

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт  
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ Ю.Л. Александров  
подпись    инициалы, фамилия  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций»  
код, направление и профиль подготовки

Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста  
(на материалах ООО «Саулите»),  
тема

Руководитель \_\_\_\_\_ Батраева.Э.А.  
подпись, дата    должность, ученая степень    инициалы, фамилия

Выпускник ЭП-11-1з \_\_\_\_\_ Трушина.О.Ю  
номер группы    номер зачетной книжки    подпись, дата    инициалы, фамилия

Консультант \_\_\_\_\_ Федорова.О.М.  
подпись, дата    должность, ученая степень    инициалы, фамилия

Красноярск 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические основы формирования и анализа прибыли .....	5
1.1 Прибыль предприятия торговли: понятие, значение, функции .....	5
1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством и методика ее анализа.....	10
1.3 Характеристика системы показателей рентабельности предприятия и пути повышения прибыли в современных условиях .....	20
2 Оценка показателей влияющих на формирование прибыли торгового предприятия ООО «Саулите» .....	24
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Саулите» .....	24
2.2 Анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ООО «Саулите» .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
2.3 Анализ расходов торгового предприятия ООО «Саулите» .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
3 Анализ прибыли и рентабельности деятельности торгового предприятия ООО «Саулите». Выявление путей их роста .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
3.1 Общий и факторный анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «Саулите» .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
3.2 Оценка рентабельности деятельности торгового предприятия ООО «Саулите».....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
3.3 Пути роста прибыли торгового предприятия ООО «Саулите» и их экономическое обоснование .....	27
Заключение .....	39
Список использованных источников .....	45
Приложения .....	96

## ВВЕДЕНИЕ

Прибыль является основным показателем, который характеризует деятельность предприятия, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери и убытки. 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.

Целью деятельности предприятия является получение прибыли, тем самым повышение рентабельности деятельности предприятия. Данное повышение возможно как за счёт роста доходов, так и за счёт оптимизации расходов предприятия. Но чтобы выявить пути повышения прибыли и рентабельности предприятия необходимо провести экономический анализ деятельности торгового предприятия и выявить сильные и слабые стороны в данной деятельности.

Цель работы – анализ формирования прибыли предприятия и оценка перспектив ее роста в дальнейшем.

Для достижения поставленной цели в работе необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические и методические основы формирования и анализа прибыли предприятия;
- дать организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
- проанализировать оборот розничной торговли и доходы предприятия;
- осуществить анализ расходов организации;
- провести общий и факторный анализ формирования прибыли предприятия торговли;
- оценить рентабельность деятельности организации;
- выявить пути роста прибыли торгового предприятия и осуществить их экономическое обоснование.

Теоретической базой написания работы послужили труды отечественных экономистов, таких как Э.А. Батраева, И.А. Бланк, Л.А. Горбачева, А.Н. Соломатин, Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко и др., нормативные и законодательные акты Российской Федерации, официальные инструктивно-методические материалы, данные Государственной статистики Красноярского края, учебники и учебные пособия, материалы собственных исследований.

Методической основой написания работы является использования следующих методов анализ: расчет относительных и средних величин, группировки, графического изображения данных, факторного анализа (абсолютных разниц) и других. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых задач.

Информационной основой выполнения практической части работы являются данные бухгалтерской и аналитической отчетности предприятия, а также материалы собственных исследований.

Предметом исследования в работе является прибыль предприятия.

Объектом исследования в работе выступает предприятие розничной торговли ООО «Саулите», занимающееся реализацией продовольственных товаров, и располагающееся по адресу: город Красноярск, ул. А.Д. Кравченко, д.2.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Она иллюстрирована 19 рисунками, 38 таблицами и 2 приложениями. Список включает 22 источника литературы.

Общий объем работы составил 95 страницы без приложений.

# **1 Теоретические и методические основы формирования и анализа прибыли**

## **1.1 Прибыль предприятия торговли: понятие, значение, функции**

Прибыль сложная и неоднозначная категория. В экономической науке не существует единого толкования понятия «прибыль». То есть понятие «прибыль» имеет разные значения с позиции предприятия, потребителя, государства. Но во всех случаях оно означает выгоду. Если предприятия работает прибыльно, то это свидетельствует о том, что покупатель, приобретая товар именно в этом магазине (или этого производителя), получает удовлетворение от покупки (когда у него есть выбор), а государство может за счет налогов на прибыль поддерживать убыточные объекты, решать приоритетные социальные задачи [17].

По мере развития экономической теории определение понятия «прибыль» постепенно уточнялось от самого простого определения – как доход, полученный от производства и реализации любого товара, до понятия чистой прибыли.

Прибыль одна из наиболее сложных экономических категорий. В общем виде по определению Л.А. Дробозиной прибыль представляет собой превращенную 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 [19].

Экономист Самуэльсон прибыль определял как безусловный доход от факторов производства, как вознаграждение за предпринимательскую деятельность, технические нововведения и усовершенствования, за умение рисковать в условиях неопределенности, как монопольный доход, как этическую категорию.

В общем виде прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в се-

бестоимость и распределяется через общественные фонды потребления.

Современные экономисты характеризуют прибыль не только как результат хозяйственной деятельности, но и как источник удовлетворения потребностей предприятия и общества в целом, а также расширения производства и обеспечения других внутрихозяйственных потребностей.

Под прибылью понимается результат деятельности фирмы. Для всех фирм главной целью является максимизация прибыли. Прибыль максимальна, когда предельный доход равен предельным издержкам. Правило максимальной прибыли - выбор такого объема производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам.

Как экономическую категорию прибыль подразделяют на два уровня:

- макроэкономическом – на уровне экономики в целом;
- микроэкономическом – на уровне отдельных предприятий.

Макконнелл Кэмбелл Р., Брю Стенли Л. В работе «Экономикс», рассматривая экономическую категорию «прибыль», выделяют два ее вида:

– Бухгалтерская - действующая на предприятии отчетность рассчитывается и анализируется бухгалтерской прибылью. Это прибыль, остающаяся от общей выручки от продажи товаров после вычитания всех издержек.

– Экономическая – представляет собой прибыль, остающуюся после вычитания из выручки от реализации продукции, работ, услуг всех издержек (как явных, так и скрытных, включающих в себя ренту, ссудный процент и т.д.). От данного показателя зависит направление деятельности предприятия и величина его рентабельности.

Также можно выделить такой вид прибыли, как нормальная прибыль предприятия торговли – прибыль, представляющая минимальную плату, необходимую для удержания предпринимателя в рамках данного предприятия. Нормальная прибыль является элементом внутренних издержек предприятия торговли [15].

Прибыль как экономическую категорию можно также рассмотреть в двух аспектах: количественном и качественном (рис.1).



Рисунок 1 - Аспекты рассмотрения экономической категории «прибыль» [21]

Прибыль выполняет ряд функций, благодаря которым существует возможность ее использования в системе экономических рычагов.

1. Стимулирующая функция. Суть ее заключается в стимулировании такого распределения ресурсов, которое в целом соответствует потребностям общества и вкусам потребителей.

2. Оценочная функция – оценивается эффективность деятельности предприятия, рациональность использования трудовых и материальных ресурсов.

3. Воспроизводственная функция. Прибыль – это источник дальнейшего развития предприятия. От величины прибыли зависит масштаб деятельности предприятия, социальное развитие.

4. Функция, заключающаяся в пополнении доходов бюджета страны, района, города.

Для выполнения прибылью вышеуказанных функций необходимо выполнение следующих основных условий:

- механизм формирования и распределения прибыли должен играть активную роль и побуждать предприятия повышать эффективность своей деятельности, увеличивать объемы деятельности и т.п.;

- механизм налогообложения прибыли должен обеспечивать условия получения прибыли предприятиями, имеющими различные условия деятельности (различные природные условия, неодинаковую трудоемкость, различную фондооснащенность и т.п.);

- механизм налогообложения прибыли предприятия должен стимулировать не текущее потребление прибыли, а направление ее на дальнейшее раз-

витие предприятия, расширение его деятельности;

– механизм определения себестоимости продукции, работ, услуг должен быть научно обоснованным [17].

Можно предложить следующую классификацию прибыли по основным признакам (согласно приведенному Терещенко Н.Н. и Сусловой Ю.Ю. изучению, обобщению и анализу имеющихся в экономической литературе точек зрения ученых) (табл.1.1).

Таблица 1.1 - Классификация видов прибыли предприятия [17]

Признак классификации	Виды прибыли
По экономической сущности	Бухгалтерская
	Экономическая
	Нормальная
По источникам происхождения	Прибыль, заработанная благодаря инициативе
	Прибыль, полученная при благоприятных условиях
	Допускаемая прибыль
По размеру	Минимальная
	Максимальная
	Средняя
По видам (согласно налоговому учету)	Прибыль от реализации
	Прибыль от внереализационных операций
По содержанию	Номинальная
	Реальная
По системе учета издержек и прибыли	Маржинальная прибыль
	Итоговая прибыль
По видам (согласно бухгалтерскому учету)	Прибыль от продаж
	Прибыль до налогообложения
	Чистая прибыль
	Нераспределенная прибыль
По собственности на ресурсы	Прибыль инвесторов
	Прибыль собственников
	Прибыль кредитов
По видам деятельности	Прибыль от основной деятельности
	Прибыль от инвестиционной деятельности
	Прибыль от финансовой деятельности
По регулярности формирования	Обычная (нормализованная) прибыль
	Чрезвычайная прибыль
	Сезонная прибыль
В соответствии с требованиями налогового законодательства	Прибыль, облагаемая налогом по полной налоговой ставке
	Прибыль, облагаемая по льготной налоговой ставке
	Прибыль, неподлежащая налогообложению

По источникам происхождения выделяют следующие виды прибыли:

1. Прибыль, заработанная за счет инноваций, риска, рационального использования ресурсов:



а) внедрение инноваций, включает в себя:

– внедрение на рынок «товара-новинки», который отличается от других подобных товаров (повышенным качеством, которое должно привести к увеличению прибыли за счет роста выручки от реализации).

– освоение нового рынка сбыта, которое может осуществляться за счет расширения уже завоеванных рынков, либо завоевания нового рынка. Например, если осуществление вашей деятельности только на городском рынке, то это может быть выход на краевой, российский, иностранные рынки. Все зависит от размера и возможностей предприятия.

