

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Формирование и оценка перспектив роста прибыли торгового предприятия ООО «Меркурий» содержит 75 страниц текстового документа, 3 приложения, 35 использованных источников.

ПРИБЫЛЬ, РАСХОДЫ, ДОХОДЫ, АНАЛИЗ, РЕЗЕРВЫ РОСТА, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РЕЗЕРВЫ РОСТА.

Объект исследования – ООО «Меркурий».

Цель работы – выявить перспективы роста прибыли на основании анализа ее формирования прибыли и оценки влияния факторов на ее изменение.

Задачи написания работы:

- анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия;
- анализ расходов торгового предприятия;
- анализ формирования прибыли и оценка влияния факторов на ее изменение;
- анализ рентабельности предприятия торговли
- выявление путей повышения прибыли и рентабельности на предприятии торговли.

Проведен анализ оборота розничной торговли, доходов и расходов торгового предприятия, общий и факторный анализ формирования и распределения прибыли, анализ рентабельности деятельности, который позволил выявить пути повышения прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

Покупателями магазина «Меркурий» была выбрана не оказываемая пока дополнительная услуга – расчет за покупки безналичным путем, то есть банковскими картами. На основании аналитического исследования, проведенного главным бухгалтером предприятия «Меркурий», было установлено, что с учетом покупки считающих устройств, сумма оборота розничной торговли в год возрастет в среднем на 3% что в сумме составит 1733,0 тыс.руб., что позволит увеличить доход от основного вида деятельности на 365,6 тыс.руб.

Товаровед магазина «Меркурий» обозначил наличие неиспользуемой торговой площади в магазине площадью 3 м², на основании предпочтений, требований покупателей, директор принял решение о создании отдела «Молочные коктейли и весовое мороженое». Этот отдел вызовет интерес у покупателей, особенно в летнее время, поэтому плановый размер оборота розничной торговли на основании предполагаемого размера спроса в день составит в год 2920 тыс.руб. В следствии роста оборота розничной торговли увеличится и сумма валовой прибыли на 730,0 тыс.руб.

При условии применения предложенных рекомендаций ООО "Меркурий" чистая прибыль возрастет на 264 тыс. руб., а рентабельность конечной деятельности на 0,37 % то есть будет наблюдаться повышение эффективности работы предприятия торговли.

Содержание

Введение	5
1 Прибыль торговли как экономическая категория и ее характеристика	8
1.1 Экономическое содержание, источники формирования и виды прибыли торгового предприятия	8
1.2 Действующий порядок формирования прибыли торгового предприятия и методика её анализа	18
1.3 Рентабельность деятельности предприятий торговли: методика исчисления и пути повышения в современных условиях	31
2 Анализ основных показателей, влияющих на прибыль торгового предприятия ООО «Меркурий» г. Красноярск	37
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Меркурий»	37
2.2 Анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ООО «Меркурий»	52
2.3 Анализ расходов торгового предприятия ООО «Меркурий» ...	66
3 Анализ формирования прибыли и оценка перспектив ее роста на предприятии ООО «Меркурий»	73
3.1 Общий и факторный анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «Меркурий» и оценка рентабельности его деятельности	73
3.2 Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия ООО «Меркурий»	79
3.3 Социально-экономическая эффективность мероприятий, оценка рисков	84
Заключение	88
Список использованных источников	90
Приложения	94

Введение

В условиях рынка определяющим показателем и основной целью финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия становится прибыль. Стремление получить максимально возможную прибыль связано с необходимостью нести полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Товарооборот в этом случае выступает как обязательное условие, без которого не может быть получена прибыль [24].

В рыночной экономике прибыль занимает центральное место, выражая разносторонние экономические связи в воспроизводственном процессе и выступая в качестве цели предпринимательской деятельности. Стремление к увеличению прибыли превращает ее в главную движущую силу и основной источник экономического и социального развития не только отдельных организаций, но и страны в целом.

Прибыль принадлежит основное место в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой. Она является мерилем эффективности деятельности организации, источником ее развития, самофинансирования, материального поощрения труда работников, источником выплаты процентов по вкладам, дивидендов и др. [23].

Прибыль – это основной показатель оценки результатов деятельности организации в условиях развития рыночных отношений. Отечественные и зарубежные экономисты рассматривают прибыль с различных точек зрения. Как результативный (оценочный) показатель она характеризует эффективность деятельности организации, успех предпринимательской деятельности и является экономической основой для расширения деятельности торговой организации [15]. Поэтому вопросы формирования прибыли торгового предприятия важны, необходимы для изучения любым торговым предприятием, что определяет актуальность выбранной темы бакалаврской работы.

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

Для достижения поставленной цели в бакалаврской работе решались следующие задачи:

- оценка экономического содержания, источников формирования и видов прибыли торгового предприятия;
- характеристика действующего порядка формирования прибыли торгового предприятия и методики её анализа;
- анализ методики исчисления и путей повышения рентабельности деятельности предприятий торговли в современных условиях;
- характеристика организационно-экономической деятельности торгового предприятия ООО «Меркурий»;
- анализ оборота розничной торговли и доходов торгового предприятия ООО «Меркурий»;
- анализ расходов торгового предприятия ООО «Меркурий»;
- анализ формирования прибыли торгового предприятия ООО «Меркурий» и оценка рентабельности его деятельности;
- обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия ООО «Меркурий»;
- оценка социально-экономической эффективности предложенных мероприятий и рисков от них.

Теоретической основой исследования бакалаврской работы являются работы экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (Бланк И.А., Иванов Г.Г., Соломатин А.Н., Терещенко Н.Н. и др.); законодательство Российской Федерации; данные Госкомстата Российской Федерации, в том числе по Красноярскому краю; учебники и учебные пособия; бухгалтерская отчетность предприятия ООО «Меркурий» (Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках), а также материалы собственных исследований.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование следующих методов анализа: обобщения, коэффициентного, группировки и сопоставления, расчета относительных и средних величин, графический, метод абсолютных разниц. Применение каждого из данных

методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Объектом исследования в бакалаврской работе является ООО «Меркурий». Предмет исследования – прибыль предприятия торговли.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников. Общий объем работы – страниц без учета приложений. Работа проиллюстрирована рисунками, таблицами, приложениями. Библиографический список в бакалаврской работе содержит источника.

