

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

Факультет экономики и управления
Кафедра экономики и планирования

Выпускная квалификационная работа

Тема: «Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового
предприятия на основе анализа её формирования»
(на материалах ООО «АЛМАКОР И К»)

Руководитель _____ О.Н. Есина
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Студент ЭУ14-01Б-ЭП 451408121 _____ Е.А. Ершова
номер группы номер зачетной книжки подпись, дата инициалы, фамилия

Красноярск 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретико-методические аспекты изучения прибыли торгового предприятия.....	5
1.1 Сущность, функции, источники образования прибыли торгового предприятия.....	5
1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством.....	14
1.3 Методика анализа прибыли торгового предприятия и резервы её роста.....	20
2 Анализ показателей, определяющих прибыль торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».....	25
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».....	25
2.2 Анализ динамики оптового оборота и доходов торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».....	35
2.3 Анализ динамики расходов торгового предприятия ООО "АЛМАКОР И К".....	54
3 Анализ прибыли и пути её повышения в торговом предприятии ООО «АЛМАКОР И К».....	64
3.1 Общий и факторный анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».....	64
3.2 Экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыли на торговом предприятии.....	72
Заключение.....	84
Список использованных источников	88
Приложения.....	91

Введение

В современных экономических условиях целью деятельности предприятия является получение прибыли. Получение прибыли должно носить не одноразовый, а постоянный характер, что возможно только на базе непрерывного экономического роста предприятия. К тому же в условиях рынка предприниматель должен знать и отдачу на вложенный капитал, направленный на обеспечение экономического роста.

Прибыль является категорией, известной с давних времен, получила новые содержания в условиях современного развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия. Грамотное, эффективное управление формированием прибыли в современных экономических условиях предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знания основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов ее анализа и планирования. [24].

Цель исследования – разработка рекомендаций по повышению прибыли торгового предприятия.

В ходе исследования были поставлены следующие задачи:

- 1) рассмотреть понятия прибыли, а также сущность, функции источники образования прибыли торгового предприятия;
- 2) изучить действующий порядок формирования прибыли торгового предприятия;
- 3) рассмотреть методику анализа прибыли торгового предприятия и резервы её роста;
- 4) дать краткую организационно-экономическую характеристику деятельности торгового предприятия;

- 5) проанализировать динамику доходов торгового предприятия;
- 6) проанализировать динамику расходов торгового предприятия;
- 7) проанализировать формирование прибыли торгового предприятия;
- 8) дать экономическое обоснование мероприятий по повышению прибыли и рентабельности на торговом предприятии.

Объект исследования – предприятие оптовой торговли ООО «АЛМАКОР И К» г. Красноярск.

Предмет исследования – прибыль предприятия.

В процессе написания дипломной работы использовались материалы периодической печати, формы бухгалтерской отчетности ООО «АЛМАКОР И К»: Отчет о финансовых результатах за 2016-2017 годы и Бухгалтерский баланс (Приложения А и Б), экономическая литература, интернет ресурсы.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 25 источников. Общий объем работы составляет 98 страниц, содержит 34 таблицы, 10 рисунков.

1 Теоретико-методические аспекты изучения прибыли торгового предприятия

1.1 Сущность, функции, источники образования прибыли торгового предприятия

В экономике, понятие «прибыль» возникло в связи с развитием товарно-денежных отношений и категории собственности. Первые определения понятия прибыль совпадали с определением категории валовой доход, делящейся на три формы: доходы от капитала, земли и труда. Ученые считали, что каждая из форм дохода выступает в качестве обязательного вознаграждения для получателя за предоставленные им услуги в хозяйстве страны. Все это хорошо понималось еще основателями классической экономической школы Адамом Смитом, Джоном Ст. Миллем, принимающими во внимание исторический и юридический факт владения любым видом капитального имущества, землей или капиталом как основой решения вопроса о происхождении понятия прибыли.

Современная экономическая мысль представляет прибыль в качестве дохода от использования факторов производства, к которым относятся труд, земля и капитал. Современная экономика отрицает прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, при этом можно выделить другие, более соответствующие современной экономической ситуации, определения понятия прибыли.

С точки зрения экономических процессов, прибыль представляет собой одну из экономических категорий, от степени, познания которой зависит коммерческая составляющая успеха абсолютно любого предприятия или отдельного бизнеса, а также всей системы ценообразования и иных рычагов хозяйственной отрасли.

Далее, рассмотрим следующие понятия прибыли:

Во-первых, прибыль – это денежное выражение основной части денежных накоплений торгового предприятия.

Во-вторых, прибыль – это положительная разница между совокупными доходами и совокупными затратами на производство и/или приобретение, транспортировку, хранение и реализацию товаров. [6].

В-третьих, прибыль представляет собой плату за оказанные услуги предпринимательской деятельности.

В-четвертых, прибыль представляет собой плату за талант в управлении предприятием, за новаторство.

