

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)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

### БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

код, направление и профиль подготовки

Формирование прибыли предприятия торговли и оценка перспектив ее роста

тема

Научный руководитель	_____	д-р.эконом. наук проф.	<u>Н.Н. Терещенко</u>
	подпись, дата	должность, ученая степень	инициалы, фамилия
Выпускник	_____	<u>ЭП- 13-1</u>	<u>А.Д. Яцковская</u>
	подпись, дата	группа	инициалы, фамилия

Красноярск 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
<b>1. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА .....</b>	<b>62</b>
<b>1.1. Понятие, функции и виды прибыли предприятия торговли .....</b>	<b>62</b>
<b>1.2. Порядок формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методика ее анализа .....</b>	<b>67</b>
<b>1.3. Рентабельность деятельности предприятия торговли: методика исчисления и пути повышения в современных условиях .....</b>	<b>71</b>
Проведено экономическое обоснование резервов роста прибыли и повышение эффективности ее использования. В целях увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности ООО «Ремстройкомплект +» предлагается:.....	79
<b>Список использованных источников .....</b>	<b>80</b>
.....	67

### Введение

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

Показатель прибыли является синтетическим и определяется объемом и структурой оборота розничной торговли, уровнем реализованных торговых надбавок и издержек обращения, эффективностью использования основных и оборотных средств [32].

Прибыль, служащая обобщающим показателем результата деятельности торгового предприятия, обеспечивает создание материальной заинтересованности работников в улучшении результатов деятельности их предприятия, т.к. прибыль выступает источником образования фондов

предприятия и ее размер определяет направление средств на материальное поощрение работников [21].

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

Целью бакалаврской работы является анализ формирования и оценка перспектив роста прибыли для торгового предприятия ООО «Ремстройкомплект +».

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- изучение понятия, функций и источников формирования прибыли торгового предприятия;

- анализ порядка формирования и использования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством и методики ее анализа;

- исследование рентабельности деятельности предприятий торговли: методики исчисления и выявление путей повышения рентабельности предприятия в современных условиях;

- представление организационно-экономической характеристики деятельности предприятия ООО «Ремстройкомплект +»;

- анализ формирования доходов и выручки торгового предприятия ООО «Ремстройкомплект +» и их факторный анализ;

- анализ прибыли и факторов ее определяющих;

- оценка рентабельности торгового предприятия «Ремстройкомплект +»;

- обоснование резервов роста прибыли и повышение эффективности ее использования на предприятии «Ремстройкомплект +».

Теоретической основой исследования в бакалаврской работе являются работы экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (Э.А. Батраева, И.В. Петрученя, Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко, А.М. Фридман и пр.); законодательные и нормативные акты Российской Федерации; данные Госкомстата РФ по Красноярскому краю; учебники и учебные пособия; финансовая отчетность предприятия ООО «Ремстройкомплект +» (Бухгалтерский баланс; Отчет о финансовых результатах), материалы собственных исследований.

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

Объектом исследования в бакалаврской работе является Общество с ограниченной ответственностью «Ремстройкомплект +». Предмет исследования – прибыль предприятия торговли.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемых источников, приложений. Общий объем работы – 78 страниц. Работа проиллюстрирована 4 рисунками, 30 таблицами, 8 приложениями. Список использованных источников содержит 35 источников.

## **1. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА**

### **1.1. Понятие, функции и виды прибыли предприятия торговли**

В условиях рыночной экономики возрастает значение коммерческой деятельности с целью получения максимальной прибыли для удовлетворения материальных и социальных потребностей работников и производственного развития предприятия. При определении объема закупки того или иного товара и возможностей его продажи партнеры (поставщики и торговое предприятие) должны обязательно просчитывать выгоду торговой

сделки, т.е. возможность получения оптимального уровня и массы прибыли [21].

Прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работника торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а также части прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг) [18].

Сущность прибыли наиболее полно выражается в ее функциях. В отечественной литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли; в разных источниках насчитывается от двух до восьми функций. Выделим функции, наиболее соответствующие природе прибыли (табл. 1.1)

Таблица 1.1 – Функции прибыли и их характеристика [29]

Название функции	Характеристика
1. Аналитическая	Прибыль выступает в качестве обобщающего показателя экономического анализа хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими показателями работы предприятия
2. Оценочная	Прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мерилom успеха деятельности на рынке

Окончание таблицы 1.1

3. Воспроизводственная	Прибыль является источником самофинансирования развития предприятия, т.е. его простого и расширенного производственного и социального развития
4. Стимулирующая	Прибыль является стимулом лучшего использования экономических рычагов и соблюдения финансовой дисциплины. Ожидание прибыли призвано заинтересовать: во внедрении нововведений, инвестиций; в распределении ресурсов, соответствующих потребностям потребителей, предприятий и общества в целом; конечных количественных результатах работы
5. Источник вознаграждения	Часть прибыли поступает владельцам капитала в качестве вознаграждения, а также в виде источника материального поощрения труда работников предприятия
6. Источник	Возрастание стоимости капитала обеспечивается путем капитализации