– внедрение новых методов производства, торговли. Например, внедрение новых прогрессивных методов продаж, самообслуживание. При данном методе сокращается время на обслуживание одного покупателя, снижаются издержки обращения на оплату труда работников, что ведет к росту прибыли;

– внедрение организационно-управленческих новшеств, когда рост прибыли может быть достигнут, например, за счет улучшения управления товарными запасами, за счет научной организации труда, расширения круга поставщиков.

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

в) разумное использование средств, экономия ресурсов (оптимизация использования трудовых ресурсов за счет роста показателей фондоосвоенности и фондовооруженности, оптимизация товарных запасов.

г) дальновидная политика в отношении задолженности. Например, использование кредита не только денежного, но и товарного.

Роль и возможности использования прибыли определяются выполняемыми ею функциями. Прибыль выполняет четыре основные функции [17].

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

– прибыль, порожденную характером производственной деятельности. Например, динамика спроса, на которую влияют одновременно темп прироста

населения, эластичность по ценам и доходам, характеризующая различные товары.

– 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 в следствии благоприятных обстоятельств.

– прибыли, возникающие благодаря воздействию инфляции [17].

3. «Допускаемая» прибыль, то есть прибыль, зависящая от решения общественного института или договора между различными инстанциями, (например, государством, или профсоюзом, или предприятиями), в большой 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 [17].

Далее перейдем к рассмотрению порядка формирования прибыли предприятия в соответствии с действующим законодательством.

## **1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством и методика ее анализа**

Формирование прибыли регламентируется следующими нормативными документами:

– положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99;

– положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99;

– налоговый кодекс Российской Федерации и др.

С учетом последовательности торгово-хозяйственной деятельности, особенностей формирования доходов и затрат процесс образования прибыли торгового предприятия представлен следующим образом (рис.2).

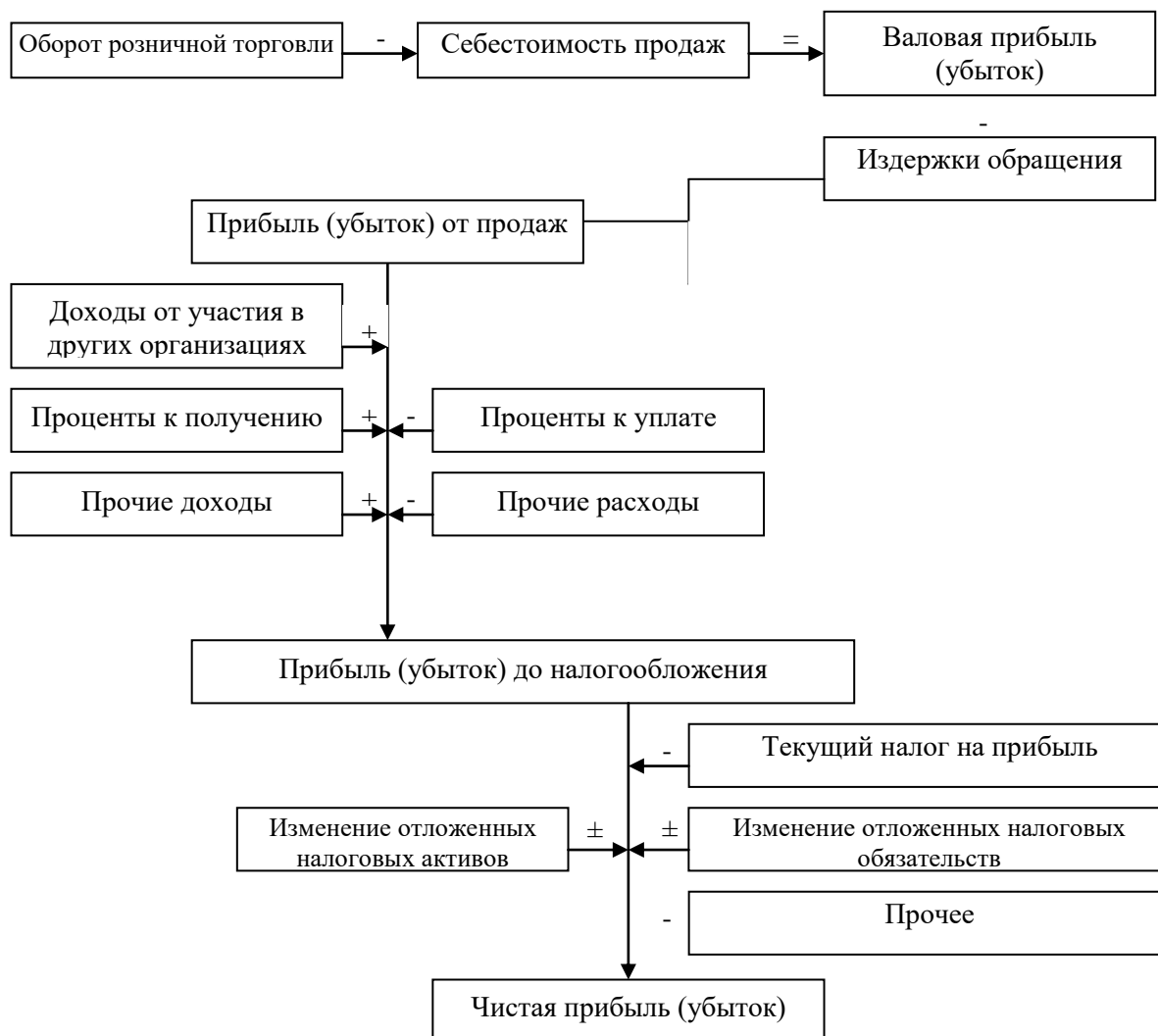


Рисунок 2 - Формирование прибыли торгового предприятия в современных условиях в целях бухгалтерского учета [21]

Валовая прибыль, представляет собой разницу между оборотом розничной торговли за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг:

$$ВП = ОРТ - Спр, \quad (1)$$

где ВП – сумма валовой прибыли, тыс. руб.

ОРТ – оборот розничной торговли, тыс. руб.;

Спр – себестоимость продаж, тыс. руб.

Прибыль (убыток) от продаж определяется как разность между валовой

прибылью и коммерческими и управленческими расходами:

$$\text{Ппр} = \text{ВП} - \text{ИО}, \quad (2)$$

где Ппр – прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.;

ВП – валовая прибыль, тыс. руб.;

ИО – издержки обращения, тыс. руб.

Прибыль (убыток) до налогообложения представляет собой прибыль (убыток) от продаж, к которой прибавляются проценты к получению за вычетом процентов к уплате, доходы от участия в других организациях, прочие доходы за минусом прочих расходов. Данный показатель представляет основу налогообложения в торговле:

$$\text{ПДН} = \text{ПП} + \%п - \%у + \text{Ду} + \text{ПД} - \text{ПР}, \quad (3)$$

где ПДН – прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.;

%п - проценты к получению, тыс. руб.;

%у - проценты к уплате, тыс. руб.;

Ду – доходы от участия в других организациях, тыс. руб.;

ПД – прочие доходы, тыс. руб.;

ПР – прочие расходы, тыс. руб. [21].

В соответствии с «Положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» прочими доходами являются:

- 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 [5].

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. [5].

Среди прочих расходов предприятия можно выделить следующие:

- 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 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 орга-

низациями;

– 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 [б].

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода равна прибыли (убытку) до налогообложения плюс отложенные налоговые активы за минусом отложенных налоговых обязательств и текущим налогом на прибыль:

$$\text{ЧП} = \text{ПДН} - \text{НП} - \text{ОНО} + \text{ОНА} - \text{Пр}, \quad (4)$$

где ЧП – чистая прибыль (убыток), тыс. руб.;

НП – текущий налог на прибыль, тыс. руб.;

ОНО – изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб. Под отложенным налоговым обязательством понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые обязательства равняются величине, определяемой как произведение налогооблагаемых временных разниц, возникших в отчетном периоде, на ставку налога на прибыль.

ОНА – изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.. Под отложенным налоговым активом понимается та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах. Отложенные налоговые активы отражаются в бухгалтерском учете с учетом всех вычитаемых временных разниц, за исключением случаев, когда существует вероятность того, что вычитаемая временная разница не будет уменьшена или полностью погашена в последующих отчетных периодах [2].

Большое значение для предприятий торговли имеет система налогообложения, которую оно применяет. В настоящее время на территории Российской Федерации законодательно утверждено и действуют следующие налоговые режимы, применяемые в торговой отрасли:

- Традиционная система (ТСНО). Глава 25 НК РФ. Ставка налога – 20% от налогооблагаемой базы.
- Упрощенная система налогообложения. Глава 26.2 НК РФ. Две ставки налогов. Первая – 6% от суммы доходов. Вторая – от 5 до 15% с разницы между доходами и расходами.
- Единый налог на вмененный доход. Глава 26.3 НК РФ. Ставка 15% от налогооблагаемой базы.
- Патентная система налогообложения. Глава 26.5 НК РФ. Налоговая база определяется как денежное выражение потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода по виду предпринимательской деятельности, в отношении которого применяется патентная система налогообложения, устанавливаемого на календарный год законом субъекта Российской Федерации. Налоговая ставка – 6% [2].

В соответствии с действующим законодательством прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты всех налогов и других платежей, чистая прибыль, поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направление ее использования. То есть прибыли поступает в полное распоряжение предприятия и используется в порядке, предусмотренном его уставом и

решениями его собственников. Возможный вариант использования прибыли представлен на рисунке 3.

