

Министерство науки и высшего образования РФ  
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)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 «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 \_\_\_\_\_ доцент, канд. экон. наук Е.В. Белоногова  
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник \_\_\_\_\_ ЭУ15-01Б-ЭП А.В. Пугачева  
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Красноярск 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Сущность, функции, источники образования прибыли торгового предприятия .....	7
1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством .....	14
1.3 Методика анализа прибыли торгового предприятия .....	20
2 АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРИБЫЛЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	26
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Квартал» .....	26
2.2 Анализ динамики, состава и структуры доходов торгового предприятия ООО «Квартал» .....	37
2.3 Анализ динамики, состава и структуры расходов торгового предприятия ООО «Квартал» .....	52
3 АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	60
3.1 Оценка формирования прибыли торгового предприятия.....	60
3.2 Анализ рентабельности деятельности торгового предприятия .....	63
3.3 Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия .....	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	82
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	84
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	87

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях рыночной экономики прибыль выступает не только источником развития хозяйственной деятельности предприятия, но и является стимулом практически любой хозяйственной деятельности. Любое предприятие является связующим звеном между возникающими потребностями людей и возможностями удовлетворения этих потребностей. Создаваясь, оно ставит перед собой задачу производства товаров, выполнения работ и оказания услуг, имеет свою экономическую цель создать более высокий результат работы в денежном выражении за период, или получить максимальную прибыль.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности предприятий, его развитие и успешность работы на рынке являются валовой доход, другие доходы, прибыль и рентабельность.

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и заёмных средств предприятия, основных производственных фондов, авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя целесообразность вложений средств в активы данного предприятия, и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим измерителем его финансового здоровья.

Прибыль не только выступает критерием эффективности управления хозяйственно-финансовой деятельностью, но и является условием обеспечения экономического роста. Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время значение прибыли велико. Именно поэтому сегодня, в условиях рыночной экономики всё больше возрастает актуальность рассмотрения особенностей формирования прибыли, определения наиболее рациональных способов использования ресурсов предприятия и деятельности в целом.

Цель данной работы – проанализировать формирование прибыли торгового предприятия, выявить и экономически обосновать резервы её роста в соответствии с имеющимися возможностями и ресурсами.

Для достижения поставленной цели требуется решить ряд задач:

- рассмотреть сущность, функции и источники образования прибыли предприятия;
- изучить формирование прибыли в соответствии с действующим законодательством;
- рассмотреть методику анализа прибыли предприятия;
- представить краткую организационно-экономическую характеристику объекта исследования;
- осуществить анализ состава и структуры доходов предприятия;
- провести анализ состава и структуры расходов предприятия;
- оценить формирование прибыли в организации;
- провести анализ рентабельности деятельности торгового предприятия;
- экономически обосновать резервы роста прибыли торгового предприятия.

Теоретической основой бакалаврской работы послужили работы зарубежных и отечественных экономистов по изучаемому вопросу: Бабо А., Хазлит Г., Хейне П., Александрова Ю. Л., Берг Т. И., Соломатина А. Н., Сусловой Ю. Ю., Терещенко Н. Н. и др.; законодательство РФ и его структур; официальные инструктивно-методические материалы.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование следующих методов: анализа и синтеза; обобщения и аналогии; временного, структурного, сравнения, факторного анализа, группировки и сопоставления, расчет относительных и средних величин, индексного и графического изображения данных.

Предметом исследования выступает прибыль предприятия торговли. Объект исследования – предприятие оптовой торговли ООО «Квартал».

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Работа иллюстрирована 5 рисунками, 41 таблицей и 9 приложениями. Список включает 33 источника литературы. Общий объем работы составил 87 страниц.

# 1 Теоретико-методические аспекты формирования и анализа прибыли торгового предприятия

## 1.1 Сущность, функции, источники образования прибыли торгового предприятия

Одним из основных требований успешного функционирования предприятий в условиях формирования рыночной экономики является безубыточность основной (операционной) и другой деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. В законе о предприятиях прописано, что главной задачей предприятия является хозяйственная деятельность, которая направлена на получение прибыли для удовлетворения как социальных, так и экономических интересов членов трудового коллектива, а так же интересов собственника имущества предприятия [26].

В экономической литературе, посвященной вопросам прибыли предприятия, понятие прибыль не имеет единого четкого определения. По мере развития экономической мысли возникало множество попыток отыскать однозначное определение прибыли. Все авторы сходятся в том, что прибыль - это разница, остаток, который содержится в выручке от продаж. Рассмотрим определения показателя «прибыль» (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Основные понятия и определения прибыли

Авторы	Содержание понятий и определений
Дж. С. Милль	Прибыль – остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также на выплату заработной платы персоналу [24].
А. Маршал и Дж. Куллох	Прибыль – остаток после вычитания из доходов затрат на закупку необходимых товаров и услуг, на выплату заработной платы, а также вознаграждение используемых в данном производстве капиталов [23].
Ф. Найт и Дж. Уэстон	Чистая прибыль – «остаток из остатка», из которого отнимаются затраты на закупку необходимых товаров и услуг, на выплату заработной платы, а также вознаграждение руководству компании и премия за риск [25].
П. Хейне	Прибыль определяется как полная выручка минус полные издержки. Прибыль возникает в результате неопределенности, так как в условиях отсутствия неопределённости любые расхождения между совокупной выручкой и совокупными издержками будут устранены в процессе конкуренции и прибыль станет равной нулю [29].