возрастания рыночной стоимости предприятия	части прибыли, полученной предприятием, поэтому чем выше уровень капитализации прибыли, тем выше рентабельность предприятия
7. Источник доходов бюджетов всех уровней	Прибыль представляет собой основную базу налогообложения и таким образом участвует через систему налогообложения в формировании доходной базы бюджетов всех уровней

С точки зрения бухгалтерского учета, прибыль состоит из двух составляющих. Первый компонент - доход от обычной (повседневной) хозяйственной деятельности предприятия (определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения). При этом на величину прибыли от хозяйственной деятельности оказывает влияние соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных фондов, запасов и других составляющих.

Второй компонент - потенциальная прибыль (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями).

Разновидностью потенциального дохода выступает чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, использования сумм от ускоренной амортизации резервов [18].

Основные виды прибыли, рассматриваемые в экономической литературе, представлены в Приложении А.

По методу исчисления различают прибыль:

- экономическую, рассчитываемую на предприятиях торговли как разницу между их доходами и суммой экономических издержек предприятия (как внешних, так и внутренних, включающих и нормальную прибыль предпринимателя). Она представляет собой доход, полученный предприятием, сверх нормальной прибыли, т.е. прибыли, достаточной для сохранения у предпринимателя желания осуществлять коммерческую деятельность в дальнейшем;

- бухгалтерскую, определяемую как разницу между доходами предприятия и суммой их бухгалтерских (фактических) расходов.

По источникам происхождения в экономической литературе выделяют три вида прибыли: прибыль, заработанная благодаря инициативе, «неожиданная» прибыль (прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах); «допускаемая» прибыль (табл. 1.2) .

Таблица 1.2 - Источники происхождения прибыли [29]

Вид прибыли	Факторы происхождения
1. Прибыль, заработанная благодаря инициативе	1. Внедрение инноваций 1.1 Производство нового товара или товара, отличающегося повышенным качеством, приводящие к повышению прибыли за счет роста объема продаж и повышения нормы прибыли. 1.2 Освоение нового рынка: а. увеличение прибыли за счет расширения числа клиентов на национальном рынке и увеличение объема продаж; б. увеличение прибыли за счет завоевания иностранного рынка. 1.3 Внедрение новых методов производства или освоение новых источников сырья и материалов. 1.4 Организационно-управленческие новшества (рост прибыли за счет улучшения управления товарными запасами, НОТ). 2. Прибыль как вознаграждение за риск, т.е. страховая премия компенсации риска за вложение капитала в данное дело. 3. Разумное использование средств, экономия ресурсов. 4. Дальновидная политика в отношении задолженности.

Окончание таблицы 1.2

2. Прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах («неожиданные прибыли»)	1. Порожденные характером производственной деятельности. 2. Связанные с экономической конъюнктурой. 3. Возникающие из-за существующей структуры рынка. 4. Возникающие благодаря воздействию инфляции.
3. «Допускаемая» прибыль	1. Прибыль, зависящая в меньшей степени от экономических факторов и в большей степени от решения общественного института или договора между различными инструкциями.

По размеру различают следующие виды прибыли:



- минимальная - это величина прибыли, которая после уплаты всех налогов обеспечивает предприятию минимальную рентабельность на вложенный капитал, равную сложившемуся среднему проценту ставок банков по депозитам за анализируемый период;

- нормальная - это величина прибыли, обеспечивающая предпринимателю вознаграждение за организацию предпринимательской деятельности и удерживающая его в выбранной сфере деятельности;

- целевая - это размер прибыли, который обеспечивает предприятию финансирование всех его потребностей — социальных, производственных и накопительных — после уплаты налогов;

- максимальная - это величина максимально возможной получаемой прибыли, являющаяся целью предпринимательской деятельности.

В зависимости от того, какие виды издержек учитываются при формировании прибыли, рассматривают прибыль:

- маржинальную - это величина прибыли, которая формируется после вычета из суммы валового дохода предприятия суммы переменных издержек. Маржинальная прибыль широко используется в процессе управления прибылью при осуществлении анализа безубыточности деятельности предприятия и характеризует степень способности предприятия возмещать постоянные издержки и формировать прибыль;

— итоговую прибыль — прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех расходов и налогов.

