

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
«04» 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и организаций»
код – наименование направления

«Оценка рентабельности деятельности предприятия торговли и определение
путей ее повышения»
тема

Научный руководитель 
Подпись, дата

К.Э.Н. доцент
должность, ученая степень

Т.И. Берг
инициалы, фамилия

Выпускник 
подпись, дата

ЭП-13-11у
группа

М.С. Чумак
инициалы, фамилия

Красноярск 2017

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Оценка рентабельности деятельности предприятия торговли и определение путей ее повышения».

Выпускная квалификационная работа по теме «Оценка рентабельности деятельности предприятия торговли и определение путей ее повышения» на примере И.П. Першина И.Ю. содержит 69 страниц текстового документа, 2 приложения и 29 использованных источников.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ВИДЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Основная цель бакалаврской работы заключается в оценке перспектив повышения рентабельности на основе анализа её формирования на предприятии.

Объект исследования – коммерческое предприятие торговли И.П. Першина И.Ю.

Предмет исследования – рентабельность деятельности предприятия.

В соответствии с целью работы были определены следующие задачи:

- изучить понятие, значение, виды и методику расчета показателей рентабельности;
- изучить факторы, определяющие рентабельность деятельности предприятия и методику оценки их влияния;
- рассмотреть пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях;
- дать краткую организационно – экономическую характеристику исследуемого предприятия;
- провести анализ состава и динамики ресурсов предприятия;
- проанализировать основные экономические показатели, определяющие рентабельность деятельности предприятия;
- произвести расчет и анализ показателей рентабельности деятельности предприятия.

В результате проведенного исследования были получены основные результаты: дана оценка рентабельности деятельности предприятия, проведен анализ динамики основных показателей, определяющих уровень рентабельности предприятия, дана оценка динамики уровня рентабельности предприятия И.П. Першина И.Ю.

Дано экономическое обоснование различных видов рентабельности предприятия на предстоящий период. В качестве практических мероприятий, направленных на развитие бизнеса и рост рентабельности у И.П. Першина И.Ю. были предложены следующие мероприятия: расширение ассортимента, снижение товарного запаса за счет распродажи низколиквидных товаров, снижение издержек обращения за счет перевода автомобиля на более дешевое топливо.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	5
1.1. Рентабельность торгового предприятия: понятие, значение, виды, методика расчета	5
1.2. Факторы, определяющие рентабельность деятельности торгового предприятия, методика оценки их влияния	11
1.3. Пути повышения рентабельности деятельности торгового предприятия в современных условиях.	16
2. АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И.П. ПЕРШИНА И.Ю.	22
2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия	22
2.2. Анализ состава и структуры ресурсов предприятия	31
2.3. Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия	35
3. ОЦЕНКА И РЕЗЕРВЫ РОСТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. И.П. ПЕРШИНА И.Ю.	47
3.1. Расчет и анализ показателей рентабельности деятельности торгового предприятия	47
3.2. Экономическое обоснование резервов повышения рентабельности деятельности торгового предприятия	54
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	62
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	65
ПРИЛОЖЕНИЯ	69

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования заключается в том, что одной из наиболее главных целей коммерческого предприятия является получение прибыли, однако, она часто весьма приблизительно отражает эффективность предпринимательской деятельности. Более точную оценку функционирования организаций дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, он характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, относительно всех, независимо от размеров и характера экономической деятельности. Данное качество придает рентабельности, с одной стороны, форму экономической категории, выражающей экономические отношения между экономическими субъектами по поводу результативности использования факторов капитала, а с другой – характер объекта и инструмента финансового менеджмента.

Рентабельность характеризует доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции обеспечивают большую доходность, что становится особенно важным в современных, рыночных условиях.

Основная цель бакалаврской работы заключается в оценке перспектив повышения рентабельности на основе анализа её формирования на предприятии.

В соответствии с целью работы были определены следующие задачи:

- изучить понятие, значение, виды и методику расчета показателей рентабельности;
- изучить факторы, определяющие рентабельность деятельности предприятия и методику оценки их влияния;

- рассмотреть пути повышения рентабельности деятельности предприятия в современных условиях;

- дать краткую организационно – экономическую характеристику исследуемого предприятия;

- провести анализ состава и динамики ресурсов предприятия;

- проанализировать основные экономические показатели, определяющие рентабельность деятельности предприятия;

- произвести расчет и анализ показателей рентабельности деятельности предприятия;

-разработать рекомендации и предложения по повышению рентабельности деятельности предприятия И.П. Першина И.Ю.

Теоретической основой бакалаврской работы являются работы следующих отечественных авторов по изучаемому вопросу: Бланк И.А., Гавриловой А.Н., Дробоздиной Л.А., Ковалева В.В., Климовой Н.В., Лысенко Ю.В., Ионовой А.Ф., Кондрашова А.В., Лишанского М.Л., Шеремета А.Д., Щадрина Г.В., Савицкой Г.В., Фридман А.М.

В качестве информационной базы бакалаврской работы были использованы данные законодательства Российской Федерации, статистической, бухгалтерской, финансовой отчетности исследуемой организации, а также данные, размещенные в сети интернет.

Методологической основой бакалаврской работы использование следующих методов анализа: метод сравнения, расчет относительных и средних величин, факторный анализ.

Предмет исследования – рентабельность деятельности предприятия.

Объект исследования – коммерческое предприятие торговли И.П. Першина И.Ю.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы составляет 69 страниц. Работа иллюстрирована 8 рисунками, 28 таблицами, 2 приложениями. Список использованных источников включает в себя 29 источников.

1. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Рентабельность торгового предприятия: понятие, значение, виды, методика расчета.

Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о том, насколько доходно предприятие, различные торговые предприятия при получении одинаковой суммы прибыли могут иметь различные объёмы продаж, издержки обращения, поэтому для определения эффективности произведенных затрат используют относительный показатель - уровень рентабельности.

В самом общем виде рентабельность характеризует отношение полученного результата к затратам, которые вызывали этот результат.

Рентабельность-отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. [7]

Рентабельность- показатель который комплексно характеризует эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления предприятием, так как получение высокой прибыли и уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому рентабельность можно так же рассматривать как один из критериев качества управления.

Прибыльность торгового процесса измеряется уровнем рентабельности. По значению уровня рентабельности можно оценить досрочное благополучие предприятия, то есть способность предприятия получать достаточную прибыль. Устанавливая связь между суммой прибыли и величиной вложенного капитала, показатель рентабельности можно использовать в процессе прогнозирования прибыли. Оценка предполагаемой прибыли базируется на уровне рентабельности за предшествующие периоды с учетом прогнозируемых изменений. Кроме того, большое значение рентабельность имеет для принятия решений в области планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности предприятия и ее результатов. [12]

Показатели рентабельности практически не находятся под влиянием инфляции, в отличие величины прибыли, так как они выражаются различными соотношениями прибыли и авансированных средств (капитала), либо прибыли и затрат.

Анализ массы полученной прибыли должен быть дополнен оценкой рентабельности реализации товаров. Рентабельность зависит от объёма товарооборота, прибыли и формирующих ее элементов: валового дохода и издержек обращения. [28]

При анализе фактические показатели рентабельности сопоставляют с плановыми, с соответствующими показателями предыдущих периодов, а также с данными других организаций.

При расчете рентабельности следует исходить из следующих положений:

- рентабельность – это отношение той прибыли к тому показателю, от которого зависит данная прибыль;
- отсутствует универсальный показатель рентабельности и каждый показатель имеет свое функциональное назначение;
- при расчете рентабельности необходимо максимально использовать существующую финансовую отчетность, а не прибегать к дополнительным и специальным расчетам.

При расчете рентабельности могут быть использованы разные показатели. Они рассчитываются как относительные показатели финансовых результатов, полученных предприятием за отчетный период. В качестве показателя прибыли могут использоваться валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль. [12]

Уровень прибыли, или рентабельность (R), рассчитывают как отношение прибыли к другому показателю, от которого зависит сама сумма прибыли (формула 1.1):

$$R = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Показатель, от которого зависит прибыль}} \quad (1.1)$$

Расчет показателей рентабельности предприятия рассмотрим с использованием матрицы расчета, представленной в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Матрица расчета показателей рентабельности.

Показатели рентабельности	Знаменатели в формуле рентабельности	Числители в формуле рентабельности		
		Прибыль от продаж	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
Рентабельность продаж	Товарооборот	+	-	-
Рентабельность торгового предприятия	Товарооборот	-	+	-
Рентабельность конечной деятельности	Товарооборот	-	-	+
Рентабельность использования основных фондов	Величина основных фондов	-	-	+
Рентабельность трудовых ресурсов	Среднесписочная численность работников	-	-	+
Рентабельность затрат	Издержки обращения	+	-	-
Рентабельность оборотных средств	Среднегодовая стоимость оборотных средств	-	-	+
Рентабельность торговой площади	Торговая площадь	+	-	-
Рентабельность общей площади	Общая площадь	-	-	+
Рентабельность собственного капитала	Среднегодовая стоимость собственного капитала	-	-	+
Рентабельность заёмного капитала	Среднегодовая стоимость заёмного капитала	-	-	+

На основе таблицы 1.1, рассмотрим методику расчета показателей рентабельности. Рентабельность продаж торгового предприятия рассчитывается по формуле 1.2.

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Пр}_{\text{пр}}}{T} * 100\% \quad (1.2)$$

где $R_{\text{продаж}}$ - рентабельность продаж;

$\text{Пр}_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж;

T – объем товарооборота.

Этот показатель отражает, сколько приходится прибыли от продаж в расчете на единицу объема товарооборота.

При определении рентабельности торгового предприятия в расчет принимается показатель прибыли до налогообложения и размер товарооборота.

Рентабельность торгового предприятия рассчитывается по формуле 1.3:

$$R_{\text{пред}} = \frac{\text{Пр}_{\text{дно}}}{T} * 100\% \quad (1.3)$$

где $R_{\text{пред}}$ - рентабельность торгового предприятия, %;

$\text{Пр}_{\text{дно}}$ – прибыль до налогообложения;

T - объем товарооборота предприятия.

Рентабельность конечной деятельности торгового предприятия рассчитывается исходя из величины чистой прибыли и суммы издержек обращения по формуле 1.4:

$$R_{\text{к.деят.}} = \frac{\text{ЧП}}{T} * 100\% \quad (1.4)$$

где $R_{\text{к.деят.}}$ - рентабельность конечной деятельности торгового предприятия;

ЧП – чистая прибыль;

T – объем товарооборота.

Рентабельность использования основных фондов торгового предприятия показывает сколько чистой прибыли приходится на 1 руб. основных фондов предприятия и рассчитывается по формуле 1.5.

$$R_{\text{ОФ}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОФ}} \quad (1.5)$$

где R_{OF} - рентабельность основных фондов;

ЧП – чистая прибыль;

ОФ – основные фонды предприятия.

Рентабельность трудовых показывает сколько рублей чистой прибыли приходится на одно среднесписочного работника торгового предприятия и определяется по формуле 1.6.

$$R_{TR} = \frac{ЧП}{Ч_{\text{среднесп}}} \quad (1.6)$$

где R_{TR} - рентабельность трудовых ресурсов;

ЧП – чистая прибыль;

$Ч_{\text{среднесп}}$ – среднесписочная численность работников предприятия.