Окончание табл. 1.1

Авторы	Содержание понятий и определений
Андре Бабо	Прибыль, с точки зрения бухгалтерского учета, состоит из двух компонентов: 1) доходы от обычной деятельности - представляют собой разницу между выручкой от продаж и необходимыми производственными, торговыми и иными затратами; 2) доходы от обладания предприятием определённых активов, приносящих прибыль (ценные бумаги, долговые обязательства), или активов, стоимость которых может измениться в отчётном периоде (запасы, земельные участки, основные фонды т.д.) [11].
К. Маркс	Прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости и выступает в виде разницы между стоимостью (ценой) и издержками производства [22]
К. Макконелл и С. Брю	Плата за выполнение предприятием своих функций – это нормальная прибыль, а если общий доход выше всей суммы издержек, то разница будет называться чистой или экономической прибылью [21].
В.В. Ковалев	Прирост капитала собственников, имеющий место в отчетном году [18]
А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин	Финансовый результат деятельности организации выражается в изменении величины ее собственного капитала отчетного периода [31]
А.Н. Соломатин	Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия [32]
Т.И. Николаева, Н.Р. Егорова	Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход хозяйствующего субъекта на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления производственной и рыночной деятельности и представляющий собой разницу между совокупными затратами и доходами в процессе осуществления этой деятельности [33]
Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова	Прибыль представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления [27]

Таким образом, следует отметить, что с развитием экономической мысли понятие «прибыль» постоянно изменялось и усложнялось, однако однозначной трактовки категории «прибыль» до сих пор нет. Рассмотрев вышеприведенные определения можно сказать, что прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности. В условиях рыночных отношений – это превращённая форма прибавочной стоимости. Учёт прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведётся хозяйственная деятельность.

Нормальная прибыль – заработная плата, или вознаграждение предпринимателя. Выплата нормальной прибыли входит в издержки производства.

Экономическая прибыль, или чистая, прибыль – доход фирмы, который определяется как разница между общей выручкой и общими издержками производства. Экономическая прибыль не входит в состав издержек, так как экономическая прибыль – это результат всей хозяйственной деятельности, а не работы одного или группы предпринимателей [12].

Т. И. Арзуманова рассматривает экономическую прибыль как «Общая выручка за вычетом суммы расходов, включающих внешние и внутренние издержки производства и нормальную прибыль предпринимателя. Если же доход от реализации покрывает издержки фирмы и ещё превышает их, этот остаток называется экономической или чистой прибылью» [12].

Иванов Г. Г. считает, что стремление получить экономическую прибыль, обойти конкурентов, укрепить свои позиции на рынке – постоянно действующий мотив предпринимательской деятельности, толкающий к постоянному развитию.

С одной стороны, ожидание экономической прибыли стимулирует наиболее эффективное использование ресурсов. Рассчитывая на получение экономической прибыли, предприниматель стремится так организовать производство и сбыт продукции, чтобы добиться снижения затрат, повышения отдачи от используемых факторов производства, и с этой целью он осуществляет технические нововведения, осваивает новые производства. В конечном итоге это способствует экономическому росту и более полному удовлетворению потребностей.

С другой стороны, существование экономической прибыли способствует эффективному распределению ресурсов между альтернативными способами их применения. Наличие в какой-либо отрасли прибыли, превышающий средний нормальный ее уровень, сигнализирует о большей привлекательности данной сферы приложения ресурсов. Это сигнал о том, что на данный вид продукции существует высокий спрос, и что общество заинтересовано в расширении ее производства. В ответ на полученный сигнал, в эту отрасль направляются ресурсы из других отраслей, где их использование приносит меньший доход

соответственно, в результате такого перелива ресурсов возрастает в целом эффективность функционирования экономической системы. Но прибыль не только создает стимулы для расширения производств, продукция которых пользуется спросом, но и выступает источником финансирования такого расширения. Предприятия, получающие более высокую прибыль, имеют возможность, часть этой прибыли направить обратно в производство в качестве инвестиций, – причем не только на расширение масштабов производства, но и на его совершенствование, на разработку и внедрение новой техники и так далее. Другими словами, получение фирмой экономической прибыли сегодня создает не только стимулы для предпринимателя, но и реальные возможности для получения такой прибыли в будущем [17].

Итак, прибыль – это основной многозначный оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях становления и развития рыночного механизма хозяйствования. Экономическая сущность прибыли торгового предприятия наиболее полно проявляется через выполняемые ею функции.

В отечественной экономической литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли. Так, Т. И. Арзуманова, Р. С. Сайфулин, А. Д. Шеремет и др. выделяют две основные функции прибыли (источник доходов бюджетов и источников производственного и социального развития предприятия); другие – Н. Р. Егорова, Т. И. Николаева, Ю. Ю. Суслова, Н. Н. Терещенко – пять функций, которые представлены в табл. 1.2.

