Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Л. Александров
(подпись) (инициалы, фамилия)
« 15 » 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»
код направление и профиль подготовки

Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста
тема

Научный руководитель 01.06.17 канд. экон. наук, доцент И.В.Петрученя
подпись, дата *должность, ученая степень* *инициалы, фамилия*

Выпускник 01.06.17 ЭП-13-1 Р.А.Гончаров
подпись, дата *группа* *инициалы, фамилия*

Красноярск 2017

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)
« __ » _____ 201__ г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы
(бакалаврской работы, дипломного проекта, дипломной работы, магистерской диссертации)

Красноярск 2017

Студенту (ке) Гончарову Руслану Александровичу
(фамилия, имя, отчество студента(ки))
Группа ЭП 13-1 Направление подготовки 38.03.01
номер(код)
Экономика
(наименование)
Тема выпускной квалификационной работы Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста

Утверждена приказом по университету № 4151/сот 31 марта 2017 г.
Руководитель ВКР И.В. Петрученя
доцент кафедры экономики и планирования
(инициалы, фамилия, должность и место работы)
Исходные данные для ВКР
а) труды отечественных и зарубежных авторов по материалам исследования
б)статистическая отчётность
в) бухгалтерская отчётность
г) материалы собственных исследований

Перечень разделов ВКР
Введение
Глава 1 Теоретические и методические основы анализа прибыли торгового предприятия
Глава 2 Анализ прибыли торгового предприятия
Глава 3 Определение перспектив по увеличению прибыли деятельности предприятия Заключение

Список использованных источников
Приложения

Перечень графического материала
рисунков 5
таблиц 28
приложений 3

Руководитель ВКР _____ И.В. Петрученя
(подпись) (инициалы и фамилия)

Задание принял к исполнению _____ Р.А. Гончаров
(подпись) (инициалы и фамилия студента(ки))

« __ » _____ 201__г.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста»

Тема бакалаврской работы – «Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста» на примере АО «Красноярскнефтепродукт». Выпускная квалификационная работа представлена в объеме 65 страниц, включает в себя 28 таблиц, 5 иллюстраций, 3 приложения, а также список использованной литературы, состоящий из 30 источников.

Ключевые слова: АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИБЫЛЬ, ДИНАМИКА, ФАКТОРЫ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объект исследования – АО «Красноярскнефтепродукт».

Целью работы является анализ прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста.

Задачи:

– Рассмотреть сущность прибыли и её значение;
– Изучить методику анализа прибыли торгового предприятия;
– Описать основные пути роста прибыли на предприятии торговли;
– Составить краткую организационно - экономическую характеристику предприятия;
– Проанализировать основные показатели финансово – хозяйственной деятельности предприятия за 2015-2016 гг.;
– Оценить динамику выручки, как основного фактора, влияющего на прибыль;
– Провести общий и факторный анализ прибыли за два года;
– Проанализировать рентабельность прибыли и эффективность её распределения;
– Оценить перспективы роста прибыли на предприятии;
– Разработать рекомендации к управленческим решениям по увеличению прибыли торгового предприятия.

Проведен общий и факторный анализ прибыли, что позволяет экономически обосновать пути ее повышения:

1) Выпуск карт постоянных клиентов с возможностью хранения на них денежные средства, ежемесячно выделяемые из бюджета потребителей на топливо, что позволит им получать скидку на нефтепродукты, а предприятие в свою очередь получит доступ к практически бесплатному использованию денежных средств в своих целях, а именно открытие депозитного счёта и увеличение суммы процентов к получению;

2) Активизация работы по возврату существующей дебиторской задолженности и предотвращение просроченных задолженностей в будущем, что позволит иметь на балансе предприятия больше собственных денежных средств и снизит потребность в заёмных средствах;

3) Оптимизация прочих расходов, а именно отказ от предоставления спонсорской помощи сторонним организациям и благотворительным фондам.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 6
1 Теоретические и методические основы анализа прибыли торгового предприятия
1.1 Прибыль: сущность, значение, виды и их классификация 8
1.2 Методика анализа прибыли торгового предприятия 14
1.3 Пути роста прибыли и рентабельности торгового предприятия в современных условиях 19
2 Анализ прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»
2.1 Краткая организационно - экономическая характеристика деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт» 22
2.2 Анализ выручки торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт», как основного фактора, формирующего прибыль 30
2.3 Общий и факторный анализ прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт» 33
3 Определение перспектив по увеличению прибыли деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»
3.1Анализ рентабельности и эффективности распределения чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» 43
3.2 Выявление резервов роста прибыли и рентабельности и разработка мероприятий по её увеличению на предприятии АО «Красноярскнефтепродукт» 49
Заключение 56
Список использованных источников 57
Приложение А 60
Приложение Б 62
Приложение В 64

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия.

В современных условиях хозяйствования предприятий торговли роль прибыли значительно возрастает, так как она является вознаграждением за предпринимательскую деятельность и коммерческий риск, источником простого и расширенного воспроизводства, материального стимулирования как работников, так и собственников предприятия. [28]

Целью работы является анализ прибыли предприятия, оценка достигнутых финансовых результатов, определение факторов, их обусловивших и выявление резервов дальнейшего увеличения массы прибыли и уровня рентабельности хозяйственной деятельности торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт». [26]

Для реализации поставленной цели решались следующие задачи:

1) Рассмотреть сущность прибыли и её значение;

2) Изучить методику анализа прибыли торгового предприятия;

3) Описать основные пути роста прибыли на предприятии торговли;

4) Составить краткую организационно - экономическую характеристику предприятия;

5) Проанализировать основные показатели финансово – хозяйственной деятельности предприятия за 2015-2016 гг.;

6) Оценить динамику выручки, как основного фактора, влияющего на прибыль;

7) Провести общий и факторный анализ прибыли за два года;

8) Проанализировать рентабельность прибыли и эффективность её распределения;

9) Оценить перспективы роста прибыли на предприятии;

10) Разработать рекомендации к управленческим решениям по увеличению прибыли торгового предприятия.

Теоретической основой работы являются налоговый кодекс РФ, гражданский кодекс РФ, Положение по бухгалтерскому учёту 18/02, нормативно-законодательные акты министерства финансов Российской федерации, а также экономические труды, В.Я. Горфинкеля, Н.А. Сафроновой, А. Н. Соломатина, А. М. Смирновой, Ю.Ю. Сусловой, Н.Н. Терещенко, И.В. Петрученя.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование следующих методов научного познания: теоретические (формализация, абстрактно-теоретический метод теории и подобия), общелогические (анализ и синтез; обобщение и аналогия; временной, структурный, коэффициентный, экономический анализ, экспертная оценка), эмпирические (сравнение, описание, факторный анализ, логическое моделирование), статистические (группировка и сопоставление, ранжирование, расчет относительных и средних величин, индексный метод).

Предметом исследования выпускной квалификационной работы являются прибыль торгового предприятия.

Временные рамки исследования – 2 года (2015-2016 гг.).

Объектом исследования является АО «Красноярскнефтепродукт».

Выпускная квалификационная работа изложена на 65 страницах и включает 5 рисунков, 28 формул и 28 таблиц.

1 Теоретические и методические основы анализа прибыли торгового предприятия

1.1 Прибыль: понятие, значение, функции, виды и порядок формирования прибыли торгового предприятия

Прежде чем приступить к поиску путей, которыми фирма может максимизировать свою прибыль, необходимо определить, что понимается под данным определением, а также каким образом она формируется.

Прибыль — это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. [17] Она представляет собой разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров и характеризует экономический эффект, полученный в результате торговой деятельности предприятия.

Наиболее полно экономическую сущность прибыли предприятия можно выразить через исполняемые ею роли. Она выступает как:

- главная цель предпринимательской деятельности;
- фактор материальной заинтересованности работников;
- мера эффективности торгово-хозяйственной деятельности;
- источник финансовых ресурсов для развития предприятия;
- источник формирования федеральных и местных бюджетов.

Прибыль следует рассматривать на двух уровнях и в двух аспектах:

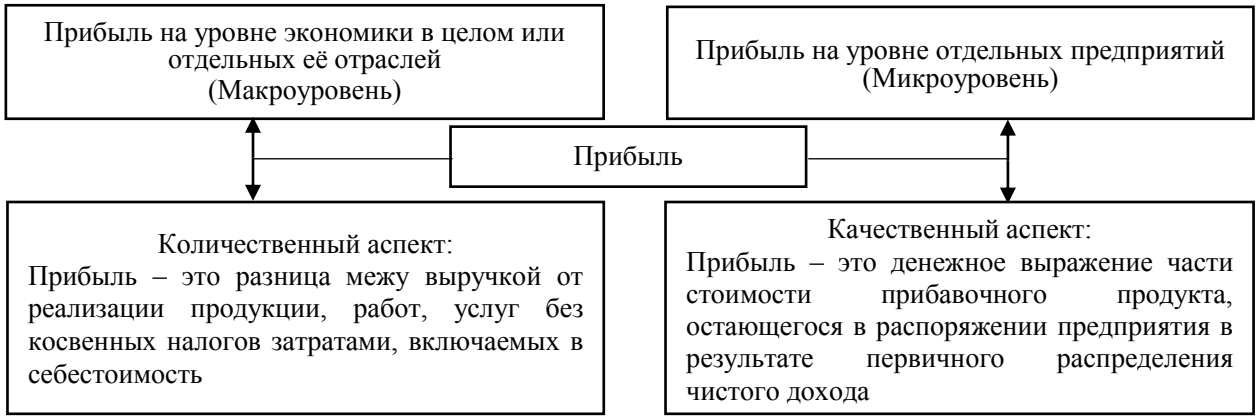

Рис. 1 – Аспекты и уровни рассмотрения экономической категории «Прибыль» [28]

Многие авторы, в своих экономических трудах описывают природу прибыли, возможность её использования в системе экономических рычагов и многогранное назначение прибыли через выполняемые ею функции:

Таблица 1 – Функции прибыли и их характеристика [28]

Название функции	Характеристика
А	Б
1 Стимулирующая	Ожидание прибыли стимулирует:
	- внедрение результатов научно-технического прогресса, инвестиций
	- распределение ресурсов, соответствующих потребностям потребителей, предприятий и общества в целом
2 Воспроизводственная	Прибыль является источником самофинансирования предприятия, то есть его производственного и социального развития
3 Оценочная	Прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мерилом 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
6 Источник возрастания рыночной стоимости предприятия	Возрастание стоимости капитала обеспечивается путём капитализации части прибыли, полученной предприятием, поэтому чем выше уровень капитализации прибыли, тем выше рентабельность предприятия
7 Аналитическая	Прибыль выступает в качестве обобщающего показателя экономического анализа хозяйственной деятельности во взаимосвязи с другими показателями работы предприятия

Для того, чтобы выше представленные функции в своих взаимозависимостях и взаимообусловленности образовывали единую систему, с помощью которой прибыль являлась бы тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы государства, общества, коллектива предприятия и каждого работника, необходима реализация следующих условий:

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

– механизм определения затрат по производству и реализации продукции, работ, услуг, должен быть научно обоснованным;

– механизм формирования и распределения прибыли должен побуждать предприятия постоянно повышать эффективность своей деятельности, увеличивать объёмы продаж (производства);

– механизм налогообложения должен обеспечивать получение прибыли предприятиями, имеющими различные условия деятельности (месторасположение, климатические условия, размер предприятия и т.д.).

Особое внимание следует уделить разновидностям прибыли, что позволит обосновать необходимость исследования данного показателя, так как прибыль формируется на протяжении всего процесса хозяйственной деятельности предприятия и стимулирует на более эффективную работу все его подразделения. Прибыль классифицируется по следующим признакам:

Таблица 2 – Классификация видов прибыли предприятия

Признаки	Виды	Характеристика
1 По использованию в хозяйственной практике	1.1 Балансовая прибыль	включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг;
	1.2 Налогооблагаемая прибыль	представляет собой величину балансовой прибыли, уменьшенной на величину льгот и увеличенной на величину сумм, подлежащих налогообложению;
	1.3 Чистая прибыль	часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.
2 По объёму издержек обращения	2.1 Экономическая прибыль	предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия и способности его к самофинансированию (саморазвитию);
	2.2 Бухгалтерская прибыль	определяется как разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками.
3 По значению итогового результата	3.1 Максимально возможная	прибыль, возможная при полной загрузке оборудования и без потерь, простоев, браков;
	3.2 Нормативная	прибыль, достигнувшая запланированного значения, позволяющая достичь стратегических целей организации;

Окончание таблицы 2

Признаки	Виды	Характеристика
	3.3 Максимально допустимая	зависит от степени признания государством, предприятием, профсоюзами и соответствующим законодательством необходимости получения прибыли, а также от методов государственного регулирования (ставки налогов, установление определенного уровня цен, соглашение производителей, оптовых и розничных продавцов);
	3.4 Недополученная	неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено;
	3.5 Убыток	это отрицательный показатель прибыли, указывающий на то, что деятельность предприятия в отчётном году была неэффективной и требующий кардинальных изменений в структуре предприятия (обновление основных фондов, совершенствование методов организации предприятия и сбыта продукции или же смена деятельности).
4 По виду деятельности	4.1 От основной деятельности	это прибыль от реализации продукции, работ, услуг, отражающая финансовый результат деятельности, ради которой создано предприятие;
	4.2 От инвестиционной деятельности	отражается в виде прочих доходов от участия в совместных предприятиях; доходов от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов, а также в виде доходов от реализации основных средств и иных активов, отличных от денежных средств и продукции;
	4.3 От финансовой деятельности	это результат денежных потоков, которые связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного капитала, эмиссия акций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу).
5 По регулярности формирования	5.1 Нормированная	порядок и сроки формирования прибыли определяются руководством предприятия;
	5.2 Чрезмерная (чрезвычайная)	необычайный для данного предприятия источник её формирования или очень редкий характер её формирования, например, продажи одного из филиалов;
	5.3 Сезонная	из-за непостоянного спроса, обусловленного реализацией товаров сезонного характера.
6 По системе формирования прибыли, определяемая бухгалтерской отчётностью	6.1 Прибыль от продажи	это разность между валовой прибылью и затратами на продажу товаров (издержками обращения);
	6.2 Прибыль до налогообложения	представляет собой прибыль от продаж, увеличенную на сумму прочих доходов и уменьшенную на величину прочих расходов;
	6.3 Чистая прибыль	это сумма в бухгалтерском балансе предприятия, остающаяся после формирования фонда оплаты труда и уплаты налогов, отчислений, обязательных платежей в бюджет, в вышестоящие организации и банки.

