

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	6
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
1.1. Сущность, функции, виды прибыли торгового предприятия .....	8
1.2. Формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством .....	14
1.3. Методика анализа прибыли торгового предприятия .....	20
2. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ПРИБЫЛЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ИП ФИЛИСТОВИЧ С.А. ....	25
2.1. Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	25
2.2. Анализ состава и структуры доходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	32
2.3. Анализ состава и структуры расходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	44
3. АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ИП ФИЛИСТОВИЧ С.А. ....	55
3.1. Анализ формирования прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	55
3.2. Факторный анализ прибыли и рентабельности торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	58
3.3. Оценка перспектив роста прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. ....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....	77
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	81

## ВВЕДЕНИЕ

Прибыль – одна из важнейших и самых сложных экономических категорий, занимающая одно из центральных мест среди инструментов управления экономикой [26].

Значение прибыли в условиях торгового предприятия настолько велико, что ее называют первичным двигателем. Можно сказать, что стремление к получению прибыли – это выражение основного принципа рационального поведения руководства торгового предприятия – достижения максимальных результатов при минимальных затратах [18]. Показатели финансовых результатов торговой организации являются важнейшими в управлении ее хозяйственной деятельностью [30].

Актуальность бакалаврской работы состоит в том, что недостаточное внимание к анализу прибыли может привести к отрицательным последствиям и для торгового предприятия в целом. В целом проблема формирования прибыли торгового предприятия, и оценка перспектив ее роста является основной и сложнейшей задачей, решение которой является обязательным условием эффективного экономического роста организации [26]. Следовательно, в условиях кризиса актуальным является разработка направлений в предприятиях торговли по росту прибыли, что характеризует актуальность выбранной темы бакалаврской работы.

Целью бакалаврской работы является оценка перспектив роста прибыли для торгового предприятия по результатам проведенного экономического анализа.

Для достижения поставленной цели в данной работе решались следующие задачи:

- изучены сущность, функции, виды прибыли торгового предприятия;
- рассмотрено формирование прибыли торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством;
- изучена методика анализа прибыли торгового предприятия;
- дана характеристика деятельности торгового предприятия;

- проведен анализ состава и структуры доходов торгового предприятия;
- проведена оценка состава и структуры расходов торгового предприятия;
- проведен анализ прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А.;
- выявлены факторы, оказывающие влияние на изменение прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А.;
- оценены перспективы роста прибыли торгового предприятия и разработаны мероприятия, позволяющие увеличить её размер.

Теоретической основой исследования являются работы экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (Бланк И.А., Брагин Л.А., Савицкая Г.В., Соломатин А.Н., Терещенко Н.Н., Сулова Ю.Ю., Иванов Г.Г., Ерохина Л.И., Толпегина О.А., Фридман А.М. и другие); законодательство Российской Федерации и её структур; данные Госкомстата Российской Федерации; публикации в периодической печати, бухгалтерские документы торгового предприятия ИП Филистович С.А., а также материалы собственных исследований.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование следующих методов научного познания: теоретических (логического принципа изучения процессов и явлений), общелогических (анализа; обобщения), эмпирических (сравнения, факторного анализа), статистических (группировка и сопоставление, расчет относительных и средних величин), маркетинговых исследований (интервьюирование). Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Предмет исследования – это прибыль торгового предприятия. Объект – это торговое предприятие ИП Филистович С.А.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы – 83 стр. Бакалаврская работа иллюстрирована 11 рисунками; 37 таблицами, 6 приложениями. Список использованных источников включает в себя 37 источников

# **1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1. Сущность, функции, виды прибыли торгового предприятия**

В настоящее время каждая коммерческая организация для выживания в условиях кризиса и экономических санкций, введенных странами Европы и США, стремится к стабилизации своей прибыли. Если рассматривать в длительной перспективе прибыль торгового предприятия, то она является средством достижения выгоды для сохранения своих позиций на рынке сбыта, гарантией динамичного развития. При таких условиях максимизация прибыли в долгосрочном периоде вероятна только при поэтапном достижении конкретных важных объемов прибыли. Обеспечение размера выгоды в долгосрочном и краткосрочном периодах объясняется актуальными нуждами в развитии торговых организаций, сатисфакции финансовых интересов владельцев, снабжении интересов коллектива предприятий [33].

Финансовые результаты деятельности торгового предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль выступает итоговым результатом работы торгового предприятия. Она является выраженным в финансовой форме чистым доходом предприятия, который представляет собой разницу между полученным доходом и всеми затратами. При условии, что себестоимость продаж не превышает выручку от продажи товаров, предприятие получает доход от реализации [16].

Прибыль является показателем, характеризующим абсолютную эффективность деятельности организации. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, решения проблем социально-экономического развития организации и материального поощрения персонала. Экономическая сущность прибыли является одной из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории [32].