1 Прибыль торговли как экономическая категория и ее характеристика

1.1 Экономическое содержание, источники формирования и виды прибыли торгового предприятия

В современных условиях хозяйствования предприятий торговли роль прибыли значительно возрастет, так как она является вознаграждением за предпринимательскую деятельность и коммерческий риск, источником простого и расширенного воспроизводства; материального стимулирования, как работников, так и собственников предприятия [34].

Прибыль является одной из наиболее сложных экономических категорий. В экономической литературе, посвященной вопросам прибыли предприятия (компании), понятие прибыли не имеет единого четкого определения. По мере развития экономической мысли возникло множество попыток отыскать однозначное определение прибыли. Все авторы сходятся в том, что прибыль - это разница, остаток, который содержится в выручке от продажи.

Английский экономист Дж. С. Милль определяет прибыль как остаток после вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг (сырье, транспорт), а также на выплату заработной платы персоналу. А. Маршалл и Дж. Мак-Куллох уточняют данное определение прибыли, вычитая из доходов, кроме вышеуказанных затрат, также вознаграждение используемых в данном производстве капиталов [33].

В общем виде 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 [33].

Соломатин А.Н. выделяет прибыль, как выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия. Из данного определения прибыли следует, что в основе ее

формирования лежит совокупный доход предприятия. Основным видом доходов торгового предприятия является доход от реализации товаров, источником получения которого служат торговые надбавки, выступающие как разница между продажной и покупной ценой [38].

Профессор Л.А. Брагин утверждает, что прибыль от торговой деятельности - это разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торгового предприятия [34].

Отечественные и зарубежные экономисты рассматривают прибыль с различных точек зрения. Как результирующий (оценочный) показатель она характеризует эффективность деятельности организации, успех предпринимательской деятельности и является экономической основой для расширения деятельности организации.

Различные общественно-исторические условия развития стран послужили созданию различных теорий, понятий и трактовок прибыли.

Единым для всех авторов является утверждение о том, что прибыль представляет собой разницу, отклонение, остаток, и «нечто», содержащееся в выручке от продажи. Разногласия возникают лишь при попытке установить, из каких же компонентов состоит это «нечто».

Теоретические взгляды меркантилистов основывались на исследовании внешней торговли. Они утверждали, что возникновение прибыли связано с внешней торговлей и является результатом того, что товары за границей продаются по более высоким ценам, чем их приобретают внутри страны.

Трактовка прибыли как трудового дохода предпринимателей была выдвинута еще в XIX веке. Свое развитие она получила в трудах немецкого ученого В. Рошера, который определил прибыль как предпринимательскую заработную плату. Во второй половине XIX века английский экономист А.Маршалл сводил предпринимательскую прибыль к плате за надзор и

управление производством, считая ее разновидностью заработной платы или трудовым доходом.

Согласно теории «воздержания», «ожидания», «риска» прибыль представляет собой вознаграждение предпринимателя за его воздержание, ожидание, отсрочку потребления, риск. Воздержание заключается в том, что предприниматель отказывается от немедленного потребления имеющихся у него средств или борется со своим желанием израсходовать имеющийся капитал, или подвергается переживаниям, рискуя, ожидая эффекта от вложенного в производство капитала.

Среди экономистов, поддерживающих эту теорию, особую известность получил английский ученый Н. Сениор. Он утверждал, что стоимость товаров определяется издержками производства, которые сводятся к двум видам «пожертвования» - труду и воздержанию. Н. Сениор подразделял прибыль на предпринимательский доход и процент, причем сводил вознаграждение за «воздержание» к проценту, а предпринимательским доходом считал вознаграждение за деятельность предпринимателя [выдержки из 15 источника].

Экономист Пронский Л.М. доказывает, что прибыль одного предпринимателя – это всегда убытки кого-то другого. Чтобы никто не разорялся, никто не должен получать прибыль. В этом случае все товары должны продаваться по «стоимости», т.е. по той цене, в которую обходится их производство. А если кто-то продает выше стоимости, значит, кто-то другой лишается возможности окупить свои расходы.

Теорию стоимости обобщил К. Маркс и дал понятие прибавочной стоимости как неоплаченной стоимости товара, созданной трудом наемных рабочих и присваиваемой собственником [15].

Прибыль в торговле рассматривается в двух аспектах: как экономическая категория и как экономический показатель. Как экономическая категория прибыль означает денежное выражение стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников отрасли, а также части

прибавочного продукта, созданного в отраслях материального производства и передаваемого в торговлю через систему торговых надбавок, скидок.

Как экономический показатель прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами торговых организаций.

Роль прибыли в современных условиях заключается в следующем:

- прибыль - это главная цель предпринимательской деятельности и основа для экономического развития отрасли и экономики в целом;

- прибыль и рентабельность - критерии эффективности хозяйственной деятельности;

- прибыль - основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов организации и источник удовлетворения социальных потребностей трудового коллектива;

- прибыль – основной защитный механизм от угрозы банкротства;

- прибыль – главный источник возрастания рыночной стоимости организации (предприятия) [35].

Экономический смысл прибыли и понятие ее бухгалтерского исчисления не совпадают. С точки зрения экономического содержания прибыль представляет собой чистый доход, созданный в процессе функционирования предприятия. Количественный же расчет величины различных видов прибыли определяется системой учета издержек и порядком формирования финансовых результатов, действующих в стране согласно законодательству [13].

Прибыль позволяет удовлетворить экономические интересы государства, организации, работников и собственников. Объектом экономических интересов государства служит та часть прибыли, которую организация уплачивает в виде налога на прибыль и которую общество использует для развития экономики страны. Экономические интересы организации удовлетворяются за счет чистой прибыли. Она является основным источником финансирования расходов, связанных с производственным и социальным развитием. Экономические интересы работников связаны с материальным стимулированием и социальными выплатами, источником которых является также чистая прибыль

организации. Собственники также заинтересованы в увеличении прибыли организации, поскольку увеличиваются дивиденды, обеспечивается рост их капитала [19].