Чистая прибыль может быть направлена на образование резервных фондов, на отчисления в благотворительные фонды, на уплату процентов по ссудам банков, полученных на восполнение недостатков оборотных средств, на приобретение основных средств, нематериальных активов и других активов, а также процентов по средствам, взятым взаймы у других организаций. Из чистой прибыли уплачиваются также штрафы и расходы по возмещению ущерба, подлежащим в соответствии с действующим законодательством внесению в бюджеты разных уровней.

Далее перед тем, как перейти к рассмотрению порядка формирования прибыли, необходимо обратить внимание на факторы, влияющие на прибыль, то есть «среду обитания» исследуемого показателя:

Таблица 3 – Классификация факторов, влияющих на прибыль торгового предприятия

Группы факторов	Факторы
1 Внешние общеэкономические факторы – определены законодательным документом страны и общим состоянием экономики	1.1 Действующий порядок расчёта различных видов прибыли;
	1.2 Система налогообложения;
	1.3 Уровень инфляции;
	1.4 Объём валового внутреннего продукта;
	1.5 Система государственного регулирования;
	1.6 Темпы развития отдельных отраслей;
2 Внешние региональные факторы	2.1 Действующая система местных налогов;
	2.2 Тарифы на различные услуги;
	2.3 Уровень инфляции в регионе;
	2.4 Размер среднедушевых расходов в регионе.
3 Внутренние факторы (на уровне предприятия)	3.1 Уровень хозяйствования;
	3.2 Компетентность руководства и менеджеров;
	3.3 Конкурентоспособность продукции;
	3.4 Производительность труда;
	3.5 Эффективность производственного и финансового планирования;

Прибыль образуется в результате реализации продукции. Её величина определяется разницей между совокупными доходами, полученными от реализации продукции, и издержками (затратами) на её производство и реализацию. Порядок формирования чистой прибыли определяется положением по бухгалтерскому учёту:

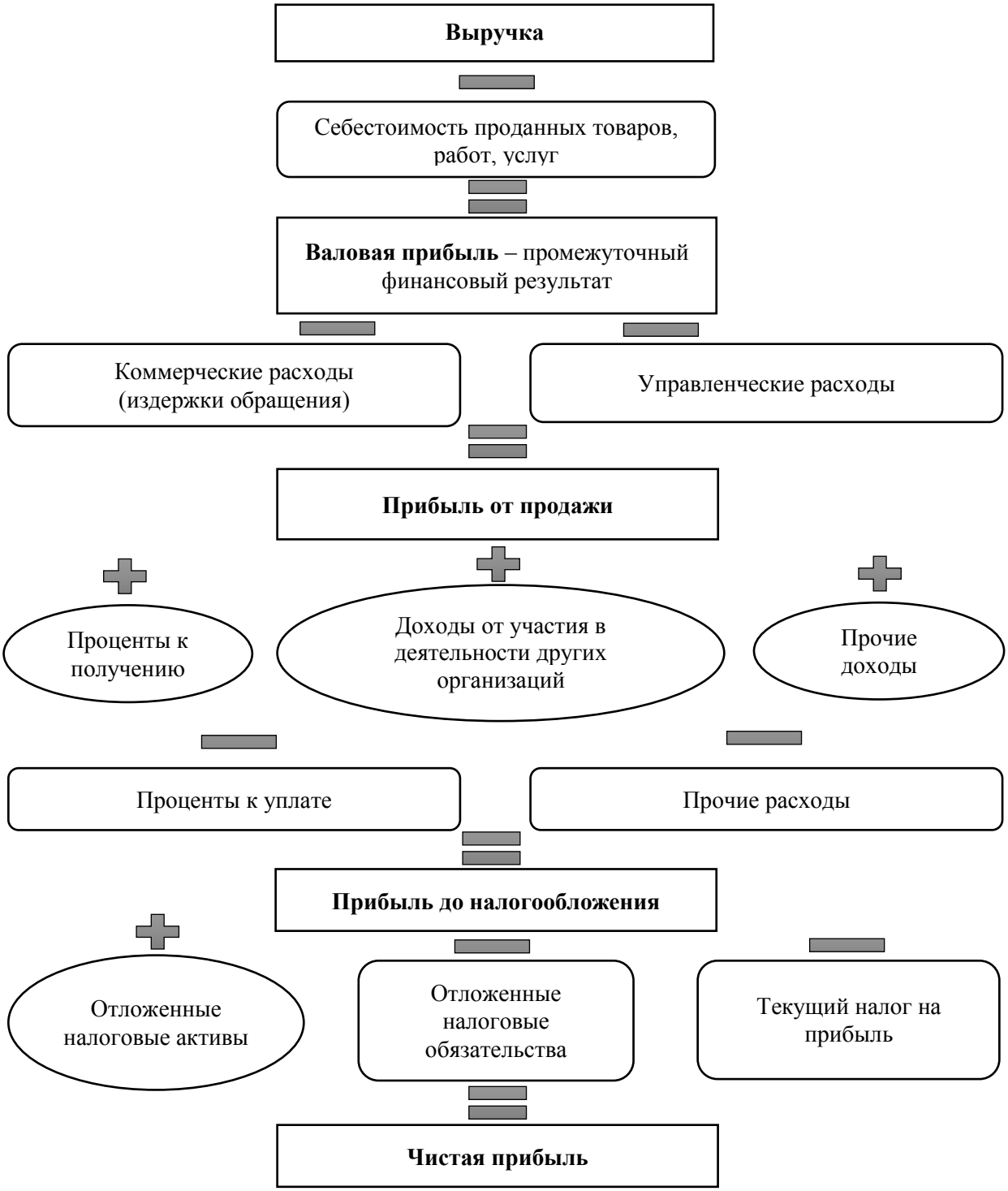

Рис. 2 – Порядок формирования чистой прибыли предприятия, определённый положением по бухгалтерскому учёту

Опираясь на выше представленный порядок прибыли, на предприятии возможно изучить динамику данного показателя и выявить факторы, её формирующие. Для оптимизации времени на анализ прибыли предприятия необходимо определить или разработать методику анализа.

1.2 Методика анализа прибыли торгового предприятия

Предприятия анализируют прибыль для внутреннего применения с целью совершенствования управления прибылью. Но анализ проводят и внешние пользователи: налоговые органы, банки, страховые компании, потенциальные инвесторы. Их цель – установление точности отражения финансовых результатов, оценки кредитоспособности предприятия и перспективы его доходности. С этих позиций различают внутренний и внешний анализ. [14]

В зависимости от масштабов деятельности анализ прибыли может производиться по предприятию в целом, по его структурным подразделениям либо по отдельным коммерческим сделкам или товарам, товарным группам при наличии информации об их издержкоёмкости.

Анализ прибыли производится в следующей последовательности:

1. Подготовительный этап:
   1.1. Постановка целей и задач
   1.2. Выбор методов проведения анализа
   1.3. Сбор необходимой для анализа информации;
   1.4. Изучение экономических предпосылок анализа
2. Основной этап:
   2.1. Анализ динамики всех видов прибыли торгового предприятия;
   2.2. Факторный анализ прибыли предприятия;
   2.3. Анализ показателей рентабельности деятельности предприятия;
   2.4. Факторный анализ рентабельности.
3. Заключительный этап:
   3.1. Оценка формирования использования чистой прибыли.
   3.2. Выявление резервов роста прибыли и рентабельности;
   3.3. Разработка мероприятий по повышению прибыли и рентабельности деятельности торгового предприятия;
   3.3. Оформление и предоставление отчёта по результатам анализа.

Анализ динамики, как правило, производится методом сравнения. При этом целесообразно производить анализ динамики показателя прибыли в сравнении с динамикой развития оборота розничной торговли, издержек обращения и валовой прибыли. Это позволит провести экспресс-анализ прибыли и рентабельности (табл.4) и факторов, определяющих развитие прибыли, установить тенденцию изменения как массы прибыли, так и уровня рентабельности.

Таблица 4 – Экспресс-анализ динамики прибыли и рентабельности [26]

Соотношение динамики показателей	Аналитические выводы
Темп прироста оборота розничной торговли выше темпа прироста прибыли	Уровень рентабельности падает
Темп прироста оборота розничной торговли ниже темпа прироста прибыли	Уровень рентабельности растёт
Темп прироста прибыли от продаж выше темпа прироста издержек обращения	Прирост прибыли обеспечен за счёт опережающего роста суммы валовой прибыли по сравнению с издержками обращения
Темп прироста валовой прибыли равен темпу прироста издержек обращения	Масса прибыли увеличивается в том же темпе

Анализ динамики всех видов прибыли торгового предприятия проводится одновременно со всеми элементами, их формирующих за два года с расчётом отклонений и темпов изменения.

Более конкретное представление о количественном влиянии на прибыль показателей, формирующих прибыль, даёт факторный анализ прибыли. [21]

Таблица 5 – Методика расчёта влияния факторов на прибыль

Факторы, влияющие на прибыль	Расчёт влияния
1 Изменение объёма выручки, в т.ч.	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{Р}) = \frac{(\text{Р}_1 - \text{Р}_0) * R_{\text{продажо}}}{100}$
1.1 за счёт ценового фактора	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{Р цена}) = \frac{(\text{Р}_1 - \text{Р}_{1\ \text{с.ц.}}) * R_{\text{продажо}}}{100}$
1.2 за счёт физического объёма реализации	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{Р физ. об.}) = \frac{(\text{Р}_{1\ \text{с.ц.}} - \text{Р}_{0\ \text{с.ц.}}) * R_{\text{продажо}}}{100}$
2 Изменение уровня валовой прибыли	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{УРвд}) = \frac{\text{Р}_1 * (\text{УР}_{\text{ВД}1} - \text{УР}_{\text{ВД}0})}{100}$
3 Изменение уровня издержек обращения	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{УРио}) = \frac{-\ \text{Р}_1 * (\text{УР}_{\text{ИО}1} - \text{УР}_{\text{ИО}0})}{100}$
4 Изменение размера процентов к получению	$\Delta\text{Приб}(\Delta\%\text{пол}) = \%\text{пол}_1 - \%\text{пол}_0$

Окончание таблицы 5

Факторы, влияющие на прибыль	Расчёт влияния
5 Изменение размера процентов к уплате	$\Delta\text{Приб}(\Delta\%\text{упл}) = -(\%\text{упл}_1 - \%\text{упл}_0)$
6 Изменение доходов от участия в деятельности других организаций	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{Дуч}) = \text{Дуч}_1 - \text{Дуч}_0$
7 Изменение прочих доходов	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{ПрочД}) = \text{ПрочД}_1 - \text{ПрочД}_0$
8 Изменение прочих расходов	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{ПрочР}) = -(\text{ПрочР}_1 - \text{ПрочР}_0)$
9 Изменение текущего налога на прибыль	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{ТНп}) = -(\text{ТНп}_1 - \text{ТНп}_0)$
10 Изменение отложенных налоговых обязательств	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{ОНО}) = -(\text{ОНО}_1 - \text{ОНО}_0)$
11 Изменение отложенных налоговых активов	$\Delta\text{Приб}(\Delta\text{ОНА}) = \text{ОНА}_1 - \text{ОНА}_0$
12 Итого влияние начистую прибыль	$\Delta\text{Приб} = \text{Сумма строк от 1 до 11}$

Далее следует проанализировать показатели рентабельности, перечень и порядок расчёта которых представлен в табл.6. Анализ по относительным показателям рентабельности, которые определяются сопоставлением полученного эффекта с затратами или ресурсами, использованными для достижения этого эффекта, позволит сделать более обоснованные выводы об эффективности деятельности предприятия.

Таблица 6 – Анализ динамики показателей рентабельности деятельности торгового предприятия, %

Показатели	Расчёт
1 Рентабельность по отношению к выручке	
1.1 Рентабельность продаж	$\frac{\text{Ппр}}{\text{Р}} * 100$
1.2 Рентабельность предприятия	$\frac{\text{Пдо н. о.}}{\text{Р}} * 100$
1.3 Рентабельность конечной деятельности	$\frac{\text{ЧП}}{\text{Р}} * 100$
2 Рентабельность текущих затрат	$\frac{\text{П}_{\text{пр}}}{\text{ИО}} * 100$
3 Рентабельность использования производственных ресурсов	$\frac{\text{ЧП}}{(\text{ОФ} + \text{ОС})} * 100$
4 Рентабельность использования трудовых ресурсов	$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФЗП}} * 100$

Данный анализ считается дополнением к анализу прибыли по абсолютным величинам. Он позволяет охарактеризовать эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности, а также окупаемость затрат.

И в завершении основного этапа оценивается эффективность распределения и использования чистой прибыли за два анализируемых года, а также на соответствие использования прибыли поставленным предприятием целям. Данный анализ осуществляется по отдельным направлениям распределения чистого дохода предприятия.

В соответствии с изменениями в действующем законодательстве прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты всех налогов и других платежей, чистая прибыль, поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направление её использования:

Рис.3 – Направления использования чистой прибыли предприятия [7]

Для оценки эффективности распределения и использования прибыли предприятия используют показатели, отраженные в таблице 7.