Таблица 1.2 – Функции прибыли и их характеристика [27,33]

Название функции	Характеристика
Стимулирующая	Ожидание прибыли стимулирует: - внедрение нововведений; - распределение ресурсов, соответствующих потребностям потребителей, предприятий и общества в целом
Воспроизводственная	Прибыль является источником самофинансирования предприятия, то есть его производственного и социального развития
Оценочная	Прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мерилем успеха деятельности
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



Окончание табл. 1.2

Название функции	Характеристика
Источник вознаграждения	Часть прибыли поступает владельцам капитала в качестве вознаграждения

Для того чтобы прибыль выполняла эти функции, необходимо выполнение целого ряда условий:

- механизм формирования и распределения прибыли должен побуждать предприятие постоянно повышать эффективность своей деятельности, увеличивать объёмы продаж, производства;

- механизм налогообложения должен обеспечить получение прибыли предприятиями, которые имеют различные условия деятельности (месторасположение, климатические условия и т.д.);

- механизм налогообложения должен стимулировать вложение прибыли на развитие предприятия и расширение его деятельности, а не на текущее потребление;

- механизм определения затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг должен быть научно обоснованным [27].

Рассмотрев различные определения понятия «прибыль» и её функции, перейдём к источникам её происхождения.

Источники экономической прибыли следует видеть в эффективном использовании ресурсов, как людских, так и материальных. Это значит:

- необходимо постоянно повышать квалификацию работников, а так же создавать нормальные условия для их деятельности, проявлять заботу;

- совершенствовать техническое и технологическое обеспечения производства и сбыта. Иначе говоря, нужны инновации, т.е. новая техника, новая технология и новые системы управления.

Инновации – это всегда источник прибыли и важная черта динамичной политики. Однако в условиях конкуренции инновационная прибыль носит временный характер. Соперничающие фирмы перенимают друг у друга инновации, сводя тем самым на нет экономическую прибыль.

Второй источник связан с производственной и предпринимательской

деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знаний конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под него развитие производства. Величина прибыли в данном случае зависит:

- во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбора продуктов, пользующихся стабильным высоким спросом);

- во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.);

- в-третьих, от объёмов производства (чем больше объём продаж, тем больше масса прибыли);

- в-четвёртых, от ассортимента продукции и снижения издержек производства [12].

Рассмотрим виды прибыли в зависимости от источников её происхождения, которые выделил Андре Бабо:

1. Прибыль, заработанная благодаря инициативе. Источники её получения следующие:

- внедрение инноваций, то есть:

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

- б) освоение нового рынка сбыта, которое может осуществляться за счёт расширения уже завоеванных рынков либо завоевание нового рынка. Например, если предприятие осуществляет свою деятельность только на городском рынке, то это может быть выход на краевой, российский, иностранные рынки. Все зависит от размеров и возможностей предприятия;

- в) внедрение организационно – управленческих новшеств, когда рост

прибыли, может быть, достигнут, например, за счёт улучшения управления товарными запасами, за счёт научной организации труда, расширения круга поставщиков и выбора наиболее оптимальных;

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

– прибыль, как вознаграждение за риск, то есть страховая премия компенсации риска за вложение капитала в данное дело (страхование рисков).

– разумное использование средств, экономия ресурсов, например оптимизация использования трудовых ресурсов за счёт роста показателей фондооснащённости и фондовооружённости, оптимизация товарных запасов.

– дальновидная политика в отношении задолженности. Например, для торговых предприятий это может быть использование кредита не только денежного, но и товарного.

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

– прибыль, порождённую характером производственной деятельности. Например, для предприятий торговли это может быть динамика спроса, на которую влияют одновременно темп прироста населения, эластичность по ценам и доходам, характеризующая различные товары. Также это может быть повышение фондовооружённости по сравнению с конкурентами;

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

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

– прибыль, возникающая благодаря воздействию инфляции. В

результате инфляции происходит так называемое «разбухание» прибыли. Положительным это явление назвать нельзя, т.к., во-первых, увеличивается налогооблагаемая база и, во-вторых, резко снижается покупательная способность рубля, что не позволяет восполнять товарные запасы в нужном количестве, несмотря на падение спроса.

3. «Допускаемая» прибыль, то есть прибыль, зависящая от решения общественного института или договора между различными инстанциями (например, государством, профсоюзами, предприятиями), в большей степени, чем от экономических факторов. Например, навязывание цены производителем оптовому или розничному предприятию (если оно работает напрямую с производителем): в этом случае невозможна конкуренция цен, и норма прибыли у оптовых и розничных покупателей приобретает устойчивый характер. Однако чаще всего институализация связана с вмешательством государства. Это налоговое регулирование в виде предоставления на отдельные виды деятельности льгот и скидок, различные субсидии и дотации и т.д. [11].

Далее рассмотрим порядок формирования прибыли в соответствии с действующим законодательством.

## **1.2 Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством**

Механизм формирования и распределения прибыли определяется законодательным, нормативным путем и зависит от степени развития рыночных отношений в экономике страны и государственного регулирования деятельности предприятий отрасли торговли.

В РФ в состав нормативных документов, регламентирующих формирование прибыли входят:

- ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»;
- ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций»;
- ПБУ 9/99 «Доходы организаций»;
- ПБУ 10/99 «Расходы организаций»;

- ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»;
- другие документы, бухгалтерская и статистическая отчетность торгового предприятия [12].