Рентабельность затрат рассчитывается исходя из величины прибыли от продаж и величины издержек обращения торгового предприятия по формуле 1.7:

$$R_{IO} = \frac{Пр_{\text{пр}}}{ИО} * 100\% \quad (1.7)$$

где R_{IO} - рентабельность издержек обращения;

$Пр_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж;

ИО – издержки обращения торгового предприятия.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к снижению, то это свидетельствует о сокращении спроса на продукцию, что является негативным фактором в деятельности предприятия.

Для расчета рентабельности собственного капитала необходимо использовать чистую прибыль. Для предприятия рентабельность собственных средств как отношение чистой прибыли к собственному капиталу выступает главным показателем эффективности его деятельности (формула 1.8).

$$R_{Cc} = \frac{ЧП}{Cc} * 100\% \quad (1.8)$$

где R_{Cc} - рентабельность собственного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

Сс – собственный капитал.

Для расчета рентабельности заёмного капитала используется чистая прибыль. Для предприятия это отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости заемного капитала. (формула 1.9)

$$R_{зк} = \frac{ЧП}{ЗК_{ср}} * 100\% \quad (1.9)$$

где $R_{зк}$ - рентабельность заемного капитала;

ЧП – чистая прибыль;

ЗК ср – среднегодовая стоимость заёмного капитала.

В деятельности предприятия так же используется рентабельность оборотных средств. Она рассчитывается как отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости оборотных средств. (формула 1.10)

$$R_{об.с} = \frac{ЧП}{ОБ_{ср}} * 100\% \quad (1.10)$$

где $R_{об.с}$ - рентабельность оборотных средств;

ЧП – чистая прибыль;

ОБ ср – среднегодовая стоимость оборотных средств.

Для расчета рентабельности торговой (общей) площади необходимо сопоставить торговую(общую) площадь с прибылью от продаж (чистой прибылью). (формула 1.11)

$$R_{пл} = \frac{Ппр(ЧП)}{S_{торг(общая)}} \quad (1.10)$$

где $R_{пл}$ - рентабельность площади;

ЧП – чистая прибыль;

Ппр- прибыль от продаж;

Сторг(общая)-величина торговой (общей) площади.

Если сопоставить рентабельность активов и рентабельность собственного капитала, то это покажет степень использования данной организацией финансовых рычагов (займов и кредитов) с целью повышения уровня доходности.

Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение прибыли и капитала, вложенного в создание этой прибыли. Изучение системы показателей рентабельности торгового предприятия рекомендуется проводить в динамике и, если возможно в сравнении с показателями других аналогичных торговых предприятий. [12]

Рентабельность является показателем относительным. Она характеризует уровень доходности предприятия. Этот показатель отражает эффективность работы бизнеса в целом, показывает доходность отдельных направлений деятельности. Показатели рентабельности применяются в финансовом анализе, поскольку они способны более полно, чем прибыль, охарактеризовать и отразить реальные результаты хозяйственной деятельности. Их величина демонстрирует соотношение результата деятельности с потребляемыми ресурсами. Поэтому, целесообразно учитывать факторы, которые определяют рентабельность деятельности предприятия.

1.2 Факторы, определяющие рентабельность деятельности торгового предприятия, методика оценки их влияния

Анализируя рентабельность коммерческого предприятия, необходимо выявить факторы, которые влияют на этот показатель. Рентабельность является относительным показателем, поэтому представляет систему, состоящую из нескольких элементов. Факторы, которые влияют на данную систему, влияют и на рентабельность. [12]

Количество факторов, оказывающих влияние, вряд ли можно ограничить, оно весьма велико. На рис. 1.1. представим общие факторы влияющие на рентабельность деятельности. Для удобства восприятия их можно разделить на внешние и внутренние. К внутренним факторам относятся ресурсные

факторы (величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации), а так же факторы, связанные с развитием товарооборота. Внешние факторы- это факторы которые не зависят от деятельности предприятия и носят глобальный характер по отношению к предприятию.

Основными задачами факторного анализа являются:

- отбор факторов для анализа исследуемых показателей;
- классификация их с целью обеспечения системного подхода;
- моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями;
- расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя;
- работа с факторной моделью (её практическое использование для управления экономическими процессами).

Основными источниками информации для оценки рентабельности являются бухгалтерская отчетность и данные бухгалтерского учета. В процессе контроля показателей бухгалтерского учета и отчетности, участвующих в расчете показателей рентабельности, применяют следующие аналитические процедуры:

- сопоставление фактических показателей бухгалтерской отчетности с данными за прошлый отчетный период;
- сопоставление показателей бухгалтерской отчетности и связанных с ними коэффициентов рентабельности отчетного периода и предыдущего года с нормативными или критериальными значениями, свидетельствующими о положительных или отрицательных тенденциях в изменении рентабельности организации;