Таблица 7 - Показатели оценки эффективности распределения прибыли предприятия

Показатель	Формула	где
1 Коэффициент чистой прибыли	$\text{Кчп} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Пдо н/о}}$	$К_{ЧП}$ - коэффициент чистой прибыли; ЧП- чистая прибыль, тыс.руб.; $П_{до\ н/о}$ – прибыль до налогообложения, тыс.руб
2 Коэффициент капитализации прибыли	$\text{Кк.п} = \frac{\text{Пк}}{\text{ЧП}}$	$К_{К.П}$ - коэффициент капитализации прибыли; Пк – капитализируемая прибыль, тыс.руб.; ЧП- чистая прибыль, тыс.руб.;
3 Коэффициент потребления прибыли	$\text{Кп.п} = \frac{\text{Пп}}{\text{ЧП}}$	Кп.п. - коэффициент потребления прибыли; Пп – потребленная прибыль, тыс.руб.; ЧП- чистая прибыль, тыс.руб.;
4 Коэффициент Инвестирования прибыли	$\text{Ки.п} = \frac{\text{Пи}}{\text{Пк}}$	$К_{И.П}$ - коэффициент инвестирования прибыли; Пи – инвестированная прибыль, тыс.руб.; Пк- капитализированная прибыль, тыс.руб.
5 Коэффициент резервирования прибыли	$\text{Кр.п} = \frac{\text{Пр.ф}}{\text{Пк}}$	$К_{Р.П}$ - коэффициент резервирования прибыли; Пр.ф. – чистая прибыль, направленная на формирование резервного фонда тыс.руб.; Пк- капитализированная прибыль, тыс.руб.;
6 Коэффициент прибыли собственников	$\text{Ксоб} = \frac{\text{Псоб}}{\text{ЧП}}$	$К_{соб}$- коэффициент прибыли собственника; $П_{соб}$ – сумма прибыли выплаченная собственникам предприятия тыс.руб.; ЧП - чистая прибыль, тыс.руб.;
7 Коэффициент выплат персоналу из прибыли	$\text{Кв.пер} = \frac{\text{Ппер}}{\text{ЧП}}$	$К_{в.пер}$- коэффициент выплат персоналу из прибыли; $П_{пер}$ – сумма прибыли выплаченная работникам предприятия тыс.руб.; ЧП - чистая прибыль, тыс.руб.;
8 Средний уровень выплат персоналу предприятия	$\text{Ув.пер} = \frac{\text{Ппер}}{\text{Чср}} * 100$	$У_{в.пер}$– средний уровень выплат персоналу предприятия; $П_{пер}$ – сумма прибыли выплаченная работникам предприятия тыс.руб.; Чср – среднесписочная численность работников, чел.;
9 Средний уровень выплат собственникам предприятия	$\text{Ув.соб} = \frac{\text{Псоб}}{\text{Чсоб}} * 100$	$У_{в.соб}$– средний уровень выплат собственникам предприятия; $П_{соб}$ – сумма прибыли выплаченная собственникам предприятия тыс.руб.; $Ч_{соб}$ – среднесписочная численность собственников, чел.;

Представленные выше показатели позволяют полно и всесторонне оценить эффективность использования прибыли предприятия и разработать управленческие решения по ее повышению. [14]

1.3 Пути роста прибыли и рентабельности торгового предприятия в современных условиях

Завершённым анализ будет считаться тогда, когда на основе выше перечисленных исследований, а особенно на основе факторного анализа прибыли торгового предприятия будут выявлены резервы роста прибыли и составлен перечень рекомендаций к управленческим решениям об улучшении эффективности деятельности организации, экономии на расходах и о распределении полученных результатов на воспроизводство, модернизацию и совершенствование предприятия, что позволит фирме стать более конкурентоспособнее и увеличить срок её жизни на рынке с максимально возможным полезным результатом как для самого предприятия, её работников, так и для населения города, региона, страны.

Как известно, прибыль от продаж — это разница между выручкой от продаж и совокупными издержками на реализацию продукции, работ, услуг. Таким образом, существуют два пути воздействия (увеличения, уменьшения) прибыли предприятия:

- первый путь — снижение себестоимости и издержек обращения;
- второй путь — увеличение выручки, т.е. объема продаж.

Вариант по уменьшению затрат, является более выгодным, поскольку уменьшить расходы значительно проще, чем почти на половину увеличить объем проданных товаров. Для предприятия уменьшение затрат — это объективная деятельность, поскольку она влияет не только на рост прибыли, но и на конкурентоспособность, которая позволяет при определённых обстоятельствах реализовывать продукцию по более низким ценам, чем у конкурентов.

Второй путь требует завоевания определенных сегментов рынка, усиления маркетинговой системы продаж (реклама, новые формы продаж), что требует привлечения на предприятие больше оборотных средств.

Хорошо действуют на прибыль от продаж приемы, предназначенные для экономии всех видов ресурсов. В данном случае положительная динамика достигается вследствие роста производительности труда. Наиболее эффективным методом считается автоматизация или механизация производственных процессов, а также внедрение новейших технологий. Однако, следует помнить, что одновременно с модернизацией техники параллельно следует заботиться и об организации трудовых процессов.

Таблица 8 – Пути роста прибыли от продаж на торговом предприятии

<table>
<tr><th colspan="4">Основные направления увеличения прибыли</th></tr>
<tr><th colspan="2">1 Снижение затрат предприятия</th><th colspan="2">2 Увеличения объема продаж и выручки</th></tr>
<tr><th>1.1 Факторы — требования менеджмента</th><th>1.2 Факторы, связанные с возможными резервами</th><th>2.1 Факторы — требования менеджмента</th><th>2.2 Факторы, связанные с возможными резервами</th></tr>
<tr><td>Достижение соответствующего уровня производительности труда</td><td rowspan="3">Снижение уровня запасов</td><td>Гибкое производство, позволяющее постоянное увеличение его объема, своевременное обновление выпускаемой продукции, расширение ассортимента</td><td rowspan="3">Завоевание и освоение новых рынков</td></tr>
<tr><td>Обеспечение соответствующей оборачиваемости средств предприятия и прежде всего оборотных средств и их источников</td><td rowspan="2">Соблюдение заключенных договоров</td></tr>
<tr><td>Оптимизация переменных затрат предприятия</td></tr>
<tr><td>Оптимизация постоянных затрат, т.е. общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов</td><td rowspan="4">Устранение всевозможных потерь и непроизводительных расходов</td><td>Оптимизация цен и ценообразования</td><td rowspan="2">Расширение дилерской сети</td></tr>
<tr><td>Оптимизация структуры капитала предприятия, собственных и заемных средств</td><td rowspan="2">Обеспечение высшего качества продукции, работ, услуг</td></tr>
<tr><td>Внедрение управленческого учета, совершенствование бюджетирования</td><td rowspan="2">Эффективная деятельность предприятия по реализации продукции</td></tr>
<tr><td>Управление затратами</td><td>Периодический пересмотр политики коммерческого кредитования</td></tr>
</table>

Цель управлении прибылью предприятия: оптимизация планирования величины прибыли; получение, как минимум, запланированной прибыли; оптимизация распределения прибыли с точки зрения эффективности

предпринимательской деятельности. Существуют различные направления повышения эффективности деятельности предприятия. [29]

– научно-технический прогресс - при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на реализацию единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;

– ресурсосбережение и модернизация оборудования;

– привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;

– повышение качества продукции, упаковки и торгового обслуживания и, как следствие, увеличение объема продаж;

– эффективность управленческого фактора.

А также кроме основной деятельности на прибыль может влиять и прочая деятельность предприятия, которую тоже необходимо оптимизировать в целях извлечения максимально возможной выгоды.

И, конечно же, прибыть предприятия необходимо оценивать с точки зрения эффективности и обоснованности её распределения. Предприятиям следует проводить прибыльную политику, связанную с использованием чистой прибыли, включающей: [9]

– инвестиционную политику;

– определение доходности акций предприятия (определение суммы выплат доходов собственникам в виде дивидендов);

– отношение к фонду потребления;

– отношение к резервному фонду за счет чистой прибыли;

– оценку прочих выплат из чистой прибыли.

Представленную выше теоритическую и методическую основу анализа прибыли можно применить на предприятии торговли любого типа. В данной работе будет рассмотрен пример анализа прибыли на предприятии АО «Красноярскнефтепродукт», реализующем топливо как в розницу, так и оптом.

2 Анализ прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

2.1 Краткая организационно - экономическая характеристика деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

АО «Красноярскнефтепродукт» – это крупнейшая товаропроводящая сеть нефтебаз и АЗС, охватывающая 14 городских и 40 муниципальных районов Красноярского края, состоящая из 14 действующих распределительных нефтебаз и розничной сети – 137 автозаправочных станций. Это комплекс современных технологических сооружений для приема, переработки, хранения и отпуска нефтепродуктов. В состав общества входят 8 филиалов и дочернее предприятие ООО «Оптнефтепродукт», имеющие свидетельство о регистрации лица, осуществляющего оптовую реализацию нефтепродуктов. Филиалы Компании расположены на всей территории Красноярского края (с севера на юг, с запада на восток).

История АО «Красноярскнефтепродукт» началась с 22 декабря 1934 года с момента создания единой системы обеспечения Красноярского края нефтепродуктами – управления «Красноярскнефтеторг», подчинявшегося Госнефтеснабу РСФСР.

АО «Красноярскнефтепродукт» выполняет стратегически важные для Красноярского края бюджетные программы по поставке нефтепродуктов в районы Крайнего Севера, сельхозтоваропроизводителям, муниципальным предприятиям.

Основными уставными видами деятельности Компании являются:

- оптовая торговля жидким топливом;
- розничная торговля моторным топливом;

Дополнительными видами деятельностями являются:

- предоставление услуг по переработке и хранению нефтепродуктов;
- предоставление услуг по перевалке нефтепродуктов на воду для районов Крайнего Севера;

– предоставление услуг лаборатории по проведению анализа на качество нефтепродуктов;

– предоставление сервисных услуг по ремонту оборудования нефтебаз и АЗС.

В настоящее время – это динамично развивающаяся Компания, основанная на традициях, многолетнем опыте, стабильном коллективе, выполняющая свою миссию: «быть лидером в обеспечении клиентов качественными нефтепродуктами, в полном ассортименте, с комплексом сопутствующих услуг, на принципах сотрудничества и самосовершенствования».

Основополагающий девиз Компании: «КАЧЕСТВО — НАДЕЖНОСТЬ — ПОСТОЯНСТВО».

Таблица 9 – Краткая организационно - экономическая характеристика предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

Параметры	Характеристика
1 Юридическое название предприятия	АО "Красноярскнефтепродукт"
2 Дата регистрации	29 июля 1996 года
3 Фактическое название предприятия	КНП
4 Юридический адрес	г.Красноярск, ул.Деповская, д. 15
5 Фактический адрес	г.Красноярск, ул.Декабристов, д. 30
6 Основной вид деятельности	Торговля оптом жидким топливом, торговля розницей моторным топливом, услуги по перевалке и хранению
7 Режим работы	Пн-Пт, 8:30 - 17:30
8 Используемое имущество	Здания, сооружения, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, инструменты, мебель, земельные участки
9 Система налогообложения	Общий режим налогообложения
10 Среднесписочная численность работников	1686 чел
11 Ассортимент продукции	АИ-80, АИ-92, АИ-95, АИ-98, ДТ, ДТ Евро-5, КО-20, Дизельные масла, Турбинные масла, Гидравлические масла, Авиационные масла, Автотракторные масла, Трансмиссионные масла, Индустриальные масла, Смазки пластичные, Герметики, Присадки
12 Основные поставщики	ОАО «Солид – товарные рынки»
13 Основные покупатели	Районы Крайнего Севера, сельхозтоваропроизводители, муниципальные предприятия, ЦХиСО ГУ МВД России, Енисейречтранс, Управление делами Губернатора и Администрации Красноярского края
14 Конкуренты	Газпромнефть, Роснефть, Магнат РД, 25 часов

Организационная структура предприятия АО «Красноярскнефтепродукт» является функциональной, что означает распределение обязанностей среди руководителей по каждому виду управленческой деятельности (рис.4).

Рис. 4 – Структура управления АО «Красноярскнефтепродукт»

Главный бухгалтер обеспечивает контроль за отражением на счетах бухгалтерского учёта всех осуществлённых хозяйственных операций, предоставление оперативной информации о финансовом состоянии фирмы, а также в установленные сроки составляет бухгалтерскую отчетность и представляет её в соответствующие органы, и по итогу года проводит экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы.

Заместитель директора по экономике и финансам отвечает за руководство финансово-экономической деятельностью предприятия и организацию работы по повышению квалификации подчинённых работников, обеспечивает строгое соблюдение режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех участках хозяйственной деятельности предприятия.

Заместитель директора по логистике, переработке и сбыту трудится во благо рациональной организации производства; его деятельность связана с планированием, организацией, управлением, контролем и регулированием движения материальных и информационных потоков.

Заместитель директора по организационным вопросам должен обеспечивать экономическую и информационную безопасность фирмы, создавать возможности для её постоянного развития, формируя кадровый резерв по всем направлениям деятельности, устанавливать единые стандарты на работу персонала во всех структурных единицах фирмы.

Заместитель директора по безопасности организует и возглавляет работу по защите предприятия, разрабатывает и руководит мероприятиями по обеспечению безопасности охраняемых объектов, вырабатывает адекватные угрозе средства защиты и виды режимов охраны, обеспечивает соблюдение контрольно-пропускного режима.

Заместитель директора по правовым вопросам обязан осуществлять мониторинг действующего законодательства, руководить справочно-информационной работой, вносить предложения по приведению документов учреждения в соответствие с действующим законодательством, осуществлять руководство правовой работой в учреждении, оказывать правовую помощь структурным подразделениям в подготовке юридических документов учреждения, принимать участие в разработке юридических документов.