В-пятых, прибыль является платой за риск, за неопределенность результатов ведения предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором любого управленческого, научно-технического или социального решения, с любым вариантом природно-климатических условий. Риск может быть также связан и с непредсказуемыми обстоятельствами, такими, как: стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты. Результаты риска могут быть кардинально различны: повышение прибыли и, наоборот, её снижение или даже банкротство предприятия. [7].

Так же, в качестве прибыли в условиях рыночной экономики понимают вознаграждение за использование специфического рода производственного фактора – предпринимательства. Предпринимательство выступает специфическим фактором, потому что в отличие от капитала и земли оно не является осязаемым и не может находиться в материально-вещественной форме. Согласно этому, достаточно трудно установить количественно полученную субъектом хозяйствования прибыль. [21].

Прибыль выступает важнейшей категорией экономики и основной целью деятельности любого субъекта хозяйствования коммерческого характера, в связи с чем, прибыль является отражением чистого дохода, который был сформирован в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

– прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция);

– прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция);

– прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция).

– контрольная функция прибыли. Если она отсутствует, это означает, что предприятие несёт убытки. Это сигнализирует о незамедлительной необходимости принятия мер по оптимизации финансового положения.[15].

Далее, рассмотрим виды прибыли:

1) В зависимости от источников формирования прибыли, используемых в учете:

– Прибыль от продаж продукции - это разность между валовым доходом и затратами на продажу товаров (издержками обращения). Прибыль от продаж является результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы и рассчитывается по формуле (1.1)

$$\begin{aligned} \text{Прибыль от продаж} &= \text{Валовая прибыль} - \\ &\text{Коммерческие расходы} - \text{Управленческие расходы} \end{aligned} \quad (1.1)$$

– Прибыль от реализации имущества - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия. Прибыль от реализации имущества рассчитывается по формуле (1.2)

$$\begin{aligned} \text{Прибыль от реализации имущества} &= \text{Выручка от реализации имущества} - \\ &\text{Расходы, связанные с этой реализацией} \end{aligned} \quad (1.2)$$

2) В зависимости от источников формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия:

– Прибыль от операционной деятельности - характеризует эффект от производства как в основной, так и в дополнительной деятельности. Ее также называют – прибыль до выплаты налогов и процентов, которая рассчитывается по формуле (1.3)

$$\begin{aligned} \text{Прибыль от операционной деятельности} = \\ \text{Валовая прибыль} - \text{Коммерческие расходы} - \\ \text{Управленческие расходы} - \text{Прочий расход} + \\ \text{Прочий доход} + \% \text{ к выплате} \end{aligned} \quad (1.3)$$

– Прибыль от инвестиционной деятельности - представляет собой финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности организации и рассчитывается по формуле (1.4)

$$\begin{aligned} \text{Прибыль от инвестиционной деятельности} = \\ \text{сальдо между доходами и} \\ \text{расходами по данному виду деятельности} \end{aligned} \quad (1.4)$$

– Прибыль от финансовой деятельности – определяется как сальдо между доходами и расходами по финансовой деятельности, приводящая к изменениям величины и состава собственного капитала, заемных средств организации (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств). [7].

3) В зависимости от состава элементов, формирующих прибыль:

– Маржинальная прибыль - представляет собой разницу, между выручкой от продаж и переменных затрат.

Переменные затраты зависят от объемов производства, объединяя в себе все издержки, направленные на закупку сырья и материалов, оплату

электроэнергетики и топливных ресурсов, зарплату рабочим. Рассчитывать маржинальную прибыль необходимо для компенсации основных расходов. Чем выше уровень маржинальной прибыли, тем короче промежутки времени окупаемости основных затрат, то есть выше конечная прибыль. [8].

Анализ маржинальной прибыли позволяет производству выявить те товары, которые являются самыми прибыльными, а также те, выпуск которых необходимо сократить. Основными двумя показателями, регулирующими размер маржинальной прибыли, являются переменные затраты и цена продаваемой продукции. Следовательно, увеличить приток маржинальной прибыли можно либо за счет увеличения цены на товар, либо увеличения объемов производства.

– Валовая прибыль – это один из основных показателей, характеризующих результаты хозяйственной деятельности предприятия. Рассчитывается, как разница между выручкой (без НДС) и себестоимостью продаж. [10].

– Чистая прибыль - представляет собой материальные средства, которые в итоге остаются после вычета отчислений, всех налогов и прочих выплат из балансовой прибыли. Такой показатель, как чистая прибыль, применяется для расчета необходимых инвестиций в процесс производства, для планирования и организации главных резервных фондов, а также для увеличения оборотных активов.[23].

Если говорить в общих чертах, размер чистой прибыли напрямую зависит от нескольких факторов:

1 нагрузка налогового характера на предприятие, а также дополнительные отчисления;

2 сумма выручки;

3 рассчитанная себестоимость продукции.