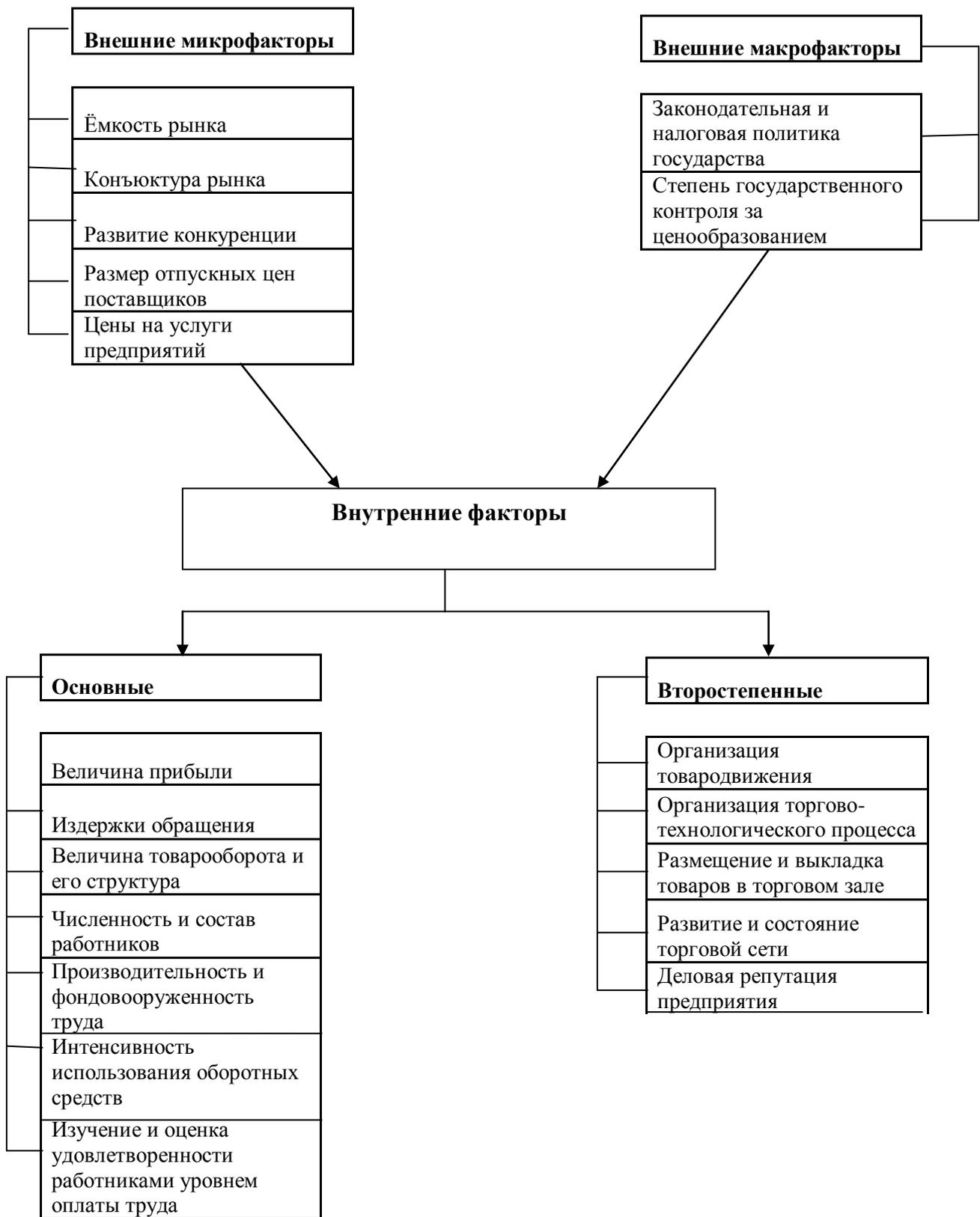


Рисунок 1.1 – Система факторов, оказывающих влияние на показатели рентабельности.[12]

-расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результивного показателя;

- работа с факторной моделью (её практическое использование для управления экономическими процессами).

- анализ изменений показателей бухгалтерской отчетности и относительных коэффициентов рентабельности при изучении влияния факторов на эти показатели.

Факторы, определяющие рентабельность деятельности предприятия во многом схожи с факторами, которые влияют на величину прибыли предприятия.

Основные показатели рентабельности можно объединить в следующие группы (таблица 1.2):

Таблица 1.2 - Показатели рентабельности [27]

Группы показателей	Показатели
1 группа	Показатели рентабельности капитала (активов)
2 группа	Показатели рентабельности продукции
3 группа	Показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств

Следовательно получаем что, важнейшим финансовым показателем, характеризующим способность компании обеспечивать нужное для ее нормального совершенствования превышения доходов над расходами, является прибыль. С целью выяснения условий и возможностей для приобретения компанией прибыли необходимо произвести анализ финансовых итогов, в ходе которого будут выявлены ответы на данные вопросы:

- насколько стабильны приобретенные доходы и произведенные расходы;
- какие элементы отчета о прибылях и убытках могут быть реализованы для прогнозирования финансовых итогов;
- насколько эффективны понесенные затраты;
- насколько производительное управление организацией.

Сумма прибыли, и уровень рентабельности есть главный показатель, характеризующий финансовые итоги организации. Чем больше размер прибыли и больше уровень рентабельности, тем лучше работает предприятие и

увереннее его финансовое состояние. Поэтому поиск резервов роста прибыли и рентабельности есть одна из главных задач в любой сфере бизнеса.[27]

Далее рассмотрим факторный анализ по слагаемым факторной модели. Показатели рентабельности- относительные величины, поэтому данный анализ будет проводиться в моделях кратного типа с использованием метода цепных подстановок.

Рассмотрим анализ факторного влияния на показатели рентабельности.

Таблица 1.3- Методика факторного анализа показателей рентабельности.