Прибыль предприятия формируется и отражается в Отчете о финансовых результатах. Схема формирования прибыли предприятий торговли представлена на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Порядок формирования прибыли торгового предприятия

Процесс формирования прибыли предприятий начинается с формирования дохода (валовой прибыли).

Категорию «доходы» следует рассматривать с двух точек зрения:

- с точки зрения бухгалтерского учёта;
- с точки зрения налогового учёта (табл.1.3).

Таблица 1.3 – Характеристика доходов в бухгалтерском и налоговом учёте

Бухгалтерский учёт	Налоговый учёт
ПБУ 9/99	Ст.41 НК РФ
«Увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящих к росту капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [8]	«Экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности её оценки и в той мере, в которой выгоду можно оценить» [3]

В зависимости от вида учёта (бухгалтерский или налоговый) различается и состав доходов предприятий торговли (рис. 1.2).

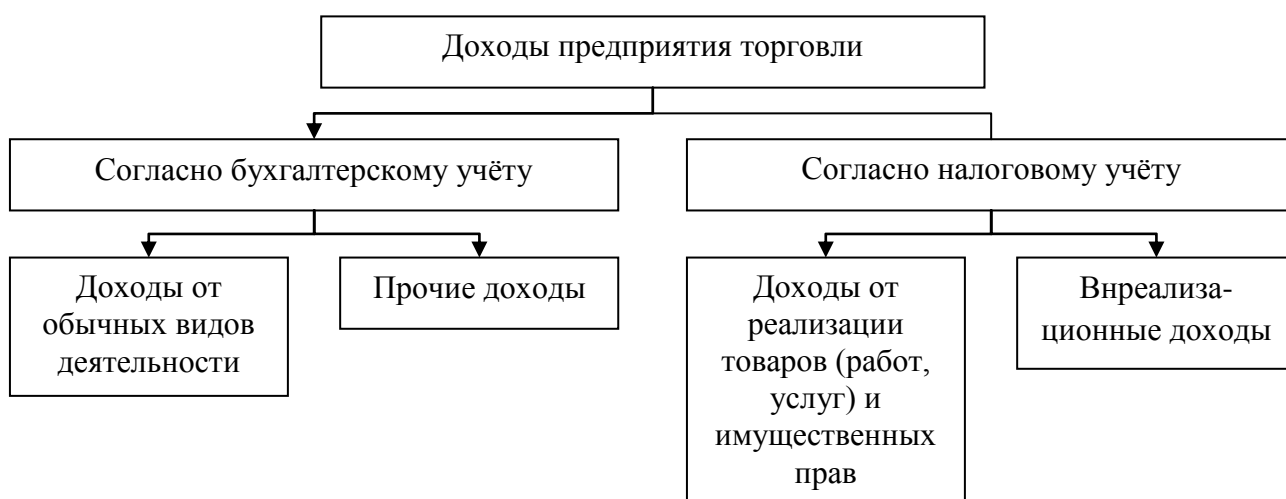


Рисунок 1.2 – Состав доходов предприятия торговли в соответствии с бухгалтерским и налоговым учётом [27]

А. Н. Соломатин считает, что основным видом доходов торгового предприятия являются доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой сумму реализованных оптовых надбавок и характеризующиеся таким показателем, как валовая прибыль. Она показывает цену торговых услуг, т.е. долю торговли в сумме цен товара, зависящую от степени развития рынка и его инфраструктуры, степени государственного регулирования цен [32].

Сумму валовой прибыли можно рассчитать, как разницу между оптовым оборотом и себестоимостью:

(1.1)

где ВП – валовая прибыль, тыс. руб.;

ВР – оптовый оборот, тыс. руб.;

С/с – себестоимости продаж, тыс. руб. [27].

Основной источник валовой прибыли в торговле – оптовые надбавки. Оптовые надбавки устанавливаются предприятием самостоятельно в процентах к свободным отпускным ценам. Их размер зависит от следующих факторов: характера торговых услуг и специфики деятельности торгового предприятия; ценовой стратегии предприятия; степени развития и конъюнктуры рынка; государственного регулирования цен; уровня издержек обращения торгового предприятия; спроса и предложения на реализуемые товары и т.д. [27].

Размер оптовой надбавки должен не только покрывать издержки обращения предприятия торговли, но и обеспечивать получение предприятием определенного размера прибыли. К обоснованию размера оптовых надбавок предъявляются следующие требования. Они должны:

- создавать условия для получения оптимального размера прибыли предприятия;
- отражать специфику реализации отдельных товаров и их издержкоёмкость;
- стимулировать эффективное использование ресурсов предприятия;
- учитывать пути товароснабжения и его звенность. [27].

Сумма реализованных оптовых надбавок рассчитывается по следующей формуле:

(1.2)

где  $Утн(i)$  – уровень оптовой надбавки по  $i$  – той товарной группе, %;

$Ротп(i)$  – оптовый оборот в отпускных ценах по  $i$  – той товарной группе, тыс. руб. [34].

Далее формируется прибыль от продаж, рассчитываемая по формуле:

$$, \quad (1.3)$$

где Ппр – прибыль от продаж, тыс. руб.;

ИО – издержки обращения, тыс. руб. [27].