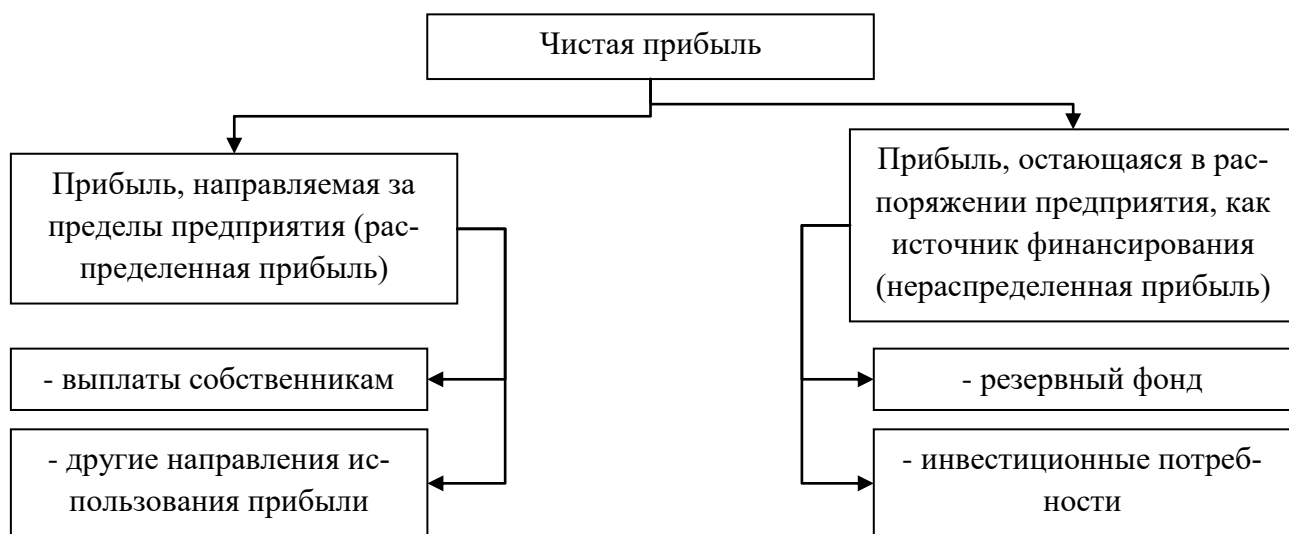


Рисунок 3 – Использование прибыли предприятия торговли

Принципиальные (главные) направления использования предполагают деление прибыли на две части:

– Прибыль, направляемая за пределы предприятия, называется распределенной прибылью (выплаты собственникам корпоративных прав, персоналу предприятия по результатам работы, на социальную поддержку);

– Прибыль, остающаяся на предприятии и используемая как финансовый источник его развития (нераспределенная прибыль). Последняя направляется на создание резервного и инвестиционного фондов. Резервный фонд является финансовым компенсатором возможных отклонений от нормального оборота средств, источником покрытия дополнительной потребности в средствах. Его формирование является обязательным для ряда предприятий..

Эту общую схему распределения прибыли нужно конкретизировать на предприятиях с различными организационно-правовыми формами, что касается, прежде всего, акционерных обществ (предприятий). Как известно, собственники акций получают часть корпоративной прибыли в виде дивидендов (дохода инвесторов на вложенный капитал).

Предприятие для достижения коммерческого успеха на потребительском рынке должно обладать оперативной, достоверной информацией о тенденциях развития всех видов прибыли и факторов, их определяющих, о своих возмож-



ностях по получению чистой прибыли. Такая информация может быть получена в результате комплексного анализа формирования и распределения прибыли.

Анализ прибыли осуществляется по этапам, указанным на рисунке 4.

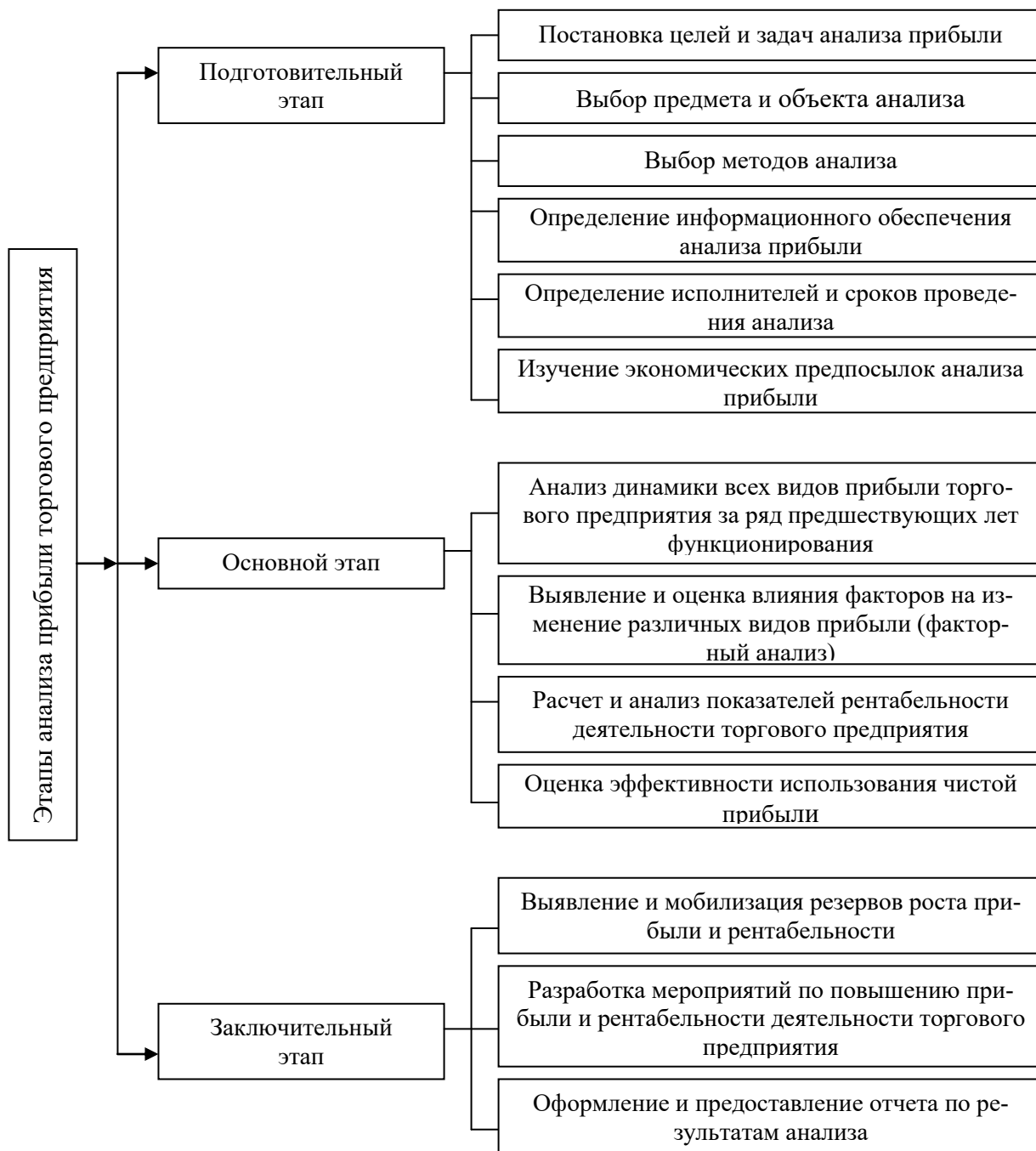


Рисунок 4 - Этапы анализа прибыли торгового предприятия [17]

Подготовительный этап. Основной целью анализа прибыли торгового предприятия является выявление резервов роста рентабельности предприятия на основе комплексного анализа формирования и распределения прибыли.

При анализе прибыли торгового предприятия ставятся и решаются следующие задачи:

- изучение экономических предпосылок анализа прибыли;
- анализ прибыли торгового предприятия в динамике и по сравнению с планом в целом по предприятию и в разрезе его структурных подразделений;
- факторный анализ всех видов прибыли: прибыли от продаж, прибыли до налогообложения; чистой прибыли;
- оценка показателей рентабельности деятельности торгового предприятия;
- анализ эффективности использования чистой прибыли предприятия;
- выявление и мобилизация резервов роста прибыли и рентабельности.

Предметом анализа является прибыль, а объектом анализа – конкретное предприятие торговли.

При осуществлении анализа прибыли торгового предприятия используется комплекс различных методов анализа (метод сравнения, метод группировок, метод абсолютных и относительных величин, графический метод, метод (прием) разниц, метод (прием) цепных подстановок), выбор каждого из которых обусловлен задачами и требованиями к проведению анализа.

Важным направлением на подготовительном этапе анализа прибыли торгового предприятия является изучение основных экономических предпосылок анализа:

- изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета, формирования и налогообложения прибыли предприятий торговли;
- результаты анализа показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет;
- оценка проводимой торговым предприятием стратегии на потребительском рынке;
- анализ возможностей предприятия торговли (материально-технической базы, состояние трудовых, финансовых, материальных и нематериальных ресурсов) [17].

На основном этапе анализа осуществляется непосредственно анализ выручки, доходов и расходов предприятия, всех показателей прибыли и оценка

факторов, вызывающих их изменения, оценка рентабельности деятельности.

На размер прибыли оказывает прямое влияние изменение следующих факторов: объёма выручки; уровня реализованных торговых надбавок, уровня издержек обращения, доходов и расходов от прочей деятельности, налоговых платежей и т.п. Методика из расчета показана в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Методика расчета влияния факторов на прибыль [20]

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
Изменение объема товарооборота	$\Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta T)} = \frac{(P_1 - P_0) \times R_{\Pi_{\text{пр}0}}}{100}$
Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$\Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta Y_{\text{рпн}})} = \frac{(Y_{\text{рпн}1} - Y_{\text{рпн}0}) \times P_1}{100}$
Изменение уровня издержек обращения	$\Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta Y_{\text{ио}})} = \frac{-(Y_{\text{ио}1} - Y_{\text{ио}0}) \times P_1}{100}$
Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta\Pi_{\text{пр}} = \Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta T)} + \Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta Y_{\text{рпн}})} + \Delta\Pi_{\text{пр}(\Delta Y_{\text{ио}})}$
Изменение размера процентов к получению	$\Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta\% \text{пол})} = \text{пол}_1 - \% \text{пол}_0$
Изменение размера процентов к уплате	$\Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta\% \text{уп})} = -(\% \text{уп}_1 - \% \text{уп}_0)$
Изменение доходов от участия в деятельности других организаций	$\Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta D_{\text{уч}})} = D_{\text{уч}1} - D_{\text{уч}0}$
Изменение прочих доходов	$\Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta ПД)} = ПД_1 - ПД_0$
Изменение прочих расходов	$\Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta ПР)} = -(ПР_1 - ПР_0)$
Итого влияние на прибыль до налогообложения	$\Delta\Pi_{\text{ДН}} = \Delta\Pi_{\text{пр}} + \Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta\% \text{пол})} - \Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta\% \text{уп})} + \Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta D_{\text{уч}})} + \Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta ПД)} - \Delta\Pi_{\text{ДН}(\Delta ПР)}$
Изменение текущего налога на прибыль	$\Delta\text{ЧП}(\text{НП}) = -(\text{Нп}_1 - \text{Нп}_0)$
Изменение отложенных налоговых обязательств	$\Delta\text{ЧП}(\text{ОНО}) = \text{ОНО}_1 - \text{ОНО}_0$
Изменение отложенных налоговых активов	$\Delta\text{ЧП}(\text{ОНА}) = \text{ОНА}_1 - \text{ОНА}_0$
Изменение прочих выплат	$\Delta\text{ЧП}(\text{Проч}) = \text{Проч}_1 - \text{Проч}_0$
Итого влияние на чистую прибыль	$\Delta\text{ЧП} = \Delta\Pi_{\text{ДН}} + \Delta\text{ЧП}(\text{НП}) + \Delta\text{ЧП}(\text{ОНО}) + \Delta\text{ЧП}(\text{ОНА}) + \Delta\text{ЧП}(\text{Проч})$

Чтобы управлять прибылью, необходимо проводить анализ ее распределения и использования, что позволит выявить резервы роста показателя.