Показатели	Методика расчета
1.Влияние изменения товарооборота.	$\Delta R_n(\Delta p) = \left(\frac{ВП_{пр-ИО_{пр}}}{R_{отч}} - \frac{ВП_{пр-ИО_{пр}}}{R_{пр}} \right) * 100$
2.Влияние изменения валовой прибыли.	$\Delta R_n(\Delta вп) = \left(\frac{ВП_{отч-ИО_{пр}}}{R_{отч}} - \frac{ВП_{пр-ИО_{пр}}}{R_{отч}} \right) * 100$
3.Влияние изменения издержек обращения	$\Delta R_n(\Delta ио) = \left(\frac{ВП_{отч-ИО_{отч}}}{R_{отч}} - \frac{ВП_{отч-ИО_{пр}}}{R_{отч}} \right) * 100$
<i>Итого влияние факторов на рентабельность продаж</i>	$\Delta R_n(\Delta p) + \Delta R_n(\Delta вп) + \Delta R_n(\Delta ио) = \Delta R_n$
1.Влияние изменения товарооборота	$\Delta R_o(\Delta p) = \left(\frac{ПДН_{пр}}{R_{отч}} - \frac{ПДН_{пр}}{R_{пр}} \right) * 100$
2. Влияние изменения прибыли до налогообложения	$\Delta R_o(\Delta пдн) = \left(\frac{ПДН_{отч}}{R_{отч}} - \frac{ПДН_{пр}}{R_{отч}} \right) * 100$
<i>Итого влияние прибыли до налогообложения на рентабельность продаж</i>	$\Delta R_o(\Delta p) + \Delta R_o(\Delta пдн) = \Delta R_o$
1.Влияние изменения товарооборота	$\Delta R_k(\Delta p) = \left(\frac{ЧП_{пр}}{R_{отч}} - \frac{ЧП_{пр}}{R_{пр}} \right) * 100$
2.Влияние изменения чистой прибыли	$\Delta R_k(\Delta чп) = \left(\frac{ЧП_{отч}}{R_{отч}} - \frac{ЧП_{пр}}{R_{отч}} \right) * 100$
<i>Итого влияние чистой прибыли на конечную рентабельность</i>	$\Delta R_k(\Delta p) + \Delta R_k(\Delta пдн) = \Delta R_k$
1.Влияние изменения стоимости основных фондов	$\Delta R_{пр}(\Delta ОФ_{ср}) = \left(\frac{ЧП_{пр}}{ОФ_{ср\ отч} + ОС_{ср\ пр}} - \frac{ЧП_{пр}}{ОФ_{ср\ пр} + ОС_{ср\ пр}} \right)$
2.Влияние изменения стоимости оборотных средств	$\Delta R_{пр}(\Delta ОС_{ср}) = \left(\frac{ЧП_{пр}}{ОФ_{ср\ отч} + ОС_{ср\ отч}} - \frac{ЧП_{пр}}{ОФ_{ср\ отч} + ОС_{ср\ пр}} \right);$
3.Влияние изменения чистой прибыли	$\Delta R_{пр}(\Delta чп) = \left(\frac{ЧП_{отч}}{ОФ_{ср\ отч} + ОС_{ср\ отч}} - \frac{ЧП_{пр}}{ОФ_{ср\ отч} + ОС_{ср\ отч}} \right);$
<i>Итого влияние основных фондов, оборотных средств и чистой прибыли на рентабельность производственных ресурсов</i>	$\Delta R_{пр}(\Delta ОФ_{ср}) + \Delta R_{пр}(\Delta ОС_{ср}) + \Delta R_{пр}(\Delta чп) = \Delta R_{пр}$

Окончание таблицы 1.3.

Показатели	Методика расчета
1. Влияние изменения собственного капитала	$\Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{СК}) = \left(\frac{\text{ЧП}_{\text{пр}}}{\text{СК}_{\text{отч}} - \text{ДО}_{\text{пр}}} - \frac{\text{ЧП}_{\text{пр}}}{\text{СК}_{\text{пр}} - \text{ДО}_{\text{пр}}} \right);$
2. Влияние изменения долгосрочных обязательств	$\Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{ДО}) = \left(\frac{\text{ЧП}_{\text{пр}}}{\text{СК}_{\text{отч}} - \text{ДО}_{\text{отч}}} - \frac{\text{ЧП}_{\text{пр}}}{\text{СК}_{\text{отч}} - \text{ДО}_{\text{пр}}} \right)$
3. Влияние изменения чистой прибыли.	$\Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{ЧП}) = \left(\frac{\text{ЧП}_{\text{отч}}}{\text{СК}_{\text{отч}} - \text{ДО}_{\text{отч}}} - \frac{\text{ЧП}_{\text{пр}}}{\text{СК}_{\text{отч}} - \text{ДО}_{\text{отч}}} \right)$
<i>Итого влияние собственного капитала, долгосрочных обязательств и чистой прибыли на рентабельность перманентного капитала:</i>	$\Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{СК}) + \Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{ДО}) + \Delta R_{\text{пер}}(\Delta \text{ЧП}) = \Delta R_{\text{пер}}.$
1. Влияние изменения ФЗП	$\Delta R_{\text{фзп}}(\Delta \text{ФЗП}) = \left(\frac{\text{ПП}_{\text{пр}}}{\text{ФЗП}_{\text{отч}}} - \frac{\text{ПП}_{\text{пр}}}{\text{ФЗП}_{\text{пр}}} \right);$
2. Влияние изменения прибыли от продаж	$\Delta R_{\text{фзп}}(\Delta \text{ПП}) = \left(\frac{\text{ПП}_{\text{отч}}}{\text{ФЗП}_{\text{отч}}} - \frac{\text{ПП}_{\text{пр}}}{\text{ФЗП}_{\text{отч}}} \right);$
<i>Итого влияние суммы фонда заработной платы и прибыли от продаж на рентабельность фонда заработной платы:</i>	$\Delta R_{\text{фзп}}(\Delta \text{ПП}) + \Delta R_{\text{фзп}}(\Delta \text{ФЗП}) = \Delta R_{\text{фзп}}.$

Обозначенная методика факторного анализа показателей рентабельности деятельности торгового предприятия позволяет выявить факторы, которые определяют эффективность деятельности организации, оценить их влияние, характер динамики изменений, с выделением узких мест в работе. Такое четкое представление взаимодействия предприятия и факторов, способствует успешному развитию и повышению рентабельности деятельности предприятия.