Главный инженер в ответе за повседневное руководство всеми техническими службами предприятия, систематическое совершенствование техники и технологии производства, а также за обеспечение производства высококачественной продукции.

Для оценки состояния финансово-хозяйственной деятельности необходимо проанализировать динамику основных показателей деятельности организации. Источниками информации будут являться бухгалтерский баланс и отчёт о прибылях и убытках АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015 - 2016 года.

Таблица 10 – Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт» за два года

Показатели	Единицы измерения	2015 год	2016 год	Отклонения (+ ; -)	Темп изменения, %
1 Выручка от продажи	тыс.руб.	13446448	13679293	232845	101,73
2 Торговая площадь	$м^2$	434226	437056	2830	100,65
3 Выручка на м^2	тыс.руб./$м^2$	30,97	31,30	0,33	101,07
4 Среднесписочная численность работников	человек	1603	1686	83	105,18
5 В т.ч. Среднесписочная численность торгово-оперативного персонала	человек	383	396	13	103,39
6 Производительность труда одного среднесписочного работника	тыс.руб./чел	8388,30	8113,46	-274,84	96,72
7 Производительность труда одного среднесписочного работника торгово-оперативного персонала	тыс.руб./чел	35108,22	34543,67	-564,55	98,39
8 Фонд заработной платы	тыс.руб.	449347	486468	37121	108,26
9 Уровень фонда заработной платы	%	3,34	3,56	0,21	х
10 Среднемесячная заработная плата	тыс.руб.	23,36	24,04	0,68	102,93
11 Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс.руб.	877236	1056215,5	178979,5	120,40
12 Фондоотдача	руб.	15,33	12,95	-2,38	84,49
13 Фондоёмкость	руб.	0,07	0,08	0,01	118,35
14 Фондовооружённость	тыс.руб./чел	547,25	626,46	79,22	114,48
15 Фондооснащённость	тыс.руб./$м^2$	2,02	2,42	0,40	119,62
16 Рентабельность основных фондов	%	11,53	0,90	-10,63	х
17 Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб.	3533684,5	3522098	-11586,5	99,67
18 Коэффициент участия оборотных средств в обороте	руб.	0,263	0,257	-0,006	97,98
19 Время обращения оборотных средств	дни	95,92	93,98	-4,31	97,98
20 Скорость обращения оборотных средств	обороты	3,81	3,88	0,08	102,07
21 Рентабельность оборотных средств	%	2,86	0,27	-2,52	х
22 Себестоимость	тыс.руб.	11658238	11714052	55814	100,48
23 Валовая прибыль	тыс.руб.	1788210	1965241	177031	109,90
24 Уровень валовой прибыли	%	13,30	14,37	1,07	108,03
25 Управленческие расходы	тыс.руб.	-	-	х	х

Окончание таблицы 10

Показатели	Единицы измерения	2015 год	2016 год	Отклонения (+ ; -)	Темп изменения, %
26 Издержки обращения	тыс.руб.	1423780	1506349	82569	105,80
27 Уровень издержек обращения	%	10,59	11,01	0,42	х
28 Прибыль от продаж	тыс.руб.	364430	458892	94462	125,92
29 Рентабельность продаж	%	2,71	3,35	0,64	х
30 Доходы от участия в деятельности других предприятий	тыс.руб.	8	36	28	450,00
31 Проценты к получению	тыс.руб.	63733	10096	-53637	15,84
32 Проценты к уплате	тыс.руб.	367835	309937	-57898	84,26
33 Прочие доходы	тыс.руб.	184466	213207	28741	115,58
34 Прочие расходы	тыс.руб.	132507	360898	228391	272,36
35 Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	112295	11396	-100899	10,15
36 Рентабельность предприятия	%	0,85	0,08	-0,75	х
37 Изменение отложенных налоговых активов	тыс.руб.	902	-34438	-35340	х
38 Изменение отложенных налоговых обязательств	тыс.руб.	97	360	263	371,13
39 Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	тыс.руб.	10359	36707	26348	354,35
40 Чистая прибыль	тыс.руб.	101131	9487	-91644	9,38
41 Рентабельность конечной деятельности	%	0,75	0,07	-0,68	х

По итогу 2016 года у предприятия образовалась чистая прибыль в размере 9487 тыс.руб., которая уменьшилась по сравнению с 2015-м годом на 91644 тыс.руб. (-90,62%). При рассмотрении структуры формирования чистой прибыли, видно, что такое резкое снижение обосновано в основном изменениями по прочим видам деятельности: положительное влияние оказало увеличение прочих доходов на 15,58% и сокращение процентов к уплате на 15,74%. А отрицательное воздействие наблюдалось со стороны процентов к получению, которые снизились почти в 6 раз и прочие расходы, увеличившиеся на 228391 тыс.руб. (+172,36%). Таким образом

рентабельность конечной деятельности, которая и так была очень низкой (0,75%), снизилась ещё на 0,68% и составила 0,07%. Однако, следует заметить, что без учёта прочих видов деятельности рентабельность продаж в отчётном году составляет 3,35%, что на 0,64% выше значения прошлого года.

Самым важным составляющим элементом формирования прибыли предприятия является основная деятельность: выручка увеличилась на 1,73%, а себестоимость на 0,48%, что говорит о направленности предприятия в поиске более выгодных поставщиков и заключении договоров на более благоприятных для предприятия условиях. Также следует отметить и издержки обращения, которые выросли на 5,8% (82569 тыс.руб.), что обусловлено привлечением дополнительных сотрудников (83 чел.), в связи с чем фонд заработной платы, возмещаемый за счёт коммерческих расходов вырос на 37121 тыс.руб. (+8,26%), и увеличением совокупной стоимости транспортных расходов из-за наращивания объёма оборота и удорожанием данного вида услуги, поэтому наблюдается негативная динамика уровня издержек обращения, а именно его увеличения на 0,42%.

Благодаря тому, что темп роста валовой прибыли (109,9%) в отчётном году опередил темп роста издержек обращения (108,26%) был получен значительный прирост прибыли от продаж: в стоимостном выражении на 94462 тыс.руб. и составила 458892 тыс.руб., что на 25,92% больше прошлого года. Полученная динамика результатов основного вида деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» достигнута за счёт постоянных клиентов: муниципальные предприятия, сельхозтоваропроизводители, ЦХиСО ГУ МВД России, Енисейречтранс, Управление делами Губернатора и Администрации Красноярского края, обслуживанием которых занимается исключительно «КНП».

Следующие показатели, которые также являются основными и требуют внимания, это площадь предприятия, которая увеличилась на 2830 м^2 и составила в отчётном году 437056 м^2, что связано с открытием новой заправочной станции. Увеличилась и среднегодовая стоимость основных

фондов на 178979,5 тыс.руб., которая составляет теперь 1056215,5 тыс.руб. Увеличение стоимости основных фондов объясняется тем, что в 2016 году на трёх станциях был произведён капитальный ремонт, на одиннадцати станциях были обновлены бензоколонки, которые стали автоматизированными, а также на нефтебазах увеличилось количество резервуаров и их вместимость. Построенные объекты и откапиталенные станции пока что не окупились в 2016 году, что отражает показатель фондоотдачи, который снизился на 15,5%. А показатели фондовооружённости и фондооснащённости увеличились на 14,5 и 19,6% соответственно, благодаря превышению темпов роста стоимости основных фондов (120,4%)над темпами роста среднесписочной численности работников (105,18%) и площади предприятия (100,65%). Также анализ численности работников позволяет увидеть то, что новые АЗС пока не смогли принести должного дохода, так как среднесписочная численность торгово-оперативного персонала увеличилась на 3,39% или на 13 чел. и на конец 2016 года их количество достигло 396 человека, а их производительность упала на 1,6% или на 564,55 тыс.руб./чел. А в целом, АО «Красноярскнефтепродукт» обеспечивает рабочие места 1686 гражданам по итогу 2016 года, что по сравнению с прошлым периодом больше на 83 человек или 5,18%, и, опять же, из-за превышения темпов роста численности работников над темпом роста выручки в отчётном году производительность труда всех работников на предприятии снизилась на 3,3%. И заключительным элементом, динамике которого необходимо дать оценку – это среднегодовая стоимость оборотных средств, сумма которых в отчётном году составила 3522098 тыс.руб., что на 11586,5 тыс.руб. (на 0,33%) меньше 2015 года. По данным активам наблюдается ускорение оборачиваемости на 0,08 оборота и сокращение времени его обращения на 1,94 дня, что и положительно повлияло на прирост выручки от продажи в отчётном году.

Далее в работе необходимо изучить факторы, влияющие на формирование чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт».

2.2 Анализ выручки торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт», как основного фактора, формирующего прибыль

Главным фактором, определяющим конечную сумму прибыли, которую получит предприятие по итогу года является выручка. Но из-за инфляционных процессов в стране и крае по данным в отчётности невозможно правильно судить о влиянии данного показателя на результат деятельности предприятия.

Для получения реального отклонения и темпа изменения выручки предприятия «Красноярскнефтепродукт» необходимо пересчитать показатель выручки от продаж в сопоставимые цены по отношению к 2014-му году, то есть очищенного от инфляционных процессов в Красноярском крае за 2 года (табл.11).

Таблица 11 – Анализ динамики выручки за 2014 – 2016 года

Год	Выручка от продажи, тыс.руб.	Индексы цен		Выручка в ценах базисного года, тыс.руб.	Прирост выручки по сравнению с предшествующим годом	Прирост выручки по сравнению с базисным годом ценах	Темп изменения в сопоставимых ценах, %	
		Цепные	Базисные				Цепные	Базис-ные
2014	14532255	1,00	1,00	14532255	-	-	-	-
2015	13446448	1,0687	1,0687*	12582060,45	-1950194,55	-1950194,55	86,58	86,58
2016	13679293	1,0324	1,1033*	12398525,33	-183 535	-2133729,67	98,54	85,32
* Индексы цен на нефтепродукты в Красноярском крае по данным Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю								

Таким образом, убрав инфляцию за последние два года на автомобильный бензин, равную 6,87% в 2015 году и 3,24% в 2016 году, получаем реальный объём реализованной продукции, который в отчётном по сравнению с базисным годом на самом деле сократился на 2133729,67 тыс.руб. Это свидетельствует о снижении количества реализованных литров бензина и прочих нефтепродуктов в отчётном году, что объясняется кризисным положением в стране и экономией на топливе со стороны организаций и граждан, а так же переход клиентов на другие станции заправки, так как маркетинговые стратегии других заправочных станций, таких как Газпромнефть и 25 часов, были более привлекательными, хоть и

цены на топливо в 2016 году КНП удерживало примерно на уровне конкурентов, а иногда и ниже. Однако, стоит обратить внимание, что в 2015 году наблюдалось более резкое снижение выручки в сопоставимых ценах (-1950194,55 тыс.руб. или на 13,42%), чем в отчётном году, где она снизилась на 1,46%, что в абсолютном выражении на -183535 тыс.руб.

Далее необходимо провести углублённый анализ выручки. Так как основными видами деятельности АО «КНП» является оптово-розничная реализация нефтепродуктов и услуги по их хранению, целесообразно рассмотреть структуру выручки в разрезе каждых видов деятельности, а также рассмотреть динамику розничной и оптовой торговли топливом по-отдельности и в разрезе всех филиалов АО «Красноярскнефтепродукт».

Таблица 12 – Динамика и структура выручки АО «Красноярскнефтепродукт» по основным видам деятельности за два года

Объём выручки	2015 год		2016 год		Отклонение (+ ; -)		Темп изменения, %
	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	по сумме	по удельным весам	
1 от реализации товаров, в т.ч.	13240399	98,47	13488332	98,60	247933	0,14	101,87
1.1 оптовая реализация	3513755	26,54	3798062	28,16	284307	1,62	108,09
1.2 розничная реализация	9726644	73,46	9690270	71,84	-36374	-1,62	99,63
2 от услуг по перевалке и хранению	144939	1,08	107902	0,79	-37037	-0,29	74,45
3 от прочей реализации	61110	0,45	83059	0,61	21949	0,15	135,92
Итого	13446448	100,00	13679293	100,00	232845	0,00	101,73

По результатом расчётов видно, что основная часть выручки (около 98,5%) формируется за счёт реализации товаров, т.е. нефтепродуктов, динамика которой направлена на увеличение и в отчётном году от реализации получено на 1.87% выручки больше. В разрезе данного вида деятельности основная доля приходится на розничную реализацию: 73,46% в прошлом году и 71,84% в отчётном, то есть наблюдается снижение розничной реализации на 0,37% или в абсолютном выражении на 36374

тыс.руб. Также в отчётном году наблюдается снижение выручки от предоставления услуг по перевалке и хранению на 37037 тыс.руб. (на 25,5%).

Представленные выше данные являются совокупными по всем девяти филиалам АО «Красноярскнефтепродукт», но в каждом из них наблюдается своя специфическая динамика объёма выручки, которую следует рассмотреть в разрезе всех подразделений предприятия.

