыс. руб., т.е. показатель вырос на 93,0 тыс. руб., или на 4,19%. Среднемесячная заработная плата одного работника на предприятии за год выросла на 4,19 % или на 0,97 тыс. руб.

В 2018 году снизилась средняя стоимость основных фондов на 8,84% и составила 500,0 тыс. руб. Фондоотдача, характеризующая величину оборота, приходящуюся на 1 руб. основных фондов в отчетном году выросла на 20,77% и составила 15,91 тыс. руб./1 руб. основных фондов, что, главным образом свидетельствует о том, что оборот растет более быстрыми темпами, чем вложения в основные фонды, и что рубль вложения в основные фонды в отчетном периоде «оборачивает» большую товарную массу, чем в прошлом году, что оценивается положительно.

Фондовооруженность, которая характеризуется стоимостью основных фондов в расчете на одного работника имела отрицательную динамику развития. В отчетном году этот коэффициент упал по сравнению с предшествующим показателем на 6,06 тыс. руб. на человека. Снижение фондовооруженности на предприятии может привести к падению производительности труда.

Среднегодовая сумма оборотных средств в отчетном году составила 6972 тыс.руб., что больше прошлого показателя на 11,40%. Время обращения оборотных средств в отчетном периоде замедлилось на 0,64 дня и составило 54,27 дней. Это отрицательный момент в работе предприятия, способствующий вовлечению оборотных средств.

Формирование прибыли от продаж, имеет отрицательную динамику. Так в отчетном году рассматриваемый показатель упал на 6,05%. Прибыль от продаж имеет тенденцию к снижению - сумма прибыли от продаж по сравнению с прошлым годом уменьшилась на 273 тыс. руб., а рентабельность

продаж снизилась на 1,57 %, что заслуживает отрицательной оценки.

Однако при рассмотрении чистой прибыли наблюдается позитивная динамика. Благодаря росту прочих доходов на 173,81% и снижению прочих расходов на 43,55%, чистая прибыль выросла на 328 тыс. руб. или на 10,11%, при этом рентабельность конечной деятельности осталась неизменной и составила 7,72%.

Далее проанализируем состав и структуру оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы.

2.2 Анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы

На формирование доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы оказывает непосредственное влияние оборот розничной торговли, поэтому изначально рассмотрим динамику этого экономического показателя за последние 5 лет (табл. 2.3).

Таблица 2.3 - Анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы за 2014-2018 гг.

Годы	Оборот розничной торговли в действующих ценах	Индексы цен		Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах (к базисному году)	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		цепные	базисные				цепные	базисные
2014	22101	1,0	1,0	22101				
2015	27412	1,12	1,12	24475,0	2374,0	2374,0	110,74	110,74
2016	36541	1,052	1,178	31013,2	8912,2	6538,2	126,71	140,32
2017	42011	1,032	1,216	34548,5	12447,5	3535,3	111,40	156,32
2018	46251	1,048	1,274	36303,8	14202,8	1755,2	105,08	164,26

Согласно анализу оборот розничной торговли продовольственными товарами в отчетном году в сопоставимых ценах составил 36303,8 тыс. руб.,

что выше величины объема оборота розничной торговли продуктами питания в сопоставимых ценах прошлого года на 1755,2 тыс. руб. или 5,08%. В сравнении с базисным 2014 годом величина оборота розничной торговли продуктами питания в действующих ценах за 2018 год выше на 14202,8 тыс. руб. или 64,26%.

Рост оборота розничной торговли торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы оценивается положительно.

В ходе дальнейшего анализа в таблице 2.4 рассмотрим изменение оборота розничной торговли предприятия в разрезе кварталов.

Таблица 2.4 - Анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы по кварталам 2017-2018 гг.

Кварталы	ОРТ, тыс.руб.		Темп роста, %	Удельный вес к итогу, %		
	2017 год	2018 год		2017 год	2018 год	отклонение (+,-)
1 квартал	9910	10541	106,36	23,59	22,79	-0,80
2 квартал	11095	11794	106,30	26,41	25,5	-0,91
3 квартал	10045	11433	113,82	23,91	24,72	0,81
4 квартал	10961	12483	113,89	26,09	26,99	0,90
Итого год	42011	46251	110,09	100	100	X

Проанализировав оборот розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы по кварталам, можно отметить, что значительных отклонений в квартальной структуре оборота не происходило: оборот 1 и 2 кварталов составляет 22,79 – 25,5%, от общего объема, для 3-его квартала доля равна 23,91% в прошлом периоде и 24,72% в отчетном. При этом удельный вес объема продаж в четвертом квартале максимальный – около 27%.

Рост продаж оборота розничной торговли в ИП Исаев Расим Паша Оглы происходит в каждом квартале: в 1-ом на 6,36%, во 2-ом на 6,30%, в 3-ем на 13,82%, в 4-ом на 13,89%.

Оценим равномерность развития оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы (табл. 2.5).

Таблица 2.5 – Данные для расчета коэффициента равномерности развития оборота за отчетный период по кварталам в ИП Исаев Расим Паша Оглы

Кварталы	Темп изменения, %	$xi - \bar{x}$, %	$(xi - \bar{x})^2$, %
1 квартал	106,36	-3,73	13,94
2 квартал	106,30	-3,79	14,39
3 квартал	113,82	3,73	13,91
4 квартал	113,89	3,80	14,42
Итого год	110,09		56,66

$$\frac{(X - \bar{X})^2}{n} \sigma = \sqrt{\frac{(xi - x)}{n}}; \quad \sigma = \sqrt{\frac{56,66}{4}} = 3,76(\%)$$

Таким образом, индивидуальное значение темпов изменения квартальных объемов оборота розничной торговли отклоняется от среднего показателя по всему предприятию за год в пределах $\pm 3,76\%$.