Д. Кларк рассматривал прибыль как трудовой доход предпринимателя [17]. Более развернутое обоснование предпринимательской прибыли было дано

Й. Шумпетером [36]. Он рассматривал прибыль как вознаграждение за техническое усовершенствование и успешную предпринимательскую деятельность и утверждал, что доходы, получаемые с помощью новых технических усовершенствований, и составляют прибыль [36].

К. Маркс определил прибыль как превращенную форму прибавочной стоимости, порожденную всем авансированным капиталом [23]. К. Маркс источником прибавочной стоимости считал труд наемных работников [22].

Анализ современной экономической литературы также свидетельствует об отсутствии единого понимания понятия «прибыль». В таблице 1.1 представлены современные подходы к определению данного понятия.

Таблица 1.1 – Подходы к определению понятия «прибыль»

Авторы, источники	Определение понятия «прибыль»
Азрилян А.Н. [11]	Превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг
Клишевич Н.Б. [18]	Конечный положительный финансовый результат предприятия, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом
Брагин Л.А. [12]	Разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торгового предприятия
Суслова Ю.Ю., Терещенко Н.Н. [29], Соломатин А.Н. [37]	Выраженный в денежной форме чистый доход от предпринимательской деятельности, соответствующий разнице между совокупными доходами и совокупными затратами торгового предприятия
Бланк И.А. [10]	Выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности
Савицкая Г.В. [27]	Часть чистого дохода, непосредственно получаемого субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции

В общем виде прибыль представляет собой приращенную форму прибавочной стоимости и выступает как денежное выражение стоимости прибавочного продукта и той части необходимого продукта, которая не включается в себестоимость и распределяется через общественные фонды потребления [31].

Анализ представленных подходов показывает, что в экономической литературе под прибылью понимается:

- денежное выражение части стоимости прибавочного продукта;
- чистый доход предпринимателя на вложенный капитал;
- разность между совокупными доходами и совокупными затратами;
- конечный положительный финансовый результат торгового предприятия [34].

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса Российской Федерации. Так, под прибылью признается: для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов; для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации [3].

С учетом вышеизложенного предлагается следующее комплексное определение понятия прибыли.

Прибыль – это экономическая категория, представляющая собой обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности, который определяется как разность между доходами предприятия и расходами, связанными с осуществлением данной деятельности, исчисленная в денежном выражении [34].

На величину прибыли организации влияют различные факторы, которые можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним факторам относятся, такие как: изменение объемов продаж; себестоимость продукции; политика ценообразования; качество и ассортимент продукции; эффективность использования ресурсов, которыми располагает предприятие; учетная политика организации, в части оценки материальных запасов, в отношении признания доходов и расходов и т.д.

К внешним факторам, влияющим на величину прибыли организации, относятся инфляционные процессы; изменение конъюнктуры рынка, спрос на продукцию, покупательская способность населения, общие экономические и социальные условия и т.п.

С экономической точки зрения прибыль можно охарактеризовать сложной категорией. При этом прибыль является показателем, полно отражающим эффективность продаж, объем и качество продукции и оказывающим стимулирующее действие для развития организации. В росте прибыли заинтересованы как непосредственно сама организация, так и государство. Получение предприятием прибыли по результатам финансово-хозяйственной деятельности повышает его инвестиционную привлекательность, способствует экономической заинтересованности работников и служит основным источником социального и экономического развития [8].

Назначение, роль и возможность использования прибыли в системе экономических рычагов хозяйственных отношений общества определяются функциями, которые она выполняет. В отечественной экономической литературе нет единого мнения по вопросу о функциях прибыли. Одни экономисты выделяют две основные функции прибыли (источник доходов бюджетов и источник производственного и социального развития предприятия). Другие экономисты выделяют до шести функций. Сусловой Ю.Ю. и Терещенко Н.Н. [30] выделено 5 основных функций прибыли с соответствующей их характеристикой (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Функции прибыли и их характеристика [30]

Название функции	Характеристика
Стимулирующая	Ожидание прибыли стимулирует: – внедрение нововведение, инвестиций; – распределение ресурсов, соответствующих потребностям потребителей, предприятий и общества в целом
Воспроизводственная	Прибыль является источников самофинансирования развития предприятия, т.е. его производственного и социального развития

## Окончание таблицы 1.2

Название функции	Характеристика
Оценочная	Прибыль в абсолютных и относительных показателях характеризует эффективность деятельности предприятия, возможности его перспективного развития и выступает мерилем успеха деятельности
Источник доходов бюджетов всех уровней	Прибыль представляет собой основную базу налогообложения и таким образом участвует через систему налогообложения в формировании доходной базы бюджетов всех уровней
Источник вознаграждения	Часть прибыли поступает владельцам капитала в качестве вознаграждения

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника [30].

Прибыль как экономический показатель измеряют суммой и уровнем. Сумма прибыли характеризует достигнутый предприятием эффект (финансовый результат). Финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникающий из-за высоких затрат или низких доходов от реализации товаров. Относительный показатель прибыли (ее уровень) отражает рентабельность работы [11].