Масса прибыли не является определяющим критерием, представляющим интерес для владельцев организации. Поэтому в анализе часто используют коэффициенты рентабельности, рассчитанные как отношение полученной прибыли к величине использованных ресурсов или каких – либо других показателей. Более подробная характеристика показателей рентабельность будет дана в следующем пункте работы.

На заключительном этапе анализа прибыли выделяются основные резервы ее роста рентабельности, основные из которых также будут рассмотрены в следующем пункте работы, разрабатываются мероприятия для увеличения прибыльности работы организации, оформляется отчет по результатам анализа.

Дав характеристику формирования прибыли торгового предприятия в современных условиях в соответствии с действующим законодательством, а также методики ее анализа, перейдем к рассмотрению системы показателей рентабельности функционирования организации, а также путей роста прибыли предприятия.

### 1.3 Характеристика системы показателей рентабельности предприятия и пути повышения прибыли в современных условиях

По абсолютной величине показателей прибыли нельзя сделать обоснованных выводов об эффективности деятельности предприятия, поэтому необходимо дополнить анализ относительными показателями рентабельности, которые определяются сопоставлением полученного эффекта с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта.

Рентабельность позволяет охарактеризовать эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (торговой, инвестиционной, финансовой), а также окупаемость затрат [20].

Наиболее распространенные показатели рентабельности, используемые при оценке эффективности деятельности торгового предприятия, представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Показатели рентабельности деятельности предприятия [20]

Наименование	Методика расчета	Значение
Рентабельность продаж (R <sub>пр</sub> )	$R_{пр} = \frac{\Pi_{пр}}{ВР} \times 100$ <p>где <math>\Pi_{пр}</math> – прибыль от продаж, тыс. руб.;</p> <p><math>ВР</math> – выручка от реализации, тыс. руб.</p>	Показывает долю прибыли в выручке от реализации, причем в числителе могут быть использованы различные виды прибыли: прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль

Наименование	Методика расчета	Значение
Рентабельность до налогообложения (Рпдн)	$R_{пдн} = \frac{ПДН}{ВР} \times 100$ где ПДН – прибыль до налогообложения, тыс. руб.	
Рентабельность конечной деятельности (Ркд)	$R_{кд} = \frac{ЧП}{ВР} \times 100$ где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.	
Рентабельность текущих затрат (Rз)	$R_z = \frac{Ппр}{ИО}$ где ИО – издержки обращения, тыс. руб.	Характеризует эффективность текущих затрат (издержек обращения) торгового предприятия
Рентабельность трудовых ресурсов (Утр)	$U_{тр} = \frac{ЧП}{\bar{Ч}}$ где $\bar{Ч}$ - среднесписочная численность работников предприятия, чел.	Характеризует эффективность использования трудовых ресурсов
Рентабельность фонда заработной платы (Уфзп)	$U_{фзп} = \frac{ЧП}{ФЗП}$ где ФЗП – фонд заработной платы, тыс. руб.	Характеризует эффективность использования расходов на оплату труда
Рентабельность производственных фондов (Упф)	$U_{пф} = \frac{ЧП}{\overline{ОФ} + \overline{ОС}}$ где $\overline{ОФ}$ - среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб. $\overline{ОС}$ - средняя стоимость оборотных средств, тыс. руб.	Характеризует эффективность использования материально-производственных запасов
Рентабельность основных фондов (Уоф)	$U_{оф} = \frac{ЧП}{\overline{ОФ}}$	
Рентабельность оборотных средств (Уос)	$U_{ос} = \frac{ЧП}{\overline{ОС}}$	

Особое внимание при анализе рентабельности уделяется рентабельности собственного капитала. Она характеризует эффективность использования имущества предприятия, находящегося в его собственности. На основе этого показателя собственник активов может выбрать место их вложения.

Следовательно, для повышения эффективности вложений можно действовать в двух основных направлениях:

- увеличение чистой прибыли - увеличение объемов сбыта и рентабельности продаж;
- уменьшение собственного капитала - эффективное управление текущими активами и пассивами, снижение потребности в дополнительном финан-

сировании.

В общем случае для оценки целесообразности вложения средств в тот или иной бизнес следует сравнить прогнозируемую рентабельность собственного капитала с альтернативными возможностями размещения свободных ресурсов (например, депозит) с учетом фактора риска.

Таким образом, показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и систематизируются в соответствии с интересами участников экономического процесса [20].

После анализа рентабельности выделяются основные резервы ее роста и разрабатываются мероприятия, направленные на увеличение прибыльности работы предприятия. Основные резервы роста прибыли и рентабельности представлены на рисунке 5.

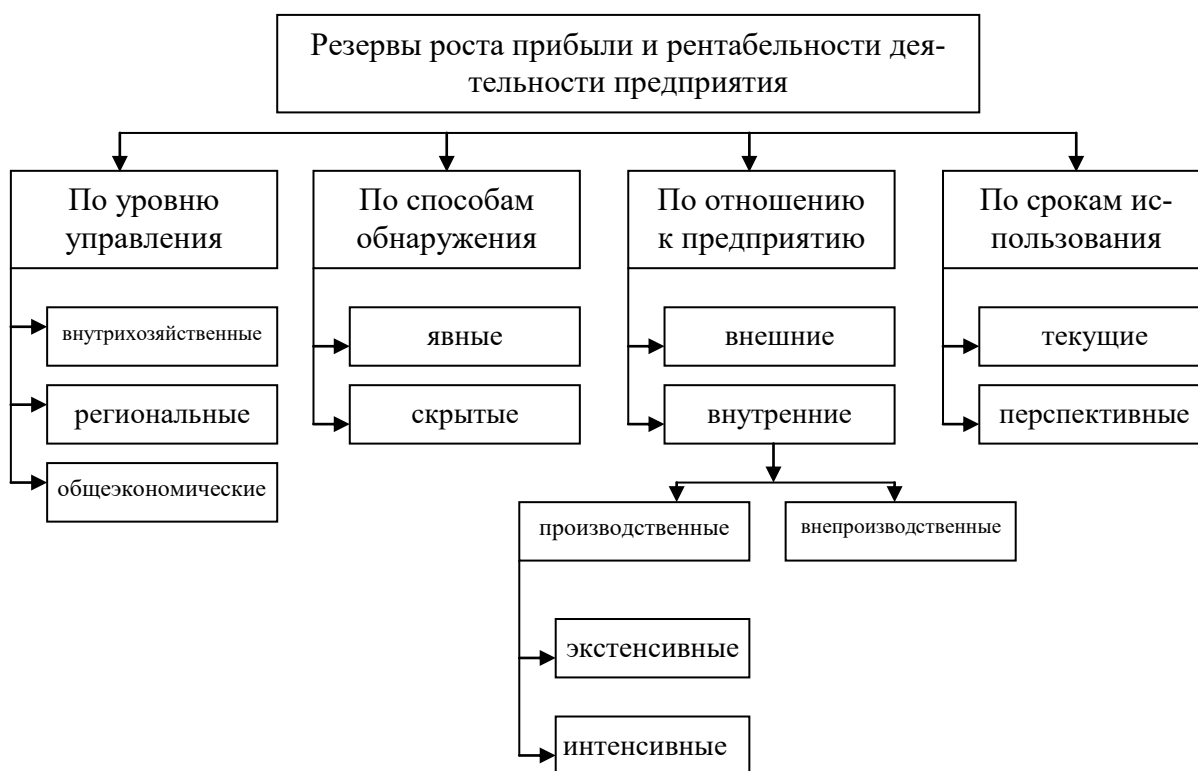


Рисунок 5 - Классификация резервов роста прибыли и рентабельности деятельности [16]

Резервы роста прибыли рентабельности по уровню управления, от которого зависит их мобилизация, подразделяются на:

- внутрихозяйственные;

- региональные;
- общеэкономические.

По срокам использования резервы роста прибыли и рентабельности бывают: текущими и перспективными. Под текущими резервами подразумеваются те возможности улучшения хозяйствования, которые могут быть реализованы на протяжении ближайшего года. Для использования текущих резервов требуются интенсификация производства и улучшение хозяйствования при имеющейся численности работников и материально-технической базе, устранение явных потерь и непроизводительных расходов без привлечения дополнительных материальных и трудовых ресурсов. Для мобилизации перспективных резервов необходимо ускоренное внедрение в производство новейших достижений научно-технического прогресса. Особенностью перспективных резервов является неопределенность их величины.

По способам обнаружения резервы роста прибыли и рентабельности классифицируются на явные и скрытые. Явные резервы, это резервы, таящиеся в ликвидации потерь и перерасходов; фиксируемые в информации, поступающей в управляющую систему. Скрытые резервы, это резервы, выявленные путем внутрихозяйственного и межхозяйственного сравнения, а также путем использования в качестве базы сравнения передового опыта, достижений науки.

Резервы роста прибыли и рентабельности деятельности практически неисчерпаемы [16].

Рассмотрев теоретические и методические основы формирования и анализа прибыли, перейдем к непосредственной оценке данного показателя на материалах объекта исследования, а именно предприятия розничной торговли ООО «Саулите», занимающегося реализацией продовольственных товаров, и располагающегося по адресу: город Красноярск, ул. А.Д. Кравченко, д.2.

## **2 Оценка показателей влияющих на формирование прибыли торгового предприятия ООО «Саулите»**

### **2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Саулите»**

Объектом исследования в работе выступает предприятие розничной торговли ООО «Саулите», занимающееся реализацией продовольственных товаров, и располагающееся по адресу: 660100, город Красноярск, улица А.Д. Кравченко, дом 2.