Рассчитаем коэффициент вариации:

$$V = \frac{3,76}{110,09} \times 100 = 3,42(\%)$$

Темп изменения квартального оборота розничной торговли предприятия в отчетном году варьируется по периодам несущественно, а именно на 3,42% от среднего значения.

Рассчитаем коэффициент равномерности:

$$K_p = 100 - 3,42 = 96,58 (\%).$$

В ИП Исаев Расим Паша Оглы наблюдается равномерное развитие продаж во временном аспекте, поскольку коэффициент равномерности больше 95%.

Далее, проведем анализ сезонности продаж за 3 года в ИП Исаев Расим Паша Оглы по кварталам, и определим индекс сезонности каждого года (табл. 2.6).

Таблица 2.6 - Расчет сезонности продаж торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы по кварталам за 3 года, тыс.руб.

Кварталы	Годы			Среднеквартальное значение	Индекс сезонности, %
	2016	2017	2018		
1	8451	9910	10541	9634	92,63
2	8820	11095	11794	10570	101,63
3	9890	10045	11433	10456	100,54

Продолжение таблицы 2.6

Кварталы	Годы			Среднеквартальное значение	Индекс сезонности, %
	2016	2017	2018		
4	9380	10961	12483	10941	105,20
Итого год	36541	42011	46251	10400	x

Рассчитанные индексы сезонности свидетельствуют о незначительном характере сезонности в данном предприятии. Наибольшая сезонность продаж наблюдается в четвертом квартале (105,20%), а наименьшая в первом (92,63%).

В таблице 2.7 рассмотрим структуру оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы г. Красноярска в разрезе ассортиментных позиций.

Таблица 2.7 – Анализ оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы в ассортиментном разрезе за 2017-2018 гг.

Товарные группы	2017 год		2018 год				Отклонение (+;-)			Темп изм., %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	индекс цен	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.
Клубнеплоды (картофель)	3360,9	8	3237,6	1,048	3089,3	7	-	-271,6	-1,0	96,33	91,92
Корнеплоды (морковь, свекла, редис)	4873,3	11,6	4301,3		4104,3	9,3	-	-768,9	-2,3	88,26	84,22
Тыквенные (огурцы, кабачки, арбузы, дыни)	4453,2	10,6	5180,1		4942,9	11,2	726,9	489,7	0,6	116,32	111,00
Томатные (помидоры, баклажаны, перец)	4915,3	11,7	6336,4		6046,2	13,7	1421,1	1130,9	2,0	128,91	123,01
Капустные овощи	5461,4	13	6151,4		5869,6	13,3	690,0	408,2	0,3	112,63	107,47

Продолжение таблицы 2.7

Товарные группы	2017 год		2018 год				Отклонение (+,-)			Темп изм., %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	индекс цен	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.
Цитрусовые	3823,0	9,1	3283,8		3133,4	7,1	539,2	-689,6	-2,0	85,90	81,96
Косточковые фрукты (вишня, черешня, абрикос, персик)	3318,9	7,9	4486,3		4280,9	9,7	1167,5	962,0	1,8	135,18	128,99
Яблоки, груши	7688,0	18,3	8556,4		8164,5	18,5	868,4	476,5	0,2	111,30	106,20
Прочие	4117,1	9,8	9018,9		4501,5	10,2	600,5	384,5	0,4	114,59	109,34
Итого	42011	100	46251		44132,6	100	4240,0	2121,6	0,0	110,09	105,05

Согласно данным таблицы 2.7 следует, что наибольший объем оборота розничной торговли приходится на группу «Яблоки, груши», что вызвано высоким покупательским спросом данных видов фруктов. Доля данной группы в общем объеме оборота составляет 18,5% в 2018 году. Продажа товаров группы «Томатные овощи» занимает второе место в продовольственной структуре оборота розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы. Удельный вес группы в общем объеме оборота составил в отчетном году 13,7%. Весомое значение в обороте приходится на товары повседневного спроса, относящиеся к группам «Капустные овощи», «Тыквенные овощи» и другие. Наименьшую долю в структуре оборота ИП Исаев Расим Паша Оглы в отчетном году имеют продажи по группе «Клубнеплоды» (7%), что вызвано узким ассортиментом данной товарной группы и низкими ценами на эти товары.

Выявить основные изменения в товарной структуре оборота и оценить влияния этих изменений на общий размер оборота позволяет анализ структурных сдвигов в общем объеме оборота розничной торговли, для чего рассчитаем коэффициент абсолютных структурных сдвигов в ИП Исаев

Расим Паша Оглы (табл. 2.8).

Таблица 2.8 – Расчет коэффициента структурных сдвигов в обороте розничной торговли предприятия в отчетном периоде, %

Товарные группы	Структура ОРТ		$F_i^1 - F_i^0$	$(F_i^1 - F_i^0)^2$
	Прошлый год F_i^0	Отчетный год F_i^1		
Клубнеплоды (картофель)	8	7	-1,0	1,00
Корнеплоды (морковь, свекла, редис)	11,6	9,3	-2,3	5,29
Тыквенные (огурцы, кабачки, арбузы, дыни)	10,6	11,2	0,6	0,36
Томатные (помидоры, баклажаны, перец)	11,7	13,7	2,0	4,00
Капустные овощи	13	13,3	0,3	0,09
Цитрусовые	9,1	7,1	-2,0	4,00
Косточковые фрукты (вишня, черешня, абрикос, персик)	7,9	9,7	1,8	3,24
Яблоки, груши	18,3	18,5	0,2	0,04
Прочие	9,8	10,2	0,4	0,16
Итого	100	100		18,18

Коэффициент абсолютных структурных сдвигов в обороте составит:

$$K_{стр.сдв.} = \sqrt{\frac{18,18}{9}} = 1,42(\%)$$

Таким образом, среднее колебание в удельных весах оборота розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы по отдельным группам в общем его объеме составляет 1,42%, что можно оценить положительно, так как структура ассортимента практически не изменилась.