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

Прибыль тесно связана с жизненным циклом организации. Оценка жизненных циклов с позиции прибыльности показывает, что она должна за

период от «рождения» до «зрелости» обеспечить достижение максимальной прибыли, на стадии «выживания» – обеспечить поиск новшеств, способствующих омолаживанию организации [26].

В экономической литературе предлагают различные признаки классификации прибыли:

<b>ПРИЗНАКИ КЛАССИФИКАЦИИ</b>	1. По составу включаемых элементов				
	Маржинальная прибыль	Прибыль от реализации продукции	Прибыль до выплаты процентов	Прибыль до налогообложения	Чистая прибыль
	2. По налогообложению прибыли				
	Налогооблагаемая прибыль			Не облагаемая налогом прибыль	
	3. По учету инфляции				
	Номинальная			Реальная	
	4. По экономическому содержанию прибыли				
	Бухгалтерская			Экономическая	
	5. По характеру использования чистой прибыли				
	Капитализированная (нераспределенная)			Потребляемая	
	6. По направлению деятельности предприятия				
	Прибыль от операционной деятельности		Прибыль от инвестиционной деятельности		Прибыль от финансовой деятельности

Рисунок 1.1 – Признаки классификации прибыли [34]

В бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий отражаются следующие виды прибыли:

– валовая прибыль – финансовый результат, рассчитываемый как разность между выручкой и себестоимостью продаж;

– прибыль от продаж – финансовый результат, полученный от реализации продукции (работ, услуг), рассчитывается как разность между выручкой и расходами на производство и реализацию продукции (работ, услуг);

– прибыль до налогообложения – прибыль от продажи продукции (работ, услуг), увеличенная на сумму доходов от участия в других организациях, процентов к получению, прочих доходов, и уменьшенная на величину процентов к уплате и прочих расходов;

– чистая прибыль – разность между величиной прибыли до налогообложения и величиной налога на прибыль и иных обязательных платежей [34].

Таким образом, анализ прибыли является одним из значимых направлений при поиске путей повышения эффективности функционирования предприятия, один из этапов – формирование прибыли в соответствии с действующим законодательством. От своевременности его проведения, достоверности полученных результатов и оперативности разработки мер, направленных на рост показателей прибыли зависит успешное развитие организации в долгосрочной перспективе [7]. В следующем параграфе рассмотрим порядок формирования прибыли, как основу для дальнейших исследований.

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

Порядок формирования прибыли торговых предприятий основывается на последних редакциях в действующем законодательстве Российской Федерации (РФ), в Налоговом кодексе РФ [3], Положениях по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [5], «Расходы организаций» ПБУ 10/99 [6], «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» ПБУ 18/02 [7] и пр.

Порядок формирования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством РФ имеет несколько этапов (для валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли), представленных в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Порядок формирования прибыли торговых предприятий в соответствии с действующим законодательством РФ [составлено автором]

Этап	Характеристика	Формула [17]
Порядок формирования валовой прибыли	Основным источником получения прибыли торговой организацией является валовая прибыль. Валовая прибыль как экономическая категория представляет собой часть стоимости товара, которая предназначается для покрытия издержек обращения (расходов на реализацию) и образования прибыли.	Валовая прибыль отражает цену торговых услуг, т.е. долю торговли в цене товара: $ВП = В - СС;$ где ВП – валовая прибыль, тыс. руб.; В – выручка, тыс. руб.; СС – себестоимость продаж, тыс. руб. Валовая прибыль может быть выражена как суммарным значением, так и относительными показателями – уровнем валовой прибыли и средним уровнем торговых надбавок.
Порядок формирования прибыли от продаж	Валовая прибыль за минусом коммерческих и управленческих расходов формирует прибыль от продаж торгового предприятия.	Прибыль от продажи торгового предприятия определяется: $ПП = ВП - КР - УР;$ где ПП – прибыль от продаж, тыс. руб.; КР – коммерческие расходы, тыс. руб.; УР – управленческие расходы, тыс. руб.
Порядок формирования прибыли до налогообложения	Предприятие финансово самостоятельный хозяйствующий субъект, который вправе распоряжаться своим имуществом по своему усмотрению.	Прибыль до налогообложения торгового предприятия рассчитывается: $ПДН = ПП + Дуч + \%пол - \%упл + ПД - ПР;$ где ПДН – прибыль до налогообложения, тыс. руб.; Дуч – доходы от участия в деятельности других организаций, тыс. руб.; %пол – проценты к получению, тыс. руб.; %упл – проценты к уплате, тыс. руб.; ПД – прочие доходы, тыс. руб.; ПР – прочие расходы, тыс. руб.
Порядок формирования чистой прибыли	Чистая прибыль является основным источником дохода торгового предприятия, она направляется на развитие материально-технической базы, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, по уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные и другие цели.	Чистая прибыль определяется: $ЧП = ПДН - ТНП - \Delta ОНО + \Delta ОНА \pm \text{прочее};$ где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб. $ТНП = Нбух \pm ПНО + \Delta ОНА - \Delta ОНО;$ где ТНП – текущий налог на прибыль, тыс. руб.