1.3 Пути повышения рентабельности деятельности торгового предприятия в современных условиях.

Пути повышения рентабельности предприятия являются одной из основных задач, которая стоит перед руководством любого предприятия. В настоящее время существует множество экономических теорий, которые позволяют дать теоретическую оценку будущей прибыли компании, но на практике дела обстоят далеко не так просто.

Анализ рентабельности деятельности торгового предприятия предполагает не только расчет и обоснование определенных показателей, но и

неотъемлимой частью является разработка путей повышения показателей деятельности предприятия. Общие теоретические пути повышения рентабельности определить достаточно сложно, так как нет привязки к отдельному предприятию и нет определенной сложившейся хозяйственной ситуации. Но практика не может реализоваться без опоры на теорию. Поэтому в данном вопросе считаем возможным обозначить пути повышения рентабельности деятельности для торговых предприятий. [12]

Несмотря на множество недостатков, многие организации в настоящее время стараются планировать свою деятельность, благодаря чему они могут адекватно оценивать свои расходы и доходы.

Оптимизация товарооборота предприятия по объему и структуре. При увеличении объема товарооборота растет сумма реализованных торговых надбавок, вследствие чего, возрастает сумма получаемого организацией дохода. Изменение структуры товарооборота так же оказывает влияние на рентабельность. Связь этих показателей обусловлена дифференциацией торговых надбавок по отдельным группам товаров.

Ценовая политика заключается в экономическом обосновании торговой надбавки. Размер торговой надбавки зависит от следующих факторов: степень развития и конъюнктура рынка. Размер торговой надбавки должен покрывать издержки обращения и обеспечивать получение прибыли, а так же учитывать звенность товародвижения и способствовать обновлению ассортимента.

Одним из интенсивных путей повышения доходности предприятия является формирование рациональной ассортиментной политики, способствующей ускорению оборачиваемости товарных запасов и отсутствию в их составе низколиквидных товаров. При этом роста уровня рентабельности можно достичь за счет увеличения продаж высокорентабельной продукции. Гибкое манипулирование ассортиментом товаров, его приближение к требованиям покупателей и экономическая целесообразность расширения или сужения ассортимента в условиях рыночной конкуренции позволят повысить доходность организации.

Немаловажную роль играет выбор поставщиков и условий поставки. Он поможет сохранить цены на конкурентном уровне, так как это определяет не только цену поставок, но и качество продукции, форму оплаты, частоту и комплексность поставок. Все это в совокупности позволяет обеспечить стабильность и прибыльность работы торгового предприятия.

Для установления оправданных требований к закупке и поставке товаров на предприятии проводится анализ поставщиков по ряду критериев:

- характер деятельности и возможности поставщика;
- его конкурентное положение на рынке;
- процедура и порядок исполнения сделок;
- вероятность обеспечения необходимых ассортиментных единиц и объёмов товара;
- условия гарантирующие качество товаров;
- адекватность сочетания цены, потребительских свойств и качества;
- условия поставки. [9]

Расширение качества и количества дополнительных услуг- неотъемлемая часть всей хозяйственной деятельности торгового предприятия. Так же сюда можно отнести совершенствование организации продажи и обслуживания покупателей. Это совершенствование рекламно-информационной деятельности предприятия по отношению к покупателям, набор эффективных методов продажи товаров, постоянный контроль за качеством торгового обслуживания покупателей, включающий профессиональную подготовку персонала, которые осуществляют общение с покупателями.

Так же необходимо расширять рынок сбыта. Данная рекомендация предполагает с точки зрения маркетинга организовывать дополнительные точки продажи товаров, охватив больше аудитории потребителей, тем самым увеличить доходы предприятия. При современных тенденциях развития у розничных предприятий это предполагает появление и бурное развитие розничных торговых сетей. [27]

Для повышения рентабельности активов необходимо управление дебиторской задолженностью. Крайне отрицательно на рентабельности активов отражается рост дебиторской задолженности. Самой жесткой мерой в борьбе с должниками является отказ в предоставлении товарного кредита клиенту. Но лишком часто такой мерой пользоваться нельзя, поскольку это приведет к снижению оборота предприятия и соответственно к снижению рентабельности. Необходимо определить рациональное время, на которое предоставлять кредит клиентам.

На рентабельность активов так же влияет величина и скорость обращения товарных запасов. Скорость обращения товарных запасов является качественным показателем оценки и увеличение ее способствует повышению рентабельности товарных запасов, а так же высвобождению оборотных средств. Улучшить данный показатель можно с помощью увеличения товарооборота, оптимально выбранных поставщиков, прогрессивных методов продажи товаров. [9]

Одним из путей повышения рентабельности активов является управление основными фондами. Наиболее действенным является интенсивный путь повышения использования основных фондов. Он включает: полное использование торговых помещений и оборудования за счет правильного выбора их размера, типа, и рационального размещения, замены устаревшего оборудования новым, применение более передовых форм организации производства и труда, реконструкции действующих предприятий и повышения их пропускной способности.

Для повышения рентабельности собственного капитала необходима оптимизация структуры капитала путем увеличения собственного капитала, оптимизации долгосрочных и краткосрочных займов предприятия. Увеличение собственного капитала с помощью привлечения дополнительных средств в уставной капитал, а так же наличие средств в добавочном и резервном капитале позволит предприятию повысить финансовую устойчивость. Данное привлечение может осуществляться как за счет учредителей предприятия, так и

сторонних организаций. Оптимальным считается, когда соотношение собственного и заемного капитала составляет 50:50. [27]

Увеличение собственного капитала за счет снижения кредиторской задолженности. Приобретение товаров в кредит необходимо только в том количестве, которое можно реализовать за время отсрочки платежа, в противном случае из оборота придется высвободить средства на оплату данной задолженности.