Осуществим расчет влияния на изменение объема розничного товарооборота ИП Исаев Расим Паша Оглы в отчетном периоде различных групп факторов: изменения цен и физического объема продаж; численности работников и их производительности труда.

Определим влияние цен на динамику оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы (табл. 2.9).

Таблица 2.9 - Анализ влияния цен и физического объема продаж на изменение оборота предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы в 2018 году

Годы	Оборот розничной торговли			Абсолютный прирост (снижение) за год			Темпы роста (снижения) %	
	в действующих ценах	индекс цен	в сопоставимых ценах	Всего	в том числе за счет изменения		в действующих ценах	в сопоставимых ценах
					физического объема оборота	роста цен		
2017	42011							
2018	46251	1,048	44132,6	4240,0	2121,6	2118,4	110,09	105,05

Анализ таблицы 2.9 свидетельствовал о том, что рост оборота розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы по сравнению с предшествующим годом произошел за счет роста цен на овощи и фрукты, что дало прирост оборота розничной торговли на 2118,4 тыс. руб. За счет увеличения физических объемов показатель предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы вырос на 2121,6 тыс. руб. Полученная динамика – положительная.

Анализ формирования доходов предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы начинается с оценки их состава и структуры (табл. 2.10).

Таблица 2.10 - Анализ состава и структуры доходов предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы за анализируемый период

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+;-)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
Доходы всего, в т. ч.:	12023	100	12352	100	329	-	102,74
– валовая прибыль	11981	99,65	12237	99,07	256	-0,58	102,14
– прочие доходы	42	0,35	115	0,93	73	0,58	273,81

В состав доходов предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы входит валовая прибыль и прочие доходы. Сумма валовой прибыли предприятия

увеличилась на 256 тыс.руб. по сравнению с 2017 годом и составила 12237 тыс.руб., рост произошел за счет увеличения торговых надбавок, физического объема продаж.

Сумма прочих доходов в 2018 году в абсолютном выражении в ИП Исаев Расим Паша Оглы увеличилась на 73 тыс.руб., а в относительном – на 173,81%.

В исследуемых годах в торговом предприятии ИП Исаев Расим Паша Оглы отсутствовали такие статьи доходов, как проценты к получению и доходы от участия в других организациях.

Подробнее проанализируем прочие доходы в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Анализ прочих доходов предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы по составу и структуре за анализируемый период

Показатели	Прошлый год		Отчетный год		Отклонение (+, -) по		Темп изменения %
	сумма, тыс.руб	уд.вес, %	сумма, тыс.руб	уд.вес, %	сумме, тыс.руб	уд.весу, %	
Прочие доходы, всего	42	100,00	115	100,00	73	-	273,81
- неустойка полученная предприятием за нарушение договоров	26	61,90	91	79,13	65	17,23	350,00
- доходы от сдачи свободных площадей в субаренду	18	42,83	24	20,87	6	-21,96	133,33

Анализ прочих доходов показывает, что в отчетном периоде в общем объеме прочих доходов предприятия 79,13% составляли поступления связанные с неустойкой, полученной предприятием за нарушение договоров. В динамике наблюдается увеличение суммы поступлений, связанных с неустойкой, полученной предприятием за нарушение договоров, а по удельному весу увеличение на 17,23%. Общая сумма прочих доходов увеличивается в сумме 73 тыс. руб. или 173,81%, что оценивается положительно.

Исследуем динамику валовой прибыли по предприятию (табл. 2.12).

Таблица 2.12 - Анализ динамики валовой прибыли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы за 2014-2018 гг.

Показатели	Единицы измерения	Годы					Темп изменения к 2014 году, %
		2014	2015	2016	2017	2018	
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	22101	27412	36541	42011	46251	209,27
Средний уровень торговой надбавки	%	48,67	48,98	46,25	39,90	35,98	X
Валовая прибыль: – сумма	тыс. руб.	7235	9012	11555	11981	12237	169,14
– уровень	%	32,74	32,88	31,62	28,52	26,46	X

Оборот розничной торговли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы в динамике увеличился более чем в два раза за пять последних лет, что свидетельствует о положительной динамике. Сумма валовой прибыли, как и оборот розничной торговли, также возросла, но в меньшей степени – на 69,14%, из-за увеличения и сокращения уровней торговых надбавок.

Проанализируем валовую прибыль предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы в разрезе товарных групп (табл. 2.13).

Анализируя валовую прибыль торгового предприятия в разрезе товарных групп наблюдаем следующую ситуацию: уровень торговой надбавки в целом в отчетном году по сравнению с предыдущим снизился. Наибольший уровень торговой надбавки приходится на томатные овощи, его уровень за анализируемый период снизился на 15% и составил 54% в отчетном году. После уровня торговой надбавки на томатные овощи следует уровень торговой надбавки яблок и груш, который составил в отчетном году 43%. Падение торговой надбавки вызвало снижения валовой прибыли, так как является одним из факторов формирования валовой прибыли.