Основным видом доходов торгового предприятия являются доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой сумму реализованных торговых надбавок и характеризующиеся таким показателем, как валовая прибыль (форма №2 «Отчет о прибылях и убытках») [26].

Валовая прибыль представляет собой часть стоимости товаров, продукции и услуг, созданной в торговле, и используемой для возмещения издержек и образования прибыли [25]. Порядок ее вычисления представлен в таблице 1.2.

Валовая прибыль торгового предприятия образуется в основном за счет торговых (оптовых, снабженческо-сбытовых) надбавок. Они устанавливаются в процентах к ценам, по которым товар закупается у производителей (отпускная цена) или у посредников (оптовая, свободно-отпускная цена). Надбавка в торговле предназначена для возмещения издержек обращения (затрат торговли по продаже товаров), уплаты налогов и сборов и образования прибыли торгового предприятия. Торговая надбавка (наценка) является ценой услуг предприятий торговли и общественного питания по доведению товара до потребителя и его реализации. Ее основные цели состоят в возмещении текущих затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов, направленных на продвижение товара от производителя к потребителю и обеспечении рентабельности реализуемого товара. Достижение поставленных целей зависит от размера торговой надбавки (наценки), определяемого как внешними, так и внутренними границами ее формирования. Торговые надбавки, самостоятельно устанавливаются торговым предприятиям, представляют собой плату за торговые услуги, оказываемые покупателям, поэтому необходимо отметить, что сумма валового дохода есть оценка стоимостных услуг [6].

Издержки обращения – это расходы (затраты), связанные с процессом доведения товаров от производителя до потребителя, выраженные в стоимостной (денежной) форме. В настоящее время используется следующая номенклатура статей издержек обращения: транспортные расходы, расходы

на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, расходы на ремонт основных средств, расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования, инвентаря и легкового транспорта, расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров, расходы на рекламу, расходы на тару и прочее [33].

Прибыль от продажи товаров (услуг) торгового предприятия скорректированная на сумму прочих доходов и прочих расходов, процентов к получению и процентов к уплате, а также доходов от участия в деятельности других организаций формирует прибыль до налогообложения [11]. Порядок ее вычисления представлен в таблице 1.2.

Состав прочих доходов и расходов торгового предприятия согласно ПБУ 9/99 и 10/99 соответственно, представлен в приложении А.

Чистая прибыль – это та часть валовой (балансовой) прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль. Порядок ее вычисления представлен в таблице 1.2.

Главное препятствие, с которым сталкивается торговое предприятие в процессе реализации своих возможностей максимизации прибыли, – это рост расходов, связанных с увеличением налоговых платежей в бюджет и обязательных отчислений в различные внебюджетные фонды, т.е. налогового бремени.

Налогооблагаемая прибыль – это сумма части валовой прибыли, подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения является валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства. Порядок ее вычисления представлен в таблице 1.2.

В процессе определения суммы налогооблагаемой прибыли, т.е. прибыли, от которой рассчитывается сумма текущего налога на прибыль, может возникать отклонение от бухгалтерской прибыли до налогообложения за счет доходов и расходов, формирующих бухгалтерскую прибыль отчетного года, но не учитываемых при определении налогооблагаемой базы по налогу на

прибыль, или, наоборот учитываемых в целях налогообложения прибыли, но не отраженных для целей бухгалтерского учета. Такими элементами являются постоянные разницы, отрицательные постоянные разницы, вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы.

Постоянные разницы – это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль (убыток) отчетного периода, но не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль как отчетного, так и последующих отчетных периодов; учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль отчетного периода, но не признаваемые для целей бухгалтерского учета доходами и расходами как отчетного, так и последующих отчетных периодов. Они возникают в результате: превышения фактических текущих затрат предприятия над расходами, принимаемыми для целей налогообложения в пределах нормативов; непризнания для целей налогообложения расходов, связанных с передачей на безвозмездной основе имущества; образования убытка, который согласно законодательству, не может быть принят в целях налогообложения; прочих аналогичных разниц. Постоянные разницы приводят к возникновению постоянных налоговых обязательств (активов), которые, соответственно, приводят к увеличению (уменьшению) суммы налога на прибыль в отчетном периоде [7].

Временные разницы – это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль в одном отчетном периоде, а налоговую базу по налогу на прибыль – в другом отчетном периоде. Они делятся на две группы: вычитаемые временные разницы и налогооблагаемые временные разницы.

Вычитаемые временные разницы – это те суммы, которые учтены в бухгалтерском учете в текущем периоде, а в налоговом учете будут приняты в одном из следующих периодов. Они образуются в результате: применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета; применения разных способов списания коммерческих и управленческих расходов; возникновения убытка, который принят в бухгалтерском учете в текущем периоде, а в целях налогообложения будет

признан в будущем периоде; наличия разных правил учета продажи основных средств, когда в налоговом и бухгалтерском учете они отражаются в разные периоды времени; наличия кредиторской задолженности за приобретенные товары, при использовании кассового метода определения доходов и расходов в целях налогообложения.