Таблица 13 – Состав и структура выручки в разрезе филиалов АО «Красноярскнефтепродукт» за два года

Наименование филиала	Общий объём выручки		Доля отчётного года в общем объёме	в том числе					
				от реализации товаров		от услуг по перевалке и хранению		от прочей реализации	
	2015	2016		2015	2016	2015	2016	2015	2016
Центральный	4592420	4225297	30,89	4488409	4146137	70435	45667	33577	33493
Западный	1100667	1194693	8,73	1093879	1188384	4763	3811	2025	2498
Восточный	1226731	1416061	10,35	1213794	1406052	7043	3879	5894	6130
Северный	3058662	3390657	24,79	3014064	3345088	37951	39421	6648	6148
Юго-Восточный	1371844	1352439	9,89	1360499	1344960	8797	4712	2548	2767
Рыбинский	881426	836040	6,11	873665	830467	6451	3294	1311	2279
Ужурский	1021704	1047094	7,65	1006806	1038878	7741	2944	7155	5272
Игарский	56829	73939	0,54	55035	69710	1758	4174	35	55
Аппарат	136165	143073	1,05	134248	118656	0	0	1917	24417
ИТОГО	13446448	13679293	100,00	13240399	13488332	144939	107902	61110	83059

По информации, полученной из таблицы 13 можно сделать вывод, что основной доход по всем филиалам предприятию приносит, конечно же, реализация товаров, которую необходимо рассмотреть подробнее: отдельно розничную и оптовую реализацию (табл.14).

Рассматривая получение выручки в разрезе филиалов организации, можно сказать, что наибольшая сумма выручки формируется в центральном и северном филиалах (доли в общем объёме выручки составляют 30,9% и 24,8% соответственно). А также следует отметить, что аппаратное подразделение АО «КНП» не занимается предоставлением услуг по хранению нефтепродуктов и их перевалке.

Далее необходимо перейти к рассмотрению динамики получения выручки от оптовой и розничной реализации также в разрезе филиалов.

Таблица 14 – Изменение состава выручки от оптовой и розничной реализации товаров в разрезе филиалов АО «Красноярскнефтепродукт» за два года

Наименование филиала	Выручка от реализации товаров								
	2015 год			2016 год			Отклонение (+ ; -)		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		оптовая реализация	розничная реализация		оптовая реализация	розничная реализация		оптовая реализация	розничная реализация
Центральный	4386371	581192	3807096	4034336	452274	3606479	-352035	-128918	-200617
Западный	1100667	163014	937653	1194693	207582	987111	94026	44568	49458
Восточный	1226731	112091	1114640	1416061	152506	1263555	189330	40415	148915
Северный	3058662	2190796	867866	3390657	2421152	969505	331995	230356	101639
Юго-Восточный	1371844	113718	1258126	1352439	171899	1180540	-19405	58181	-77586
Рыбинский	881426	91459	789967	836040	128067	707973	-45386	36608	-81994
Ужурский	1021704	97751	923953	1047094	108639	938455	25390	10888	14502
Игарский	56829	29486	27343	73939	37287	36652	17110	7801	9309
Аппарат	136165	134248	0	143073	118656	0	6908	-15592	0
ИТОГО	13240399	3513755	9726644	13488332	3798062	9690270	247933	284307	-36374

По всем филиалам, за исключением центрального и аппарата наблюдается значительное увеличение сумм, получаемых от оптовой реализации (в совокупности +284307 тыс.руб.). Это говорит о развитии реализации нефтепродуктов крупными партиями и об увеличении обеспечения топливом районов крайнего севера, что также показывает сумма оптовой реализации северным филиалом: в отчётном году 2421152 тыс.руб., что больше прошлого года на 230356 тыс.руб.

Также необходимо отметить, что в отчётном году в Юго-Восточном и Рыбинском филиалах снизилась розничная реализация на 77586 тыс.руб. и 81994 тыс.руб. соответственно, что объясняется присутствием в близлежащих районах (г.Абакан, Республика Хакасия) более выгодных автозаправочных компаний («ХТК» и «Роснефть») или в случае Рыбинского филиала – снижение потребности в топливе из-за удорожания владения автомобилем в отдалённых районах Красноярского края. А также в таблице видно, что аппаратное управление АО «КНП» не занимается розничной торговлей, а только ищет партнёров для оптовой реализации и в отчётном году их деятельность принесла на 15592 тыс.руб. выручки меньше.

А в центральном филиале наблюдается снижение как розничной, так и оптовой реализации нефтепродуктов, что можно объяснить присутствием на рынке очень сильного конкурента – «Газпромнефть», использующий привлекательную для клиентов систему скидок и очень ухоженными, удобными и универсальными автозаправочными станциями.

Итак, главный фактор, влияющий на исследуемый показатель рассмотрен, а следующими факторами, определяющими итоговую сумму прибыли предприятия, являются все её составные элементы, анализ которых проводится в соответствии с методикой, описанной в пункте 1.2.

2.3 Общий и факторный анализ прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

Управление предприятием требует точного знания, как этот объект существовал и развивался в предыдущем периоде, какого сегодняшнее состояние его хозяйственно-финансовой деятельности и причины, повлекшие данные изменения. А для выявления причин, на основании которых будут применяться оперативные управленческие решения, руководством предприятия применяется факторный анализ исследуемого показателя.

Наличие полной и достоверной информации о деятельности предприятия позволяет принять выверенное и обоснованно решение об улучшении показателей хозяйственной деятельности, разработать программу мероприятий по увеличению прибыли торгового предприятия, росту её рентабельности и по повышению эффективности её использования.

Таблица 15 – Анализ прибыли и рентабельности торгового предприятия АО «КНП» по структурным элементам за 2015-2016 года

Наименование показателей	Единицы измерения	2015 год	2016 год	Отклонения (+ ; -)	Темп изменения, %
1 Выручка					
1.1 в действующих ценах	тыс.руб.	13446448	13679293	232845,0	101,73
1.2 в сопоставимых ценах	тыс.руб.	13446448,0	13249993,2	-196454,8	98,54
2 Себестоимость					
2.1 в сумме	тыс.руб.	11658238	11714052	55814,0	100,48
2.2 в процентах к выручке	%	86,70	85,63	-1,1	х

Окончание таблицы 15

Наименование показателей	Единицы измерения	2015 год	2016 год	Отклонения (+ ; -)	Темп изменения, %
3 Валовая прибыль	тыс.руб.	1788210	1965241	177031,0	109,90
4 Уровень валовой прибыли	%	13,30	14,37	1,07	х
5 Издержки обращения	тыс.руб.	1423780	1506349	82569,0	105,80
6 Уровень издержек обращения	%	10,59	11,01	0,42	х
7 Прибыль от продаж	тыс.руб.	364430	458892	94462,0	125,92
8 Рентабельность продаж	%	2,71	3,35	0,64	х
9 Доходы от участия в деятельности других предприятий	тыс.руб.	8	36	28	450,00
10 Проценты к получению	тыс.руб.	63733	10096	-53637	15,84
11 Проценты к уплате	тыс.руб.	367835	309937	-57898	84,26
12 Прочие доходы	тыс.руб.	184466	213207	28741	115,58
13 Прочие расходы	тыс.руб.	132507	360898	228391	272,36
14 Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	112295	11396	-100899	10,15
15 Рентабельность предприятия	%	0,85	0,08	-0,75	х
16 Текущий налог на прибыль	тыс.руб.	10359	36707	26348,0	354,35
17 Чистая прибыль	тыс.руб.	101131	9487	-91644,0	9,38
18Конечная рентабельность	%	0,75	0,07	-0,68	х

В отчётном году среди элементов, формирующих чистую прибыль, выручка имеет положительную динамику в действующих ценах (темп изменения 101,73%), а также наблюдается более медленный рост себестоимости (100,48%), что говорит о направленности предприятия на поиск более выгодных партнёров и заключение договоров на более выгодных условиях. Таким образом, на предприятии сформировалась валовая прибыль в размере 1965241 тыс.руб., что на 9,9% больше прошлого года. И следует отметить, что опережающий темп прироста валовой прибыли над темпами изменения издержек обращения (+5,8%) позволил получить на 25,9% в относительном выражении или в стоимостном выражении на 94462 тыс.руб. больше прибыли от продаж по сравнению с результатами 2015 года.

А с учётом прочей деятельности, негативная динамика которой описана в пояснительной записке к таблице 10, результативность работы предприятия снижается, а именно наблюдается уменьшение чистой прибыли 91644 тыс.руб. со снижением рентабельности на 0,7%. Поэтому в отчётном году основные причины снижения результативных показателей необходимо искать в раскрытом перечне расходов и доходов по прочим видам деятельности.

На данном этапе уже можно сформировать направления к разрабатываемым рекомендациям по улучшению хозяйственной деятельности: внедрение прогрессивных методов продаж, улучшение ценовой политики, снижение расходов на хранение и транспортировку товаров и оптимизации численности работников, их производительности труда и заработной платы, что позволит ускорить товарооборачиваемость и снизить его издержкоёмкость. И, конечно же, особое внимание стоит уделить прочим видам деятельности: найти более выгодные источники денежных средств, не допускать просроченной дебиторской задолженности, оптимизировать расходы на обучение персонала, расходы на юристов и другие расходов, что позволит снизить проценты к уплате и прочие расходы и, следовательно, аккумулировать более высокую сумму в конечном финансовом результате.

Также, опираясь на разработанную Соломатиным А.Н. методику анализа прибыли и рентабельности предприятия (табл. 4), можно уже сделать некоторые аналитические выводы посредством экспресс-анализа:

Таблица 16 – Экспресс-анализ динамики прибыли, рентабельности и производительности труда на предприятии АО «Красноярскнефтепродукт»

Показатели	Темп изменения, %	Аналитические выводы	Темп изменения, %	Показатели
Выручка	101,73	Темп прироста выручки выше темпа прироста чистой прибыли, из-за чего наблюдается снижение рентабельности конечной деятельности АО "Красноярскнефтепродукт" с 0,68% до 0,07%.	9,38	Чистая прибыль
Прибыль от продаж	125,92	Темп прироста прибыли от продаж выше темпа прироста издержек обращения, что говорит об обеспечении увеличения прибыли за счёт опережающего роста суммы валовой прибыли по сравнению с издержками обращения	105,8	Издержки обращения
Издержки обращения	105,8	Опережающий темп роста валовой прибыли над издержками обращения объясняет увеличение прибыли от продаж на 94462 тыс.руб и рост рентабельности основного вида деятельности на 0,64%	109,9	Валовая прибыль
Произ-водитель-ность труда	96,72	Динамика данных показателей разнонаправлена, причём производительность снизилась на 3,28%, а оплата их труда выросла ан 8,26%. Такое соотношение оценивается негативно, и руководству следует обратить внимание на оптимизацию численности работников, их квалификацию и ответственность по выполнению своих обязанностей.	108,26%	Фонд заработной платы

Необходимо обратить внимание, что, если сопоставлять темпы изменения издержек обращения с изменением чистой прибыли, то будет наблюдаться разносторонняя динамика, что подтверждает высказывание о том, что основная «вина» лежит на прочих видах деятельности АО «Красноярскнефтепродукт», и без её негативного влияния мог бы получиться прирост чистой прибыли по итогу отчётного года.

Проанализировав динамику всех видов деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» за 2015-2016 гг., можно сказать, что в целом предприятие динамично развивается, не считая прочей деятельности. Однако, если проанализировать деятельность компании в разрезе филиалов, то можно отметить, что только в двух филиалах из восьми наблюдается чистая прибыль, а деятельность остальных филиалов является убыточной. Убытки в основном возникли из-за прочей деятельности, т.к. филиалы брали кредиты на пополнение оборотных средств, и основная доля прочих расходов приходится на уплату процентов по ним, что видно из таблицы 17.

Таблица 17 –Анализ прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» по филиалам за 2015 г., тыс.руб.

Показатели	В целом по предприя-тию	Филиалы								Аппарат
		Центральный	Западный	Восточный	Северный	Юго-восточный	Рыбинский	Ужурский	Игарский	
Выручка	13679293	4225297	1194693	1416061	3390657	1352439	836040	1047094	73939	143073
Себесто-имость	11714052	3570431	1003247	1210871	3079629	1171466	722602	923757	66404	130008
Издержки обращения	1506349	449626,1	123371	136361	372502	145238	80468	92589,2	23890	82304
Прибыль от продаж	458892	247896,5	26505,1	9782,79	223303	39890,5	22388	21828,4	-11018	-121684
Проценты к получению	10096	4016,0	0	0	1079,9	0	0	0	0	5000,1
Проценты к уплате	309937	93504,8	32458,6	34670,4	60876	33679,5	24579	27287,5	0	2880,8
Прочие доходы	213207	13436,3	2903,4	2194,9	3868,5	6451,7	8674,3	1188,2	6614,7	167875
Прочие расходы	360898	184669,2	18989	13296,7	34096,9	7571,6	30970	8012,9	20250	43041
Чистая прибыль	9487	7398,2	-2151,4	-3504,8	5436,2	-515	-1525	-1553,8	-910,1	6812,8

Для более удобного сравнения результативности филиалов необходимо построить график чистой прибыли в разрезе структурных подразделений компании (рис.5).

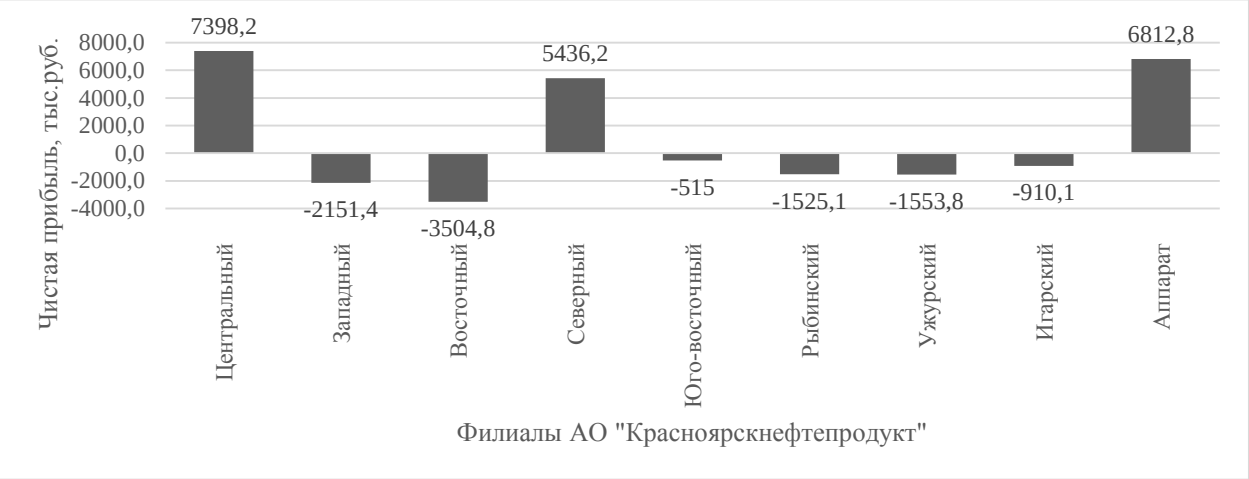

Рис. 5 - Показатели чистой прибыли в разрезе филиалов АО «Красноярскнефтепродукт» по состоянию на 2015 год, тыс.руб.