Таблица 2.13 – Анализ валовой прибыли предприятия в разрезе товарных групп за анализируемый период

Товарные группы	Оборот розничной торговли, тыс.руб.		Структура оборота розничной торговли, %		Сумма валовой прибыли, тыс. руб.		Уровень валовой прибыли, %		Уровень торговой наценки, %		Отклонение валовой прибыли по	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год	Сумме, тыс.руб.	Уровню, %
Клубнеплоды (картофель)	3360,9	3237,6	8	7,0	627,4	587,4	18,67	18,14	23	22	-40	- 0,52
Корнеплоды (морковь, свекла, редис)	4873,3	4301,3	11,6	9,3	756,4	606,3	15,52	14,10	18	16	-150,1	- 1,43
Тыквенные (огурцы, кабачки, арбузы, дыни)	4453,2	5180,1	10,6	11,2	1499,8	1505,6	33,68	29,07	51	41	5,8	- 4,61
Томатные (помидоры, баклажаны, перец)	4915,3	6336,4	11,7	13,7	1999,4	2212,2	40,68	34,91	69	54	212,8	- 5,76
Капустные овощи	5461,4	6151,4	13	13,3	1589,7	1606,6	29,11	26,12	41	35	16,9	- 2,99
Цитрусовые	3823,0	3283,8	9,1	7,1	545,6	501,4	14,27	15,27	17	18	-44,2	1,00
Яблоки, груши	3318,9	4486,3	7,9	9,7	1265	1341,3	38,12	29,90	62	43	76,3	- 8,22
Косточковые фрукты (вишня, черешня, абрикос, персик)	7688,0	8556,4	18,3	18,5	2287,6	2499,9	29,76	29,22	42	41	212,3	- 0,54
Прочие	4117,1	4717,6	9,8	10,2	1410,1	1376,3	34,25	29,17	52	41	-33,8	- 5,08
Итого	42011,0	46251,0	100	100,0	11981	12237	28,52	26,46	39,90	35,98	256	- 2,06

На размер валовой прибыли оказали прямое влияние следующие факторы:

- изменение объема оборота розничной торговли
- изменение структуры оборота розничной торговли
- изменение уровня реализованных торговых надбавок.

Далее оценим влияние ряда факторов на объем валовой прибыли предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы.

Определим влияние изменения структуры оборота розничной торговли на средний уровень и сумму валовой прибыли ИП Исаев Расим Паша Оглы (табл. 2.14).

Таблица 2.14 – Расчет влияния изменения структуры оборота розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы на сумму и уровень валовой прибыли в отчетном году, %

Товарные группы	Структура оборота			Уровень валовой прибыли 2017 года	Процентные числа, %%
	2017 год	2018 год	отклонение (+;-)		
Клубнеплоды (картофель)	8	7,0	-1,00	18,67	-18,67
Корнеплоды (морковь, свекла, редис)	11,6	9,3	-2,30	15,52	-35,70
Тыквенные (огурцы, кабачки, арбузы, дыни)	10,6	11,2	0,60	33,68	20,21
Томатные (помидоры, баклажаны, перец)	11,7	13,7	2,00	40,68	81,35
Капустные овощи	13	13,3	0,30	29,11	8,73
Цитрусовые	9,1	7,1	-2,00	14,27	-28,54
Яблоки, груши	7,9	9,7	1,80	38,12	68,61
Косточковые фрукты (вишня, черешня, абрикос, персик)	18,3	18,5	0,20	29,76	5,95
Прочие	9,8	10,2	0,40	34,25	13,70
Итого	100	100,0			115,64

На основе проведенных расчетов (табл. 2.14) процентных чисел определим изменение уровня и суммы валовой прибыли за счет изменения структуры оборота:

$$\Delta Y_{\text{ВП}} = \frac{115,64}{100} = 1,1564 (\%)$$

$$\Delta \text{ВП} = \frac{1,1564 \times 46251}{100} = 534,85 (\text{тыс.руб.})$$

Таким образом, в отчетном периоде наблюдалось положительное влияние структуры оборота розничной торговли на изменение изучаемого показателя: за счет данного фактора валовая прибыль выросла на 534,85 тыс. руб., при этом ее уровень увеличился на 1,1564%.

Для того, чтобы более наглядно отобразить результаты анализа валовой прибыли, следует рассчитать влияние каждого фактора на сумму валовой прибыли. Результаты оформим в таблицу 2.15.

Таблица 2.15 - Сводная таблица влияния факторов на сумму и уровень валовой прибыли торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы

Факторы	Влияние на сумму валовой прибыли		
	Расчет	Размер влияния на сумму, тыс.руб.	Уровень, %
Изменение объема оборота розничной торговли	$\frac{(46251 - 42011) \times 28,52}{100}$	1209,25	-
В т.ч. за счет роста цен	$2118,4 \times 28,52 / 100$	604,17	
За счет роста физического объема продаж	$2121,6 \times 28,52 / 100$	605,08	
Изменение уровня валовой прибыли в том числе:	$46251 \times (26,46 - 28,52) / 100$	-953,25	-2,06
- за счет изменения структуры оборота	$\frac{1,1564 \times 46251}{100}$	534,85	1,1564
- за счет изменения уровня торговой надбавки		-1488,1	-3,2165
Итого влияние	$1209,25 - 953,25$	256,0	-2,06

Как видно по данным табл. 2.15, положительное влияние на увеличение валовой прибыли за анализируемый период оказал рост объема реализации: за счет данного фактора сумма валовой прибыли увеличилась на 1209,25 тыс. руб.

Отрицательное влияние на динамику суммы реализованных торговых надбавок оказал уровень валовой прибыли: его падение на 2,06% обусловило снижение суммы валовой прибыли на 953,25 тыс. руб.

Увеличение в структуре оборота розничной торговли доли товарных групп с более высоким уровнем торговых надбавок обеспечило повышение среднего уровня валовой прибыли на 1,1564 %, что в сумме составило 534,85 тыс. руб.

Таким образом, основное влияние на увеличение суммы валовой прибыли в отчетном году оказал интенсивный фактор – рост объема оборота розничной торговли, а не рост уровня торговых надбавок, что положительно характеризует деятельность торгового предприятия.

В пункте 2.3 работы проанализируем расходы торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы.

2.3 Анализ состава и структуры расходов торгового предприятия

Первым этапом в исследовании расходов организации станет анализ их состава и структуры за отчетный период (табл. 2.16).