В результате вычитаемых временных разниц, образуются отложенные налоговые активы – это та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего к уплате в бюджет в будущем периоде, но увеличивает сумму налога в отчетном периоде. Она рассчитывается путем умножения суммы вычитаемой временной разницы на ставку налога на прибыль. Налогооблагаемые временные разницы – это те суммы, которые учтены в налоговом учете в текущем периоде, а для целей бухгалтерского учета они будут признаны в одном из следующих периодов. Они образуются в результате: применения разных способов начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета; признания выручки от продажи товаров в виде доходов от деятельности отчетного периода; применения различных правил отражения процентов, уплачиваемых организацией за предоставление в пользование денежных средств, для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения. Наличие налогооблагаемых временных разниц приводит к возникновению отложенного налогового обязательства – это та часть налога на прибыль, которая приводит к увеличению суммы налога на прибыль в будущем периоде, но уменьшает его величину в отчетном периоде. Величина отложенного налогового обязательства определяется путем умножения суммы налогооблагаемой временной разницы на ставку налога на прибыль. Если на предприятии торговли отсутствуют постоянные и временные разницы, то величина налогооблагаемой базы для расчета налога на прибыль будет равна бухгалтерской прибыли до налогообложения [12]. Анализу прибыли торгового предприятия способствует разработанная методика оценки, с разными этапами, начиная с подготовительного, итогом становится – заключительный этап. предприятий

целесообразно продолжить их исследование. В дальнейшем, для обеспечения эффективности управления деятельностью предприятия, выявления резервов роста исследуемого показателя, в следующем параграфе необходимо рассмотреть методику анализа прибыли организаций.

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

Методика анализа прибыли торгового предприятия представляет из себя поэтапный процесс изучения показателя, направленный на развитие организации.

Основной целью анализа прибыли торгового предприятия является выявление неиспользованных резервов увеличения прибыли, а также повышения рентабельности.

В процессе анализа прибыли торгового предприятия решаются следующие задачи:

- устанавливается степень выполнения плана по общей сумме прибыли и в разрезе ее видов, а также структурных подразделений и отраслей деятельности;
- определяется динамика суммы прибыли и уровня рентабельности по организации в целом и в разрезе структурных подразделений и отраслей деятельности;
- производится расчет и оценка влияния основных факторов на сумму прибыли;
- изучаются пропорции и конкретные направления использования и распределения прибыли, и оценивается их эффективность [8].

В таблице 1.4 представлены этапы анализа прибыли в предприятиях торговли.

При анализе прибыли широко используются экономико-математические, экономико-статистические и другие методы. Для оценки и учета влияния факторов большое распространение получил корреляционно-регрессионный анализ. В уравнение множественной регрессии наиболее целесообразно

включать такие факторы как товарооборот, производительность и эффективность труда, фондоотдачу товарооборачиваемость, средний уровень

Таблица 1.4 – Методика анализа прибыли в предприятиях торговли [8]

Этап	Направления анализа
Подготовительный	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявление целей и задач анализа прибыли и рентабельности на предприятии;</li> <li>– определение круга необходимой информации,</li> <li>– выявление необходимых методов исследования прибыли;</li> <li>– оценка основных предпосылок анализа прибыли и рентабельности.</li> </ul>
Основной	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оценка состояния, динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности по торговому предприятию;</li> <li>– анализ прибыли в разрезе структурных подразделений и видов деятельности;</li> <li>– факторный прибыли предприятия.</li> </ul>
Заключительный	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определение резервов увеличения прибыли и рентабельности предприятия торговли;</li> <li>– экономическое обоснование резервов увеличения прибыли и рентабельности предприятия торговли;</li> <li>– разработка рекомендаций по увеличению прибыли;</li> <li>– подведение итогов по анализу прибыли предприятия.</li> </ul>

торговых надбавок. Возможен и другой набор факторов. Сравнение рассчитанных показателей с фактическими позволяет выявить резервы повышения эффективности хозяйствования [8].

Анализ прибыли проводится в определенной последовательности. Сначала производится оценка состояния, динамики общей суммы прибыли и уровня рентабельности по торговому предприятию, затем в разрезе структурных подразделений и видов деятельности. При этом особое внимание следует уделять опыту работы тех структурных подразделений, которые достигли высоких финансовых результатов, а также предприятий, допустивших снижение прибыли или убытки. С этой целью составляют аналитические таблицы с использованием метода группировок. Анализ прибыли за год дополняют изучением ее по кварталам и месяцам, оценкой влияния факторов на эти показатели. При изучении динамики прибыли исчисляются базисные и цепные темпы роста (снижения). Проводится сравнение прибыли торговой

организации с показателями конкурентов и со среднеотраслевыми показателями [17]. В экономической литературе выделяют множество факторов, влияющих на прибыль (рис.1.2).