Под общим понятием «прибыль» понимают различные ее виды, классифицируемые по соответствующим признакам (табл. 1.1).

Таблица 1.1 – Классификация прибыли по различным признакам [33]

Признаки классификация прибыли	Виды прибыли
1. Источники формирования прибыли, используемые в ее учете	1.1 Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг
	1.2 Прибыль от реализации имущества
	1.3 Прибыль от прочих операций
2. Источники формирования прибыли по основным видам деятельности	2.1 Прибыль от основной (торговой) деятельности
	2.2 Прибыль от инвестиционной деятельности
	2.3 Прибыль от финансовой деятельности
3. Состав элементов, формирующих прибыль	3.1 Маржинальная прибыль (прибыль от реализации товаров плюс постоянные издержки обращения)
	3.2 Валовая прибыль (прибыль до налогообложения)
	3.3 Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия)
4. Подход к формированию прибыли (бухгалтерский и экономический)	4.1 Бухгалтерская прибыль (разность между валовым доходом и явными бухгалтерскими издержками обращения)
	4.2 Экономическая прибыль (разность между валовым доходом и суммой явных и неявных издержек обращения)
5. Характер налогообложения прибыли	5.1 Налогооблагаемая прибыль
	5.2 Прибыль, не подлежащая налогообложению
6. Планируемый результат деятельности	6.1 Минимальная прибыль
	6.2 Нормальная прибыль
	6.3 Целевая прибыль
	6.4 Максимальная прибыль
7. Характер использования чистой прибыли	7.1 Капитализированная (нераспределенная) прибыль
	7.2 Потребленная (распределенная) прибыль

В зависимости от методов учета в экономической теории и практике различают следующие виды прибыли: экономическую, бухгалтерскую, реальную, номинальную, нормальную (удовлетворительную), максимальную, недополученную, чистую, налогооблагаемую, и другие.

Экономическая прибыль – разность между доходом и экономическими (явными и неявными) расходами (издержками).

Бухгалтерская прибыль представляет собой разность между величиной дохода и явными расходами.

Реальная прибыль – это номинальная прибыль, скорректированная с учетом инфляции.

Номинальная прибыль характеризует фактически полученный ее размер при действующих ценах на товары и тарифах на услуги.

Минимальной считается такая прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает организации минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившейся за исследуемый период.

Под нормальной прибылью понимается минимальное вознаграждение предпринимателя, удерживающее его в выбранной им сфере деятельности. Если получаемая прибыль меньше нормальной, то капитал и предприниматель устремляются в другую сферу.

Недополученная прибыль – прибыль, которую могла бы получить организация при более выгодном использовании ресурсов.

Прибыль от реализации товаров – это разница между доходами от реализации, за вычетом отчислений, уплачиваемых в целевые фонды и расходами по реализации товаров.

Прибыль (общая прибыль) торговой организации формируется как сумма прибыли от реализации, прибыли от операционной деятельности и прибыли от внереализационных операций.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль, подлежащая налогообложению по установленной ставке. При этом облагаемая налогом прибыль уменьшается на сумму исчисленного налога на недвижимость и льготную (прибыль, не облагаемую налогами по установленной ставке) величину прибыли.

Чистая прибыль – это прибыль, полученная как разница между общей величиной прибыли и налогами, уплачиваемыми из прибыли (налог на

недвижимость, налог на прибыль, налог на доходы от мероприятий, облагаемых налогом на доходы, местные налоги) [22].

Назначение, роль и возможность использования прибыли в системе экономических рычагов хозяйственных отношений общества определяются функциями, которые она выполняет. В отечественной экономической литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли. Одни экономисты выделяют две основные функции прибыли (источник доходов бюджетов и источник производственного и социального развития предприятия). Другие экономисты выделяют до шести функций. В учебнике Н.Н. Терещенко выделено 5 основных функций прибыли с соответствующей их характеристикой (табл. 1.2).

Таблица 1.2 – Функции прибыли и их характеристика [33]

Название функции	Характеристика
1. Стимулирующая	Ожидание прибыли стимулирует: - внедрение нововведение, инвестиций; - распределение ресурсов, соответствующих потребностям потребителей, предприятий и общества в целом
2. Воспроизводственная	Прибыль является источников самофинансирования развития предприятия, т.е. его производственного и социального развития
3. Оценочная	Прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мериллом успеха деятельности
4. 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
5. Источник вознаграждения	Часть прибыли поступает владельцам капитала в качестве вознаграждения

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника [33].

Прибыль как экономический показатель измеряют суммой и уровнем. Сумма прибыли характеризует достигнутый предприятием эффект (финансовый результат). Финансовым результатом может выступать не только

прибыль, но и убыток, возникающий из-за высоких затрат или низких доходов от реализации товаров. Относительный показатель прибыли (ее уровень) отражает рентабельность работы [42].

В большинстве случаев получение прибыли – это результат реализации товара и услуги, основанной на привлечении труда и капитала. Кроме того, источниками образования прибыли являются предпринимательская способность, внедрение различных инноваций, достижение оптимальных объемов деятельности, способность к риску, стечение благоприятных обстоятельств. Доказано, что прибыль организации возрастает при экономии постоянных расходов, а также прибыль растет до тех пор, пока процентная ставка по банковским кредитам будет ниже рентабельности вложенного капитала.

Прибыль тесно связана с жизненным циклом организации. Оценка жизненных циклов с позиции прибыльности показывает, что она должна за период от «рождения» до «зрелости» обеспечить достижение максимальной прибыли, на стадии «выживания» - обеспечить поиск новшеств, способствующих омолаживанию организации [29].

В отечественной экономической теории долгое время считалось, что единственным источником прибыли является труд. Это встречается очень редко. Как свидетельствует опыт стран с развитой экономикой, возможны и другие варианты происхождения прибыли. В большинстве случаев получение прибыли является результатом реализации (производства) товара (услуги), основанной на привлечении нескольких факторов и, прежде всего труда и капитала. При этом понятие прибыли связывается не только со стоимостью используемого капитала, но и с его обесцениванием, и с периодом, в течение которого происходит это обесценивание.