ООО «Саулите» является коммерческой организацией и осуществляет свою деятельность на основе полного хозрасчета, самофинансирования и самокупаемости, имеет самостоятельный баланс, круглую печать со своим фирменным наименованием, штампы, бланки, расчетный и иные счета в банках. Имущество предприятия состоит из основных и оборотных средств, а также иных ценностей, стоимость которых отражена на самостоятельном балансе предприятия. Предприятие строит свои отношения с другими учреждениями, организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности на основе договоров. В своей деятельности учитывает интересы потребителей, обеспечивает качество продукции. Предприятие имеет право осуществлять свою деятельность, определять перспективы развития, исходя из спроса на реализуемую продукцию, работы, услуги и необходимости обеспечения коммерческого и социального развития предприятия, повышения личных доходов его работников. Также имеет право распоряжаться прибылью, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Предприятие производит уплату налогов в бюджет и другие отчисления в соответствии с действующим законодательством РФ.

Режим работы ООО «Саулите» с 09:00 до 21:00 без выходных.

Целью деятельности ООО «Саулите» является получение максимально возможной прибыли на основе наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей предприятия торговли.



Миссия, генеральная цель, цели и задачи ООО «Саулите» представлены на рисунке 6.



Рисунок 6 – Целевой портрет торгового предприятия ООО «Саулите»

Для достижения основной цели ООО «Саулите» осуществляет следующие виды деятельности:

- розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки и табачные изделия;
- осуществление консультационных услуг;
- оказание дополнительных услуг в рамках сферы деятельности предприятия.

Высшим органом управления ООО «Саулите» является учредитель. В его компетенции находятся вопросы определения главных направлений предпри-

нимательской деятельности, рассмотрения и утверждения смет, отчетов и балансов, избрание и отзыв исполнительного органа и ревизионной комиссии, определение условий оплаты труда должностных лиц, распределение прибыли и определение порядка покрытия убытков и др.

Исполнительным органом управления ООО «Саулите» является директор предприятия торговли. В его компетенции находятся вопросы разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, а также организация и руководство текущей деятельностью фирмы, распоряжение имуществом, наем и увольнение персонала.

Организационная структура рассматриваемого предприятия ООО «Саулите» представлена на рисунке 7.

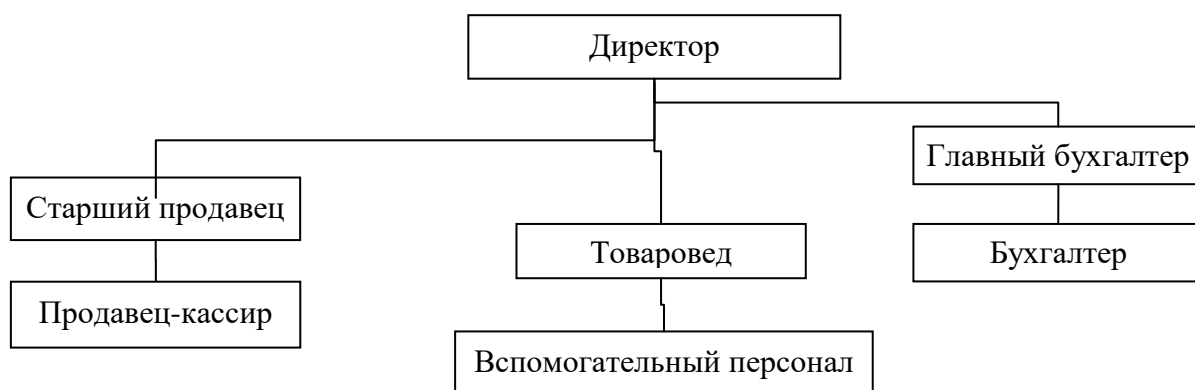


Рисунок 7 - Организационная структура торгового предприятия ООО «Саулите»

Возглавляет торговое предприятие директор. Он действует от имени предприятия, представляет его во всех хозяйственных и государственных учреждениях. В соответствии с законодательством и уставом предприятия он издает приказы, осуществляет найм и увольнение работников, определяет меры поощрения за хорошую работу. Непосредственно ему подчиняется главный бухгалтер, товаровед и старший продавец.

Главный бухгалтер занимается учетом всех доходов и расходов фирмы, регулирует отношения с налоговой инспекцией, занимается расчетами с поставщиками, потребителями, с персоналом по оплате труда и выполняет другие функции, связанные со сбором, регистрацией и обобщением информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах магазина, и их движении. В

его подчинении находится один бухгалтер.

Товаровед и занимается организацией поставки товаров в магазин (заключением договоров с поставщиками продукции), осуществляет планирование поставок и продаж на месяц, квартал и год.

Старший продавец отвечает за непосредственно торговый процесс на предприятии. И он курирует деятельность продавцов-кассиров, которые занимаются обслуживанием покупателей в предприятии торговли.

Представленная организационная структура ООО «Саулите» построена по функциональному принципу, то есть каждый сотрудник выполняет определенные функции, на основе подчинения нижестоящего органа. Данная организационная структура является линейной и соответственно простой.

### **3.3 Пути роста прибыли торгового предприятия ООО «Саулите» и их экономическое обоснование**

Проведенный анализ деятельности ООО «Саулите» выявил такие негативные моменты, как увеличение уровня издержек обращения и снижение рентабельности продаж, до налогообложения, конечной деятельности. Для устранения данных негативных моментов, а также с целью увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности ООО «Саулите» предлагается осуществление ряда мероприятий:

- расширение ассортимента за счет такой группы товаров, как «газеты и журналы»;
- изменение графиков работы продавцов – консультантов и оптимизация из количества;
- сдача в субаренду площади под установку банкомата.

Рассмотрим возможность осуществления данных мероприятий и оценим эффективность их внедрения в деятельность ООО «Саулите».

1. Расширение ассортимента предприятия торговли предлагается за счет такой группы товаров, как «газеты и журналы». Данная товарная группа будет выставлена в зоне входа в магазин, чтобы привлекать внимание к новой группе

товаров. В таблице 3.5 рассчитаем планируемый оборот розничной торговли по данному виду продукции.

Таблица 3.5 - Расчет оборота розничной торговли и валовой прибыли по новой группе товаров «газеты и журналы» на предприятии ООО«Саулите» в 2015 году

Наименование	Цена поставщика, руб.	Объем продаж в год	Себестоимость тыс. руб.	Уровень торговой надбавки, %	Валовая прибыль, тыс. руб.	Оборот розничной торговли за год, тыс. руб.
1. Газеты	23	3 000	47	30	43	90
2. Детские журналы	91	1 250	114	32	36	150
3. Прочие журналы	98	2 500	245	28	68	313
Итого			406		147	553

Оборот розничной торговли от реализации новой группы товаров, а именно «газет и журналов» может составить 553 тыс. рублей. Себестоимость реализации новой ассортиментной позиции составит 406 тыс. рублей. Соответственно валовая прибыль может составить 147 тыс. руб.

Издержки обращения увеличатся за счет переменной их части, уровень которой составлял 6,59% в отчетном году. Соответственно в суммовом выражении они могут составить 36 тыс. руб.:

$$\text{ИО} = 553 \times 6,59\% = 36 \text{ (тыс. руб.)}$$

Дополнительная прибыль от продаж при осуществлении предлагаемого мероприятия составит 111 тыс. руб.:

$$\text{Ппр} = 147 - 36 = 111 \text{ (тыс. руб.)}$$

Прибыль до налогообложения будет соответствовать прибыли от продаж. Тогда налог на прибыль по ставке 20% составит 22 тыс. руб.:

$$\text{НП} = 111 \times 20\% = 22 \text{ (тыс. руб.)}$$

А чистая прибыль от мероприятия составит 89 тыс. руб.:

$$\text{ЧП} = 111 - 22 = 89 \text{ (тыс. руб.)}$$

2. Изменение графиков работы продавцов – консультантов и оптимизация из количества. Как показал, проведенный анализ посещений магазина, увеличение количества покупателей начинается после 14:00 часов, достигая своего максимума в 18:00-20:00 часов. Соответственно в утреннее время с 09:00 до 14:00 можно за счет изменения графиков работы продавцов изменить их коли-

чество в меньшую сторону на одного сотрудника. Оптимизация штата приведет к экономии на расходах на оплату труда. Расчет данной экономии представлен в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Расчет экономии расходов на оплату труда торгового предприятия ООО «Саулите» при изменении графиков работы продавцов-консультантов

Должность	Оклад, руб.	Районный коэффициент и процентная надбавка, руб.	Годовой фонд заработной платы, тыс. руб.
Продавец-консультант	10 500	6 300	202
Итого	10 500	6 300	202

Экономия на оплате труда составит 202 тыс. рублей, а на страховых взносах во внебюджетные фонды 60 тыс. руб.:

$$202 \text{ тыс. руб.} \times 30,2\% = 60 \text{ (тыс. руб.)}$$

При этом в соответствии с законодательством работнику в день увольнения работнику необходимо выплатить выходное пособие, которое рассчитывается исходя из среднедневного заработка за последний год работы. Расчеты будут осуществлены для ноября 2015 года. Количество отработанных дней за годичный период расчета – 247 дней. Соответственно выходное пособие составит 16 323,8 руб.:

$((10\,500 + 6\,300) \times 12 \text{ мес.}) \div 247 \text{ дней} = 816,19 \text{ (руб.)}$  – среднедневной заработной платы за 12 месяцев работы

$20 \text{ рабочих дней (ноябрь 2015 года)} \times 816,19 \text{ руб. / день} = 16\,323,8 \sim 16 \text{ (тыс. руб.)}$

Предполагая, что работник в первый месяц не устроится на работу, за второй месяц ему также начисляется средний заработок, который составит 18 772,37 руб.:

$23 \text{ рабочих дня (декабрь 2015 года)} \times 816,19 \text{ руб. / день} = 18\,772,37 \sim 19 \text{ (тыс. руб.)}$

С этих сумм предприятий уплатит отчисления во внебюджетные фонды, которые составят:

$$(16\,323,8 + 18\,772,37) \times 30,2\% = 10\,599,04 \sim 11 \text{ (тыс. руб.)}$$

Экономический эффект от осуществления предлагаемого мероприятия в виде сокращения издержек обращения и прироста прибыли от продаж 216 тыс. руб.:

$$(202 + 60) - (16 + 19 + 11) = 216 \text{ (тыс. руб.)}$$

Прибыль до налогообложения будет соответствовать прибыли от продаж. Тогда налог на прибыль по ставке 20% составит 43 тыс. руб.:

$$\text{НП} = 216 \times 20\% = 43 \text{ (тыс. руб.)}$$

А чистая прибыль от мероприятия составит 173 тыс. руб.:

$$\text{ЧП} = 216 - 43 = 173 \text{ (тыс. руб.)}$$

3. Сдача в субаренду площади под установку банкомата Сбербанка с функцией приема денежных средств, то есть устройства самообслуживания. Через этот терминал посетители рассматриваемого магазина смогут оплачивать различные виды коммунальных услуг, налоги, государственные пошлины, штрафы ГИБДД. По большинству услуг комиссия при оплате через терминал самообслуживания не взимается. Для покупателей магазина это является удобным дополнением к посещению предприятия торговли. Для рассматриваемого предприятия ООО «Саулите» помимо дохода от сдачи площади в аренду под установку терминала возможны положительным эффектом будет являться повышение проходимости магазина.