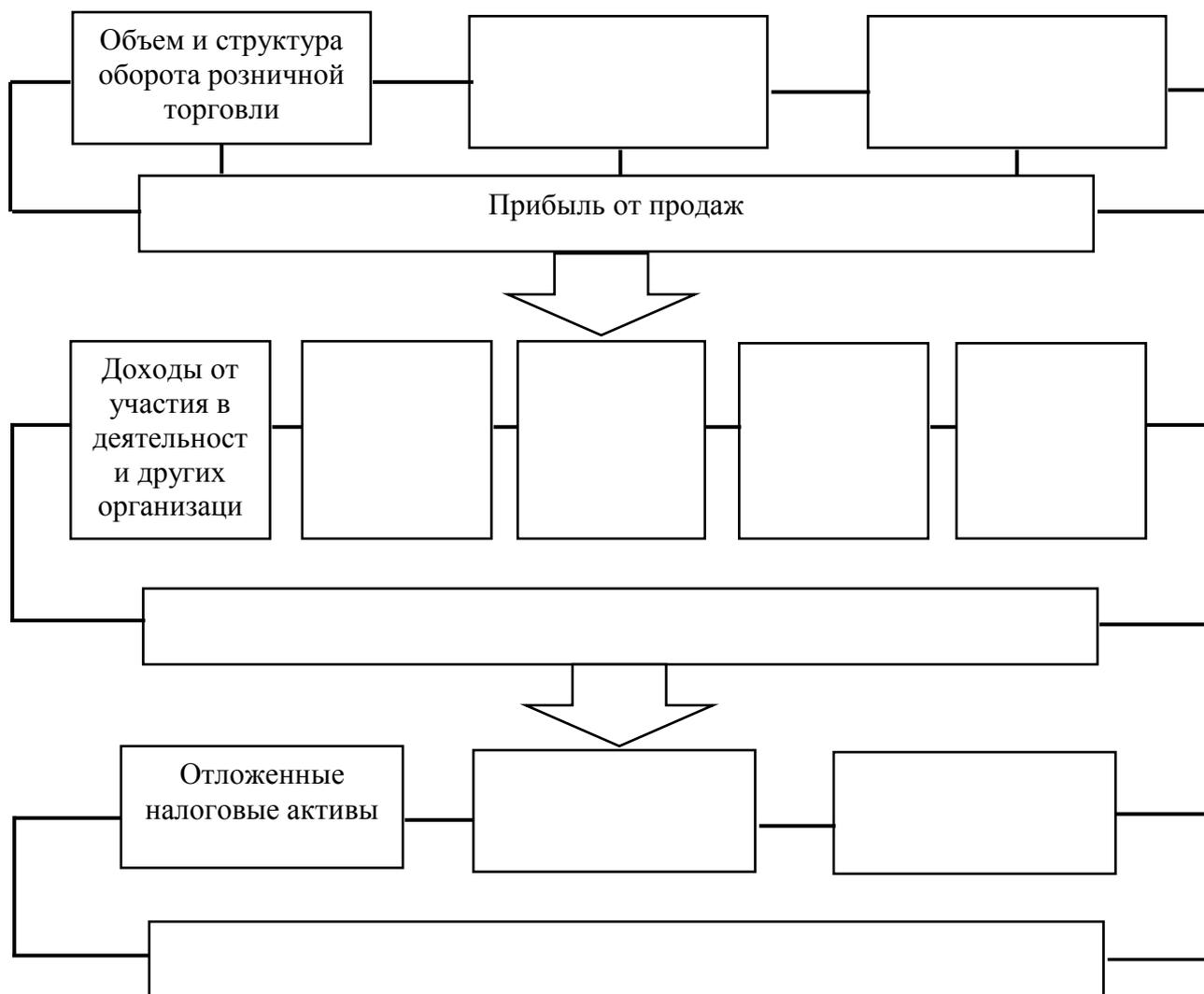


Рисунок 1.2 – Влияние факторов на различные виды прибыли [составлено автором]

Методика расчета количественного влияния факторов на различные виды прибыли представлена в таблице 1.5.

Таблица 1.5 – Методика расчета влияния факторов на различные виды прибыли

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
Изменение объема оборота розничной торговли	$(P_1 - P_0) \times R_{\text{П пр}} / 100$
Изменение уровня реализованных торговых надбавок	$(U_{\text{трн1}} - U_{\text{трн0}}) \times P_1 / 100$
Изменение уровня издержек обращения	$-(U_{\text{ио1}} - U_{\text{ио0}}) \times P_1 / 100$
Итого влияние на прибыль от продаж	$\Delta \text{П пр} = (\text{стр. 1} + 2 + 3)$