Расчет чистой прибыли представлен в формуле (1.5)

$$\text{Чистая прибыль} = \text{Валовый доход} - \text{обязательные платежи} \quad (1.5)$$

Расчет валового дохода представлен в формуле (1.6)

$$\text{Валовый доход} = \text{Выручка (нетто) от продажи продукции, работ, услуг} - \text{Себестоимость проданной продукции, работ, услуг} \quad (1.6)$$

4) В зависимости от характера налогообложения прибыли:

– Налогооблагаемая прибыль - это определенная сумма, выражающаяся в процентной разнице между дебетом и кредитом за текущий период. Из этой прибыли вычитывается процент, который подлежит отчислению в налоговый фонд, что предусмотрено действующим законодательством. Получение прибыли в чистом виде, возможно, только после того, как из общей прибыли будет вычтен налоговый процент.

– Прибыль, не подлежащая налогообложению - это такие доходы, с которых не нужно платить налог на доходы физических лиц (плата донорам за молоко матери, кровь и иную помощь; гранты, полученные для поддержки образования, искусства, науки, культуры; алименты; международные, российские, иностранные премии, выданные за достижения в области образования, литературы, культуры, в области науки). [25].

5) В зависимости от характера инфляционной «очистки» прибыли:

– Прибыль номинальная - это чистая прибыль предприятия без учета роста цен на рынке. Индикатор номинальной прибыли показывает количество денежных средств, заработанных компанией. Номинальная прибыль не учитывает инфляцию, риски либо упущенную выгоду и в связи с этим порой вызывает бурную критику в экономических кругах. Для расчета номинальной прибыли обычно использует чистую прибыль, реже - прибыль до уплаты процентов, налогов и амортизации.

– Прибыль реальная - это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции. Показатель реальной прибыли отражает истинную покупательную способность компании или проекта. Расчет реальной прибыли

полезен при прогнозировании бюджетов и деятельности компании на будущие периоды. Данный показатель рассчитывается по формуле (1.7)

$$\text{Прибыль реальная} = \frac{\text{Номинальная годовая прибыль}}{(1 + \text{темпы роста инфляции})} \quad (1.7)$$

б) В зависимости от рассматриваемого периода формирования прибыли:

– Прибыль предшествующего периода - т.е. периода, предшествующего отчетному.

– Прибыль отчетного года.

– Прибыль планового периода – планируемая прибыль.

Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов.

7) В зависимости от характера использования прибыли:

– Капитализированная (нераспределенная) прибыль - это величина денежных средств, оказавшихся на счетах компании, после исполнения всех обязательств по налогам перед государством. Такую прибыль зачастую называют резервом, сформированным из прибыли. Чаще всего эта прибыль применяется для увеличения ассортимента товаров или на получение физических активов.[14]. Рассчитывается по формуле (1.8)

$$\begin{aligned} & \text{Нераспределенная прибыль} = \\ & \text{Чистая прибыль} - \text{Потребленная прибыль} \end{aligned} \quad (1.8)$$

– Потребленная (распределенная) прибыль - это прибыль, израсходованная на выплату дивидендов, премий персоналу, социальные расходы.

8) В зависимости от значения итогового результата хозяйствования:

– Положительная прибыль – возникает из увеличения труда, усердия и мастерства.

– Нормальная прибыль - это среднерыночная прибыль, позволяющая сохранять позиции на рынке.

– Отрицательная прибыль (убыток) - отражает глубокие и более долгосрочные проблемы фирмы.

Далее, рассмотрим источники образования прибыли торгового предприятия, которые представлены на рисунке 1.1

Источники происхождения прибыли в торговле делятся на 3 группы:

1 прибыль от реализации имущества

2 прибыль от реализации товаров

3 прочая прибыль

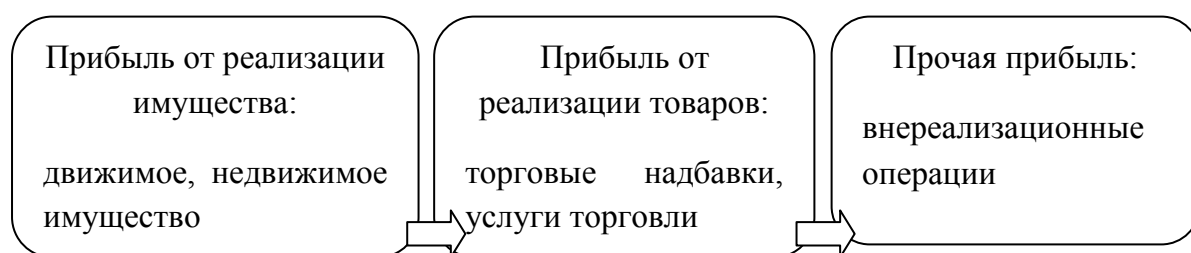


Рисунок 1.1 - Источники происхождения прибыли в торговле

В условиях рыночной экономики, роль прибыли, как ведущей категории экономики, постоянно усиливается. Её максимизация – цель деятельности любого коммерческого субъекта хозяйствования, она становится решающим источником социально-производственного его развития.