Итак, наибольшие убытки в отчётном году образованы в филиалах «Восточный» и «Западный» (-3504,8 тыс.руб. и -2151,4 тыс.руб. соответственно). Но, благодаря деятельности «Центрального» и «Северного» филиалов, в целом по предприятию получился положительный конечный результат деятельности – 9487 тыс.руб. чистой прибыли. Это обусловлено сложностью централизованного управления и контроля за слабоэффективной деятельностью филиалов, в связи с их отдалённостью. А также причинами могут быть низкий уровень развития инфраструктуры и покупательской способности населения тех регионов и их потребностей в топливе.

Далее следует выяснить причины сложившейся в отчётном году отрицательной динамики прибыли, что далее позволит выявить резервы повышения прибыли и роста рентабельности путём улучшения финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия АО «КНП».

Факторный анализ рациональнее всего представить в виде таблицы (табл.18) с указанием размера влияния каждого фактора на конечный результат, опираясь на методику расчёта, представленную в табл.5.

Таблица 18 – Расчёт влияния факторов на различные виды прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

Факторы, влияющие на прибыль	2015 год	2016 год	Отклонение (+ ; -)	Порядок расчёта	Влияние на	
					увеличение прибыли, тыс.руб.	снижение прибыли, тыс.руб.
1 Изменение выручки, в т.ч.	13446448	13679293	232845	232845 * 2,71 / 100	6310,64	
1.1 за счёт ценового фактора				(13679293 - 13249993,2) * 2,71 / 100	11635,02	
1.2 за счёт физического объёма реализации				(13249993,2 - 13446448) * 2,71 / 100		-5324,38
2 Изменение уровня валовой прибыли	13,30	14,37	1,07	13679293 * 1,07 / 100	146065,52	
3 Изменение уровня издержек обращения	10,59	11,01	0,42	13679293 * 0,42 / 100		-57914,16
4 Итого влияние на прибыль от продаж	364430	458892	94462	стр. 1 + 2 + 3	94462,00	
5 Изменение размера процентов к получению	63733	10096	-53637	10096 - 63733		-53637,00
6 Изменение размера процентов к уплате	367835	309937	-57898	- (309937 - 367835)	57898,00	
7 Изменение доходов от участия в деятельности других организаций	8	36	28	36 - 8	28,00	
8 Изменение прочих доходов	184466	213207	28741	213207 - 184466	28741,00	
9 Изменение прочих расходов	132507	360898	228391	- (360898 - 132507)		-228391,00
10 Итого влияние на прибыль до налогообложения	112295	11396	-100899	стр. 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9	-100899,00	
11 Изменение текущего налога на прибыль и иных аналогичных платежей	10359	36707	26348	- (36707 - 10359)		-26348,00
12 Изменение отложенных налоговых активов	97	360	263	360 - 97	263	
13 Изменение отложенных налоговых обязательств	902	-34438	-35340	- (-34671-669)	35340	
14 Итого влияние начистую прибыль	101131	9487	-91644	стр. 10 + 11 + 12 + 13	-91644,00	
Справочно: выручка в ценах 2015 года	13446448	13249993,2	-196454,78	-	х	
Справочно: рентабельность прибыли от продаж	2,71	3,35	0,64	-	х	

Среди полученных результатов можно выделить те факторы, которые повлияли на чистую прибыль в сторону её снижения: изменение оборота за

счёт физического объёма; увеличение уровня издержек обращения на 0,42%; изменение процентов к получению привело к потере 53637 тыс.руб.; увеличение текущего налога на прибыли и иных аналогичных платежей увеличение прочих расходов почти в три раза снизило результативный финансовый показатель на 228391 тыс.руб., что является основной причиной такой маленькой суммы чистой прибыли в отчётном году.

А положительными факторами в анализируемом периоде стали изменение оборота за счёт цен; рост уровня валового дохода на 1,07%; сокращение процентов к уплате, рост прочих доходов, а также увеличение отложенных налоговых активов и снижение отложенных налоговых обязательств.

Такая ситуация оценивается как крайне негативная, рост выручки обеспечивается лишь инфляцией, а в сопоставимых ценах, наоборот, наблюдается ухудшение деятельности организации, и прочая деятельность предприятия является неэффективной.

Наибольшая отрицательная сумма влияния наблюдалась по прочим расходам, поэтому необходимо рассмотреть структуру и динамику данных затрат с целью выявления нерациональных платежей и выработки более точных рекомендаций по росту прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт». Информация о составе прочих расходах содержится в пояснительной записке к открытой отчётности на сайте организации. [19]

Таблица 19 – Состав прочих расходов АО «Красноярскнефтепродукт»

Прочие расходы	2015	2016	Отклонение (+ ; -)	Темп изменения, %
1 Налог на имущество	12351	18339	5988	148,5
2 Бланки талонов	221	694	473	314,0
3 Затраты по содержанию законсервированных объектов	708	1856	1148	262,1
4 Ликвидация ОС	994	1190	196	119,7
5 Цена приобретения прочего имущества	211	4161	3950	1972,0
6 Расходы по ведению реестра акционеров и собрания	24	56	32	233,3

Окончание таблицы 19

Прочие расходы	2015	2016	Отклонение (+ ; -)	Темп изменения, %
7 Программы лояльности для покупателей	94	384	290	408,5
8 Убытки прошлых лет	2545	38412	35867	1509,3
9 Страховые взносы на выплаты не уменьшающие н/о базу	877	1204	327	137,3
10 Штрафы и пени уплаченные	1047	38513	37466	3678,4
11 Материальная помощь	1854	3456	1602	186,4
12 Социальные выплаты	564	913	349	161,9
13 Выплаты по специальным системам премирования	2411	1871	-540	77,6
14 Содержание объектов соц. сферы	308	348	40	113,0
15 Затраты по ОС переданным в аренду	1291	3222	1931	249,6
16 Остаточная стоимость реализованных основных средств	6	340	334	5666,7
17 Плата за негативное воздействие на окружающую среду	398	985	587	247,5
18 Спортивно-оздоровительные и культурно-массовые мероприятия	756	226	-530	29,9
19 Списание ТМЦ и услуги, не связанные с прочей деятельностью	4371	894	-3477	20,5
20 Расходы на проведение собрания акционеров	33	209	176	633,3
21 Расходы по аварии, ущерб АЗС	206	349	143	169,4
22 Смотр - конкурс	0	17	17	х
23 Списание дебиторской задолженности	276	1636	1360	592,8
24 Резерв по сомнительным долгам	36714	104370	67656	284,3
25 Резерв под снижение стоимости ТМЦ	2583	1469	-1114	56,9
26 Спонсорская помощь	35785	93762	57977	262,0
27 Услуги инкассации	25352	15075	-10277	59,5
28 Услуги эквайринга	0	23523	23523	х
29 Прочие	527	3424	2897	649,7
Итого прочих расходов	132507	360898	228391	272,4

Итак, рост суммы прочих расходов почти в 3 раза обусловлен увеличением резерва по сомнительной задолженности на 67656 тыс.руб., переносом убытков прошлых лет на отчётный год (+35867 тыс.руб.), резким увеличением суммы полученных штрафов, пеней, неустоек на 37466 тыс.руб., а также появлением нового вида услуги «эквайринг» - прием к оплате банковских карт, что увеличило расходы по модернизации предприятия на сумму 23523 тыс.руб., но позволило сократить за 1 год использования такой технологии 10277 тыс.руб. из-за снижения потребности в инкассации наличных денежных средств.

Особое внимание следует уделить очень большой статье расходов по прочим видам деятельности – «спонсорская помощь» – в размере 79762 тыс.руб., которая в отчётном году выросла на 162% (на 57977 тыс.руб. в стоимостном выражении), что вызывает сомнения в рациональности использования такой суммы денежных средств, когда рентабельность деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» не располагает к тому, чтобы помогать сторонним организациям или каким-либо благотворительным фондам.

Также необходимо рассмотреть расходы, возросшие более низкими темпами, чем выше перечисленные, но всё же сильно уменьшающие итоговую сумму прибыли. Такие расходы связаны с сложившейся на предприятии ситуации, зависящие от внешних факторов или вызванные необходимостью: недобросовестные дебиторы, просрочившие свою задолженность и не планирующие её гасить; обновление основных фондов, повлекшее за собой рост налога на имущество и расходы, связанные с реализацией устаревшего оборудования, рост суммы материальной помощи и социальных выплат из-за удорожания стоимости жизни в последнее время, увеличение затрат на госпошлины, связанные с корректировкой организационно-правовой формы и основных видов деятельности, а также увеличение затрат по содержанию объектов основных средств, переданных в аренду и прочие расходы.

Совокупные изменения в структуре прочих расходов в отчётном году привела к увеличению суммы прочих расходов на 228391 тыс.руб. или в относительном выражении на 172,4%.

Таким образом, были выявлены дополнительные обоснования к разрабатываемым мероприятиям по увеличению прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт», на которые следует обратить внимание при планировании деятельности на будущие периоды.

3 Определение перспектив по увеличению прибыли деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

3.1 Анализ рентабельности и эффективности распределения чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт»

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.

Таблица 20 – Анализ динамики показателей рентабельности деятельности предприятия АО «Красноярскнефтепродукт», %

Показатели	Расчёт	Значение рентабельности		Отклонение (+ ; -)
		2015 г	2016 г	
1 Рентабельность по отношению к выручке				
1.1 Рентабельность продаж	$\frac{Ппр}{Р} * 100$	2,71	3,35	0,64
1.2 Рентабельность предприятия	$\frac{Пдо\ н.о.}{Р} * 100$	0,85	0,08	-0,76
1.3 Конечная рентабельность	$\frac{ЧП}{Р} * 100$	0,75	0,07	-0,68
2 Рентабельность текущих затрат	$\frac{П_{пр}}{ИО} * 100$	25,60	30,46	4,86
3 Рентабельность основных фондов	$\frac{ЧП}{ОФ} * 100$	11,53	0,90	-10,63
4 Рентабельность оборотных средств	$\frac{ЧП}{ОС} * 100$	2,86	0,27	-2,52
5 Рентабельность использования трудовых ресурсов	$\frac{ЧП}{ФЗП} * 100$	22,51	1,95	-20,56

Результаты анализа рентабельности вновь подтверждают, что отрицательное влияние на конечный финансовый результат начинается с того момента, как к прибыли от продаж прибавляются значения доходов и расходов от прочих видов деятельности. Но не только из-за прочей деятельности предприятие недополучает прибыль: судя по незначительному

увеличению рентабельности продаж (+0,64%), основная деятельность слабо развивается, то есть неэффективно используются ресурсы предприятия, причём с условием, что численность персонала расширилась и их оплата стала больше, о чём также свидетельствуют рентабельность использования трудовых ресурсов, которая снизилась на 20,56%. Аналогично и рентабельность использования производственных ресурсов, которая стала ниже на 2,03% в сравнении с прошлым годом, то есть на предприятии проводятся работы по строительству и модернизации, а отдачи капиталовложений на рост выручки и чистой прибыли не наблюдается.

Далее следует рассмотреть причины снижения рентабельности конечной деятельности предприятия, то есть провести факторный анализ рентабельности чистой прибыли. Расчёт производится методом цепных подстановок, а в качестве факторов выделяются оборот розничной торговли и чистая прибыль предприятия.

Таблица 21 – Расчёт влияния факторов на изменение рентабельности деятельности торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт»

Фактор	Прошлый год	Скорректи-рованное значение	Отчётный год	Влияние на рентабельность деятельности	
				расчёт	величина влияния,%
1 Выручка, тыс.руб.	13446448	13679293	13679293	0,74 - 0,75	-0,01
2 Чистая прибыль, тыс.руб.	101131	101131	9487	0,07 - 0,74	-0,67
3 Конечная рентабельность, %	0,75	0,74	0,07	-0,01 + (-0,67)	-0,68

Как видно по данным таблицы 21, снижение рентабельности конечной деятельности предприятия обусловлено снижением чистой прибыли почти в десять раз при относительно небольшом увеличении выручки.

В целях углубления анализа рентабельности деятельности предприятия целесообразно изучить степень влияния факторов, обусловивших снижение чистой прибыли и, соответственно, оказавших воздействие на изменение исследуемого показателя (табл.22).