С развитием рыночных отношений все чаще стали говорить и о других ситуациях ее происхождения: прибыль, заработанная благодаря инициативе предпринимателя, прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах,

неожиданная допускаемая и признанная органами государственной власти (соответствующим законодательством).

Таким образом, основными источниками получения прибыли являются:

1) прибыль, заработанная благодаря инициативе:

- технические нововведения и усовершенствования включает в себя:

а) внедрение на рынок «товара-новинки», который отличается от других подобных товаров;

б) освоение нового рынка сбыта, которое может осуществляться за счет расширения уже завоеванных рынков либо завоевания нового рынка;

в) внедрение новых методов продаж;

г) внедрение организационно-управленческих новшеств, когда рост прибыли может быть достигнут, за счет улучшения управления товарными запасами, за счет научной организации труда, расширения круга поставщиков и выбора наиболее оптимальных и т.д.;

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

- разумное использование средств, экономия ресурсов: оптимизация использования трудовых ресурсов за счет роста показателей фондооснащенности и фондовооруженности, оптимизация товарных запасов и др.;

- 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:

- прибыль, порожденная 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, повышение фондовооруженности, по сравнению с конкурентами;

- прибыль, связанная с экономической конъюнктурой, например, размер предприятия и занимаемая им доля рынка, увеличение покупательского спроса на продаваемый товар, более широкий ассортимент, чем у конкурентов;

- прибыль, возникающую 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, так как, во-первых, увеличивается налогооблагаемая база, во-вторых, резко снижается покупательная способность рубля, что не позволяет восполнять товарные запасы в нужном количестве, несмотря на падение спроса.

3) допускаемая прибыль, т.е. прибыль, зависящая от решения общественного института или договора между различными инстанциями (например, государством, профсоюзами, предприятиями), 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. Но 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. [33].

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий. Изучив источники получения прибыли можно разработать научный подход к решению многих проблем, например, повысить эффективность и ответственность трудового коллектива, достижения намеченных конечных результатов при наименьших затратах. При этом укрепление коммерческого расчета во всех звеньях производства и реализации товаров народного потребления каждой отдельной организации в решающей степени зависит от управления прибылью и выявления специфических резервов роста прибыли каждого отдельного хозяйствующего субъекта [10].

В следующем пункте бакалаврской работы рассмотрим порядок формирования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством.

1.2 Действующий порядок формирования прибыли торгового предприятия и методика её анализа

В современных условиях важнейшей задачей торговых организаций является получение прибыли в объеме, достаточном для дальнейшего развития, решения экономических и социальных задач. Решение этой задачи возможно при условии эффективного управления процессом формирования прибыли. Механизм управления прибылью включает следующие элементы:

- 1) учет и экономический анализ прибыли и рентабельности;
- 2) экономически обоснованное прогнозирование и планирование прибыли и других финансовых показателей;
- 3) разработку конкретных мероприятий по достижению целевого объема прибыли;
- 4) организацию действенного контроля за выполнением разработанных мер и принятие соответствующих управленческих решений в зависимости от изменяющейся хозяйственной ситуации.

Исходной информацией для анализа прибыли служит бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность:

- бухгалтерский баланс,
- отчет о прибылях и убытках,
- отчет об изменении капитала,
- отчет о финансовых результатах,
- отчет о составе средств и источниках их образования,
- отчет об использовании денежных средств,
- данные оперативного и управленческого учета, другие источники учетной и не учетной информации [15].

Схема формирования прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством представлена на рисунке 1.1.