В рыночных условиях экономики субъект хозяйствования должен иметь стремление к получению максимальной суммы прибыли, т.е. к такому её размеру, который предоставил бы возможность не только прочным образом удерживать сбытовые позиции на рынке собственной продукции, но и обеспечивать динамичное развитие торгового производства в конкурентных условиях. [16].

В связи с этим, каждый субъект хозяйствования, прежде чем начать выпуск продукции, устанавливает, какой размер прибыли, какую сумму дохода он сможет получить.

Отсюда, прибыль выступает важнейшей целью предпринимательской деятельности, ее конечным финансовым результатом.

Вместе с тем, она является не только источником формирования финансовых средств субъекта хозяйствования, но также и одним из основных источников фондов федерального и местного бюджетов. [9].

Факторы, определяющие величину прибыли, делятся на зависящие и независящие от предприятия:

К зависящим факторам можно отнести:

— уровень хозяйствования на предприятии; компетентность руководства и менеджеров; конкурентоспособность продукции; организация производства и труда на предприятии; объем реализации продукции, её ассортимент и качество; себестоимость продукции; уровень цен на реализованную продукцию. [17].

Независящие факторы, воздействующие на изменение суммы прибыли, устанавливаются:

— рыночной конъюнктурой; уровнем цен на потребленные ресурсы; амортизационными отчислениями.

В ходе образования прибыли отражаются все стороны производственно-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования: уровень использования основных и оборотных фондов (капитала), уровень технологий, организации производственного процесса и труда. Абсолютный размер прибыли представляет результаты уменьшения себестоимости и увеличение объема реализованной продукции (товаров, работ, услуг).[25].

Таким образом, можно сделать вывод, что распределение и использование прибыли является достаточно весомым моментом, который базируется на грамотно проведенном предварительном анализе.

1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством

С учетом последовательности торгово-хозяйственной деятельности, особенностей формирования доходов и затрат, механизм формирования прибыли торгового предприятия состоит из этапов, представленных на рисунке 1.2