Площадь, занимаемая терминалом – 2м<sup>2</sup>. Арендная плата от сдачи 1м<sup>2</sup> будет высокой (в связи с незначительной площадью, сдаваемой в аренду), а именно 3,5 тыс. руб. / м<sup>2</sup> в месяц. То есть доходов от сдачи площади в аренду будет составлять 7 тыс. руб. в месяц. Тогда дополнительные прочие доходы составят 84 тыс. руб. в год:

$$\text{ПД(прирост)} = 7 \text{ тыс. руб.} \times 12 \text{ мес.} = 84 \text{ (тыс. руб.)}$$

Прибыль до налогообложения будет соответствовать величине прочих доходов предприятия. Тогда налог на прибыль по ставке 20% составит 17 тыс. руб.:

$$\text{НП} = 84 \times 20\% = 17 \text{ (тыс. руб.)}$$

А чистая прибыль от мероприятия составит 67 тыс. руб.:

$$\text{ЧП} = 84 - 17 = 67 \text{ (тыс. руб.)}$$

В таблице 3.7 осуществим расчет основных экономических показателей деятельности изучаемого предприятия ООО «Саулите» с учетом всех предлагаемых рекомендаций.

При осуществлении предлагаемых рекомендаций оборот розничной торговли рассматриваемого предприятия ООО «Саулите» в 2015 году может увеличиться по сравнению с отчетным периодом анализа на 0,63% в относительном выражении или на 553 тыс. руб. в денежном выражении и составить 88 705 тыс. рублей.

Таблица 3.7 – Расчет основных экономических показателей торгового предприятия ООО «Саулите» в 2015 году (с учетом рекомендаций)

Показатели	Ед. изм.	2015 год	Мероприятия			2015 год (с учетом рекомендаций)	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
			расширение ассортимента за счет «газет и журналов»	изменение графиков продавцов – консультантов	сдача в субаренду площади под банкомат			
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	88 152	553	X	X	88 705	553	100,63
Себестоимость продаж	тыс. руб.	67 904	406	X	X	68 310	406	100,60
Валовая прибыль								
- сумма	тыс. руб.	20 248	147	X	X	20 395	147	100,72
-уровень	%	22,97	26,56	X	X	22,99	0,02	X
Издержки обращения								
- сумма	тыс. руб.	14 870	36	-216	X	14 690	-180	98,79
-уровень	%	16,87	6,52	X	X	16,56	-0,31	X
Прибыль от продаж								
- сумма	тыс. руб.	5 378	111	216	X	5 705	327	106,08
-рентабельность продаж	%	6,10	20,05	X	X	6,43	0,33	X
Проценты к получению	тыс. руб.	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате	тыс. руб.	812	-	-	-	812	-	100,00
Прочие доходы	тыс. руб.	411	-	-	84	495	84	120,44
Прочие расходы	тыс. руб.	492	-	-	-	492	-	100,00
Прибыль до налогообложения								
- сумма	тыс. руб.	4 485	111	216	84	4 896	411	109,16
- рентабельность предприятия	%	5,09	20,05	X	X	5,52	0,43	X
Текущий налог на прибыль	тыс. руб.	897	22	43	17	979	82	109,14
Чистая прибыль								
- сумма	тыс. руб.	3 588	89	173	67	3 917	329	109,16
- рентабельность конечной деятельности	%	4,07	16,06	X	X	4,42	0,35	X



Валовая прибыль вырастет до 20 395 тыс. руб., что больше отчетного года на 147 тыс. руб. в денежной форме или на 0,72% в относительном выражении. Необходимо отметить, что будет отмечаться некоторое повышение уровня валовой прибыли, а именно с 22,97 до 22,99%, что будет объясняться более высоким уровнем валовой прибыли на газеты и журналы. Издержки обращения будут снижаться на 1,21% в относительной форме. В денежном выражении сокращение составит 180 тыс. руб. В результате издержки обращения могут составить 14 690 тыс. руб. в отчетном году с учетом мероприятий. Прибыль от продаж достигнет 5 705 тыс. руб. в текущем периоде анализа с учетом рекомендаций, что больше отчетного года на 327 тыс. руб. в денежной форме или на 6,08% в относительном выражении. Положительным моментом будет являться повышение рентабельности продаж с 6,1 до 6,43%, что будет свидетельствовать о повышении эффективности основного вида деятельности ООО «Саулите», а именно розничной реализации продовольственных товаров. Чистая прибыль с учетом осуществления рекомендаций может достигнуть 3 917 тыс. руб., что на 329 тыс. руб. в денежной форме или на 9,16% в относительном выражении больше отчетного года. Рентабельность конечной деятельности повысится с 4,07 до 4,42%.

Для подтверждения сделанного вывода о целесообразности осуществления предлагаемых мероприятий в изучаемом предприятии, осуществим оценку социально-экономической эффективности рекомендаций для ООО «Саулите» (табл.3.8).

Таблица 3.8 – Оценка социально-экономической эффективности рекомендаций для торгового предприятия ООО «Саулите»

Рекомендации	Социальная эффективность	Экономическая эффективность
1. Расширение ассортимента за счет газет и журналов	Расширение ассортимента Повышение конкурентоспособности предприятия Удовлетворение покупательского спроса Удовлетворение потребностей предприятия в оптимизации круга поставщиков продукции	Дополнительный оборот розничной торговли в сумме 553 тыс. руб. Дополнительная валовая прибыль в размере 147 тыс. руб. Прирост прибыли от продаж на 111 тыс. руб.

Рекомендации	Социальная эффективность	Экономическая эффективность
2. Изменение графиков работы продавцов-консультантов	Повышение конкурентоспособности предприятия Повышение эффективности использования трудовых ресурсов	Экономия издержек обращения и получение прибыли от продаж в сумме 216 тыс. руб. Дополнительная чистая прибыль в размере 173 тыс. руб.
3. Сдача площади в субаренду под установку банкомата с функцией приема платежей	Повышение эффективности использования материально-технической базы предприятия	Получение дополнительных прочих доходов в размере 84 тыс. руб. Дополнительная чистая прибыль в сумме 67 тыс. руб.

Таким образом, информация, представленная в таблице, позволяет сделать вывод, что осуществление предлагаемых мероприятий приведет к повышению социально-экономической эффективности функционирования ООО «Саулите».

Далее остановимся на характеристике управления рисками в ООО «Саулите» при осуществлении такой стратегии развития предприятия, как усиления позиций на рынке и осуществления в рамках данной стратегии вышерассмотренных мероприятий.

В настоящее время каждое предприятие несет те или иные виды рисков, не зависимо от сферы его деятельности. В ООО «Саулите» также присутствуют определенные риски, возникающие в ходе реализации проектов. Оценка рисков, связанных с реализацией предложенных мероприятий производится при помощи экспертов (табл.3.9).

В процессе оценки рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий, используются три показателя:

1. Вероятность возникновения риска - это вероятность того, что в результате реализации проекта произойдут потери для предпринимательской фирмы, то есть вероятность нежелательного исхода (шкала: 0-1).

2. Степень влияния риска – сила возможных потерь для предпринимательской фирмы в результате наступления рискованного события (шкала: 1-10).

3. Ранг риска – значимость данного риска для деятельности предпринимательской фирмы (шкала: 1-5).

Интегральная оценка рассчитывается по формуле:

$$I = P_i \times C_i \times R_i$$

Таблица 3.9 - Экспертная оценка рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий, в торговом предприятии ООО «Саулите»

Вид риска	Вероятность возникновения риска (P <sub>i</sub> )	Степень влияния риска (C <sub>i</sub> )	Ранг риска (R <sub>i</sub> )	Интегральная оценка (I)
<b>1. Расширение ассортимента за счет газет и журналов</b>				
<b>1. Экономические</b>				
- риск повышения цен на закупаемую продукцию	0,21	8	4	6,70
<b>2. Нравственные</b>				
- риск задевания личных целей	0,02	3	1	0,06
<b>3. Информационные</b>				
- отсутствие информации о потребностях потребителей	0,15	7	3	3,20
<b>4. Техничко-технологические</b>				
- конкурентоспособность продукции	0,14	9	5	6,30
<b>2. Изменение графиков работы продавцов-консультантов</b>				
<b>1. Экономические</b>				
- риск неполучения выручки в связи с увеличением времени ожидания на обслуживание	0,14	7	5	4,90
<b>2. Нравственные</b>				
- риск задевания личных целей	0,05	5	3	0,75
<b>3. Социальные</b>				
- риск сопротивления работников изменениям	0,13	8	4	4,16
<b>3. Сдача площади в субаренду под установку банкомата с функцией приема платежей</b>				
<b>1. Экономические</b>				
- риск затянутого процесса согласования с владельцем банкомата	0,12	8	5	4,80
<b>2. Нравственные</b>				
- риск задевания личных целей	0,05	5	3	0,75
<b>3. Социальные</b>				
- риск сопротивления работников изменениям	0,14	8	4	4,48

Большое влияние на деятельность предприятия оказывают экономические риски, связанные с риском неполучения выручки в связи с увеличением времени ожидания на обслуживание, а также риском затянутого процесса согласования с владельцем банкомата. Практически столь же сильное влияние оказывают технико-технологические риски, связанные с конкурентоспособностью, вводимой в реализацию товарной группы. Помимо этого на деятельность предприятия значительное влияние оказывают социальные риски, а именно риск сопро-

тивления работников изменениям. Значительно влияние и информационных рисков, связанных с отсутствием информации о потребностях потребителей. Наименьшее влияние на деятельность изучаемой организации оказывают нравственные риски, связанные с задеванием личных целей работников предприятия. В целом риски связанные с реализацией указанных мероприятий в ООО «Саулите» не так высоки и вполне управляемы.