Таблица 2.16 - Анализ состава и структуры расходов торгового предприятия за анализируемый период

Показатели	2017год		2018 год		Отклонение (+;-)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уд.вес, %	
Расходы всего, в том числе	8779	100	8780	100	1	-	100,01
- издержки обращения	7470	85,09	7999	91,10	529	6,02	107,08
- проценты к уплате							
- прочие расходы, в том числе	1217	13,86	687	7,82	-530	-6,04	56,45
штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;	41	3,36	30	4,37	-11	1,01	73,17
списание по результатам инвентаризации	1176	96,63	657	95,63	-519	-1,01	55,87
- ЕНВД	92	1,05	94	1,07	2	0,02	102,17

По данным табл. 2.16 видно, что в динамике произошло увеличение общей суммы расходов торгового предприятия на 1 тыс.руб., или на 0,01%. Наибольшую долю в общей сумме расходов составляют издержки обращения – 91,9% в отчетном году. В динамике произошло их увеличение по сумме на 529 тыс.руб., или на 7,08%, при этом их доля в общем объеме расходов выросла на 6,02%. Кроме того, в отчетном периоде произошло снижение прочих расходов на 530 тыс.руб. или почти в два раза. которые включают штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и суммы списания по результатам инвентаризации. Наибольшее падение наблюдалось по статье «Списание по результатам инвентаризации», которое составило 519 тыс. руб. или 44,13%. Уменьшение показателей по данной статье прочих расходов можно расценивать положительно, так как это связано с сокращением предприятием прямых убытков.

ИП Исаев Расим Паша Оглы находится на вмененной системе налогообложения на основе ЕНВД (единого налога на вмененный доход). В 2018 году наблюдается увеличение суммы ЕНВД на 2 тыс. руб. или 2,17% и соответственно удельный вес ЕНВД в расходах предприятия вырос на 0,02% и стал равен 1,07%.

Проведем анализ издержек обращения предприятия по сумме и уровню используя данные бухгалтерской отчетности, отразив расчеты в табл. 2.17.

Таблица 2.17 - Анализ динамики издержек обращения торгового предприятия

Показатели	Единицы измерения	Годы			Темп изменения к 2016 году, %
		2016	2017	2018	
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	36541	42011	46251	126,57
Издержки обращения:					
– сумма	тыс. руб.	6603	7470	7999	121,14
– уровень	%	18,07	17,78	17,29	X

Проведенный анализ свидетельствует, что в динамике произошел рост оборота розничной торговли на 26,57% и увеличение издержек обращения на 21,14%, соответственно. Учитывая, что темп роста оборота розничной торговли превышает темп роста издержек обращения, за исследуемый период произошло снижение уровня издержек обращения на 0,78%.

Относительным показателем, характеризующим издержки обращения, является их структура. Она показывает долю отдельных статей затрат в их общей сумме и используется для выявления закономерностей развития отдельных видов затрат и их влияния на формирование общего уровня затрат.

Проведенный анализ издержек обращения свидетельствует об их росте на 867 тыс. руб. или 13,13%. Данное изменение произошло вследствие увеличения всех имеющихся статей расходования. В ходе проведения постатейного анализа издержек обращения было выявлено, что расходы на оплату труда занимают наибольший удельный вес в отчетном периоде, а именно 29,71%, но их удельный вес в отчетном году снизился на 1,19% по сравнению с 2017 годом. Соответственно также произошло увеличение суммы страхового взноса во внебюджетные фонды в 2018 году на 54,1 тыс. руб.

В 2018 году произошло увеличение транспортных расходов на 512 тыс. руб. или 38,10%.

Значительное увеличение в издержках обращения наблюдается по потерям товаров и технологическим отходам на 11 тыс. руб. или на 7,8%, удельный вес которых в 2018 году стал равен 2,03%.

Вычисление относительной экономии (перерасхода) денежных средств показало, что наибольшая экономия была представлена по расходам на оплату труда, а именно на 65,27 тыс. руб. Наибольший перерасход наблюдался по расходам на аренду и содержание здания, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря на 67,68 тыс. руб.

Таблица 2.18 - Анализ состава и структуры издержек обращения торгового предприятия за анализируемый период

Наименование статей	2017 год			2018 год			Отклонение (+,-) от предшествующего года			Сумма относит. экономии (перерасхода) средств, тыс. руб.
	Сумма, тыс. руб.	уровень, %	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уровень, %	уд.вес, %	сумма, тыс. руб.	уровень, %	уд.вес, %	
Транспортные расходы	1855,9	4,42	24,84	1969,0	4,26	24,62	113,1	-0,16	-0,23	-74,21
Расходы на оплату труда	2219,0	5,28	29,71	2312,0	5,00	28,90	93,0	-0,28	-0,80	-130,95
Страховые взносы во внебюджетные фонды	670,1	1,60	8,97	698,2	1,51	8,73	28,1	-0,09	-0,24	-39,55
Расходы на аренду и содержание здания, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря	1743,0	4,15	23,33	1935,0	4,18	24,19	192,0	0,03	0,86	16,09
Амортизация основных средств	129,0	0,31	1,73	143,0	0,31	1,79	14,0	0,00	0,06	0,98
Расходы на ремонт основных средств	22,0	0,05	0,29	29,0	0,06	0,36	7,0	0,01	0,07	4,78
Расходы на хозяйственные материалы, санспецодежду	174	0,41	2,33	196	0,42	2,45	22,0	0,01	0,12	4,44
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	38,0	0,09	0,51	45,0	0,10	0,56	7,0	0,01	0,05	3,16
Расходы на рекламу	299,0	0,71	4,00	330,0	0,71	4,13	31,0	0,00	0,12	0,82
Потери товаров и технологические отходы	152,0	0,36	2,03	169,0	0,37	2,11	17,0	0,00	0,08	1,66
Расходы на тару	21,0	0,05	0,28	24,0	0,05	0,30	3,0	0,00	0,02	0,88
Прочие расходы	147,0	0,35	1,97	149,0	0,32	1,86	2,0	-0,03	-0,11	-12,84
Итого	7470,0	17,78	100,00	7999,0	17,29	100,00	529,0	-0,49	-	-224,92

Сгруппируем издержки обращения в разрезе условно-переменных и условно-постоянных затрат (табл. 2.19).