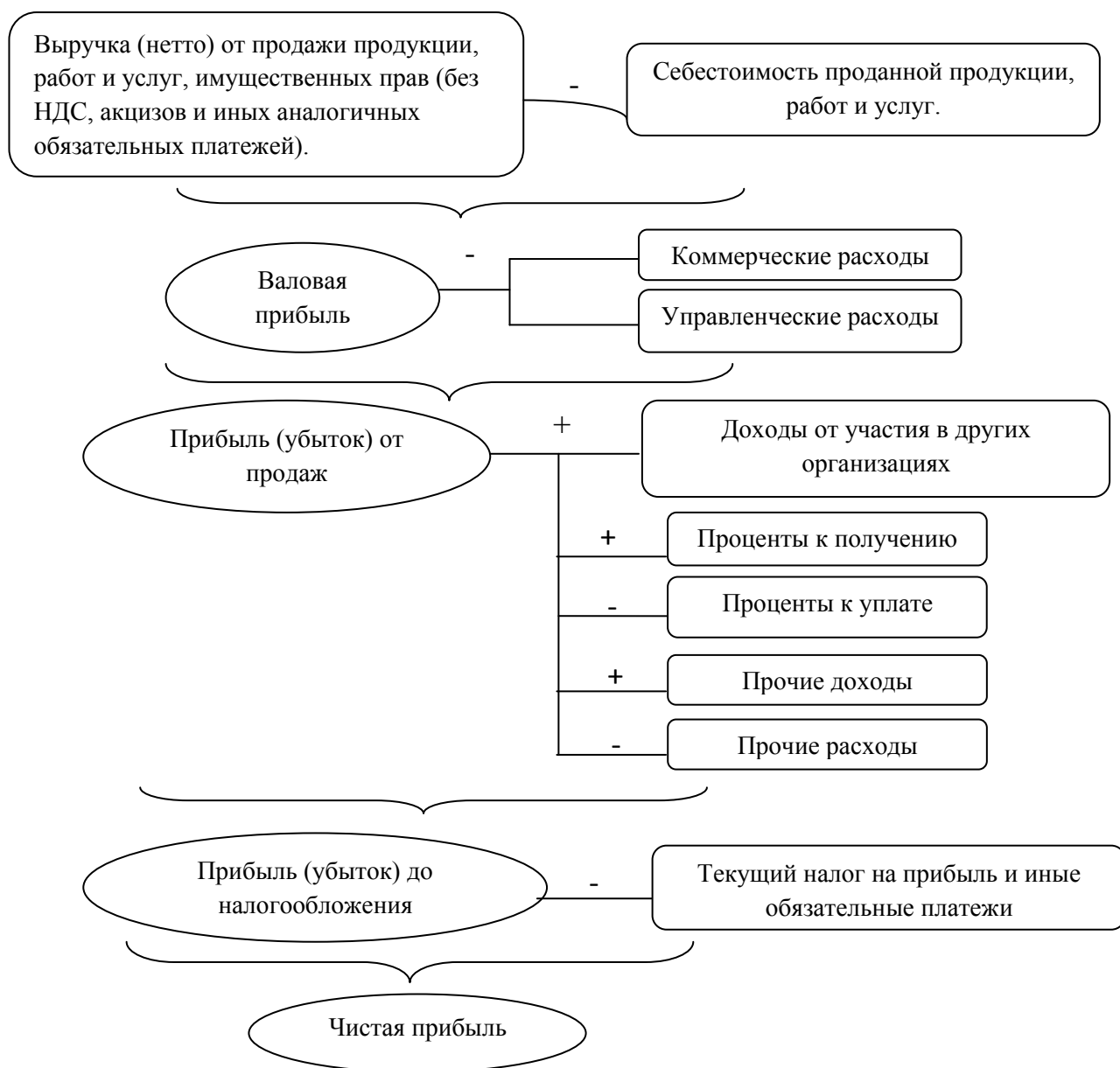


Рисунок 1.2 – Порядок формирования прибыли на предприятии

Описать данный порядок формирования чистой прибыли, можно следующим образом:

1 От реализационной выручки за товары, продукцию, работы или услуги компании отнимается НДС, акцизы, другие обязательные платежи, и из выручки получается *выручка нетто*;

2 От выручки нетто отнимается себестоимость реализованной продукции, товаров, работ и услуг и получается валовая прибыль;

3 От валовой прибыли отнимаются коммерческие и управленческие затраты и получается прибыль от продаж;

4 К сумме прибыли от продаж прибавляются доходы от участия в других организациях и проценты к получению, далее вычитаются проценты к уплате и прибавляются прочие доходы, затем идет вычет прочих расходов. Таким образом, получается прибыль до налогообложения (или балансовая прибыль);

5 К прибыли до налогообложения прибавляются налоговые активы и отнимаются налоговые обязательства (в том числе и налог на прибыль);

6 Итогом является чистая *прибыль*.

При производстве продукции, а затем её продажи, у предприятия образуется выручка (нетто) без НДС и иных платежей, от которой вычитается себестоимость проданной продукции.

Рассмотрим понятие себестоимости, и из чего она состоит.

Под себестоимостью понимаются все совокупные затраты, которые были понесены при изготовлении или покупке единицы товара (работ). Это понятие содержит в себе стоимостную оценку ресурсов, задействованных в ходе производства или приобретения продукции/услуги.

После того, как из выручки (нетто) вычли себестоимость проданной продукции, получаем валовую прибыль.

Следующим шагом будет – это вычитание из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов.

Рассмотрим понятие коммерческих и управленческих расходов и что они в себя включают.

Под коммерческими расходами понимаются затраты, которые направлены на отгрузку и реализацию продукции, а также услуги по ее упаковке сторонними компаниями, доставку и погрузку. [4].

Так же под коммерческими расходами можно понимать издержки обращения предприятия.

Коммерческие расходы включают в себя следующие пункты:

- 1) Услуги по упаковке на складе уже готовой продукции;
- 2) Транспортировку;
- 3) Осуществление погрузки и разгрузки товаров с транспортных средств;
- 4) Затраты на комиссионные вознаграждения;
- 5) Затраты на аренду и содержание помещений, в которых хранятся товары до момента сбыта;
- 6) Оплату труда продавцов компании, занимающейся изготовлением продукции;
- 7) Маркетинговые расходы;
- 8) Оплату труда работников торговых компаний;
- 9) Аренду торговых площадей и складских помещений для размещения готовой продукции;
- 11) Страхование продукции;
- 12) Страхование коммерческих рисков;
- 13) Подобные затраты, направленные на реализацию товаров.[12].

Представленная информация поможет избежать неправильности определения и составления планов-графиков, а также для определения максимально точной суммы затрат, чтобы можно было создать программу для их сокращения, что свою очередь не приведет к уменьшению прибыли.

Управленческие расходы – это необходимые для управления организацией средства, которые составляют часть текущих расходов предприятия и влияют на формирование себестоимости продукции. [4].

После того, как от валовой прибыли вычли все коммерческие и управленческие расходы, получаем прибыль (убыток) от продаж.

Следующим шагом будет прибавление к прибыли (убытку) от продаж, доходов от участия в других организациях и процентов к получению, далее будут вычитаться проценты к уплате и прибавляться прочие доходы, затем идет вычет прочих расходов.

Рассмотрим, что такое доходы от участия в других организациях, проценты к получению и проценты к уплате, прочие доходы и прочие расходы.

В бухгалтерском учете, Строка 2310 " Доходы от участия в других организациях" - отражается информация о доходах организации, полученных от участия в уставных (складочных) капиталах других организаций и являющихся для нее прочими. Значение показателя строки определяется на основании данных о суммарном за отчетный период кредитовом обороте по субсчету 91/1 (аналитический счет учета доходов от участия в уставных капиталах других организаций).