Комплекс мероприятий, направленных на нейтрализацию действия рисков, в ООО «Саулите» представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 - Мероприятия по устранению рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий, в торговом предприятии ООО «Саулите»

Этапы мероприятия	Вид риска	Способы защиты рисков
<b>1. Расширение ассортимента за счет газет и журналов</b>		
Подготовительный	Все виды рисков	Система качества: Проведение исследования рынка для выявления потенциального спроса
Управление персоналом	Нравственные Социальные	Распределение риска: Максимальная вовлеченность персонала в реализацию мероприятия
Обеспечение финансовыми ресурсами	Экономические	Предотвращение убытков: Поиск наилучших условий для реализации продукции.
Координация и контроль проекта	Все виды, кроме экономических рисков	Поиск информации. Составление плана-графика реализации мероприятия
<b>2. Изменение графиков работы продавцов-консультантов</b>		
1. Подготовительный	Все виды рисков	Система качества: Проведение исследования о потенциальном количестве клиентов в утреннее время и возможном изменении графиков продавцов-консультантов
2. Обеспечение финансовыми ресурсами	Экономические	Предотвращение убытков. Повышать квалификацию продавцов-консультантов и не допускать увеличения времени ожидания обслуживания в предприятии торговли
3. Координация и контроль проекта	Все виды, кроме экономических рисков	Поиск информации. Составление плана-графика реализации мероприятия
<b>. Сдача площади в субаренду под установку банкомата с функцией приема платежей</b>		
1. Подготовительный	Все виды рисков	Система качества: Проведение исследования рынка платежных терминалов с целью выбора с наибольшим количеством функция для населения
2. Обеспечение финансовыми ресурсами	Экономические	Предотвращение убытков. Установление средне рыночной арендной ставки на площади, сдаваемые в аренду
3. Координация и контроль проекта	Все виды, кроме экономических рисков	Поиск информации. Составление плана-графика реализации мероприятия

Таким образом, риски реализации мероприятий являются прогнозируе-

мыми и управляемыми, поэтому мероприятия стоит принять к реализации.

Далее в таблице 3.11 осуществим анализ эффективности системы управления самыми значимыми рисками.

Таблица 3.11 - Анализ эффективности системы управления самыми значимыми рисками по предлагаемым мероприятиям в торговом предприятии ООО «Саулите»

Наименование мероприятия	Вид риска	Причины	Оценка риска	Принятые меры по ограничению риска	Эффект
1. Расширение ассортимента за счет газет и журналов	Экономические	Рост цен на покупаемую продукцию	6,7	Предотвращение убытков	Предприятие не понесет убытки
2. Изменение графиков работы продавцов-консультантов	Экономические	Риск неполучения выручки в связи с увеличением времени ожидания на обслуживание	4,9	Повышение квалификации персонала	Будет отмечаться повышение эффективности использования трудовых ресурсов и снижение времени на ожидание обслуживания
3. Сдача площади в аренду под банкомат с функцией приема платежей	Экономические	Риск затянутого процесса согласования с владельцем банкомата	6,8	Ускорение процесса согласования	Предприятие получит доход от сдачи площадей в субаренду

Анализ показал, что для устранения рисков необходимо использовать такие методы, как метод предотвращения и минимизации убытков.

В заключение рассмотрим, как изменится оценка эффективности системы стратегического управления рассматриваемого предприятия ООО «Саулите» при осуществлении разработанных мероприятий (табл.3.12).

Таблица 3.12 - Расчет показателей эффективности стратегического управления в торговом предприятии ООО «Саулите» при осуществлении разработанных мероприятий

Направления оценки эффективности	Основные критерии оценки эффективности	Оценка в баллах (0 – 1)	
		существующая система управления	проектируемая система управления (с учетом рекомендаций)
Достижение цели	1. Степень достижения цели.	0,8	0,9
	2. Расширение доли рынка	0,6	0,8
	3. Сохранение организации как целостности	0,9	0,9

Направления оценки эффективности	Основные критерии оценки эффективности	Оценка в баллах (0 – 1)	
		существующая система управления	проектируемая система управления (с учетом рекомендаций)
Качество функционирования	1. Соотношение централизации и децентрализации.	0,9	0,9
	2. Рост гибкости организационной формы	0,6	0,8
	3. Соподчиненность дерева целей и уровней иерархии.	0,7	0,7
	4. Эффективность текущей обработанной информации, включая ее комплексность.	0,7	0,7
	5. Скорость и точность выделения информации по специальным запросам.	0,8	0,8
	6. Надежность и безопасность информации	0,7	0,8
	7. Своевременность информации.	0,8	0,9
	8. Наличие необходимой информации.	0,7	0,7
	9. Экономичность от масштаба	0,6	0,6
Экономичность	1. Удельный вес издержек управления в общих издержках.	0,4	0,4
	2. Затраты на подготовку управленцев.	0,1	0,3
	3. Затраты на управленческое консультирование	0,2	0,4
	4. Эффективность управленческих решений.	0,7	0,8
	5. Точность управленческих решений	0,7	0,9
	6. Надежность решений.	0,7	0,8
	7. Быстрота подготовки управленческих решений.	0,9	0,9
	8. Гибкость и последовательность принятия решений	0,6	0,6
Изменение в качестве рабочей силы	1. Гибкость в системе продвижения по службе.	0,3	0,4
	2. Полномочия работников и их ответственность.	0,7	0,7
	3. Степень удовлетворения, выполняемой работы.	0,7	0,9
	4. Повышение квалификации	0,4	0,4
Соц. - экономические условия	1. Способность СТЭП факторного анализа.	0,8	0,8
	2. Наличие обоснованных целей.	0,5	0,6
	3. Степень интеграционной поддержки.	0,3	0,5
	ИТОГО:	16,8	18,8

В результате следования стратегии усиления позиций на рынке, а также при осуществлении предлагаемых мероприятий оценка эффективности управления в ООО «Саулите» возрастет с 16,8 до 18,8 баллов. При этом можно отметить, что вследствие введения в реализацию газет и журналов увеличится показатель доли рынка с 0,6 до 0,8 баллов. Также повысится точность и надежность управленческих решений с 0,7 до 0,9 и с 0,7 до 0,8 баллов соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что осуществление предлагаемых мероприятий в ООО «Сайлите» является целесообразным, как с экономической точки зрения, так и с точки зрения менеджмента.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель работы – анализ формирования прибыли предприятия и оценка перспектив ее роста в дальнейшем.

Предметом исследования в работе является прибыль предприятия.

Объектом исследования в работе выступает предприятие розничной торговли ООО «Саулите», занимающееся реализацией продовольственных товаров, и располагающееся по адресу: город Красноярск, ул. А.Д. Кравченко, д.2.

Проведенный анализ показателей, влияющих на формирование прибыли ООО «Саулите» позволяет сделать следующие выводы:

– Оборот розничной торговли ООО «Саулите» в отчетном году увеличился на 13,5% в относительной форме или на 10 484 тыс. руб. в абсолютном выражении и составил 88 152 тыс. руб. в 2015 году.

– Наибольший оборот розничной торговли приходится на четвертый квартал, как 2014, так и 2015 года. Это 28,16 и 28,02% соответственно в обоих периодах. Данный факт связан со значительным увеличением продаж продукции к новогодним праздникам. В денежном выражении объем продаж в данный временной отрезок составил 1 871 тыс. руб. в базисном году и 24 699 тыс. руб. в отчетном году. То есть прирост составил 12,93% в относительной форме.

– Коэффициент ритмичности развития оборота розничной торговли составил 1, что связано с ростом объема продаж ООО «Саулите» во всех анализируемых периодах. Данный уровень показателя является оптимальным.

– Коэффициент равномерности развития оборота розничной торговли по кварталам составил 99,54%, то есть объем продаж ООО «Саулите» во временном интервале развивается равномерно.

– Наибольший объем продаж в ООО «Саулите» приходится на такую товарную группу, как алкогольные напитки и пиво. Это 26,09% общего объема реализации в 2013 году, 26,23% в 2014 году и 25,91% в 2015 году. Оборот розничной торговли по данной группе товаров в динамике увеличился с 17 797 тыс. руб. в базисном году до 20 372 тыс. руб. в следующем году и до 22 840 тыс. руб. в отчетном году. Прирост за три года составил 5 043 тыс. руб. в де-

нежной форме или 28,34% в относительном выражении.

– Коэффициент структурных сдвигов оборота розничной торговли ООО «Саулите» в 2015 году составил 0,2%, то есть столько составляет среднее колебание в удельных весах продаж по отдельным товарным группам в общем объеме продаж. Полученное значение коэффициента является незначительным, что свидетельствует о стабильности ассортимента рассматриваемого предприятия.

– Доходы ООО «Саулите» в динамике выросли с 18 085 тыс. руб. в 2014 году до 20 659 тыс. руб. в 2015 году, то есть на 2 574 тыс. руб. в денежной форме или на 14,23% в относительном выражении. Рост доходов является положительным моментом в работе предприятия.

– Доходы ООО «Саулите» представлены двумя составляющими, а именно валовой прибылью и прочими доходами.

– Наибольшую валовую прибыль принесла товарная группа, как «алкогольные напитки и пиво. Это 4 898 тыс. руб. в базисном году и 5 540 тыс. руб. в отчетном году. То есть в динамике наблюдается увеличение данного показателя 642 тыс. руб. в абсолютном выражении. Уровень валовой прибыли по данной группе товаров в динамике повысился на 0,21% и составил 24,26% в 2015 году.

– Расходы предприятия составили 17 071 тыс. руб. в 2015 году, что на 2 172 тыс. руб. в денежной форме или на 14,58% в относительном выражении больше прошлого года. Столь значительный рост расходов в сравнении с темпом прироста оборота розничной торговли (13,5%) является нерациональным и свидетельствует об относительном перерасходе средств.

– Расходы ООО «Саулите» представлены издержками обращения, процентами к уплате, прочими расходами и текущим налогом на прибыль.

– Издержки обращения ООО «Саулите» выросли с 12 838 тыс. руб. в базисном году до 14 870 тыс. руб. в отчетном году, то есть на 2 032 тыс. руб. в денежной форме или на 15,83% в относительном выражении.

– Наибольшую долю в составе издержек обращения занимают расходы на оплату труда. Это 37,44% в базисном году и 34,36% в отчетном году. В денежном выражении расходы на оплату труда составили 4 807 тыс. руб. в 2014 году и 5 109 тыс. руб. в 2015 году, то есть в динамике они выросли на 302 тыс.



руб. в денежном выражении или на 6,28% в относительной форме.