Далее формируется прибыль до налогообложения, которая подытоживает процесс образования прибыли. Она рассчитывается по формуле:

$$(1.4)$$

где ПДН – прибыль до налогообложения, тыс. руб.,

% пол – проценты к получению, тыс. руб.;

% упл – проценты к уплате, тыс. руб.;

Дуч – доходы от участия в деятельности других предприятий, тыс. руб.;

ПД – прочие доходы, тыс. руб.;

ПР – прочие расходы, тыс. руб.

Состав прочих доходов согласно бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99) представлен в прил. А, а прочих расходов, согласно бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99), представлен в прил. Б.

Чистая прибыль представляет собой часть прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль:

$$(1.5)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

ΔОНА – изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.;

ΔОНО – изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.;

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

Прпл – прочие платежи, тыс. руб. [27]

Отложенные налоговые активы – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к его уменьшению в последующие отчетные периоды. Сумма отложенных налоговых активов определяется как разница между дебетовым и кредитовым оборотами по счету 09 «Отложенные налоговые активы». Если поученная разница будет положительна, то есть



сумма начисленных отложенных налоговых активов будет больше погашенных и списанных, его прибавляют к прибыли до налогообложения. Если она отрицательна, то величину отложенных налоговых активов необходимо вычитать из прибыли до налогообложения [7].

Отложенные налоговые обязательства – это сумма недоплаты по налогу на прибыль в отчетном периоде, которая будет постепенно погашаться в последующие периоды путем увеличения очередных платежей по этому налогу. Сумма отложенных налоговых обязательств определяется как разница между кредитовым и дебетовым оборотами по счету 77 «Отложенные налоговые обязательства», причем, если она положительна, это приведет к уменьшению прибыли до налогообложения, если отрицательна – к ее увеличению [7].

Величина условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль для целей определения текущего налога на прибыль (текущего налогового убытка) корректируется по следующей схеме (рис. 1.3).

$$\pm \begin{array}{|c|} \hline \text{Условный} \\ \text{расход} \\ \text{(условный} \\ \text{доход) по} \\ \text{налогу на} \\ \text{прибыль} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Постоянное} \\ \text{налоговое} \\ \text{обязательство} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Отложенный} \\ \text{налоговый} \\ \text{актив} \\ \hline \end{array} - \begin{array}{|c|} \hline \text{Отложенное} \\ \text{налоговое} \\ \text{обязательство} \\ \hline \end{array} = \pm \begin{array}{|c|} \hline \text{Текущий} \\ \text{налог на} \\ \text{прибыль} \\ \text{(текущий} \\ \text{налоговый} \\ \text{убыток)} \\ \hline \end{array}$$

Рисунок 1.3 - Расчет текущего налога на прибыль

Текущий налог на прибыль (текущий налоговый убыток) за каждый отчетный период должен признаваться в бухгалтерской отчетности в качестве

Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации ставка налога на прибыль устанавливается в размере 20%, из них:

- 3% направляется в Федеральный Бюджет РФ;
- 17% – в бюджеты субъектов Российской Федерации [3].

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. Предприниматели имеют право

направлять средства чистой прибыли на те цели, которые определили в качестве приоритетных стратегических целей развития предприятия [7].

Рассмотрев формирование прибыли, перейдем к методике ее анализа.

### **1.3 Методика анализа прибыли торгового предприятия**

Предприятие для достижения успеха на потребительском рынке должно обладать оперативной, достоверной информацией о тенденциях развития всех видов прибыли и факторов, их определяющих, о своих возможностях по получению чистой прибыли. Такая информация может быть получена в результате комплексного анализа формирования и распределения прибыли.

Анализ прибыли осуществляется по этапам, указанным на рис. 1.4.

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

При анализе прибыли торгового предприятия ставятся и решаются следующие задачи:

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

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

При осуществлении анализа прибыли торгового предприятия используется комплекс различных методов анализа (метод сравнения, метод группировок, метод абсолютных и относительных величин, графический метод,

метод (прием) разниц, метод (прием) цепных подстановок), выбор каждого из которых обусловлен задачами и требованиями к проведению анализа.