Строка 2320 "Проценты к получению" - отражается информация о доходах организации в виде причитающихся ей процентов (по выданным займам, по ценным бумагам, выплачиваемые банком за пользование денежными средствами, находящимися на расчетном счете), являющихся для организации прочими доходами. Значение показателя строки определяется на основании данных о суммарном за отчетный период кредитовом обороте по субсчету 91-1(аналитический счет учета процентов к получению).

Строка 2330 "Проценты к уплате" - отражается информация о прочих расходах организации в виде начисленных к уплате процентов по всем видам заемных обязательств и по облигациям и векселям. Значение показателя этой строки определяется на основании данных о суммарном за отчетный период дебетовом обороте по субсчету 91/2 (аналитический счет учета процентов к уплате).

Строка 2340 "Прочие доходы" - отражается информация о прочих доходах организации, не упомянутых выше (поступления, связанные с

предоставлением за плату во временное пользование активов, если это не является основным видом деятельности организации, поступления от продажи основных средств, активы, полученные безвозмездно, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году.). Значение показателя строки определяется на основании данных о суммарном за отчетный период кредитовом обороте по субсчету 91/1 (за исключением аналитических счетов учета процентов к получению и доходов от участия в уставных капиталах других организаций) за минусом дебетового оборота по субсчету 91/2 в части НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей.

Строка 2350 "Прочие расходы" - отражается информация о прочих расходах организации, не упомянутых выше (расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов, если это не является основным видом деятельности организации, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, возмещение причиненных организацией убытков, расходы по НИОКР, не давшим положительного результата и т.д.). Значение показателя этой строки определяется на основании данных о суммарном за отчетный период дебетовом обороте по субсчету 91/2 (за исключением аналитических счетов учета процентов к уплате и учета НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей, подлежащих получению от других юридических и физических лиц).

После того, как к прибыли (убытку) от продаж, прибавили доходы от участия в других организациях и проценты к получению, далее вычли проценты к уплате и прибавили прочие доходы, затем вычли прочие расходы, получили прибыль (убыток) до налогообложения.

Следующим и последним шагом будет вычет из прибыли (убытка) до налогообложения – текущего налога на прибыль и иных обязательных платежей, где в итоге получим чистую прибыль.

Рассмотрим понятие текущий налог на прибыль и его распределение.

Текущий налог на прибыль представляет собой сумму налога на прибыль, которая определяется исходя из налогооблагаемой прибыли за текущий отчетный период в соответствии с законодательством. [13].

Текущий налог на прибыль распределяется следующим образом: в федеральный бюджет идет 3%, а в региональный – 17%. Общая ставка налога на прибыль сохранилась на уровне 20%. Это обязательно отражается в платежных документах, а также обновленной декларации по налогу.

В бухгалтерском учете, строка 2410 "Текущий налог на прибыль" - отражается информация о сумме налога на прибыль, начисленной к уплате в бюджет, отраженной в Налоговой декларации по налогу на прибыль организаций. Показатель этой строки определяется исходя из показателей условного расхода (дохода) по налогу на прибыль (отражаемого обособленно по счету 99), скорректированного на сумму сальдо постоянных налоговых активов и обязательств, увеличения (уменьшения) отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств. Условный расход (доход) по налогу на прибыль определяется произведением прибыли (убытка) до налогообложения на ставку налога на прибыль (ПБУ 18/2002 [5]). Сальдо постоянных налоговых активов и обязательств отражается по строке 2421 "в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)" Отчета о финансовых результатах. Отрицательное сальдо увеличивает условный расход (уменьшает условный доход) по налогу на прибыль, а положительное – уменьшает условный расход (увеличивает условный доход).

Строка 2460 "Прочее" - отражается информация об иных показателях, оказывающих влияние на величину чистой прибыли организации (единый налог на вмененный доход; единый налог; патентный налог; штрафные санкции, уплачиваемые за нарушения налогового законодательства; доначисления (суммы к уменьшению) по налогу на прибыль за предыдущие налоговые периоды в связи с выявлением ошибок; сумма списанных отложенных налоговых активов (при выбытии активов, по которым были

начислены ОНА); сумма списанных отложенных налоговых обязательств (при выбытии активов, по которым были начислены ОНО)) [20].

Строка 2400 "Чистая прибыль (убыток)" - отражается информация о чистой прибыли (убытке) организации. При составлении промежуточной бухгалтерской отчетности величина чистой (нераспределенной) прибыли (чистого (непокрытого) убытка) отчетного периода определяется на основе данных аналитического бухгалтерского учета по счету 99 "Прибыли и убытки". При составлении годовой бухгалтерской отчетности для определения значения по данной строке используют оборот по счету 99 в корреспонденции со счетом 84. Убыток отражается в круглых скобках. Величина чистой прибыли по данным бухгалтерского учета должна совпадать с величиной чистой прибыли, определенной расчетным путем на основании показателей Отчета о финансовых результатах по формуле: строка 2300 "Прибыль (убыток) до налогообложения", минус строка 2410 "Текущий налог на прибыль", плюс/минус строки. 2430 "Изменение отложенных налоговых обязательств", 2450 "Изменение отложенных налоговых активов" минус строка 2460 "Прочее".