Оптимизация затрат посредством сокращения излишних затрат, запасов, совершенствование их структуры. Наилучшие финансовые результаты достигаются тогда, когда доходы растут быстрее, чем затраты на их получение. Здесь важной задачей является обоснование издержек обращения. Составляется общая калькуляция изделий, определение всех переменных затрат, которые должны в целом покрываться за счет выручки от реализации. Несмотря на разный уровень переменных затрат по каждому виду товаров общая их сумма должна покрываться. Это дает возможность маневрировать ценами, соответственно расширять ассортимент. Для оптимизации уровня затрат первостепенное значение имеет структура затрат, то есть соотношение между постоянными и переменными затратами. Чем больше удельный вес постоянных затрат, тем значительнее возможности роста прибыли. Увеличивая только переменные затраты в связи с ростом выпуска и реализации товаров, размер постоянных затрат остается прежним, что влияет на размер затрат на единицу товара. [12]

Все вышеперечисленные рекомендации прямым способом влияют и на увеличение всех видов прибыли торгового предприятия.

Таким образом, для повышения экономической эффективности бизнеса, необходимо повышать показатели рентабельности хозяйственной деятельности предприятия, основные пути повышения которых достигаются за счет повышения прибыли предприятия и снижение его издержек обращения.

В заключение можно сказать, что повышение результатов деятельности предприятия, прежде всего, зависит от персонала, так как экономика-это,

прежде всего работающие люди. Успех данной стратегии достигается за счет высокой квалификации сотрудников предприятия, их способности своевременно разбираться в требованиях покупателей и удовлетворению их потребностей.

Резервы роста рентабельности деятельности практически неисчерпаемы. По мере ускорения научно-технического прогресса ослабляется роль резервов, связанных с экстенсивными факторами, и усиливается значение поиска резервов интенсификации продаж. Эти резервы выявляются тем полнее, чем больше число работников разных профессий и специальностей участвуют в их поиске.

Изучив теоретические аспекты рентабельности деятельности предприятия целесообразно провести анализ и оценку рентабельности деятельности объекта исследования И.П. Першина И.Ю., чему посвящена глава 2 данной работы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная работа является выпускной квалификационной работой бакалавра, одной из целей является закрепление и расширение теоретических и практических знаний, систематизация знаний специальных предметов, приобретение навыков решения практических задач и развитие профессионального мышления. Основная цель работы заключается в оценке перспектив повышения рентабельности на основе анализа её формирования на предприятии.

В целом предприятие И.П. Першина И.Ю. имеет отрицательную динамику развития за рассматриваемый период. Величина оборота розничной торговли в 2016 году увеличилась на 7,67%, что выше показателя 2015 года на 4948 тыс. руб. и составила 69468 тыс. руб., что оценивается положительно. Однако оборот розничной торговли увеличился не за счет повышения физического объема продаж, а за счет повышения цен. И это является негативным фактором. Так же отрицательной оценки заслуживает снижение уровня валовой прибыли на 0,1%.

Прибыль от продаж снизилась за анализируемый период на 290 тыс.руб. и составила в 2016 году 1975 тыс.руб., и оценивается отрицательно. При этом рентабельность продаж снизилась с 3,51 до 2,84%, что так же является отрицательным результатом.

Прибыль до налогообложения в 2016 году снизилась на 947 тыс. руб. и составила 1975 тыс. руб., что выше показателя 2015 года на 979 тыс. руб., или 12,8%, что привело к снижению рентабельности по прибыли до налогообложения на 1,79%.

В итоге, чистая прибыль предприятия снизилась в 2016 году на 24,53% и составила 2332 тыс. руб., что ниже показателя 2015 года на 758 тыс. руб., что оценивается отрицательно. Соответственно со снижением чистой прибыли отмечается снижение показателя рентабельности конечной деятельности по чистой прибыли на 1,43%, который составил в 2016 году 3,36%.

В целом по предприятию в 2016 году все показатели рентабельности имели тенденцию к снижению. А именно: рентабельность продаж на 0,67%, рентабельность предприятия на 1,79%, рентабельность трудовых ресурсов на 11,15 тыс. руб., рентабельность затрат на 4,63%, рентабельность оборотных средств на 10,78%, рентабельность торговой площади на 1,67 тыс. руб. на м².

Факторный анализ рентабельности показал, что рентабельность конечной деятельности снизилась за счет изменения чистой прибыли на 1,175%, за счет изменения оборота розничной торговли на 0,25%.

Для повышения рентабельности деятельности предприятия предложены следующие мероприятия:

- сокращение товарного запаса, за счет распродажи низколиквидного товара. Поможет предприятию И.П. Першина И.Ю. обеспечить дополнительно 494 тыс. руб. оборота и 75 тыс. руб. чистой прибыли.

- сокращение транспортных расходов, связанных с переводом автомобиля с бензина на более дешевое топливо-газ пропан. Данное мероприятие принесет предприятию экономию транспортных расходов в размере 63 тыс. руб. в год. В первый год обслуживания экономия составит 32,5 тыс. руб., за счет вычета стоимости газового оборудования (30,5 тыс. руб.)

- расширение ассортимента сопутствующих товаров, а именно ввод ассортиментной единицы- «Мясо краба солено-сушеное», позволит увеличить чистую прибыль 1540 тыс. руб.