По характеру использования выделяют прибыль [10]:

- капитализированную — это та часть чистой прибыли, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия;

- потребленную — это часть прибыли, которая была израсходована на выплату дивидендов собственникам предприятия, на материальное поощрение работников, на реализацию социальных программ предприятия и т.д.;

- нераспределенную – это часть прибыли, остающаяся на счетах предприятия и не получившая в данный момент конкретного направления расходования

На каждом предприятии формируются различные показатели прибыли, существенно отличающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению, которые будут изучены в п.п. 1.2 бакалаврской работы.

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

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

В соответствии с изменениями в действующем законодательстве, налоговым кодексом, а также положением по бухгалтерскому учету рассмотрим порядок формирования и использования прибыли торговых предприятий (рис. 1.1):

Валовый доход предприятия торговли за период, представленный в схеме показателем «валовая прибыль», образуется как разница между выручкой и себестоимостью продаж за анализируемый период [10]:

$$\text{ВД} = \text{О} - \text{Сст}, \quad (1)$$

Где: ВД – валовой доход; О – выручка; Сст – себестоимость продаж, за анализируемый период.

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

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

Где: ПП – прибыли от продаж; ВП – валовая прибыль; ИО – издержки обращения.

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

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

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

Где: Пд/н – прибыль (убыток) до налогообложения; ПП - прибыли от продаж; %к упл – проценты к уплате; прД – прочие доходы; прРасх – прочие расходы; дох от уч в деят др орг. – доходы от участия других организаций.

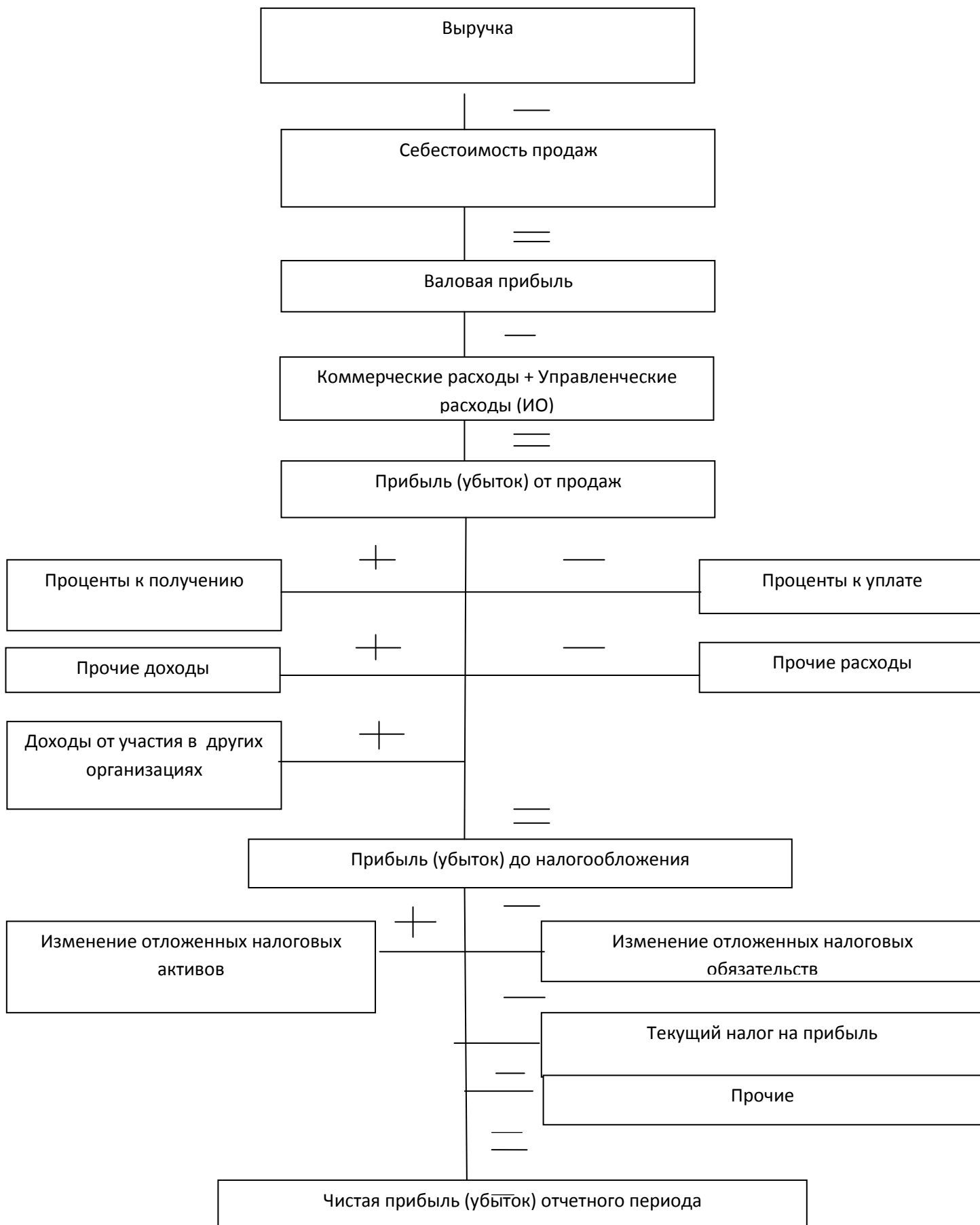


Рисунок 1.1 - Схема формирования прибыли торгового предприятия [29]