Таблица 2.19 - Группировка издержек обращения в разрезе условно-постоянных и условно-переменных затрат по предприятию ИП Исаев Расим Паша Оглы

Наименование статей	Сумма, тыс.руб.	
	2017 год	2018 год
Условно-переменные:	2289,9	2446,5
Транспортные расходы	1855,9	1969,0
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	38,0	45,0
Расходы на рекламу	149,5	165
Расходы на тару	21,0	24,0
Потери товаров	152,0	169,0
Прочие расходы	73,5	74,5
Условно-постоянные:	5180,1	5552,7
Расходы на оплату труда	2219,0	2312,0
Страховые взносы во внебюджетные фонды	670,1	698,2
Расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря	1743,0	1935,0
Амортизация основных средств	129,0	143,0
Расходы на ремонт основных средств	22,0	29,0
Расходы на хозяйственные материалы, санспецодежду	174,0	196,0
Расходы на рекламу	149,5	165
Прочие расходы	73,5	74,5
Итого:	7470,0	7999

Группировка издержек обращения в разрезе условно-постоянных и условно-переменных затрат по предприятию ИП Исаев Расим Паша Оглы показала следующее.

К условно-переменным издержкам были отнесены – транспортные расходы, расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров, часть расходов на рекламу, расходы на тару, потери товаров и часть прочих расходов, их сумма в итоге была более низкой по сравнению с условно-постоянными затратами: 2289,9 тыс.руб. в прошлом году и 2446,5 тыс.руб. в отчетном году.

Далее проведем анализ динамики издержек обращения предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы в разрезе условно-переменных и условно-

постоянных затрат (табл. 2.20).

Таблица 2.20 - Анализ динамики суммы и уровня издержек обращения ИП Исаев Расим Паша Оглы в разрезе условно-переменных и условно-постоянных затрат за 2017-2018 гг.

Показатели	Ед. изм.	Издержки обращения		Отклонение (+/-), тыс.руб.	Темп изменения, %
		2017г.	2018 г.		
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	42011	46251	4240	110,09
Сумма издержек обращения, всего, в т.ч.	тыс.руб.	7470,0	7999,0	529	107,08
- условно-постоянных	тыс.руб.	5180,1	5552,7	372,6	107,19
- условно-переменных	тыс.руб.	2289,9	2446,5	156,6	106,84
Уровень издержек обращения, всего, в т.ч.	%	17,78	17,29	-0,49	
- условно-постоянных	%	12,33	12,01	-0,32	-
- условно-переменных	%	5,45	5,29	-0,16	-

Анализ динамики суммы и уровня издержек в разрезе условно-постоянных и условно-переменных затрат, проведенный в таблице 2.20, показал, что в отчетном периоде несмотря на увеличение оборота розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы на 10,09%, произошло снижение уровня издержек обращения на 0,49%.

Причем сумма условно-переменных затрат выросла в динамике на 156,6 тыс. руб., а уровень условно-переменных затрат снизился на 0,16%. Также отмечается увеличение условно-постоянных затрат на 372,6 тыс.руб. и снижение их уровня на 0,32%.

Таким образом, на предприятии увеличение оборота розничной торговли сопровождается уменьшением общего уровня издержек, что заслуживает положительной оценки.

В третьей главе работы проведем анализ формирования прибыли и оценим перспективы роста прибыли по исследуемому предприятию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы была проведена оценка перспектив роста прибыли предприятия розничной торговли ИП Исаев Расим Паша Оглы. Проведенный анализ в свою очередь позволяет сделать ряд выводов:

- результаты проведенного анализа свидетельствуют о повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности ИП Исаев Расим Паша Оглы, как в 2017, так и в 2018 году, что выражается в увеличении прибыли, полученной предприятием.

- произошло увеличение по доходам на 329 тыс. руб. или 2,74%. Причиной изменения структуры доходов торгового предприятия стало увеличение суммы валовой прибыли и прочих доходов на 256 тыс. руб. и 73 соответственно, что оценивается положительно.

-отрицательным моментом является снижение среднего уровня торговых надбавок, так как это способствует падению доходов торгового предприятия. Так в 2014 году уровень торговой надбавки составил 48,67%, а в 2018 году снизился на 12,69% и составил 35,98%.

- основное влияние на увеличение суммы валовой прибыли в отчетном году оказал интенсивный фактор – рост объема оборота, а не рост уровня торговых надбавок, что положительно характеризует деятельность торгового предприятия.

- в динамике произошло увеличение общей суммы расходов торгового предприятия на 1 тыс.руб., или на 0,01%. Наибольшую долю в общей сумме расходов составляют издержки обращения – 91,10% в отчетном году. В динамике произошло их увеличение по сумме на 529 тыс.руб., или на 7,08%., при этом их доля в общем объеме расходов выросла на 6,02%.

- рост чистой прибыли предприятия был в наибольшей степени обусловлен снижением среднего уровня издержек обращения, а также

ростом оборота розничной торговли - под влиянием данных факторов чистая прибыль возросла на 224,39 тыс. руб. и 455,38 тыс. руб. соответственно.

Итак, существует три пути увеличения прибыли:

- снижение издержек,
- увеличение цены,
- увеличение объемов продаж.

В целях увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности ИП Исаев Расим Паша Оглы можно дать ряд рекомендаций:

1) расширить ассортимент предлагаемой продукции с помощью введения в ассортимент «Орехи и сухофрукты». Поставщиком выступит предприятие ООО «Золотой орех».