Таблица 22 – Расчёт влияния слагаемых прибыли на изменение рентабельности деятельности, вызванное изменением чистой прибыли предприятия методом долевого участия

Факторы	Размер влияния на чистую прибыль	Влияние факторов на динамику конечной рентабельности	
		расчёт	величина влияния, %
1 Изменения выручки	6310,64	6310,64 / (-91644) * (-0,67)	0,05
2 Изменение уровня валовой прибыли	146065,52	146065,52/ (-91644) * (-0,67)	1,07
3 Изменение уровня издержек обращения	-57914,16	-57914,16/ (-91644) * (-0,67)	-0,42
4 Изменение размера процентов к получению	-53637	-53637,00/ (-91644) * (-0,67)	-0,39
5 Изменение размера процентов к уплате	57898	57898,00/ (-91644) * (-0,67)	0,42
6 Изменение доходов от участия в деятельности других организаций	28	28,00/ (-91644) * (-0,67)	0,0002
7 Изменение прочих доходов	28741	28741,00 / (-91644) * (-0,67)	0,21
8 Изменение прочих расходов	-228391	-228391,00/ (-91644) * (-0,67)	-1,67
9 Изменение текущего налога на прибыль	-26348	-26348,00/ (-91644) * (-0,67)	-0,19
10 Изменение отложенных налоговых активов	263	263,00/ (-91644) * (-0,67)	0,002
11 Изменение отложенных налоговых обязательств	33581	33581,00/ (-91644) * (-0,67)	0,25
12 Изменение чистой прибыли	-91644	Сумма строк 1-9	-0,67

Таким образом, в ходе анализа было выявлено, что за счёт снижения прибыли на 91644 тыс.руб. рентабельность предприятия уменьшилась на 0,67%. Наибольшее отрицательное влияние на рентабельность оказали такие факторы, как увеличение прочих доходов, уровня издержек и снижение процентов к получению. Среди положительных факторов можно выделить увеличение уровня валовой прибыли, прочих доходов, сокращение процентов к уплате и налоговых обязательств. Следует отметить, что данный вывод схож с выводом к факторному анализу чистой прибыли, что говорит о правильности проделанных результатов, и означает, что появился ещё один рассчитанный аргумент к обоснованию рекомендаций по увеличению прибыли.

Также необходимо рассмотреть факторы, влияющие на выручку, которая в свою очередь повлияла на хоть и не значительное, но снижение рентабельности на 0,01%. Такими факторами являются инфляция и изменение физического объёма продаж.

Таблица 23 –Расчёт влияния ценового фактора и физического объёма продаж на изменение рентабельности деятельности, вызванное изменением выручки

Факторы	Размер изменения выручки	Влияние факторов на динамику конечной рентабельности	
		расчёт	величина влияния, %
1 Уровень цен	429299,78	429299,78 / 232845 * (-0,01)	-0,02
2 Физический объём продаж	-196454,78	-196454,78 / 232845 * (-0,01)	0,01
3 Изменение выручки	232845	Сумма строк 1-2	-0,01

Таким образом, так как в отчётном году наблюдалось снижение физического объёма продаж, то влияние данного фактора привело к увеличению конечной рентабельности на 0,01%, однако за счёт инфляции отрицательное влияние первого фактора было перекрыто, что повлияло на снижение конечной рентабельности на 0,02%. В совокупности из-за увеличения выручки в отчётном году на 232845 тыс.руб. уровень конечной рентабельности получился ниже на 0,01% в сравнении с прошлым годом.

Далее, опираясь на пояснительную записку к годовой финансовой отчётности АО «КНП», представленной на информационном сайте предприятия [19], можно рассмотреть структуру распределения чистой прибыли по основным направлениям в соответствии с рис.3.

Таблица 24 – Использование чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт», тыс.руб.

Направления распределения чистой прибыли		2015		2016		Отклонение (+ ; -)
		Сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	Сумма, тыс.руб.	удельный вес, %	
Капитализи-рованная	Производственное развитие предприятия	38642	38,21	1289	13,59	-37353
	Развитие лабораторий по контролю за качеством топлива	22973	22,72	931	9,81	-22042
	Итого	61615	60,93	2220	23,40	-59395
Потреблённая	Выплата доходов собственникам	33649	33,27	4757	50,14	-28892
	Выплата премий работникам	5031,9	4,98	1772	18,68	-3259,9
	Материальная помощь сотрудникам	835,1	0,83	738	7,78	-97,1
	Итого	39516	39,07	7267	76,60	-32249
Всего чистой прибыли		101131	100,00	9487	100,00	-91644

Исходя из представленных данных, можно заметить, что отчисления в резервный фонд за последние 2 года не производились и сумма его накоплений, согласно бухгалтерскому балансу, составляет 16946 тыс.руб. Полученная предприятием прибыль была капитализирована в модернизацию и совершенствование предприятия, т.е. приобретение основных фондов и модернизация лабораторий по контролю за качеством реализуемого топлива. Следует отметить о том, что денежные средства, направленные на модернизацию основных фондов были взяты не только из чистой прибыли, а дополнительно привлекались заёмные средства. Например, сумма, на которую в отчётном увеличилась стоимость основных фондов (переоценка не производилась), составила 178979,5 тыс.руб., а сумма, чистой прибыли, сформированной к концу 2015 года, выделенная на совершенствование предприятия составила 38642 тыс.руб. Следовательно, источником остальных 140337,5 тыс.руб. (178979,5 – 38642) являются заёмные средства. А в отчётном году капитализируемая прибыль снизилась ещё больше, что затруднит модернизацию предприятия за счёт собственных средств и увеличит сумму, привлекаемых кредитов и займов на поддержание станций АЗС и нефтебаз в рабочем состоянии, а также поддержание конкурентоспособного уровня за счёт используемых технологий и автоматизации заправочных станций АО «КНП».

А рассматривая потреблённую часть прибыли, наблюдается снижение выплат дивидендов собственникам (аффилированным лицам) на 28892 тыс.руб., а также снижение отчислений на материальное стимулирование работников и выплату премий на 3259,9 тыс.руб. Но следует отметить о том, что на материальную помощь сотрудникам предприятие в отчётном году направило приблизительно ту же сумму денежных средств, что и в прошлом году: 738 тыс.руб., что всего лишь на 97,1 тыс.руб меньше прошлого года.

На следующем этапе оценки распределения чистой прибыли предприятия АО «Красноярскнефтепродукт» необходимо рассчитать показатели эффективности её распределения (табл.25).

Таблица 25 - Показатели оценки эффективности распределения прибыли АО «Красноярскнефтепродукт» за два года

Показатель	2015	2016	Отклонение (+ ; -)
1 Коэффициент чистой прибыли	0,901	0,832	-0,068
2 Коэффициент капитализации прибыли	0,609	0,234	-0,375
3 Коэффициент потребления прибыли	0,391	0,766	0,375
4 Коэффициент инвестирования прибыли	1,000	1,000	0,000
5 Коэффициент резервирования прибыли	0,000	0,000	0,000
6 Коэффициент прибыли собственников	0,333	0,501	0,169
7 Коэффициент выплат персоналу из прибыли	0,058	0,265	0,207
8 Средний уровень выплат премий персоналу предприятия, тыс.руб.	3,139	1,051	-2,088
9 Средний уровень выплат собственникам предприятия, тыс.руб.	1979,35	279,82	-1699,53

Сравнивая коэффициенты капитализации и потребления, можно сказать, что в отчётном году изменилось соотношение капитализации и потребления. По результатам последнего года работы сформировавшуюся чистую прибыль было решено в большей степени (76,6%) направить на выплату дивидендов и премий работникам. А в прошлом году, наоборот, наибольшая часть чистой прибыли (60,9%) была направлена на удовлетворение потребности в совершенствовании и модернизации предприятия.

Следует отметить, что в отчётном году выплаты каждому собственнику АО «КНП» в среднем составили почти 280 тыс.руб., что на 1700 тыс.руб. меньше прошлого года. Собственниками данного предприятия являются следующие лица и организации: Агентство по управлению государственным имуществом Красноярского края (в распоряжении которой 20% акций), Общество с ограниченной ответственностью "Оптнефтепродукт" (также 20%), и остальные акции распределены между 15-ю физическими лицами, входящими в состав совета директоров, и другими владельцами акциями АО «Красноярскнефтепродукт».

Также часть чистой прибыли была направлена на премирование работников и стимулирование их к росту производительности труда: при расчёте коэффициента выплат персоналу берётся за условие, что такие

выплаты распределяются среди всех её работников, таким образом данный коэффициент показывает, что каждый работник из 1686 человек получил в отчётном году по 1,05 тыс.руб., что на 2,09 тыс.руб. меньше прошлого года.

В целом по предприятию распределение чистой прибыли оценивается отрицательно, так как на развитие основных фондов направляется небольшая сумма денежных средств, но это объясняется тем, что снижение прибыли приводит к уменьшению возможностей достижения поставленных целей, а перед предприятием стоит задача - поддержание стоимости акций, иначе начнётся их передача другим лицам, из-за чего будет упущен контроль над предприятием, будет невозможно спланировать будущие действия из-за неизвестности намерений потенциальных владельцев акций АО «КНП» и предприятию грозит ещё большее снижение рентабельности, вплоть до появления убытка в отчётности или поглощение в более устойчивую организацию.

3.2 Выявление резервов роста прибыли и разработка мероприятий по её увеличению на предприятии АО «Красноярскнефтепродукт»

Опираясь на факторный анализ прибыли (табл.18) и рентабельности (табл.21), резервами их роста на планируемый год будут являться те факторы, которые повлияли на снижение результативного показателя в отчётном году, а также персонал, от которых зависит качество работы предприятия. Таким образом, предприятию следует обратить внимание на следующие показатели:

- Объём выручки за счёт физического объёма (т.е. без учёта ценового фактора);
- Уровень издержек обращения;
- Проценты к получению;
- Прочие расходы;
- Численность работников и их производительность труда.

Т.е. необходимо привлекать больше клиентов и влиять на объём их

покупки, необходимо сократить расходы на хранение, транспортировку нефтепродуктов и другие расходы, связанные с подготовкой товаров к реализации, а также особое внимание уделить на управление заёмными средствами: искать более выгодные источники и по возможности стараться использовать собственные средства, чему следует научить руководителей филиалов предприятия, где получились отрицательные финансовые результаты из-за привлечения дополнительных оборотных средств за счёт кредитов и займов.

Также в ходе исследования было выявлено, что резко снизилась рентабельность основных фондов (на 10,63%), но это связано со строительством новых объектов, увеличивших сумму основных фондов, с одновременным резким снижением чистой прибыли от причин, не зависящих от изменения среднегодовой стоимости основных фондов и эффективностью их использования.

Как именно следует изменить подход к управлению денежными средствами, экономии на расходах и наращиванию оборота необходимо рассмотреть основные направления улучшения эффективности деятельности организации и разработать мероприятия, применимые к анализируемому в данной работе предприятию - АО «Красноярскнефтепродукт».

Такие направления улучшения эффективности деятельности были рассмотрены в таблице 8, а применимые к сложившейся на исследуемом предприятии ситуации среди направлений необходимо выбрать следующие:

– Внутрифирменный анализ производительности труда в целях выявления причин её снижения и оптимизации численности работников;

– Строительство более ёмких резервуаров для хранения топлива, а также использование более вместительных цистерн на грузовиках, транспортирующих нефтепродукты до автозаправочных станций и оптовых потребителей;

– Оптимизация структуры капитала (собственных и заёмных средств) для сокращения уплат процентов;

– Контроль за соблюдением исполнения договоров с поставщиками и потребителями;

– Строительство новых АЗС возле автопарков строительных организаций и транспортных компаний, а также в местах новых застроек города Красноярск.

– Устранение всевозможных потерь и простоев предприятия;

– Недопущение просроченной дебиторской задолженности;

– Усилить контроль и планирование по прочим видам деятельности в целях обоснованности и целесообразности затрат, относимые на прочие расходы.

Таким образом, конкретными мероприятиями, рекомендуемыми для улучшения эффективности деятельности АО «Красноярскнефтепродукт» и увеличения суммы прибыли в следующем году будут рекомендации, представленные в таблице 26.

Таблица 26 – Описание мероприятий по улучшению эффективности деятельности АО «Красноярскнефтепродукт»

Разработанное мероприятие	Описание
1 Выпуск карт постоянных клиентов	- автовладельцы тратят на топливо в месяц в среднем 5-7 тыс.руб. и данные средства в течение месяца находятся в собственности у клиентов АЗС; - денежные средства, ежемесячно затрачиваемые на топливо, предлагается хранить на клиентских пластиковых картах АО «КНП» - за каждые 2000 руб., хранящиеся на этой карте клиент получает дополнительные 0,3 руб. скидки с каждого литра бензина (следовательно за 4000 руб. на карте – скидка 0,6 руб., максимум можно получить скидку 1.5 руб., для чего необходимо хранить на карте 10000 руб.); - так с 10000 руб. предприятие теряет 450-550 руб. (92-98 бензин), но при вкладе под 8,75% приобретает 875 руб.; - это ускорит обслуживание на кассах и упростят расчёты за топливо для клиентов; - хранящиеся на картах денежные средства расходуются за месяц (уменьшая скидку для клиентов), но и пополняются, стимулируя клиентов каждый раз получать более высокую скидку; - от нескольких клиентов ежемесячно предприятие будет получать дополнительную прибыль, в отличии от привлечения клиентов просто за счёт скидок; - эти денежные средства можно использовать как в целях наращивания оборота, так и просто получение дополнительной прибыли за счёт прочей деятельности; - а так как фактически деньги будут храниться не у населения, а в банках, то это мультипликативным образом скажется на состоянии экономики региона (см. расчёты после таблицы)

Окончание таблицы 26

Разработанное мероприятие	Описание
2 Активизация работы по возврату существующей дебиторской задолженности и предотвращение просроченных задолженностей	- Настойчивые периодические звонки, напоминающие письма - Поиск контактов работников, клиентов или поставщиков предприятия-задолжника и выяснение обстоятельств о внутренней ситуации в организации (работники и поставщики сами свяжутся с руководством из-за страха за угасающие возможности предприятия выплачивать заработную плату или своевременные платежи за поставляемую продукцию) - В случае ухода от ответственности обратиться к такому юридическому инструменту, как публичное письмо, которое может нанести ущерб репутации организации - Предложение помощи или особых условий возврата задолженности (рассрочка, скидки, бартер) - Предложение о слиянии организаций
3 Оптимизация прочих расходов	Особое внимание следует уделить реальной необходимости в оказании спонсорской помощи, а также поручить группе лиц рассмотрение дела по сомнительным долгам в целях сокращения расходов по ним, что должно сократить данную сумму минимум на 93,76 млн.руб., опираясь на расшифровку прочих расходов в таблице 19.