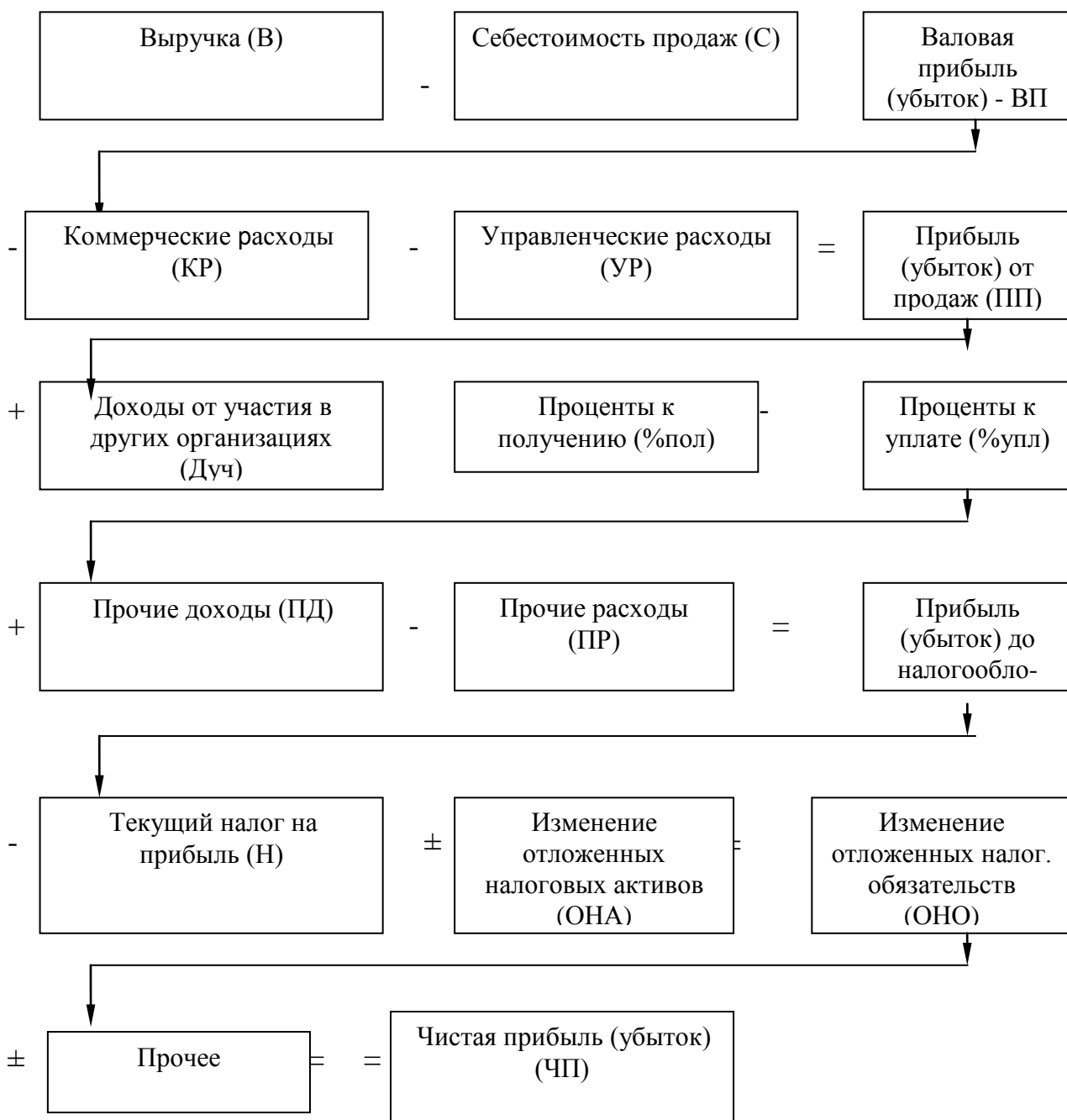


Рисунок 1.1 - Схема формирования прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством [6], [7], [8], [9]

Основным источником получения прибыли торговой организацией является валовая прибыль. Валовая прибыль как экономическая категория

представляет собой часть стоимости товара, которая предназначается для покрытия издержек обращения (расходов на реализацию) и образования прибыли [27].

Валовая прибыль торгового предприятия – это показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности.

Валовая прибыль торговой организации в основном образуется за счет торговых (оптовых, снабженческо-сбытовых) надбавок [19].

Торговые надбавки, самостоятельно устанавливаемые торговым предприятием, представляют собой плату за торговые услуги, оказываемые покупателям. Поэтому можно утверждать, что сумма валовой прибыли есть оценка стоимости торговых услуг. По различным товарам величина торговых надбавок неодинакова. Она дифференцируется по товарам, прежде всего, в зависимости от спроса и предложения, что характеризует рыночный подход к формированию торговых надбавок, и от издержкостности реализации товаров, которая положена в основу формирования торговых надбавок при затратном подходе. Рыночный подход позволяет торговому предприятию установить конкурентоспособную цену и реализовать товар, тем самым возместить затраты на закупку и реализацию товаров и получить прибыль. По этому подходу размер торговой надбавки исчисляется по формуле (1.1):

$$ТН = Ц_{розн} - Ц_{пок}; \quad (1.1)$$

где ТН – торговая надбавка, %;

$Ц_{розн}$; $Ц_{пок}$ – соответственно розничная и покупная цена товара, руб.

Определенная таким образом торговая надбавка является верхней ее границей, за пределами которой товар становится неконкурентоспособным по цене. Нижней границей размера торговой надбавки является величина издержек обращения. Если торговые надбавки не способны покрыть издержки обращения, реализация товаров становится убыточной. Отсюда вытекает, что размер торговой надбавки должен быть достаточным для покрытия издержек обращения, уплаты налогов и получения прибыли [38].

Сумма доходов от реализации товаров зависит от трех важных факторов:

- уровня закупочных цен;
- уровня цен реализации товаров;
- объема реализации товаров.

С учетом этих составляющих строится процесс управления доходами на предприятии торговли.

Валовая прибыль представляет собой общую сумму выручки от реализации товаров и услуг, рассчитываемую как разницу между продажной ценой и покупной стоимостью товаров [22].

Валовая прибыль отражает цену торговых услуг, т.е. долю торговли в цене товара по формуле (1.2):

$$ВП = В - СС; \tag{1.2}$$

где ВП – валовая прибыль, тыс. руб.;

В – выручка, тыс. руб.;

СС – себестоимость продаж, тыс. руб.

Валовая прибыль может быть выражена как суммарным значением, так и относительными показателями – уровнем валовой прибыли и средним уровнем торговых надбавок. Уровень валовой прибыли характеризует величину прибыли, получаемой торговым предприятием с единицы товарооборота, вычисляемой по формуле (1.3):

$$Увп = \frac{ВП}{В} \times 100\%; \tag{1.3}$$

где Увп – уровень валовой прибыли, %;

ВП – валовая прибыль, тыс. руб.;

В – выручка, тыс. руб.;

Уровень валовой прибыли не только измеряет доходность реализации товаров в относительном выражении, но и несет важную смысловую нагрузку, связанную с ценообразованием. В этом смысле он дает количественную оценку доля торгового предприятия в розничной цене: чем выше уровень прибыли, тем выше эта доля, тем больше разница между ценой продажи и ценой покупки товара.

В настоящее время предприятиям оптовой, розничной торговли и общественного питания независимо от подчиненности и форм собственности предоставлено право, самостоятельно устанавливать размеры надбавок при формировании свободных (рыночных) цен на отечественные и импортные товары с учетом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе, но органы исполнительной власти субъектов РФ устанавливают и регулируют размеры надбавок к ценам на продукты детского питания, лекарственные средства, алкогольную продукцию и пр. [15].

Валовая прибыль за минусом коммерческих и управленческих расходов формирует прибыль от продаж торгового предприятия, что видно по схеме на рисунке 1.1.

Коммерческие расходы включают в себя основные статьи издержек обращения торгового предприятия: транспортные расходы; расходы на оплату труда; страховые взносы во внебюджетные фонды; расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря; амортизация основных средств; отчисления за ремонт основных фондов; расходы на рекламу, и др. К управленческим расходам относятся расходы на оплату труда административного персонала, оплата информационных и консультационных услуг, представительские расходы и другие. То есть прибыль от продажи торгового предприятия определяется по формуле (1.4):

$$\text{ПП} = \text{ВП} - \text{КР} - \text{УР}; \quad (1.4)$$

где ПП - прибыль от продаж, тыс. руб.;

КР - коммерческие расходы, тыс. руб.;

УР - управленческие расходы, тыс. руб.

Прибыль от продаж торгового предприятия, скорректированная на сумму прочих доходов и прочих расходов, процентов к получению и процентов к уплате, а также доходов от участия в деятельности других организаций формирует прибыль до налогообложения [33].