Полученные мероприятия позволили улучшить показатели:

- рентабельность оборота: рентабельность продаж на 2,4%, рентабельность предприятия т на 2,3%, рентабельность конечной деятельности на 5,19%, что на 1,83% больше, чем без учета рекомендаций;

- рентабельность капитала и трудовых ресурсов: рентабельность трудовых ресурсов составит 23,3 тыс. руб., рентабельность от использования работников ТОП 39,15 тыс. руб., рентабельность собственного капитала на 57,24 %.

-рентабельность отдельных видов ресурсов: рентабельность основных фондов на 25,44%, рентабельность оборотных средств на 10,88 %, и составит 27,36%, рентабельность фонда заработной платы вырастет на 0,11% и составит 0,34%, рентабельность текущих затрат на 15,94%, а так же рентабельность торговой площади на 3,43%, и составит 8,56%.

Предложенные рекомендации помогут предприятию повысить доходность и оставаться конкурентоспособным. Соответственно их осуществление является обоснованным и целесообразным. Данная динамика будет свидетельствовать о повышении эффективности деятельности И.П. Першина И.Ю.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : федер. Закон от 26.01.1996 N 14-ФЗ ред. от 01.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс».- Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 31.07.1998 N 146-ФЗ. // Справочная правовая система «Консультант плюс».- Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль организации» [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от от 19 ноября 2002 г. N 144н ред.06.04.2015// Справочная правовая система «Консультант плюс».- Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н ред.06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс».- Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 "Расходы организации" [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н ред.06.04.2015 2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс».- Режим доступа : <http://www.consultant.ru>
6. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие: [для вузов по направлениям 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент"] / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. - Москва : ИНФРА-М, 2016. - 214 с.
7. Баженов, Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям "Торговое дело" (бакалавриат), "Экономика

(бакалавриат), "Менеджмент (бакалавриат) / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2014. - 96 с

8. Бланк, И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – Краснодар: Ника–Центр, 2013. – 180 с.

9. Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

10. Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : КУРС: ИНФРА-М, 2015. - 448 с

11. Дягель, О. Ю. Аналитическое обеспечение управления финансовыми ресурсами коммерческой организации: монография / О. Ю. Дягель ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2017. - 212 с.

12. Емельянова О.Н. рентабельность и эффективность деятельности коммерческого предприятия: конспект лекций / О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т.-Красноярск, 2010, -38с.

13. Иванов, Г. Г. Управление торговой организацией: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.62 "Торговое дело" (бакалавриат) / Г. Г. Иванов, И. С. Лебедева, Т. В. Панкина. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 366 с.

14. Лысенко, Ю. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: для бакалавров и специалистов : учебное пособие для вузов по направлениям подготовки: 080200 "Менеджмент" (профиль: "Экономика и управление организацией", 080100 "Экономика" (профиль: "Экономика предприятий и организаций"), 100700 "Торговое дело" (профили: "Коммерция", "Маркетинг в торговой деятельности"), 100800 "Товароведение" (профиль: "Товарный менеджмент") и по специальности 080502 "Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)" / Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 411 с.

15. Мазурина, Т. Ю. Финансы организаций (предприятий) : учебник по направлению "Менеджмент" и специальности "Менеджмент организации" / Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай, В. С. Гроссу. - Москва : ИНФРА-М, 2015. - 528 с.
16. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение" / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : КноРус, 2015. - 534 с.
17. Одинцов, В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для начального профессионального образования / В. А. Одинцов. - Москва : Издательский центр "Академия", 2014. - 237 с.
18. Пласкова, Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 080100 - Экономика / Н. С. Пласкова. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2015. - 331 с.
19. Петрова, А. Т. Механизм использования контроллинга товарных запасов как инструмента инновационного развития торгового предприятия: монография / А. Т. Петрова, Т. В. Живаева ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 155
20. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление: учебное пособие для вузов : допущено учебно-методическим объединением по образованию в области коммерции и маркетинга / под ред.: А. А. Есютин, Е. В. Карпова. - 2-е изд., стереотип. - Москва : КноРус, 2010. - 417 с.
21. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: [учебное пособие для среднего профессионального образования] / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. - Москва : Форум, 2013. - 232 с.
22. Сулова, Ю. Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко ; Сиб. федер. ун-т. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 135 с.

23. Управленческая экономика: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 38.04.01 Экономика (квалификация (степень) "магистр") / Г. В. Голикова [и др.]. - Москва : ИНФРА-М, 2015. - 216 с.

24. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2015. - 655 с.

25. Цены и ценообразование: учебник для вузов по экономическим специальностям / под ред. В. Е. Есипов. - 4-е изд., [доп. и перераб.]. - Санкт-Петербург : Питер, 2004. - 560 с.

26. Чеглов, В. П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями. Практикум: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям 080301 - Комерция (торговое дело), 080111 - Маркетинг и по направлению 100700.62 - Торговое дело / В. П. Чеглов. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2013. - 224 с.

27. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник : [для вузов по направлениям подготовки 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") и 38.04.01 "Экономика", 38.04.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "магистр")] / А. Д. Шеремет. - 2-е изд., доп. - Москва : ИНФРА-М, 2017. - 374 с.

28. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник для вузов по экон. спец: рекомендован Министерством общего и профессионального образования РФ /Е. В. Харитонов, и др.; рук. авт. колл. А. Н. Соломатин. - Москва: ИНФРА-М, 2001. - 294 с.

29. Экономика торгового предприятия. Торговое дело: учебник для студентов вузов по экономическим специальностям / Российская экономическая академия [РЭА] им. Г.В. Плеханова ; под ред. Л. А. Брагин. - Москва : ИНФРА-М, 2010. - 313 с.