Для первой рекомендации необходимо произвести расчёты, как именно повлияет такое нововведение на увеличение выручки и сокращение расходов по уплате процентов за кредиты. За условие можно взять, что у «КНП» 100 тыс. клиентов, которые в среднем внесут на свою карту 6 тыс.руб., соответственно, получат скидку 0,9 руб. с каждого приобретённого литра топлива. Взяв, например, топливо с октановым числом 95, цена которого 36 руб, предприятие теряет 2,5% (100-35,1/36*100) от стоимости покупки (при максимальной скидке может потерять 4,2%), следовательно необходимо все хранящиеся на таких картах денежные средства вложить в какое-либо прибыльное направление, доходность которого не ниже 5% (например, вклад в Восточном экспресс банке «Сберплан ЮЛ» позволяет получать 8,75% с вложенных средств с возможностью пополнения депозита и частичным снятием). Таким образом примерная сумма, на которую может рассчитывать «КНП» от 100 тыс. клиентов составляет 600 млн.руб.. При открытии выше указанного депозита предприятие получит дополнительные 52,5 млн.руб.(600*8,75/100), а потери от такой акции составят 15 млн.руб. (если считать, что в среднем 100 тыс. водителей заправляются на 6 тыс.руб. и

получают скидку 2,5%). А стоимость карт постоянных клиентов будет равна сумме затрат на их выпуск.

Более дешёвое топливо привлечёт новых клиентов, создаст более удобные условия для имеющихся клиентов, ускорит обслуживание, а предприятие от такого мероприятия только лишь получит дополнительную прибыль, которую можно направить на увеличение оборотных средств. А если бы предприятие привлекла бы эти 37,5 млн.руб. (52,5-15) за счёт кредитных средств, то сумма процентов по уплате составила бы 4050 тыс.руб., в расчёте по ставке кредита 10,8% у ПАО «Сбербанк» (37500*10,8%).

Далее необходимо выяснить, какие суммы денежных средств можно ускорить к возвращению на предприятие путём проведения специальных работ с дебиторской задолженностью.

Таблица 27 – Клиенты АО «КНП», имеющие наибольшую задолженность по состоянию на 2016 год по данным приложения к бухгалтерскому балансу

Задолжник	Сумма, тыс.руб.
ГП КК "КрасАвиа"	420136
ООО "Оптнефтепродукт"	105067
МП ЗАТО Железногорск Красноярского края "Гортеплоэнерго"	77570
ОАО "Северное"	62591
ООО "Соврудник"	41885
ОАО "Туруханскэнерго"	27920
Главный материальный склад дирекции материально-технического обеспечения	19776
ЗАО "Новоенисейский ЛХК"	15715

К недобросовестным плательщикам по своим обязательствам руководство компании относит такие предприятия, как «КрасАвиа», «Соврудник» и «Туруханскэнерго», у которых наступила просроченная задолженность.

Применяя методы, описанные в таблице 26 по возврату дебиторской задолженности, необходимо добиться полного погашения имеющихся сумм долгов. В случае неудачи, следует обратиться в суд по урегулированию

данного вопроса. Ведь по состоянию на 2016 год суммы задолженностей очень большие и негативно влияют на финансовое состояние АО «Красноярскнефтепродукт», поэтому в дальнейшем при заключении новых договоров с крупными покупателями следует более детально изучить их деятельность и оценить возможности по погашению задолженности в будущем.

Такое мероприятие позволит вернуть на счета предприятия489941 тыс.руб., которые не надо будет занимать у кредитных организаций, что увеличит финансовую устойчивость АО «КНП» из-за использования большей доли собственных средств в обороте и уменьшить расходы, относимые к процентам к уплате.

«Красноярскнефтепродукт» кредитуется в основном у ПАО «Сбербанк» с использованием специальной ставки по кредиту 10,8%. Задолженность перед данным кредитором на конец 2016 года составляет 2098800 тыс.руб., следовательно, сумма процентов по данному кредиту составляет 226670,4 тыс.руб. (2098800 * 10,8%). А уменьшив сумму кредита на вернувшиеся на предприятие 489941 тыс.руб., сумма процентов по уплате составит 173756,8 тыс.руб. ((2098800-489941)*10,8%), что ниже фактического значения на 52913,6 тыс.руб.

И последней расчётной рекомендацией является отказ от предоставления спонсорской помощи другим предприятиям в настоящих, не очень благоприятных для АО «КНП», условиях существования на рынке. Тем самым сумма прочих расходов снизится на 93762 тыс.руб.

Для определения возможной чистой прибыли и рентабельности при использовании разработанных рекомендаций, необходимо отразить изменения основных показателей в сводной таблице.

Таблица 28 - Расчёт финансового результата АО «Красноярскнефтепродукт» с учётом предлагаемых рекомендаций

Показатели	Отчётный год	1-я рекомендация	2-я рекомендация	3-я рекомендация	Отчётный год с учётом всех рекомендаций	Отклонения (+ ; -)	Темп изменения, %
1 Выручка	13 679 293	-15000	-	-	13664293	-15000,0	99,89
2 Проценты к получению	10096	+52500	-	-	62596	52500,0	620,01
3 Проценты к уплате	309937	-4050	-52913,6	-	252973,4	-56963,6	81,62
4 Прочие расходы	360898	-	-	-93762	281136	-79762,0	77,90
5 Прибыль до налогообложения	11396	+41550,0	+52913,6	+93762,0	199621,6	+188225,6	1751,68
6 Текущий налог на прибыль и иные аналогичные платежи	36707	+8310,0	+10582,7	+18752,4	74352,1	+37 645,1	202,56
7 Чистая прибыль	9487	+33 240	+42331	+75009,6	160067,5	+150580,5	1687,23
8 Рентабельность конечной деятельности	0,07	+0,24	+0,31	+0,55	1,17	+1,10	x

То есть, даже при условии, что выручка не изменится, так как население продолжает экономить на непродовольственных расходах, всё равно будет наблюдаться рост конечного результата. И не смотря на то, что от применения системы лояльности для потребителей (от системы скидок для владельцев карт компании) АО «КНП» потеряет 15000 тыс.руб. оборота, такие скидки позволят благодаря разработанным мероприятиям получить дополнительные 52500 тыс.руб. от вложений саккумулированных денежных средств на картах клиентов при вложении их на депозитный счёт под 8,75%, а также сэкономить на выплатах процентов по заёмным средствам в сумме 56963,6 тыс.руб. благодаря снижению потребности в кредитах. А также, при отказе от спонсорской помощи сторонним организациям, предприятие сэкономит дополнительные 93762 тыс.руб.

В совокупности, данные рекомендации повлияют на значительный рост чистой прибыли АО «Красноярскнефтепродукт», а именно на достижение её в размере 160067,5 тыс.руб. с повышением рентабельности конечной деятельности на 1,1%.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главной целью на любом предприятии является максимизация прибыли, а важнее - качество (эффективность) её использования. Чистая прибыль предприятия формируется на каждой стадии её калькуляции, поэтому для определения причин снижения прибыли и разработки необходимых путей исправления такой ситуации перед экономическим отделом предприятия стоит задача по расчёту целого комплекса прибылеформирующих факторов.

В данной работе достигнута поставленная цель– анализ формирования прибыли торгового предприятия АО «Красноярскнефтепродукт», определение факторов, обусловивших её размер и разработка мероприятий по увеличению данного показателя.

АО «Красноярскнефтепродукт» является очень сильным «игроком» на топливном рынке, предоставляя свою продукцию государственным органам и труднодоступным районам региона, поэтому подробный анализ и поддержание стабильного роста результата и улучшение эффективности данного предприятия имеет важнейшую необходимость не только для собственников предприятия, получающих дивиденды, но и для населения Красноярского края.

По итогу анализа формирования прибыли было выявлено, что применив ряд управленческих решений, согласно выработанным в данной работе рекомендациям, АО «Красноярскнефтепродукт» имеет возможности увеличить эффективность своей деятельности на 1,1%, что принесёт дополнительные 160067,5 тыс.руб. от фактически имеющихся на конец отчётного года. Такая сумма позволит развивать предприятие ещё большими темпами, улучшая её конкурентоспособность, а также поможет региону получить больше дохода от имеющихся у него акций данной организации и направить их на улучшение социально-экономического благосостояния города Красноярск и Красноярского края в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 года № 117-ФЗ ред. от 03.04.2017 // Справочная правовая система «Консультант плюс». - 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 28.03.2017 // Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа:http://www.consultant.ru

3 Об акционерных обществах [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ ред. от03.07.2016 // Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа:http://www.consultant.ru

4 О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы : указ Президента Рос. Федерации от 09.05.2017 № 203// Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа:http://www.consultant.ru

5 Прогноз долгосрочного социально - экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года : указ Президента Рос. Федерации от 7.05.2012 № 596-606 // Справочная правовая система «Консультант плюс». - Режим доступа:http://www.consultant.ru

6 Александров Ю.Л. Экономика товарного обращения : учебник для студентов вузов по направлению подготовки "Экономика" (магистратура) / Ю. Л. Александров, Н. Н. Терещенко ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - 3-е изд., перераб. и доп. - Красноярск : СФУ, 2015. - 350 с.

8 Батраева Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учебник и практикум для СПО / Э. А. Батраева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2017. — 390 с

8 Бухалков М.И. Планирование на предприятии : учебник / М.И. Бухалков. - 4-е изд., испр. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2010. – 190 с.

9 Гинзбург М.Ю. Финансовый менеджмент на предприятиях нефтяной и газовой промышленности: учеб. пособие / М.Ю. Гинзбург. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 160 с.

10 Горфинкель В.Я. Экономика предприятия (организации, предприятия): учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; Под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. – 2-е изд. - Москва : Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296с.

11 Зимин А.Ф. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2012. - 286 с.

12 Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов. - Москва: Академия, 2013. - 318с.

13 Информационно-правовой портал «ГАРАНТ.РУ» [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.garant.ru

14 Казакова Н.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски : учеб. пособие / Н.А. Казакова. - Москва : ИНФРА-М, 2011. - 190 с.

15 Конищева М.А. Финансы организаций: учебное пособие по дисциплине "Финансы организаций" по направлению подготовки "Экономика" / М.А. Конищева, О.И. Курган, Ю.И. Черкасова. - Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 364 с

16 Лысенко Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: для бакалавров и специалистов: учебное пособие для вузов / Ю. В. Лысенко, М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 411 с

17 Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. — Москва : КноРус, 2015. — 434 с.

18 Новостной форум Центрального филиала компании АО «Красноярскнефтепродукт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fcknp.ru/news

19 Официальный сайт компании АО «Красноярскнефтепродукт» / Раздел «Финансовая отчётность» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.knp.krsn.ru/stockholder/finansovaya-otchyetnost

20 Официальный сайт Центрального филиала компании АО «Красноярскнефтепродукт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fcknp.ru/about

21 Пласкова Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ : учебник / Н.С. Пласкова. - Москва :Эксмо, 2010. – 384 с.

22 Ряховская А.Н. Экономика предприятия: учебное пособие / А.Н. Ряховская. - Финансовый Университет при Правительстве РФ; Под ред. А.Н. Ряховской. – Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 511с.

23 Сафронова Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронова. - 2-е изд., с изм. - Москва : Магистр, 2014. – 656 с.

24 Секерин В.Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. - Москва : Проспект, 2016. - 160 с.

25 Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и другим экономическим специальностям / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М,2014. - 346 с.

26 Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / А.Н. Соломатин. - Изд. ПИТЕР, 2010. – 560 с.

27 Справочный портал «Калькулятор» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.calc.ru/dinamika-Brent.html?date=2016

28 Суслова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю.Ю. Суслова, Н.Н. Терещенко – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2014. – 120 с.

29 Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашкови К, 2013. - 655 с.

30 Чечевицина Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник / Л.Н. Чечевицина, К.В. Чечевицын – Феникс, 2013. – 241 с.

Заявление о согласии выпускника на размещение выпускной квалификационной работы в электронно-библиотечной среде ФГАОУ ВО СФУ

1 Я, Гонгаров Руслан Александрович

фамилия, имя, отчество полностью

студент (ка) Торгово-экономического института, группы ЭП13-1

институт/ группа

Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Сибирский федеральный университет» (далее – ФГАОУ ВО СФУ), разрешаю ФГАОУ ВО СФУ безвозмездно воспроизводить и размещать (доводить до всеобщего сведения) в полном объеме написанную мною в рамках выполнения образовательной программы

выпускную квалификационную работу бакалавра

указать выпускную квалификационную работу бакалавра, дипломную работу специалиста, дипломный проект специалиста, магистерскую диссертацию

на тему: «Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив её роста»

название работы

в открытом доступе в электронно-библиотечной среде (на веб-сайте СФУ), таким образом, чтобы любой пользователь данного портала мог получить доступ к выпускной квалификационной работе (далее – ВКР) из любого места и в любое время по собственному выбору, в течение всего срока действия исключительного права на выпускную работу.

2 Я подтверждаю, что выпускная работа написана мною лично, в соответствии с правилами академической этики и не нарушает авторских прав иных лиц.

«06» июня 2017

подпись

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Л. Александров
(подпись) (инициалы, фамилия)
« 15 » 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»
код направление и профиль подготовки

Формирование прибыли торгового предприятия и оценка перспектив ее роста
тема

Научный руководитель 01.06.17 канд. экон. наук, доцент И.В.Петрученя
подпись, дата *должность, ученая степень* *инициалы, фамилия*

Выпускник 01.06.17 ЭП-13-1 Р.А.Гончаров
подпись, дата *группа* *инициалы, фамилия*

Красноярск 2017