Резерв роста оборота за год составит 1653,26 тыс. руб. Валовая прибыль возрастет на 424,19 тыс. руб., а прибыль от продаж по данной рекомендации составит 286,73 тыс. руб.

2) заключить договор поставки с новым производителем клубнеплодов и корнеплодов в ООО «Совхоз «Енисей», что позволит увеличить уровень торговой надбавки без изменения розничной цены и будет способствовать росту доходов торгового предприятия ИП Исаев Расим Паша Оглы.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют об улучшении финансовых результатов ИП Исаев Расим Паша Оглы. Чистая прибыль организации увеличится на 814,73 тыс. руб. и составит 4386,73 тыс.руб., при этом ее рост будет происходить более интенсивными темпами, нежели увеличение оборота розничной торговли, что поспособствует увеличению рентабельности конечной деятельности на 1,43% по сравнению с отчетным годом, такой значительный рост произойдет благодаря росту оборота розничной торговли и расширения торговой прибыли.

Подводя итог, следует отметить, что полученные результаты торгово-хозяйственной деятельности предприятия заслуживают позитивной оценки,

так как произойдет увеличение чистой прибыли и ряда других основных экономических показателей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации» [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993 с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 06.02.2019. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон N 146-ФЗ от 31.07.1998 ред. от 18.02.2019// Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации. В 6ч. Ч.3 [Электронный ресурс]: федер. закон N 197-ФЗ от 30.12.2001 ред. от 01.06.2018 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 N 32н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 N 33н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».– Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом

М-ва финансов Рос. Федерации от 19.11.2002 N 114н ред. от 06.04.2015 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

8. Ардашева, Т.Л. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Т.Л. Ардашева. – Москва: Дело, 2013. – 209 с.
9. Бабо А. Прибыль: пер. с фр./А.Бабо; под ред. В.И.Кузнецова. – Москва: Прогресс, 1993. – 156с.
10. Батраева, Э.А. Экономика предприятия общественного предприятия: учеб. пособие / Э.А. Батраева. – Красноярск : Универс, 2009. – 592 с.
11. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Москва: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
12. Брагин, Л.А. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: учебник / Л.А. Брагин. – Москва: ИНФРА-М, 2008. – 314 с.
13. Брагина, Н.П. Экономика торгового предприятия: учебник / Н.П. Брагина. – Москва: Дело, 2006. – 560 с.
14. Бондарь, Н.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Н.Н. Бондарь. – Кемерово: МАУП, 2012. – 432 с.
15. Васильева, Н.А. Экономика торгового предприятия / Н.А. Васильева, Н.Г. Миронов. – Москва: Высшее образование, 2011. – 191 с.
16. Збруев, А.А. Экономика торгового предприятия / А.А. Збруев. – Москва: Дело, 2013. – 342 с.
17. Жирков, Е.Н. Пути повышения прибыли и рентабельности торговых компаний / Е.Н. Жирков // Вопросы экономики. – 2014. - № 2. – С. 7.
18. Козерод, Л.А. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Л.А. Козерод. – Хабаровск: ДВГУПС, 2012. – 175 с.
19. Коноплев, С.П. Экономика организации / С.П. Коноплев. – Москва: Велби, 2009. – 160 с.

20. Ласточкина, У.В. Систематизация прибыли предприятий торговли / У.В. Ласточкина // Управление экономическими системами. – 2014. - № 1. – С. 19.
21. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учеб. пособие / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 416 с.
22. Петрученя, И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции / И.В. Петрученя; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2009. – 49 с.
23. Ракитянский А.С. Факторный анализ прибыли предприятия - главный методологический подход к финансовой оценке состояния предприятия (на примере ОАО «Гронитекс») / А.С. Ракитянский // Молодой ученый: вызов и перспективы. – 2016. – № 9 (11). – С. 440-443.
24. Ремез В.А. Рентабельность и прибыль предприятия как одни из важнейших показателей эффективной деятельности предприятия // В.А. Ремез // Российская экономика: взгляд в будущее: материалы III международной научно-практической конференции (заочной) 2017. – С. 234-239.
25. Садрисламова А.Р. Управление прибылью в системе антикризисного управления предприятием / А.Р. Садрисламова // Экономика и социум. – 2015. - №2. – С. 137-139.
26. Свердлова А.А. Основы управления прибылью / А.А.Свердлова //Иновационная наука. – 2016. - № 6. – С.39-43.
27. Сулова Ю. Ю. Прибыль предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск: СФУ. ун-т, 2014. – 120 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505759>
28. Сысоева Р.В. Прибыль и убыток как финансовые результаты и важнейшие категории деятельности организации в рыночных отношениях / Р.В.Сысоева // Транспортное дело России. – 2015. - № 3. – С. 15-18.

29. Тарасова, О.Б. Экономика и планирование на предприятиях торговли / О.Б. Тарасова. – Москва: Дело, 2012. – 346 с.
30. Фридман, А.М. Экономика предприятия торговли и питания потребительского общества / А. М. Фридман. – Москва: Дашков и Ко, 2012. – 656 с.
31. Шадрина, Г.В. Экономика предприятия / Г.В. Шадрина. – Москва: Финансы и статистика, 2009. – 384 с.
32. Шанин И.И. Анализ показателей прибыли и рентабельности предприятия на примере мебельного предприятия /И.И. Шанин // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. – 2015. - №6. –С. 347-352.
33. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник/под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 560 с.
34. Экономика предприятия: учебник / под ред. В.Я. Горфинкель. – Москва: ЮНИТИ, 2008. – 718 с.
35. Экономика предприятия: учеб. пособие. В 2ч. Ч.2 / Ю.Л. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2002. – 171 с.

Состав прочих доходов согласно положению по бухгалтерскому
учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [6].