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

Третий вид прибыли – чистая прибыль (убыток) отчетного периода – определяется по формуле (4):

$$\text{ЧП} = \text{Пд/н} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТНП} - \text{П} \quad (4)$$

Где: ЧП – чистая прибыль (убыток) отчетного периода; Пд/н – прибыль до налогообложения; ОНА – изменение отложенных налоговых активов, руб.; ОНО – изменений отложенных налоговых обязательств, руб.; ТНП – текущий налог на прибыль, руб.; П – прочие, руб. [29].

Чистая прибыль предприятия торговли, сформированная по схеме ее бухгалтерского исчисления после уплаты текущего налога на прибыль (или аналогичных платежей), также уменьшается за счет уплаты штрафов, пеней, неустоек по платежам в бюджет, возникающих в результате нарушения налогового законодательства.

Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности предприятия торговли [10].

Согласно законодательству Российской Федерации, чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия торговли после уплаты всех обязательных платежей в бюджет, распределяется и используется самостоятельно либо в соответствии с положениями устава, либо по усмотрению собственников предприятия. Чистая прибыль предприятия торговли в процессе ее использования от целей расходования капитализируется или потребляется.

Капитализированной является та часть прибыли, которая направляется на дальнейшее производственно-торговое развитие, увеличивая стоимость имущества предприятия и долю собственного капитала в источниках формирования имущества.

Потребленная часть прибыли – это та часть прибыли, которая используется:

- на выплату дивидендов собственникам предприятия;

- на осуществление мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению работников.

Прочими целями использования чистой прибыли является выполнение внешних социальных программ (спонсорство, добровольные пожертвования на благотворительные цели и т.д.)

Часть чистой прибыли предприятия может быть оставлена для ее распределения в будущем, т.е. не иметь конкретного направления использования.

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

### **1.3. Рентабельность деятельности предприятия торговли: методика исчисления и пути повышения в современных условиях**

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

Именно рентабельность является критерием эффективности работы предприятия торговли, в котором обобщаются и соотносятся все основные финансовые и экономические показатели и ресурсы [29].

Рентабельность всегда рассчитывается как отношение какого-либо вида прибыли к соответствующему показателю: объему оборота, сумме издержек производства и обращения, стоимости основных фондов, величине активов предприятия, сумме собственного капитала и т.д. Поэтому рост рентабельности свидетельствует о повышении прибыльности

предпринимательской деятельности, так как темпы роста прибыли выше, чем темпы увеличения объемов производственно – торговой деятельности, затрат и ресурсов, связанных с ее получением.

Значение рентабельности заключается в следующем:

- она является одним из критериев оценки эффективности деятельности предприятия торговли, результативным качественным показателем;
- ее рост означает успешную реализацию целей предпринимательской деятельности собственников предприятия торговли;
- увеличение рентабельности способствует укреплению финансового положения предприятия и росту его финансовой устойчивости, обеспечивая увеличение собственного капитала, усиление конкурентных позиций на рынке и возможности дальнейшего развития;
- повышение рентабельности увеличивает рыночную стоимость предприятия, способствует росту привлекательности бизнеса для потенциальных инвесторов [17].

Рентабельность может исчисляться:

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

В экономической литературе рассматривается большое число показателей рентабельности, которые можно объединить в три группы (рис.1.2) [30]

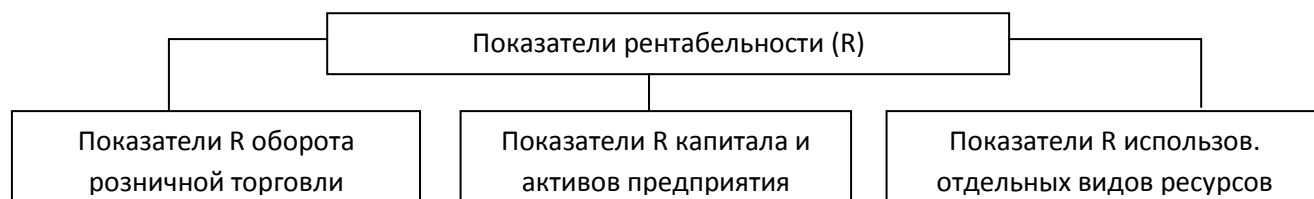


Рисунок 1.2 - Группировка показателей рентабельности деятельности предприятия торговли [30]

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

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

Рентабельность продаж (операционной деятельности) – характеризует прибыльность основной деятельности предприятия и рассчитывается по формуле (6):

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

Где:  $R_{\text{прод}}$  – рентабельность продаж; ПП – прибыль предприятия; Выр. – выручка.