Прочими доходами по ПБУ 9/99 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 материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п. [7].

Прочими расходами по ПБУ 10/99 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;
- 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.

Прочими расходами также являются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.) [8].

Прибыль до налогообложения торгового предприятия рассчитывается по формуле (1.5):

$$\text{ПДН} = \text{ПП} + \text{Дуч} + \% \text{пол} - \% \text{упл} + \text{ПД} - \text{ПР}; \quad (1.5)$$

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

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

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

%упл – проценты к уплате, тыс. руб.;

ПД – прочие доходы, тыс. руб.;

ПР – прочие расходы, тыс. руб.

Предприятие финансово самостоятельный хозяйствующий субъект, который вправе распоряжаться своим имуществом по своему усмотрению [33].

В настоящее время различают два вида налога: бухгалтерский налог (условный расход), рассчитываемый в соответствии с бухгалтерским учетом и текущий налог на прибыль, который рассчитывается по правилам налогового учета.

Для определения величины текущего налога на прибыль бухгалтерский налог необходимо скорректировать на суммы:

- постоянного налогового обязательства;
- изменения отложенных налоговых активов;
- изменения отложенных налоговых обязательств.

Постоянные разницы – это расходы, которые учитываются для целей бухгалтерского учета, но никогда не учитываются при налогообложении:

- суммы, которые предприятие израсходовало сверх норм, установленных в Налоговом Кодексе РФ (суточные, представительские расходы и т.п.);
- стоимость безвозмездно переданного имущества и расходы, связанные с такой передачей и т.п. [10].

Изменение отложенных налоговых активов (ΔОНА) получают умножением вычитаемых временных разниц (ВВР) на ставку налога на прибыль по формуле (1.6):

$$\Delta ОНА = \frac{ВВР \times Сн}{100}; \quad (1.6)$$

Вычитаемые временные разницы возникают в случаях, когда:

- сумма амортизации, начисленная в бухгалтерском учете, больше, чем амортизация по налоговому учету;
- коммерческие и управленческие расходы в бухгалтерском и налоговом учете списываются по-разному (например, в налоговом единовременно, в бухгалтерском – в течение нескольких отчетных периодов);
- переносится на будущее убыток, который уменьшит налогооблагаемый доход в последующих отчетных периодах, и т.п. [43].

Изменение отложенных налоговых обязательств ($\Delta ОНО$) получают умножением налогооблагаемых временных разниц ($НВР$) на ставку налога на прибыль по формуле (1.7):

$$\Delta ОНО = \frac{НВР \times Сн}{100}; \quad (1.7)$$

Налогооблагаемые временные разницы возникают в тех случаях, когда:

- сумма амортизации по налоговому учету больше, чем амортизация по правилам бухгалтерского учета;
- в бухгалтерском учете затраты отражены в составе расходов будущих периодов, а в налоговом списываются сразу при постановке на учет (например, стоимость компьютерной программы) и т.п.

Корректировка бухгалтерского налога на прибыль для исчисления текущего налога на прибыль производится по формуле (1.8):

$$ТНП = Нбух \pm ПНО + \Delta ОНА - \Delta ОНО; \quad (1.8)$$

где ТНП – текущий налог на прибыль, тыс. руб.

Именно сумма текущего налога на прибыль указывается в Отчете о прибылях и убытках, а также принимается в расчет при определении чистой прибыли предприятия [43].

Чистая прибыль определяется, как прибыль до налогообложения, уменьшенная на сумму отложенных налоговых обязательств, налога на прибыль и других аналогичных платежей и увеличенная на сумму отложенных налоговых активов по формуле (1.9):

$$\text{ЧП} = \text{ПДН} - \text{ТНП} - \Delta\text{ОНО} + \Delta\text{ОНА} \pm \text{прочее}; \quad (1.9)$$

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.

Чистая прибыль является основным источником дохода торгового предприятия, она направляется на развитие материально-технической базы, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, по уплате в бюджет экономических санкций связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели [35].

Нераспределенная прибыль представляет собой величину прибыли, которая не получила никакого направления и осталась в свободном состоянии. Ее наличие у предприятия свидетельствует о финансовой устойчивости и наличии перспектив развития в будущем [39].

В таблице 1.3 расписана методика анализа прибыли в разрезе подготовительного, основного и заключительного этапов.

Таблица 1.3 – Методика анализа прибыли в предприятиях торговли

Этап	Характеристика
1. Подготовительный	1.1 Определение целей и задач анализа прибыли и рентабельности. 1.2 Определение круга необходимой информации, применяемых методов исследования. 1.3 Изучение и оценка основных предпосылок анализа прибыли и рентабельности.
2. Основной	2.1 Оценка состояния, динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности в целом по торговой организации. 2.2 Оценка прибыли в разрезе структурных подразделений и видов деятельности. 2.3 Выявление и оценка влияния различных факторов на изменение прибыли.

Окончание таблицы 1.3

Этап	Характеристика
3. Заключительный	3.1 Определение и обоснование резервов увеличения прибыли и рентабельности предприятия торговли. 3.2 Разработка рекомендаций по увеличению прибыли и рентабельности. 3.3 Предоставление отчета по результатам анализа.

Основной целью анализа является выявление неиспользованных резервов увеличения прибыли и повышения рентабельности.

В процессе анализа прибыли и рентабельности решаются следующие задачи:

- устанавливается степень выполнения плана по общей сумме прибыли и в разрезе ее видов, а также структурных подразделений и отраслей деятельности;

- определяется динамика суммы прибыли и уровня рентабельности по организации в целом и в разрезе структурных подразделений и отраслей деятельности;

- производится расчет и оценка влияния основных факторов на сумму прибыли и рентабельность;

- изучаются пропорции и конкретные направления использования и распределения прибыли, и оценивается их эффективность.

При анализе прибыли и рентабельности широко используются экономико-математические, экономико-статистические и другие методы. Для оценки и учета влияния факторов большое распространение получил корреляционно-регрессионный анализ. В уравнение множественной регрессии наиболее целесообразно включать такие факторы как товарооборот, производительность и эффективность труда, фондоотдачу, товарооборачиваемость, средний уровень торговых надбавок. Возможен и другой набор факторов. Сравнение рассчитанных показателей с фактическими позволяет выявить резервы повышения эффективности хозяйствования [29].