### Окончание таблицы 1.5

Факторы, влияющие на прибыль	Расчет влияния
Изменение размера процентов к получению ( $\Delta\% \text{ пол}$ )	$\% \text{пол}_1 - \% \text{пол}_0$
Изменение размера процентов к уплате ( $\Delta\% \text{ уп}$ )	$-(\% \text{уп}_1 - \% \text{уп}_0)$
Изменение доходов от участия в деятельности других организаций ( $\Delta \text{Дуч}$ )	$\text{Д}_{\text{уч}1} - \text{Д}_{\text{уч}0}$
Изменение прочих доходов ( $\Delta \text{ПД}$ )	$\text{ПД}_1 - \text{ПД}_0$
Изменение прочих расходов ( $\Delta \text{ПР}$ )	$-(\text{ПР}_1 - \text{ПР}_0)$
Итого влияние на прибыль до налогообложения	стр.5+6+7+8+9
Изменение текущего налога на прибыль ( $\Delta \text{Нп}$ )	$-(\text{Н}_{\text{п}1} - \text{Н}_{\text{п}0})$
Изменение отложенных налоговых обязательств ( $\Delta \text{ОНО}$ )	$\text{ОНО}_1 - \text{ОНО}_0$
Изменение отложенных налоговых активов ( $\Delta \text{ОНА}$ )	$\text{ОНА}_1 - \text{ОНА}_0$
Итого влияние на чистую прибыль	стр.11+12-13

Учет всей совокупности рассмотренных факторов позволяет определить основные их них, оказывающие положительное и отрицательное воздействие на прибыль торгового предприятия, и выявить на этой основе резервы повышения прибыли и роста рентабельности [30].

В процессе анализа определяется, прежде всего, влияние факторов, формирующих прибыль. Это объем товарооборота, уровень доходов и расходов на реализацию товаров, уровень отчислений, уплачиваемых из дохода, прибыль от продаж. При этом первые четыре фактора определяют величину прибыли от основной деятельности – прибыль от реализации, а остальные два – общую величину прибыли по организации [18].

Заключительным этапом изучения прибыли является выявление резервов роста, а именно – разработка рекомендаций по устранению выявленных недостатков в ходе анализа и повышения эффективности деятельности торгового предприятия [27].

Теоретическими резервами роста прибыли являются:

1. Увеличение объема оборота розничной торговли;
2. Улучшение структуры оборота розничной торговли за счет увеличения доли реализации товаров повышенного спроса;

3. Оптимизация системы снабжения с целью минимизации цен приобретения товаров.

4. Проведение гибкой ценовой политики, позволяющей увеличить число покупателей;

5. Расширение спектра предоставляемых услуг;

6. Проведение мероприятий по привлечению покупателей, в том числе путем использования средств рекламы;

7. Повышение производительности труда работников и культуры обслуживания покупателей.

Следовательно, прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работника торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а также части прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг) [15].

Изучив показатели, определяющие прибыль торгового предприятия, следует их рассчитать на примере конкретного предприятия, объекта исследования в курсовой работе, магазина «Стройстекло» ИП Филистович С.А.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. и оценка перспектив роста показателя свидетельствовали о следующих результатах.

Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ИП Филистович С.А. свидетельствовала о преобладании в структуре персонала торгово-оперативных работников, общей численности в 27 чел., увеличении продаж и прибыли, но также и расходов в абсолютном выражении, уменьшения среднегодовых сумм основных фондов и оборотных средств.

Анализ состава и структуры доходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. за 2014–2016 гг. показал, что их сумма увеличивается, в составе представлены: валовая прибыль и прочие доходы. Основная доля в структуре доходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. принадлежит валовой прибыли (от 99,18% в 2014 году до 99,25% в 2016 году).

Оценка динамики валовой прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. показала, что по сравнению с 2014 годом наблюдается абсолютный прирост валовой прибыли на 9330 тыс.руб. Одни из самых высоких сумм валовой прибыли в торговом предприятии были по сантехнике и аксессуарам, дверям, электроосветительному оборудованию и фурнитуре, напольным покрытиям. Невысокие суммы валовой прибыли в торговом предприятии были по сухим строительным смесям и клеям.

Анализ динамики прочих доходов предприятия ИП Филистович С.А. за 2014–2016 гг. показал только две статьи показателя, являющиеся доходами от сдачи имущества в аренду (89,21%–89,13%), а также штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров от поставщиков (10,79%–10,87%), их абсолютный рост в 2016 году составил 44 тыс.руб. по сравнению с 2014 годом.

Исследование состава и структуры расходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. за 2014–2016 гг. показало, что их сумма увеличивается, в составе представлены: издержки обращения, прочие расходы и текущий налог

на прибыль. Основная доля в структуре расходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. принадлежит издержкам обращения (от 89,91% в 2014 году до 90,34% в 2016 году).