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

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

Где:  $R_{\text{п}}$  – рентабельность предприятия; Пд – прибыль до налогообложения; Выр. – выручка.

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

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

Где:  $R_{\text{ч}}$  – чистая рентабельность; ЧП – чистая прибыль; Выр. – выручка.

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

Однако данные показатели не позволяют судить об эффективности использования вложенных средств в организацию торгово-



производственного процесса предприятия торговли. Поэтому в рыночной экономике в качестве основных рассчитывают ряд показателей рентабельности капитала и активов предприятия, увязывающих размер полученной прибыли с данными бухгалтерского баланса.

Методика расчета наиболее значимых для предприятия торговли показателей рентабельности капитала и активов [16]:

- рентабельность авансированного капитала – оценивает эффективность использования совокупного капитала предприятия, его снижение свидетельствует о перенакоплении активов:

$$R_{ак} = ЧП / \text{ср. ст-ть собств. и заем. ср-в}; \quad (9)$$

Где:  $R_{ак}$  – рентабельность авансированного капитала; ЧП – чистая прибыль.

- рентабельность собственного капитала – характеризует эффективность использования собственного капитала предприятия

$$R_{ск} = ЧП / \text{ср. величина ист-ов собств. ср-в}; \quad (10)$$

Где:  $R_{ск}$  – рентабельность собственного капитала; ЧП – чистая прибыль.

- рентабельность активов – характеризует эффективность использования всего имущества предприятия, вложенного как в оборотные, так и во внеоборотные средства:

$$R_{а} = ЧП / A_{ср.}; \quad (11)$$

Где: ЧП – чистая прибыль;  $A_{ср.}$  – средняя величина активов.

- рентабельность заемного капитала – характеризует эффективность использования организацией ее заемного капитала:

$$R_{зк} = \Delta ЧП_{зк} / ЗК; \quad (12)$$

Где:  $R_{зк}$  – рентабельность заемного капитала;  $\Delta ЧП_{зк}$  – изменение чистой прибыли заемного капитала; ЗК – заемный капитал.

В третьей группе рассматриваются такие показатели рентабельности использования отдельных ресурсов, как

- рентабельность товарных запасов – характеризует эффективность использования организацией товарных запасов:

$$R_{тз} = ЧП / T_{зср.}; \quad (13)$$

Где:  $R_{tz}$  – рентабельность товарных запасов; ЧП – чистая прибыль;  $T_{3cp}$  - средняя величина товарных запасов.

- рентабельность использования основных фондов - – характеризует эффективность использования организацией основных фондов:

$$R_{of} = \text{ЧП} / \text{ОФ}_{cp}; \quad (14)$$

Где:  $R_{of}$  – рентабельность использованных основных фондов; ЧП – чистая прибыль;  $\text{ОФ}_{cp}$  - средняя величина основных фондов.

- рентабельность использования оборотных средств – характеризует эффективность использования организацией оборотных средств:

$$R_{oc} = \text{ЧП} / \text{ОС}_{cp}; \quad (15)$$

Где:  $R_{oc}$  – рентабельность использованных оборотных средств; ЧП – чистая прибыль;  $\text{ОС}_{cp}$  - средняя величина оборотных средств.

- рентабельность использования трудовых ресурсов – характеризует эффективность использования организацией трудовых ресурсов:

$$R_{tr} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Ч}_{cp}}; \quad (16)$$

Где:  $R_{tr}$  – рентабельность использования трудовых ресурсов; ЧП – чистая прибыль;  $\text{Ч}_{cp}$  - среднесписочная численность.

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

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

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

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

Одним из путей повышения прибыли также является экономия электроэнергии. Также пути повышения прибыли и рентабельности подразумевают увеличение продаж готовой продукции, которое может быть достигнуто несколькими способами. В настоящее время все больше компаний уделяют повышенное внимание маркетингу, что позволяет им не только выбирать товары, которые представляют интерес для потребителей, но и продвигать их на рынок. В некоторых случаях предприятия обращаются в консалтинговые агентства, которые оказывают услуги по оценке коммерческой деятельности компании, а также дают рекомендации по различным путям повышения прибыли и рентабельности торговой компании [17].

Рассмотрев теоретические аспекты формирования и распределения прибыли торгового предприятия, осуществим анализ формирования прибыли торгового предприятия, во второй главе бакалаврской работы.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключении по результатам прохождения преддипломной практики в ООО «Ремстройкомплект +» можно сформировать выводы по результатам изучения вопросов практики.