– Основное место в объеме издержек обращения занимают условно-постоянные затраты. В отчетном году их сумма составила 9 063 тыс. руб., что больше прошлого года на 1 067 тыс. руб. в денежной форме или на 13,34% в относительном выражении. Уровень данных затрат снизился с 10,3 до 10,28%, то есть на 0,02%, что свидетельствует об относительной экономии средств. Данная экономия была полностью перекрыта перерасходом условно-переменных издержек обращения, уровень которых в динамике вырос с 6,23% в 2014 году до 6,59% в 2015 году. В абсолютном выражении данные издержки обращения предприятия выросли на 965 тыс. руб. или на 19,93% в относительной форме, в результате чего они составили 5 807 тыс. руб. в 2015 году.

Анализ прибыли предприятия позволяет сделать следующие выводы:

– Прибыль от продаж в динамике выросла с 4 314 тыс. руб. в базисном периоде анализа до 4 862 тыс. руб. в следующем году, то есть на 548 тыс. руб. в денежном выражении или на 12,7% в относительной форме. В отчетном году данный показатель продолжил рост, который составил 516 тыс. руб. в абсолютном выражении или 10,61% в относительной форме. В результате прибыль от продаж составила 5 378 тыс. руб. в 2015 году.

– Прибыль до налогообложения в отчетном периоде составила 4 485 тыс. руб., что на 503 тыс. руб. в денежной форме или на 12,63% в относительном выражении больше прошлого года. Рост по сравнению с базисным годом составил 1 037 тыс. руб. или 30,08% в абсолютной и относительной форме.

– Чистая прибыль в 2014 году выросла на 15,52% в относительной форме или на 428 тыс. руб. в абсолютном выражении и составила 3 186 тыс. руб. в данном периоде анализа. В 2015 году наблюдался дальнейший рост данного показателя. Он составил 402 тыс. руб. в денежной форме или 12,62% в относительном выражении, в результате чистая прибыль достигла 3 588 тыс. руб. в отчетном году.

– Проведенный факторный анализ прибыли ООО «Саулите» позволяет сделать вывод, что часть рассматриваемых факторов оказала положительное влияние (оборот розничной торговли, уровень валовой прибыли, прочие дохо-

ды), а часть отрицательное (уровень издержек обращения, проценты к уплате, прочие расходы, текущий налог на прибыль). Структуру влияния факторов на динамику чистой прибыли ООО «Саулите» стоит признать рациональной, так как совокупное их влияние является положительным.

– В 2014 году доля прибыли от продаж в обороте розничной торговли уменьшилась на 0,06% и составила 6,26% в данный период времени. В следующем году она еще сократилась на 0,16% и составила 6,1% в 2015 году.

– Рентабельность до налогообложения имела несколько иную динамику. Сначала она выросла с 5,05% в 2013 году до 5,13% в 2014 году, а затем снизилась до 5,09% в 2015 году.

– Рентабельность конечной деятельности имела аналогичную динамику. В 2014 году она выросла до 4,1%, то есть на 0,06%. А в отчетном году отмечается ее снижение на 0,03%, а именно до 4,07% в 2015 году.

Таким образом, в динамике понижается эффективность деятельности ООО «Саулите», о чем свидетельствует снижение рентабельности продаж, рентабельности до налогообложения, рентабельности конечной деятельности и рентабельности затрат. Также стоит отметить, что рентабельность конечной деятельности является очень низкой. Одновременно положительным моментом является рост рентабельности использования производственных фондов и повышение рентабельности использования трудовых ресурсов ООО «Саулите».

Для устранения данных негативных моментов, а также с целью увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности ООО «Саулите» предлагается осуществление ряда мероприятий.

1. Расширение ассортимента за счет такой группы товаров, как «газеты и журналы». Данная товарная группа будет выставлена в зоне входа в магазин, чтобы привлекать внимание к новой группе товаров. Оборот розничной торговли от реализации новой группы товаров - 533 тыс. рублей. Себестоимость реализации – 406 тыс. рублей. Соответственно валовая прибыль - 147 тыс. рублей. Издержки обращения увеличатся за счет переменной их части, уровень которой составлял 6,59% в отчетном году. Соответственно в суммовом выражении они могут составить 36 тыс. рублей. Дополнительная прибыль от продаж - 111 тыс.

рублей. А чистая прибыль – 89 тыс. руб.:

2. Изменение графиков работы продавцов – консультантов и оптимизация их количества. Как показал, проведенный анализ посещений магазина, увеличение количества покупателей начинается после 14:00 часов, достигая своего максимума в 18:00-20:00 часов. Соответственно в утреннее время с 09:00 до 14:00 можно за счет изменения графиков работы продавцов изменить их количество в меньшую сторону на одного сотрудника. Оптимизация штата приведет к экономии на расходах на оплату труда в размере 202 тыс. руб., а на страховых взносах во внебюджетные фонды 60 тыс. рублей. Увольняемому сотруднику будет выплачено выходное пособие, средний заработок за второй месяц не трудоустройства. Данные расходы с отчисления во внебюджетные фонды составят 46 тыс. руб. Экономический эффект от мероприятия в виде сокращения издержек обращения и прироста прибыли от продаж - 216 тыс. рублей. Чистая прибыль от мероприятия – 173 тыс. руб.

3. Сдача в субаренду площади под установку банкомата Сбербанка с функцией приема денежных средств, то есть устройства самообслуживания. Через этот терминал посетители смогут оплачивать различные виды коммунальных услуг, налоги, штрафы ГИБДД. Для покупателей магазина это является удобным дополнением к посещению предприятия торговли. Для рассматриваемого предприятия ООО «Саулите» помимо дохода от сдачи площади в аренду под установку терминала возможны положительным эффектом будет являться повышение проходимости магазина. Площадь, занимаемая терминалом – 2м<sup>2</sup>. Арендная плата от сдачи 1м<sup>2</sup> - 3,5 тыс. руб. / м<sup>2</sup> в месяц. Доход от сдачи площади в аренду - 7 тыс. руб. в месяц. Дополнительные прочие доходы - 84 тыс. руб. в год. Чистая прибыль от мероприятия - 67 тыс. руб.

В целом при осуществлении предлагаемых рекомендаций оборот розничной торговли в 2015 году может увеличиться по сравнению с отчетным годом на 0,63% в относительном выражении или на 553 тыс. руб. в денежном выражении и составить 88 705 тыс. рублей. Прибыль от продаж достигнет 5 749 тыс. руб. в текущем периоде анализа с учетом рекомендаций, что больше отчетного года на 327 тыс. руб. в денежной форме или на 6,08% в относительном выражении. Положительным моментом будет являться повышение рентабельности

продаж с 6,1 до 6,43%, что будет свидетельствовать о повышении эффективности основного вида деятельности ООО «Саулите», а именно розничной реализации продовольственных товаров. Чистая прибыль с учетом осуществления рекомендаций может достигнуть 3 917 тыс. руб., что на 329 тыс. руб. в денежной форме или на 9,16% в относительном выражении больше отчетного года. Рентабельность конечной деятельности повысится с 4,07 до 4,42%.

Осуществление предлагаемых мероприятий приведет к повышению социально-экономической эффективности функционирования ООО «Саулите».

Большое влияние на деятельность предприятия оказывают экономические риски, связанные с риском неполучения выручки в связи с увеличением времени ожидания на обслуживание, а также риском затянутого процесса согласования с владельцем банкомата. Практически столь же сильное влияние оказывают технико-технологические риски, связанные с конкурентоспособностью, вводимой в реализацию товарной группы. Помимо этого на деятельность предприятия значительное влияние оказывают социальные риски, а именно риск сопротивления работников изменениям. Значительно влияние и информационных рисков, связанных с отсутствием информации о потребностях потребителей. Наименьшее влияние на деятельность изучаемой организации оказывают нравственные риски, связанные с задеванием личных целей работников предприятия. В целом риски связанные с реализацией указанных мероприятий в ООО «Саулите» не так высоки и вполне управляемы.

В заключение можно отметить, что в результате следования стратегии усиления позиций на рынке, а также при осуществлении предлагаемых мероприятий оценка эффективности управления в ООО «Саулите» возрастет с 16,8 до 18,8 баллов. При этом можно отметить, что вследствие введения в реализацию газет и журналов увеличится показатель доли рынка с 0,6 до 0,8 баллов. Также повысится точность и надежность управленческих решений с 0,7 до 0,9 и с 0,7 до 0,8 баллов соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что осуществление предлагаемых мероприятий в ООО «Сайлите» является целесообразным, как с экономической точки зрения, так и сточки зрения менеджмента

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4ч. Ч.1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ ред. от 31.01.2016. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2ч. Ч.2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 №117-ФЗ ред. от 05.04.2016, с изм. от 13.04.2016, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2016. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 3 Трудовой кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ ред. от 30.12.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 4 Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 №14-ФЗ ред. от 29.12.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 5 Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 9/99 «Доходы организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 32н, ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 6 Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 10/99 «Расходы организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 33н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 7 Бабо, А. Прибыль / А. Бабо; Пер. с фр.; Общ.ред. и ком. В.И. Кузнецова. - Москва: Процесс, 2013. - 175с.
- 8 Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле / М.И. Баканов, И. М. Дмитриева, Л. Р. Смирнова. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 400с.
- 9 Батраева, Э.А. Экономика предприятия общественного питания: учебное пособие / Э.А., Батраева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2010. - 592с.
- 10 Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2014. – 752с.

- 11 Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности / Л.А. Горбачева. – Москва: Экономика, 2013. – 95с.
- 12 Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – Москва: КноРУС, 2012. – 408с.
- 13 Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия / Г.Г. Иванов. – Москва: Академия, 2010. – 320с.
- 14 Лебедева, С.Н. Экономика торгового предприятия: учебное пособие / С.Н. Лебедева, Н.А. Казиначникова, А.В. Гавриков; Под ред. С.Н. Лебедевой. – Минск: Новое знание, 2009. -240с.
- 15 Макконелл, К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2т. Т.2; пер. с англ. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. - Москва: Республика, 2012. - 400с.
- 16 Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - М.: ИНФРА-М; Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. -136с.
- 17 Терещенко, Н.Н. Доходы и прибыль предприятия торговли: учебное пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Краснояр. гос. торг-экон., ин-т.-Красноярск, 2004. - 272с.
- 18 Терещенко, Н.Н. Планирование деятельности торгового предприятия: учебное пособие / Н.Н. Терещенко; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск: Универс, 2005. -112с.
- 19 Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. - Москва: Финансы, ЮНИТИ, 2014. - 564с.
- 20 Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / Под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2009. – 560с.
- 21 Экономика предприятия торговли: учеб. пособие, В 2ч. Ч.2 / Ю. А. Александров [и др.]; Краснояр. торг.-эконом. ин-т. - Красноярск, 2002. - 171с.
- 22 Экономика предприятия: учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.В. Фролова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2007 – 128с.