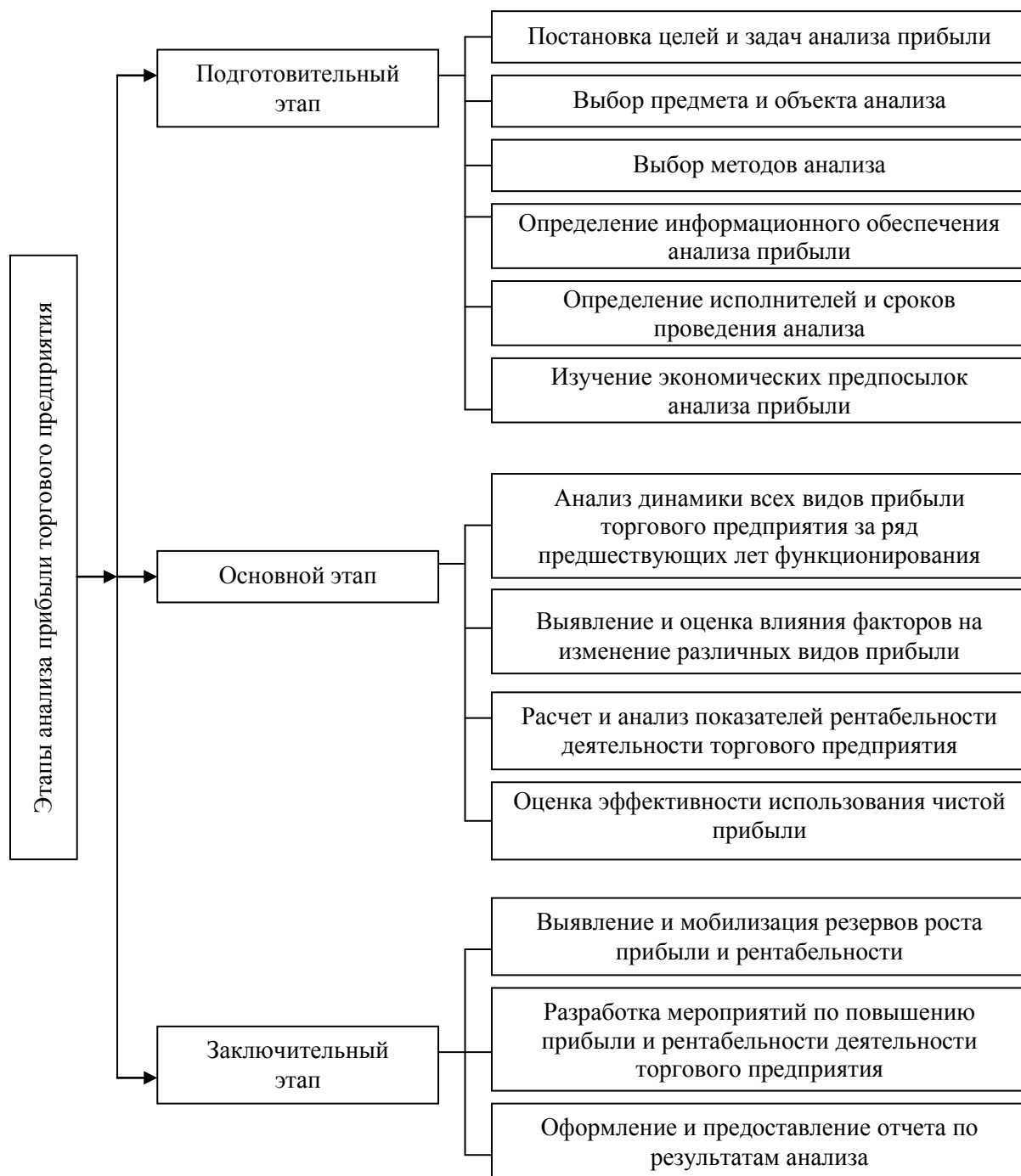


Рисунок 1.4 - Этапы анализа прибыли торгового предприятия [27]

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

– изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета, формирования и налогообложения прибыли предприятий торговли;

- результаты анализа показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет;
- оценка проводимой торговым предприятием стратегии на потребительском рынке;
- анализ возможностей предприятия торговли (материально-технической базы, состояние трудовых, финансовых, материальных и нематериальных ресурсов).

На основном этапе анализа осуществляется непосредственно анализ оптового оборота, доходов и расходов торгового предприятия, всех показателей прибыли и оценка факторов, вызывающих их изменения, оценка рентабельности деятельности. Анализ начинается с оценки всех видов прибыли в динамике по сравнению с прошлым периодом.

Следующим направлением анализа на основном этапе является факторный анализ прибыли. На прибыль от продаж оказывают влияние три фактора: оптовый оборот, уровень валовой прибыли и уровень издержек обращения. В свою очередь, прибыль до налогообложения зависит от изменения прибыли от продажи, прочих доходов и прочих расходов. И наконец, на чистую прибыль оказывают влияние такие факторы, как прибыль до налогообложения, текущий налог на прибыль и другие аналогичные платежи [27] (Прил. В).

О. Н. Емельянова отмечает, что по абсолютной величине показателей прибыли нельзя сделать обоснованных выводов об эффективности деятельности предприятия, поэтому необходимо дополнить анализ относительными показателями рентабельности, которые определяются сопоставлением полученного эффекта с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта. Рентабельность позволяет охарактеризовать эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, а также окупаемость затрат [16].

При анализе прибыли, рассчитываются следующие относительные показатели рентабельности:

Рентабельность продаж:

$$\text{---} \quad (1.6)$$

где  $R_{пр}$  – рентабельность продаж, %;

$P$  – оптовый оборот, тыс. руб.

Рентабельность обычной деятельности:

$$\text{---} \quad (1.7)$$

где  $R_d$  – рентабельность обычной деятельности, %.

Рентабельность конечной деятельности:

$$\text{---} \quad (1.8)$$

где  $R_{кд}$  – рентабельность конечной деятельности, %.

По мнению Н. Н. Терещенко и Ю. Ю. Суловой из всех перечисленных показателей рентабельности самые высокие темпы должны быть у рентабельности по чистой прибыли, но достичь этого возможно, лишь обеспечивая достаточно высокие темпы изменения валовой прибыли [27].

Помимо этого можно рассчитать ряд других показателей рентабельности, которые наглядно представлены в прил. Г.