Объектом практики выступает торговое предприятие ООО «Ремстройкомплект +», целью его деятельности является удовлетворение спроса населения на реализуемые товары (торговое оборудование) и извлечение прибыли. Имеет линейную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация.

Выявлено, что наиболее предпочтительной, по мнению экспертов ООО «Ремстройкомплект +», является стратегия усиления позиций на рынке. При использовании этой стратегии организация прилагает усилия, чтобы с данным товаром на данном рынке завоевать лучшие позиции.

Проведенный анализ основных показателей торгово-хозяйственной деятельности ООО «Ремстройкомплект +» показал, что в отчетном году работа предприятия была неэффективной. Об этом говорит тот факт, что оптовый оборот снизился на 32,31%, т.е. на 29624 тыс. руб. и равен 62063 тыс. руб. Чистая прибыль ООО «Ремстройкомплект +» в 2016 году увеличилась на 73 тыс. руб. и составила 513 тыс. руб., что показывает положительный финансовый результат работы организации.

Рентабельность конечной деятельности предприятия ООО «Ремстройкомплект +» в 2016 году повысилась на 0,35% и составила 0,83%, что в деятельности оптового предприятия показывает очень маленькую эффективность использования финансовых ресурсов.

Проведен анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «Ремстройкомплект +». Наибольший удельный вес в обороте розничной торговли занимают две товарные группы - «торговое оборудование» (45,9% в 2016 году) и «весовое оборудование» (36,1% в 2016 году) и доля этих товарных групп возрастет (на 1,3% и 2,4% соответственно).

Выявлено, что наибольшее влияние на снижение валовой прибыли за анализируемый период оказал падение объемов оптового оборота: за счет данного фактора сумма валовой прибыли уменьшилась на 5489,33 тыс. руб. Значительное положительное влияние на динамику сумм реализованных оптовых надбавок оказало увеличение среднего уровня валовой прибыли:

рост на 6,56 % обусловил повышение суммы валовой прибыли на 4072,33 тыс. руб.

Рост в структуре оптового оборота доли товарных групп с более высоким уровнем оптовых надбавок обеспечило повышение среднего уровня валовой прибыли на 0,118 %, что в сумме составило 73,23 тыс. руб. Основное влияние на изменение суммы валовой прибыли в отчетном году оказало падение объема оптового оборота, что отрицательно сказывается на деятельности торгового предприятия.

В 2016 году наблюдается рост всех видов прибыли торгового предприятия ООО «Ремстройкомплект +», за исключением валовой прибыли. Отрицательная тенденция наблюдается по валовой прибыли предприятия, которая упала на 8,34%, или 1417 тыс. руб., в отчетном году по сравнению с прошлым годом, что было обусловлено падением оптового оборота. В результате превышения темпов изменения суммы валовой прибыли (91,66 %) над темпами изменения суммы оборота (67,69%) произошло увеличение уровня валовой прибыли на 6,56 %.

Негативно повлияло на формирование чистой прибыли за отчетный период рост текущего налога на прибыль, в результате чего величина чистой прибыли снизилась на 18 тыс. руб. Таким образом, общее влияние всех факторов на изменение суммы чистой прибыли в отчетном году привело к росту на 73 тыс. руб.

Проведенный факторный анализ позволяет сделать вывод о том, что созданные предпосылки увеличения чистой прибыли предприятия не были в полной мере реализованы в связи со значительным снижением оптового оборота и увеличением в отчетном периоде среднего уровня издержек обращения, а также текущего налога на прибыль.

Проведено экономическое обоснование резервов роста прибыли и повышение эффективности ее использования. В целях увеличения прибыли и повышения эффективности деятельности ООО «Ремстройкомплект +» предлагается:

- заключить договор поставки с производителем весового оборудования ООО «Масса-К», что позволит увеличить уровень оптовой надбавки без изменения оптовой цены и будет способствовать росту доходов торгового предприятия «Ремстройкомплект +», что позволит увеличить валовую прибыль на 484,6 тыс. руб. в год;

- расширить ассортимент товаров с помощью введения в ассортимент «барная стойка». Что позволит увеличить оптовый оборот на 232,1 тыс. руб. в год, валовую прибыль - на 60,17 тыс. руб., прибыль от продаж – 40,71 тыс. руб.

- увеличить торговую надбавку по товарным группам, по которым имеется наибольшее преимущество по цене, что не повлияет на конкурентоспособности торгового предприятия и позволит обеспечить прежний уровень спроса покупателей. Благодаря этому будет наблюдаться увеличение на 185 тыс, руб. таких показателей: оптовый оборот, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения.