Каждый субъект анализа изучает информацию со своих позиций, исходя из своих интересов. Руководство организации может углубить анализ,

используя не только данные отчетности, но и данные всей системы хозяйственного учета, управленческого и оперативного анализа, проводимого для целей управления.

Анализ прибыли и рентабельности проводится в определенной последовательности. Сначала производится оценка состояния, динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности в целом по торговой организации, затем в разрезе структурных подразделений и видов деятельности. При этом особое внимание следует уделять опыту работы тех структурных подразделений, которые достигли высоких финансовых результатов, а также предприятий, допустивших снижение прибыли или убытки. С этой целью составляют аналитические таблицы с использованием метода группировок (по прибыли на одного работника, на одно место, на один квадратный метр торговой площади и др.). Анализ прибыли и рентабельности за год дополняют изучением ее по кварталам и месяцам, оценкой влияния факторов на эти показатели.

При изучении динамики прибыли исчисляются базисные и цепные темпы роста (снижения). Проводится сравнение прибыли и рентабельности данной организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями.

Важным этапом анализа является оценка влияния факторов на прибыль и рентабельность. На прибыль и рентабельность влияет множество факторов. Их можно разграничить на: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся экономическая ситуация в стране, уровень развития экономики, обеспеченность продовольственными ресурсами, меры государственного регулирования деятельности организаций, инфляция, изменение тарифов, ставок, торговых надбавок и др. Внутренние факторы являются объектом управления самой организацией и непосредственно отражаются на результатах деятельности и коммерческой (деловой) активности субъекта. К ним относятся: объем, состав, структура товарооборота, эффективность использования ресурсов, уровень

расходов на реализацию товаров, система материального стимулирования труда работников и др.

В процессе анализа определяется, прежде всего, влияние факторов, формирующих прибыль. Это объем товарооборота, уровень доходов и расходов на реализацию товаров, уровень отчислений, уплачиваемых из дохода, прибыль от операционной деятельности и внереализационных операций. При этом первые четыре фактора определяют величину прибыли от основной деятельности – прибыль от реализации, а остальные два – общую величину прибыли по организации. На рентабельность влияют структура товарооборота, уровень средней торговой надбавки и издержкостоемкости реализации отдельных товаров [29].

В таблице 1.4 приведена методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли.

Таблица 1.4 – Методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли [33]

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 ($\Delta\% \text{ пол}$)	$\% \text{пол}_1 - \% \text{пол}_0$
6. Изменение размера процентов к уплате ($\Delta\% \text{ уп}$)	$-(\% \text{уп}_1 - \% \text{уп}_0)$
7. Изменение доходов от участия в деятельности других организаций ($\Delta \text{Д уч}$)	$D_{\text{уч1}} - D_{\text{уч0}}$
8. Изменение прочих доходов ($\Delta \text{П Д}$)	$\text{П Д}_1 - \text{П Д}_0$
9. Изменение прочих расходов ($\Delta \text{П Р}$)	$-(\text{П Р}_1 - \text{П Р}_0)$
10. Итого влияние на прибыль до налогообложения	$\text{стр. 5} + 6 + 7 + 8 + 9$
11. Изменение текущего налога на прибыль ($\Delta \text{Н п}$)	$-(H_{\text{п1}} - H_{\text{п0}})$
12. Изменение отложенных налоговых обязательств ($\Delta \text{О Н О}$)	$\text{О Н О}_1 - \text{О Н О}_0$
13. Изменение отложенных налоговых активов ($\Delta \text{О Н А}$)	$\text{О Н А}_1 - \text{О Н А}_0$
14. Итого влияние на чистую прибыль	$\text{стр. 11} + 12 - 13$

Совокупное влияние всех факторов должно соответствовать сумме отклонений прибыли отчетного периода от суммы ее в базисном периоде. Следует отметить, что товарооборот и доход от реализации оказывают на прибыль прямо пропорциональное влияние, а расходы и отчисления от доходов – обратно пропорциональное [31].

Заключительным этапом изучения прибыли является выявление резервов роста, а именно разработка рекомендаций по устранению выявленных недостатков в ходе анализа и повышения эффективности деятельности предприятия.

Рост и развитие торговой организации тесно связаны с выработкой и реализацией стратегии, а также с повышением показателей рентабельности, которые будут дальше изучены в бакалаврской работе.

1.3 Рентабельность деятельности предприятий торговли: методика исчисления и пути повышения в современных условиях

Для оценки эффективности функционирования торговых организаций, проведения сравнительного анализа недостаточно знать только абсолютную величину полученной прибыли, поскольку одна и та же величина прибыли может быть получена при задействовании разного объема ресурсов (основных и оборотных средств, трудовых ресурсов; единовременных и текущих). Для этих целей используется относительная ее величина, определяемая показателями рентабельности, т.е. отношением прибыли к объему ресурсов, затраченных на ее получение, или объемным показателем деятельности.

Рентабельными являются те торговые организации, которые в результате хозяйственной деятельности получают прибыль. Однако при оценке рентабельности важно знать сравнительные или предельные характеристики, обеспечивающие возможность оценки [18].

В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности:

- прибыльность;
- отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение;
- сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме;
- интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности [33].

В экономической литературе рассматривается большое число показателей рентабельности, которые можно объединить в три группы:

- показатели рентабельности оборота розничной торговли;
- показатели рентабельности капитала и активов торгового предприятия;
- показатели рентабельности использования отдельных видов ресурсов предприятия.

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 – характеризует прибыльность основной деятельности предприятия и рассчитывается по формуле (1.10):

$$R_{npro} == \frac{ПП}{B} \times 100; \quad (1.10)$$

Рентабельность предприятия – характеризует совокупную эффективность всех видов деятельности предприятия торговли по формуле (1.11):

$$Rn = \frac{ПДН}{B} \times 100; \quad (1.11)$$

Чистая (конечная) рентабельность деятельности показывает, какую долю занимает прибыль предприятия, оставшаяся после уплаты всех налоговых платежей, в объеме оборота по формуле (1.12):

$$Rч = \frac{ЧП}{B} \times 100; \quad (1.12)$$

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 [13].