В итоге, мы рассмотрели все этапы формирования прибыли на торговом предприятии и получили чистую прибыль, при вычете из прибыли (убытка) до налогообложения – текущего налога на прибыль, что и требовалось.

Таким образом, мы рассмотрели действующий порядок формирования прибыли в соответствии с законодательством. Для каждого хозяйствующего субъекта формирование прибыли является очень важным процессом, так как от рационального использования выручки зависит величина дохода, получаемая владельцем торгового предприятия от осуществления всех видов деятельности.

1.3 Методика анализа прибыли торгового предприятия и резервы её роста

Главной задачей любого предприятия является всестороннее и полное удовлетворение потребительских потребностей населения. При этом крайне

важно, чтобы обеспечение клиентов товарными продуктами происходило на самом высоком уровне качества, а производство их требовало минимум затрат. [7].

Осуществляя эту задачу, руководители предприятий обеспечивают, тем самым, постоянный рост прибыли. Именно она является важнейшим стимулирующим фактором для развития новых предприятий, а также усовершенствование уже действующих. В целом, возможность получения прибыли стимулирует людей на поиск новейших стратегий, создания современных технологий и способов максимального использования имеющихся ресурсов. [23].

Сама тематика рентабельности наиболее остра именно для российских компаний, организаций и предприятий по нескольким причинам:

- затяжной кризис;
- высокий ценовой диапазон налогов, которые постепенно обесценивают поступающий доход;
- с момента возможности уйти в «свободное плавание», предприятия лишаются поддержки государственного бюджета, что приводит к необходимости самофинансирования и самокупаемости. [22].

Исходя из этого, стоит сделать вывод о том, что анализ прибыли в деятельности компании или предприятия в настоящее время наиболее актуален. Он позволяет определить непосредственно факторы для ее увеличения и максимально эффективного использования ресурсов. Также, анализ прибыли играет важную роль и в определении потенциальных возможностей предприятия для последующего развития.

Цель анализа – выявить тенденции и пропорции, сложившиеся в формировании и распределении прибыли торгового предприятия за отчетный период в динамике, разработать рекомендацию по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному её использованию. [19].

Для достижения поставленной цели, необходимо осуществить следующие этапы, которые представлены в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Основные этапы анализа прибыли торгового предприятия

Основные этапы	Характеристика
Первый этап (подготовительный)	<ul style="list-style-type: none"> – выбор предмета и объекта анализа; – выбор методов анализа; – определение информационного обеспечения анализа прибыли; – определение исполнителей и сроков проведения анализа; – изучение экономических предпосылок анализа прибыли: законодательных и нормативных документов, регламентирующих порядок формирования налогообложения и распределения прибыли; – оценка текущих стратегий предприятия, в том числе (ассортиментная, ценовая, сбытовая политики, а также закупочная деятельность); – оценка показателей, формирующих прибыль предприятия торговли.
Второй этап (основной)	<ul style="list-style-type: none"> – анализ динамики всех видов прибыли торгового предприятия за ряд предшествующих лет; – выявление и оценка влияния факторов на изменение различных видов прибыли (факторный анализ).
Третий этап (заключительный)	<ul style="list-style-type: none"> – выявление и мобилизация резервов роста прибыли и рентабельности торгового предприятия; – разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности торгового предприятия; – оформление и предоставление отчета по результатам анализа.

Далее, рассмотрим более подробно факторный анализ прибыли торгового предприятия, который отразим в таблице 1.2

Таблица 1.2 – Факторный анализ прибыли торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К»

Фактор	Методика расчета
1 Влияние факторов на прибыль от продаж	
1.1 Изменение объема товарооборота	$\Delta ПР_{пр} (\Delta T) = \frac{(T_1 - T_0) * R_{п\text{ пр}0}}{100}$
1.2 Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$\Delta ПР_{пр} (\Delta У.ВД) = \frac{(У_{реализ.ВД1} - У_{реализ.ВД0}) * T_1}{100}$
1.3 Изменение уровня издержек обращения	$\Delta ПР_{пр} (\Delta У.ИО) = \frac{-(У_{ИО1} - У_{ИО0}) * T_1}{100}$
Итого влияния на прибыль от продаж	$\Delta ПР_{пр} = \Delta ПР_{пр} (\Delta T) + \Delta ПР_{пр} (\Delta У.ВД) + \Delta ПР_{пр} (\Delta У.ИО) = ПР_1 - ПР_0$
2 Влияние факторов на прибыль до налогообложения	
2.1 Изменение доходов от участия в деятельности других организаций	$\Delta ПР_{до\ н/о} (\Delta Д_{уч.}) = Д_{уч.1} - Д_{уч.0}$