Следующим направлением основного этапа анализа прибыли торгового предприятия является оценка направления использования чистой прибыли.

На заключительном этапе анализа прибыли торгового предприятия выделяются основные резервы роста прибыли и рентабельности, разрабатываются мероприятия для увеличения прибыльности работы предприятия, оформляется и предоставляется отчет по результатам анализа.

Чтобы увеличить прибыль, необходимо либо увеличить доход или снизить издержки обращения, либо то и другое одновременно.

Увеличить доход можно лишь в случае роста количества реализуемой продукции (реального продукта) и повышения цен. Увеличение реального продукта, а соответственно, и дохода может осуществляться двумя способами:

- экстенсивным – путём вовлечение большего объёма ресурсов;

- интенсивным – путём применения новой техники и технологии.

Однако дополнительную продукцию в условиях жесточайшей конкуренции не так-то легко реализовать, то есть можно получить прибыль, а можно – и убытки. Такая же ситуация с повышением цен. Если фирма повысит цену, то она может не найти покупателя и не сумеет продать товар. Но предположим, что фирма продаст свой товар по повышенным ценам. Такая прибыль будет носить временный характер, потому что другие фирмы тоже поднимут цены. Фирмы не могут долгое время наживаться за счёт друг друга.

Г. Г. Иванов приходит к выводу, что наиболее устойчивый фактор роста прибыли – снижение издержек за счёт роста производительности труда [17].

Основным направлением повышения доходов от торговой деятельности могут быть следующие:

- увеличение объёма закупок непосредственно у предприятий производителей товаров и уменьшение числа посредников;
- использование системы скидок по договорённости с поставщиками за счёт закупки больших партий товаров, при сезонных и предпраздничных их распродажах по существенно сниженным ценам, в связи с установлением постоянных связей и в других случаях;
- приведение уровня торгового обслуживания в соответствие с требованиями покупателей и повышение в связи с этим цен;
- использование эффективной маркетинговой политики;
- осуществление рекламной и информационной деятельности торгового предприятия с учётом маркетинговых исследований.

По мнению Чалдаевой Л. А. рост издержек обращения очень часто становится причиной снижения рентабельности продаж. Для расширения этой проблемы необходимо прорабатывать механизм управления этими затратами:

- выделение наиболее весомых статей расходов на продажу и исследование возможности их снижения;
- выявлять рентабельность продаж по основным товарным группам (занимающим наибольший удельный вес в общем объёме продаж) и изучать

возможности увеличения наиболее высокорентабельных товарных групп [30].

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удержать свои позиции на рынке, но и обеспечит динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Ю. К. Баженов пишет, что на практике и в теории применяются различные методы расчёта прибыли и её максимизации. Например, формирование прибыли на основе условий безубыточности. Суть подхода – исходной предпосылкой в формировании прибыли является достижение условий безубыточной работы предприятия, то есть оно не получает прибыль и не несёт убытки, а все затраты, связанные с производством и сбытом продукции, покрываются получением результатов от текущей деятельности. Определение величины прибыли основывается на механизме взаимосвязи: «издержки – объём реализации – прибыль». Исходя из этой взаимосвязи, решаются следующие задачи:

- определение объёма реализации продукции, которой обеспечивает покрытие издержек, то есть обеспечиваются условия безубыточности;
- достижение плановой суммы прибыли через определение необходимого объёма реализации;
- установление «предела безопасности» предприятия, то есть размера возможного снижения объёма реализации продукции при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка [12].

Рассмотрев теоретические основы прибыли предприятия, перейдем к анализу показателей, определяющих исследуемый показатель на материалах объекта исследования, а именно ООО «Квартал».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения бакалаврской работы была проведена оценка перспектив роста прибыли торгового предприятия ООО «Квартал», основным видом деятельности которого является оптовая торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

Для этого были решены следующие задачи:

- выявлена экономическая сущность прибыли, определены функции и источники образования прибыли предприятия;
- определен порядок формирования прибыли в соответствии с действующим законодательством;
- рассмотрена методика анализа прибыли предприятия;
- представлена краткая организационно-экономическая характеристика ООО «Квартал»;
- осуществлен анализ состава и структуры доходов ООО «Квартал»;
- проведен анализ состава и структуры расходов предприятия ООО «Квартал»;
- проведен анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «Квартал»;
- выявлены основные направления роста прибыли торгового предприятия ООО «Квартал».

В результате проведенного анализа, можно выделить следующие моменты:

- в динамике происходит снижение оптового оборота предприятия на 7,86%, при этом отмечается рост издержек обращения снижение доходов, что оценивается негативно;
- при неизменной численности работников наблюдается снижение производительности труда, что говорит о снижении эффективности использования трудовых ресурсов;
- фонд заработной платы за 2 года вырос на 22,47%, а его уровень



вырос на 0,59%, что является негативным моментом;

– в отчетном году по сравнению с прошлым растет среднегодовая стоимость основных фондов, но фондоотдача снижается, что свидетельствует о снижении эффективности их использования;

– все виды прибыли, а соответственно, и рентабельность предприятия снижаются. Так, в отчетном году валовая прибыль снизилась на 1307 тыс. руб., прибыль от продаж – на 2883 тыс. руб., прибыль до налогообложения – на 1856 тыс. руб. и чистая прибыль снизилась на 1508 тыс. руб.