Оптовый оборот в 2016 году с учетом рекомендаций составит 62480,1 тыс. руб., что выше показателя текущего года на 417,1 тыс. руб. или 0,67%. Себестоимость проданных товаров с учетом предложенных рекомендации увеличится на 171,93 тыс. руб. и составит в данном периоде 46659,93тыс. руб. Валовая прибыль в 2016 году с учетом рекомендаций увеличится на 4,69 %, и составит 16304,77тыс. руб., что в процентах к обороту составит 26,10%. Уровень издержек обращения увеличится на 0,66%, что не значительно влияет на эффективность торговой деятельности.

Чистая прибыль организации увеличится на 24,87 тыс. руб. и составит 537,87 тыс. руб., при этом ее рост будет происходить более интенсивными темпами, нежели увеличение оптового оборота, что поспособствует

увеличению рентабельности конечной деятельности на 0,03%, такой значительный рост произойдет благодаря расширению ассортимента и увеличению торговой надбавки. Подводя итог, следует отметить, что полученные результаты торгово-хозяйственной деятельности предприятия заслуживают позитивной оценки, так как произойдет увеличение чистой прибыли и ряда других основных экономических показателей.

#### **Список использованных источников**

1. Конституция Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 2016 год. – Москва : ЭКСМО , 2016. - 31 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 28.03.2017 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ ред. от 03.04.2017 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. Трудовой кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ ред. от 30.11.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения: №П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг» [Электронный ресурс]: Приказ Росстата от 26.10.2015 №498 в ред. от 06.02.17 // // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-на финансов Рос. Федерации от 27.11.2006 № 156н ред. от 06.04.2015. : // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. 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 «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

8. Ардашева, Т.Л. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Т.Л. Ардашева. – Москва : Дело, 2013. – 209 с.



9. Бабo А. Прибыль: пер. с фр./А.Бабo; под ред. В.И.Кузнецова. – Москва: Прогресс, 1993 – 156с.
10. Батраева, Э.А. Экономика предприятия общественного предприятия: учеб. пособие/ Э.А. Батраева. – Красноярск : Универс, 2009. – 592 с.
11. Бланк, И.А.Управление прибылью / И.А. Бланк. – Москва : Ника-Центр, 2007. – 768с.
12. Брагин, Л.А. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: учебник / Л.А. Брагин. – Москва : ИНФРА-М, 2008. – 314 с.
13. Брагина, Н.П. Экономика торгового предприятия: учебник / Н.П. Брагина. – Москва : Дело, 2006. – 560 с.
14. Бондарь, Н.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Н.Н. Бондарь. – Кемерово : МАУП, 2012. – 432 с.
15. Васильева, Н.А. Экономика торгового предприятия / Н.А. Васильева, Н.Г. Миронов. – Москва : Высшее образование, 2011. – 191 с.
16. Збруев, А.А. Экономика торгового предприятия / А.А. Збруев. – Москва : Дело, 2013. – 342 с.
17. Жирков, Е.Н. Пути повышения прибыли и рентабельности торговых компаний / Е.Н. Жирков // Вопросы экономики. – 2014. - № 2. – С. 7.
18. Козерод, Л.А. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / Л.А. Козерод. – Хабаровск: ДВГУПС, 2012. – 175 с.
19. Коноплев, С.П. Экономика организации / С.П. Коноплев. – Москва : Велби, 2009. – 160 с.
20. Ласточкина, У.В. Систематизация прибыли предприятий торговли / У.В. Ласточкина // Управление экономическими системами. – 2014. - № 1. – С. 19.
21. Лысенко, Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учеб. пособие / Ю.В. Лысенко, М.В. Лысенко – Санкт-Петербург : Питер, 2013. – 416 с.

22. Любушкин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 471 с.
23. Максютков, А.А. Экономический анализ: учеб. пособие / А.А. Максютков. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 542 с.
24. Петрученя, И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции / И.В.Петрученя; Краснояр. гос. торг.-эконом. ин-т. - Красноярск, 2009. – 49 с.
25. Раицкий, К.А. Экономика предприятия: учебник / К.А. Раицкий. - Москва : ПРИОР, 2010. – 1012 с.
26. Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2009. – 640 с.
27. Суша, Г.З. Экономика предприятия / Г.З. Суша. – Москва : Новое знание, 2011. – 117 с.
28. Сулова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 136 с.
29. Сулова Ю. Ю. Прибыль предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск: СФУ, 2014. – 120 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505759>
30. Тарасова, О.Б. Экономика и планирование на предприятиях торговли / О.Б. Тарасова. – Москва : Дело, 2012. – 346 с.
31. Терещенко, Н.Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, О.Н. Емельянова; Красн. гос. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2007. – 116 с.
32. Фридман, А.М. Экономика предприятия торговли и питания потребительского общества / А. М. Фридман. – Москва : Дашков и Ко, 2012. – 656 с.
33. Шадрина, Г.В. Экономика предприятия / Г.В. Шадрина. – Москва : Финансы и статистика, 2009. – 384 с.

34. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник/под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург : Питер, 2009. – 560 с.

35. Экономика предприятия: учебник / под ред. В.Я. Горфинкель. – Москва : ЮНИТИ, 2008. – 718 с.

## **ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Классификация видов прибыли

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

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Прочими доходами по ПБУ 9/99 «Доходы организации» 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.

Прочими доходами также являются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость

Продолжение приложения Б

материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.[6].

## **ПРИЛОЖЕНИЕ В**

Прочими расходами по ПБУ 10/99 «Расходы организации» являются:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;
- расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.
- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;

- перечисление средств (взносов, выплат и т.д.), связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;

- прочие расходы [7].



## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли [30]

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
1. Изменение объема оборота розничной торговли	$(P_1 - P_0) \times R_{\text{П пр}} / 100$
2. Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$(Y_{\text{трн1}} - Y_{\text{трн0}}) \times P_1 / 100$
3. Изменение уровня издержек обращения	$-(Y_{\text{ио1}} - Y_{\text{ио0}}) \times P_1 / 100$
4. Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta \text{П пр} = (\text{стр. 1} + 2 + 3)$
5. Изменение размера процентов к получению ( $\Delta\%$ пол)	$\% \text{пол}_1 - \% \text{пол}_0$
6. Изменение размера процентов к уплате ( $\Delta\%$ уп)	$-(\% \text{уп}_1 - \% \text{уп}_0)$
7. Изменение доходов от участия в деятельности других организаций ( $\Delta \text{Дуч}$ )	$\text{Д}_{\text{уч1}} - \text{Д}_{\text{уч0}}$
8. Изменение прочих доходов ( $\Delta \text{ПД}$ )	$\text{ПД}_1 - \text{ПД}_0$
9. Изменение прочих расходов ( $\Delta \text{ПР}$ )	$-(\text{ПР}_1 - \text{ПР}_0)$
10. Итого влияние на прибыль до налогообложения	$\text{стр.5} + 6 + 7 + 8 + 9$
11. Изменение текущего налога на прибыль ( $\Delta \text{Нп}$ )	$-(\text{Н}_{\text{п1}} - \text{Н}_{\text{п0}})$
12. Изменение отложенных налоговых обязательств ( $\Delta \text{ОНО}$ )	$\text{ОНО}_1 - \text{ОНО}_0$
13. Изменение отложенных налоговых активов ( $\Delta \text{ОНА}$ )	$\text{ОНА}_1 - \text{ОНА}_0$
14. Итого влияние на чистую прибыль	$\text{стр.11} + 12 - 13$

## ПРИЛОЖЕНИЕ И

### АНКЕТА

Уважаемый покупатель. Мы искренне стремимся к тому, чтобы ассортимент нашего магазина полностью соответствовал Вашим требованиям и пожеланиям. Ваши замечания и пожелания будут внимательно рассмотрены и учтены в нашей дальнейшей работе.

1. Как к Вам обращаться? (Фамилия Имя Отчество)

\_\_\_\_\_

2. Как с Вами связаться? (Телефон, E-mail)

\_\_\_\_\_

3. Удовлетворены ли Вы разнообразием предлагаемым товарным ассортиментом нашего магазина?

1) Да \_\_\_\_

2) Нет \_\_\_\_

4. Какой ассортимент товара Вас интересует: вы хотели бы видеть в нашем магазине?

1) Барные стойки \_\_\_\_

2) Морозильные камеры \_\_\_\_

3) Металлические стеллажи \_\_\_\_

4) Винные шкафы \_\_\_\_

5) Прилавки не охлаждаемые \_\_\_\_

6) Стеллажи из дерева \_\_\_\_

7) Стекланные прилавки \_\_\_\_

8) Другое \_\_\_\_\_

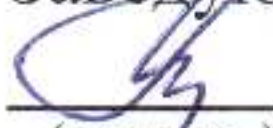
5. Дата заполнения \_\_\_\_\_

Благодарим Вас за уделенное время на заполнение данной анкеты!  
Наш адрес: г. Красноярск, ул. Вавилова 2а ООО «Ремстройкомплект +».

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)  
« 15 » 06 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 «Экономика» профиль «Экономика предприятий и  
(организаций)»

код, направление и профиль подготовки

Формирование прибыли предприятия торговли и оценка перспектив ее роста  
тема

Научный руководитель

  
подпись, дата

д-р. экон. наук, проф.

должность, ученая степень

Н.Н.Терещенко

инициалы, фамилия

Выпускник

  
подпись, дата

ЭП-13-1

группа

А.Д. Яцковская

инициалы, фамилия

Красноярск 2017