Вид доходов	Состав
Прочие доходы:	<ul style="list-style-type: none"> • - поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации • поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (• поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) • прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); • поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; • проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке; • штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; • активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; • поступления в возмещение причиненных организации убытков; • прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; • суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; • курсовые разницы; • сумма дооценки активов; • прочие доходы. • Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Состав прочих расходов согласно положению по бухгалтерскому
учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [7].

Вид расходов	Состав
Прочие расходы:	<ul style="list-style-type: none"> • расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; • расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; • расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; • расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; • проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); • расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; • отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности; • штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; • возмещение причиненных организацией убытков; • убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; • суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; • курсовые разницы; • сумма уценки активов; • перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий; • прочие расходы. • Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.).

Этапы анализа прибыли торгового предприятия

Этапы	Характеристика
1 этап	<p>На первом этапе анализа осуществляют общую оценку достигнутых абсолютных и относительных финансовых результатов деятельности предприятия торговли. Для анализа прибыли строится таблица формирования всех видов бухгалтерской прибыли с образующими ее показателями</p> <p>В ходе анализа рассчитывают отклонения всех показателей (как прибыли и рентабельности оборота, так и элементов, ее формирующих) и темпы их изменения.</p>
2 этап	<p>Результаты анализа позволяют оценить в целом достигнутые показатели прибыли и рентабельности оборота, выявить тенденции их динамики, сопоставить темпы изменения объема оборота розничной торговли, валового дохода, издержек обращения, прочих видов доходов и расходов, налогов</p> <p>На данном этапе анализируют достигнутые показатели прибыли и рентабельности оборота по кварталам, что позволяет выявить: ритмичность ее формирования; долю каждого квартала в итоговых суммах различных видов прибыли; благоприятные и неблагоприятные для предприятия с точки зрения получения прибыли периоды года.</p>
3 этап	<p>На третьем этапе целесообразно детально проанализировать структуру прибыли предприятия с точки зрения состава оборота и с позиций структурных подразделений предприятия торговли</p>
4 этап	<p>На четвертом этапе анализа рассчитывают количественное влияние факторов, формирующих показатели прибыли предприятия торговли.</p>
5 этап	<p>На пятом этапе осуществляют анализ факторов, оказывающих влияние на изменение показателей рентабельности деятельности предприятия торговли.</p> <p>Факторы, влияющие на изменение рентабельности делятся на две группы: факторы первого порядка — непосредственно участвующие в расчете показателя, например, рентабельность продаж напрямую зависит от абсолютной суммы прибыли от продажи предприятия торговли и объема его оборота; факторы второго порядка — это те показатели, из которых формируются факторы первого порядка — при расчете рентабельности продаж это объем оборота, валового дохода и издержек обращения.</p> <p>Степень их влияния на изменение показателей рентабельности рассчитывают методом цепных подстановок.</p>
6 этап	<p>На данном этапе анализируют распределение и использование чистой прибыли предприятия торговли и оценивают их эффективность.</p>
7 этап	<p>Заключительным этапом анализа прибыли является выявление резервов роста прибыли и разработка конкретных мероприятий по увеличению величины прибыли и рентабельности и повышению эффективности использования чистой прибыли.</p>

АНКЕТА

Уважаемые покупатели! Для изучения потребительских предпочтений с целью наиболее полного удовлетворения покупательского спроса просим Вас ответить на следующие вопросы:

1. Удовлетворяет ли Вас ассортимент продукции, представленных в магазине:

- А) Ассортимент широкий, можно купить нужный вид
- Б) Широкий ассортимент представлен не всегда, но возможность выбора есть
- В) Выбор ограничен
- Г) Ассортимент крайне узок

2. Что бы вы хотели изменить в магазине ИП Исаев Расим Паша Оглы

- А) использование дисконтных карт
- Б) увеличение ассортимента
- В) изменение режима работы
- Г) _____

3. Какие товарные группы вы бы еще хотели видеть в магазине?

- А) орехи и сухофрукты
- Б) соки
- В) восточные сладости
- Г) _____

Сведения о респонденте:

4. Пол

- А) мужской
- Б) женский

5. Возраст

- А) до 18 лет;
- Б) 18-40 лет;
- В) 41-60 лет
- Г) старше 61 года.

6. Категория населения

- А) рабочий;
- Б) служащий;
- В) предприниматель;
- Г) безработный.
- Д) иное

7. Среднемесячный доход на 1 человека в семье, руб.

- А) до 7000
- Б) 7000-14000
- В) свыше 14000

СПАСИБО!


Прайс-лист продукции предприятия ООО «Золотой орех»

Наименование товара	Ед. измерения	Цена
Арахис в кунжуте	кг.	150
Арахис жаренный	кг.	110
Арахис жаренный/сол	кг.	125
Арахис сырой	кг.	100
Банановые чипсы	кг.	178
Булгур	уп.	80
Грецкий орех в скорлупе (Китай)	кг.	260
Грецкий орех в скорлупе (Чили)	кг.	450
Изюм Голден, высший сорт	кг.	165
Изюм Малаяя, высший сорт	кг.	155
Изюм Гибрид маленький	кг.	390
Изюм Гибрид большой	кг.	450
Изюм Джамбо	кг.	300
Изюм Джамбо Флейм	кг.	250
Кешью сырой	кг.	735
Кешью жаренный	кг.	755
Курага сахарная	кг.	250
Курага 4.75кг (Иран)	кг.	1000
Фисташка жар/с	кг	785
Фисташка сырая	кг	785
Фундук сырой Грузия	кг	500

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

/Заведующий кафедрой



подпись инициалы, фамилия

«26» 06 2019 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика», профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»

**ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ
ЕЕ РОСТА (материалах ИП Расим Паша Оглы)**

Научный руководитель  профессор, доктор экон. наук. Н. Н. Терещенко
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник  3ЭУ14-01БЭз В. В. Зелинская
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Красноярск, 2019