Для увеличения прибыли торгового предприятия ООО «Квартал» были предложены основные мероприятия:

1. Увеличить оптовый оборот с помощью введения новой товарной группы «Товары для интерьера», участия в тендере на поставку необходимых товаров для МБОУ СОШ №21 г. Канска и с помощью изменения ценовой политики скидок, благодаря чему можно получить дополнительную чистую прибыль в размере 1 904 тыс. руб., 6 198,5 тыс. руб. и 7 561 тыс. руб. соответственно. Так же в качестве рекомендации, способствующей росту оптового оборота можно предложить повышать мотивацию работников различными поощрениями.

2. Увеличение валовой прибыли путем смены поставщика и сокращения себестоимости по товарной группе «Бытовая химия», благодаря чему получим прирост чистой прибыли в размере 4 068,8 тыс. руб.

3. Снижение издержек обращения по статьям «Транспортные расходы», «Расходы на оплату труда» и «Страховые взносы во внебюджетные фонды», что приведет к относительной экономии средств в размере 2 263,7 тыс. руб. и росту чистой прибыли на 1 811 тыс. руб. Так же, как вариант снижения расходов торгового предприятия, может рассматриваться снижение расходов на рекламу.

Применение на практике вышеуказанных мероприятий позволит данному торговому предприятию достичь более высоких показателей всех видов прибыли и рентабельности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: принята всенародным голосованием 12.12.1993г.; с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2 Гражданский Кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ ред. от 03.08.2018. // 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 25.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4 Трудовой Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ ред. от 27.12.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5 Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.1998 №14-ФЗ ред. от 23.04.2018. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.10.2008 г №106-н; ред. от 28.04.2017. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

7 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расходов налога на прибыль» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 19.11.2002 №114-н; ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

8 Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 9/99 «Доходы организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 32н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

9 Положение по бухгалтерскому учёту ПБУ 10/99 «Расходы организаций» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.1999 № 33н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

10 Арзуманова Т. И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания / Т. И. Арзуманова, М. Ш. Мочабели. – Москва: Дашков и К, 2012. – 274 с.

11 Бабо А. Прибыль / А. Бабо; пер. с фр.; общ. ред. и ком. В. И. Кузнецова. – Москва: Процесс, 2013. – 175 с.

12 Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли / Ю. К. Баженов, Г. Г. Иванов. – Москва: Инфра-М, 2014. – 96 с.

13 Батраева Э. А. Экономика предприятия общественного питания: учебное пособие / Э. А. Батраева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2014. – 592 с.

14 Валевич Р. П. Экономика торгового предприятия / Р. П. Валевич, Н. ШеКвартал. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. – 560 с.

15 Горфинкель В. Я. Экономика фирмы: учебник / В.Я. Горфинкель. – Москва: Юрайт, 2016. – 486 с.

16 Емельянова О. Н. Рентабельность и эффективность деятельности коммерческого предприятия: конспект лекции/ О. Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2010. – 38 с.

17 Иванов Г. Г. Экономика организации. Торговля / Г. Г. Иванов. – Москва: Инфра-М, 2016. – 352 с.

18 Ковалев В. В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – Москва: Проспект, 2014. – 880 с.

19 Коршунов В. В. Экономика организации: учебник и практикум / В. В. Коршунов. – Москва: Юрайт, 2017. – 408 с.

20 Лысенко Ю. В. Экономика предприятия торговли и общественного

питания / Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. – Санкт-Петербург: Питер, 2013. – 416 с.

21 Макконелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2т. Т.2; пер. с англ. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. - Москва: Республика, 2014. – 400с.

22 Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / К. Маркс. – Москва: Эксмо, 2017. – 1200 с.

23 Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – Москва: Директ-Медиа, 2012. – 2127 с.

24 Милль Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми их приложениями к социальной философии / Дж. С. Милль. – Москва: Эксмо, 2014 – 1040 с.

25 Найт Ф. Х. – Риск, неопределенность и прибыль / Ф. К. Найт. – Москва: Дело, 2013. – 352 с.

26 Носова С. С. Экономическая теория. Дистанционное обучение: учебное пособие / С. С. Носова. – Москва: КноРУс, 2016. – 25 с.

27 Сулова Ю. Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 120 с.

28 Хазлит Г. Экономика за один урок / Г. Хазлит. – Москва: Вильямс, 2015. – 256 с.

29 Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Дж. Беттке, Д. Причитко. – Москва: Вильямс, 2017. – 528 с.

30 Чалдаева Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2016. – 416 с.

31 Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – Москва: Инфра-М, 2017. – 374 с.

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

33 Экономика предприятий торговли и общественного питания / Под ред. Т. И. Николаевой, Н. Р. Егоровой. – Москва: Кнорус, 2017. – 560 с.

Министерство науки и высшего образования РФ  
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)

« 20 » 06 2019 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.01 «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



подпись, дата

доцент, канд. экон. наук

должность, ученая степень

Е.В. Белоногова

инициалы, фамилия

Выпускник



подпись, дата

ЭУ15-01Б-ЭП

группа

А.В. Пугачева

инициалы, фамилия

Красноярск 2019