Окончание таблицы 1.2

Фактор	Методика расчета
2.2 Изменение размера процентов к получению	$\Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \% \text{к получ.}) = \% \text{к получ.1} - \% \text{к получ.0}$
2.3 Изменение процентов к уплате	$\Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \% \text{к упл.}) = - (\% \text{к упл.1} - \% \text{к упл.0})$
2.4 Изменение прочих доходов	$\Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \text{Пд}) = \text{Пд1} - \text{Пд0}$
2.5 Изменение прочих расходов	$\Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \text{Пр}) = \text{Пр1} - \text{Пр0}$
Итого влияние на прибыль до налогообложения	$\Delta \text{ПРдо н/о} = \Delta \text{ПРпр} \pm \Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \text{Дуч.}) \pm \Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \% \text{к получ.}) \pm \Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \% \text{к упл.}) \pm \Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \text{Пд}) \pm \Delta \text{ПРдо н/о} (\Delta \text{Пр})$
3 Влияние факторов на чистую прибыль	
3.1 Изменение текущего налога на прибыль	$\Delta \text{ЧП} (\Delta \text{Нп}) = - (\text{Нп1} - \text{Нп0})$
3.2 Изменение отложенных налоговых обязательств	$\Delta \text{ЧП} (\Delta \text{ОНО}) = \text{ОНО1} - \text{ОНО0}$
3.3 Изменение отложенных налоговых активов	$\Delta \text{ЧП} (\Delta \text{ОНА}) = \text{ОНА1} - \text{ОНА0}$
3.4 Изменение прочих платежей	$\Delta \text{ЧП} (\Delta \text{Проч.}) = \text{Проч.1} - \text{Проч.0}$
Итого влияния на чистую прибыль	$\Delta \text{ЧП} = \Delta \text{ПРдо н/о} \pm \Delta \text{ЧП} (\Delta \text{Нп}) \pm \Delta \text{ЧП} (\Delta \text{ОНО}) \pm \Delta \text{ЧП} (\Delta \text{ОНА}) \pm \Delta \text{ЧП} (\Delta \text{Проч.})$

Далее, осуществляется оценка эффективности использования чистой прибыли торговым предприятием, которую отразим в таблице 1.3

Таблица 1.3 – Оценка эффективности использования чистой прибыли торговым предприятием

Фактор	Методика расчета
1 Коэффициент налогообложения прибыли (где, NPP – это сумма налогов, сборов и других обязательных платежей, выплаченных за счет прибыли в анализируемом периоде, руб.)	$K_{NP} = NPP / \text{ПРдо н/о}$
2 Коэффициент чистой прибыли	$K_{ЧП} = \text{ЧП} / \text{ПРдо н/о}$
3 Коэффициент капитализации прибыли	$K_{\text{кап.}} = \text{ЧП капитализированная} / \text{ЧП}$
4 Коэффициент потребления прибыли	$K_{\text{потр.}} = \text{ЧП потребленная} / \text{ЧП}$
5 Коэффициент инвестирования прибыли	$K_{\text{ипр}} = \text{ЧП капитализированная } i / \text{ЧП капитализированная}$
6 Коэффициент резервирования прибыли	$K_{RZP} = \text{ЧП RZP} / \text{ЧП капитализированная}$
7 Коэффициент выплаты прибыли собственникам (К дивидендов)	$K_{\text{дв.}} = \text{ЧП дв.} / \text{ЧП}$
8 Коэффициент прибыли собственников на вложенный капитал	$K_{ps} = \text{ЧП дв.} / \text{Собственный капитал}$

Таким образом, анализ прибыли стал ключевым фактором, определяющим вероятность продолжения существования предприятия на рынке товаров и услуг. [8].

Также, от точности и грамотности проведенного исследования, полученной прибыли, зависит прибыль предприятия, а также степень окупаемости расходов и поддержка имеющихся ресурсов, таких как квалифицированный персонал или современное технологическое обеспечение.

Прибыль, несомненно, является мощным источником общего социального и конкретно производственного совершенствования и развития.

Данный показатель занимает первые позиции в обеспечении самофинансирования компаний и поддержания их «на плаву». Сами же способы самофинансирования в большинстве случаев зависят от того, насколько полученные доходы превышают изначальные затраты.

В целом, можно смело сказать о том, что данный анализ прибыли является главной отраслью в коммерческой деятельности, которая в свою очередь влияет не только на развитие предприятия, но и на экономику страны, от чего напрямую зависит и уровень жизни населения.

Теперь перейдем к ознакомлению с выбранным предприятием в сфере торговли ООО «АЛМАКОР И К».

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

« 09 » 06 20 18 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.09 "Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)"

«Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового
предприятия на основе анализа ее формирования»

Руководитель

05.06.18
подпись, дата

доцент, к.э.н

должность, ученая степень

О.Н. Есина

инициалы, фамилия

Выпускник

ЭУ14-01Б-ЭП

номер группы

№451408121

номер зачетной книжки

05.06.18
подпись, дата

Е.А. Ершова

инициалы, фамилия

Красноярск 2018