Вторая группа показателей рентабельности характеризует эффективность использования активов и отдельных видов ресурсов предприятия и представлена рядом показателей (табл. 1.5).

Таблица 1.5 – Показатели рентабельности использования активов и отдельных видов ресурсов торгового предприятия [33]

Показатели	Методика расчета
Рентабельность активов	$R_A = \frac{ЧП + A}{CBA} \times 100$
Коэффициент рентабельности активов	$R_{AK} = \frac{ЧП}{CBA}$ Rак = рентабельность продаж × оборачиваемость активов
Коэффициент рентабельности текущих активов	$R_{ma} = \frac{ЧП}{СТА}$
Рентабельность использования основных фондов	$R_{of} = \frac{ЧП}{COФ} \times 100$
Рентабельность использования оборотных средств	$R_{oc} = \frac{ЧП}{COC} \times 100$
Рентабельность использования производственных ресурсов	$R_{np} = \frac{ЧП}{COФ + COC} \times 100$
Рентабельность капитала:	
- рентабельность инвестированного капитала	$R_{ик} = \frac{ЧП}{ИК} \times 100$
- рентабельность собственного капитала	$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \times 100$
- рентабельность общего капитала	$R_{ок} = \frac{ЧП}{СК + ДЗ} \times 100$
- рентабельность долгосрочного капитала	$R_{ок} = \frac{ЧП}{ДК} \times 100$

Окончание таблицы 1.5

Показатели	Методика расчета
Рентабельность инвестиций	$R_u = \frac{\Pi}{ССК + СДО} \times 100$
Рентабельность использования трудовых ресурсов	$R_{mp} = \frac{\Pi}{СЧ}$ $R_{mp} = \frac{\Pi\Pi}{СЧ_{\text{топ}}}$
Комплексный показатель рентабельности	$ROE = \frac{ЧП}{B} \times \frac{B}{A} \times \frac{A}{СК}$

Третья группа показателей рентабельности характеризует эффективность текущих затрат ($R_{\text{тек.зат.}}$) и рассчитывается по следующей формуле:

$$R_{\text{тек.зат.}} = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{\text{ИО}} \times 100, \quad (1.13)$$

где $\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль от продаж, тыс.руб.;

ИО – сумма издержек обращения, тыс.руб.

Данный показатель характеризует эффективность текущих затрат живого и овеществленного труда, т.е. эффективность использования вложенных средств.

Наряду с показателями товарооборота, основных и оборотных средств, издержек обращения, для расчета уровня рентабельности используют и другие показатели, например, торговую площадь и др. Отношение прибыли от продаж к величине торговой площади дает следующий результат рентабельности:

$$U_p = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{S_{\text{торг}}} \times 100; \quad (1.14)$$

где $S_{\text{торг}}$ – торговая площадь, м² [33].

При характеристике рентабельности необходимо иметь в виду, что наряду с показателями рентабельности используется понятие прибыльности торговой деятельности. Понятие прибыльности шире понятия рентабельность. К показателям прибыльности относятся не только показатели рентабельности, но и относительные показатели, исчисляемые как отношение прибыли к различным параметрам, характеризующим потенциал организации (торговая, складская и общая площадь (прибыль/площадь), среднесписочная численность

работников и количество торгово-оперативных работников (прибыль/численность) и др.). Кроме того, показатели прибыльности имеют качественную составляющую оценки помимо чисто количественных характеристик и значений. Если торговая организация по каким-либо объективным причинам в какой-то период не имеет прибыли, то показатели рентабельности не представляется возможным исчислить. Тогда для оценки результатов деятельности можно рассчитать показатели прибыльности и доходности, приняв за основу расчетов доходы от реализации товаров за минусом отчислений от их величины. Подобная оценка позволяет принять решение о возможности дальнейшего функционирования организации.

Торговое предприятие, реализующее продукцию массового потребления в целях роста прибыли и рентабельности должно обеспечить:

- уменьшение ресурсозатрат, ведущее к снижению издержек обращения;
- сокращение остатков товарных запасов;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- снижение уровня издержек обращения [38].

Снижение себестоимости и увеличение прибыли, рентабельности предприятия также может произойти в результате изменения в организации, формах и методах труда; совершенствования управления торгово-технологическим процессом и сокращения затрат на него; улучшения использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения; сокращения транспортных расходов; прочих факторов, повышающих уровень организации труда [39].

В целом, выявление резервов роста рентабельности торгового предприятия целесообразно осуществлять по следующим направлениям:

- рост выручки,
- снижение себестоимости, которая наряду с объемом выручки влияет на рентабельность продаж,
- рост и оптимизация торговых надбавок;
- грамотная ценовая политика предприятия;

- использование научных методов планирования.
- приведение уровня торгового обслуживания в соответствии с требованиями покупателей и повышение в связи с этим цен;
- использование эффективной маркетинговой политики в организации;
- оптимизация ассортимента товаров в соответствии с запросами покупателей;
- осуществление рекламной и информационной деятельности торговой организации с учетом итогов маркетингового исследования и т.д. [37].

Таким образом, целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики, в конечном счете, является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Прибыльность рассматривается не только как основная цель, но и как главное условие деловой активности предприятия, как результат его деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них. Получение прибыли является главной целью существования коммерческого предприятия, как указывается в их Уставах. Именно прибыль характеризует размер и размах предприятия, его уровень развития, его место среди других таких же предприятий. Показатели прибыли отражают прибыль как экономическую категорию, и имеют взаимосвязанные количественную и качественную стороны. Соответственно разнообразию видов прибыли в анализе используется большое количество показателей. Наиболее распространенная система показателей, это система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью. Анализ прибыли производится в несколько этапов, заключительным из которых является поиск резервов для ее дальнейшего роста.

Рассмотрев теоретические и методические подходы к анализу прибыли, во второй главе бакалаврской работы представим анализ основных показателей, влияющих на прибыль торгового предприятия ООО «Меркурий» г. Красноярск.