Анализ динамики издержек обращения торгового предприятия ИП Филистович С.А. показал, что по сравнению с 2014 годом наблюдается абсолютный прирост издержек обращения на 7336 тыс.руб. В состав издержек обращения предприятия ИП Филистович С.А. входят: транспортные расходы, расходы на оплату труда, страховые взносы во внебюджетные фонды, амортизация основных средств, расходы на рекламу, расходы на тару, и прочие статьи. Расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря, расходы на оплату труда, транспортные расходы составляют большую часть суммарных затрат в торговом предприятии ИП Филистович С.А., от 15,92% до 44,74%.

Оценка динамики прочих расходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. за 2014–2016 гг. показала несколько статей: расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; расходы, связанные с оплатой услуг кредитных организаций; сумма уценки активов; чрезвычайные расходы, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; налог на имущество.

Основная доля в структуре прочих расходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. за 2015 год принадлежит расходам, связанным с уценкой активов предприятия (57,52%), меньшая доля относится к штрафам, пени, неустойкам за нарушение условий договоров (1,16%). В 2016 году основная доля прочих расходов пришлась на чрезвычайные расходы (62,67%), наименьшая доля также относится к штрафам, пени, неустойкам (1,02%).

Анализ формирования прибыли предприятия ИП Филистович С.А. за отчетный период показал рост всех видов прибыли, рентабельности. На формирование валовой прибыли предприятия ИП Филистович С.А. оказывают влияние оборот розничной торговли и себестоимость проданных товаров; на прибыль от продаж – валовая прибыль и издержки обращения; на прибыль до

налогообложения – прибыль от продаж, прочие доходы и расходы; на чистую прибыль – прибыль до налогообложения и текущий налог на прибыль.

Оценка распределения доходов торгового предприятия ИП Филистович С.А. показала, что наибольшая часть доходов идет на покрытие издержек обращения, т.е. расходов, связанных непосредственно с реализацией товаров, причем в динамике происходит увеличение суммы на 4223 тыс.руб. (15,83%).

Факторный анализ прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. проводился по валовой прибыли, прибыли от продаж, общему влиянию показателей на изменение чистой прибыли. Сумма валовой прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. в 2016 году увеличилась на 5458 тыс.руб., что обусловлено влиянием изменения объема оборота розничной торговли, в результате чего прирост показателя был высоким – 4325,8 тыс. руб. Наибольшее влияние на прибыль от продажи товаров в торговом предприятии ИП Филистович С.А. оказывает изменение объема оборота розничной торговли в сумме 1229,4 тыс.руб. Отрицательное влияние оказало на чистую прибыль торгового предприятия ИП Филистович С.А. изменение текущего налога на прибыль (в сумме 230 тыс.руб.), прочих расходов (в сумме 114 тыс.руб.), а основное влияние оказали изменение объема оборота розничной торговли (в сумме 1229,4 тыс.руб.), изменение среднего уровня валовой прибыли (в сумме 1132,2 тыс.руб.).

Опрошенные покупатели торгового предприятия ИП Филистович С.А. в большем числе пришли к тому, что для увеличения прибыли необходимы следующие направления:

- расширение ассортимента строительных материалов материалами для отделки помещений;

- консультация 2 раза в месяц специалистом по отделке помещений.

Также целесообразным является мероприятие по смене поставщика.

Анализ формирования прибыли торгового предприятия ИП Филистович С.А. с учетом предложенных рекомендаций показывает рост основных экономических показателей (оборота розничной торговли, валовой прибыли,

чистой прибыли и других). Также наблюдался рост всех показателей рентабельности после реализации рекомендаций в торговом предприятии ИП Филистович С.А. на 0,82–1,03%.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. конституционный закон от 12.12.1993, ред. от 21.07.2014 № 11–ФЗ. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 №51–ФЗ, ред. от 07.02.2017 № 12–ФЗ. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
3. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 №146-ФЗ, ред. от 28.12.2016 № 475–ФЗ. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. – Москва.: Гросс – Медиа, 2014. – 192 с.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: утв. приказом от М-ва финансов Рос. Федерации №32н от 6 мая 1999, ред. от 06.04.2015 №57н. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
6. Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организаций» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: утв. приказом от М-ва финансов Рос. Федерации №33н от 6 мая 1999, ред. от 06.04.2015 №57н. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.
7. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02: утв. приказом Минфина РФ от 06 апреля 2015 г. N 57н.
8. Ардашева Т.Л. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Т.Л. Ардашева. – Москва: Дело, 2015. – 209 с.

9. Бердников А.А. Анализ прибыли и рентабельности организации: теоретический аспект / А.А. Бердников // Молодой ученый. – 2013. – № 2. – С. 111–113.
10. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – Москва: Омега-Л, 2014. – 768 с.
11. Большой экономический словарь / сост. А.Н. Азрилиян; под ред. А.Н. Азрилияна. – Москва: Институт новой экономики, 2015. – 1475 с.
12. Брагин Л.А. Торговое дело: экономика и организация: учебник / Л.А. Брагин, Т.П. Данько. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 259 с.
13. Емельянова О.Н. Рентабельность и эффективность деятельности коммерческого предприятия: конспект лекции / О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2010. – 38 с.
14. Ерохина Л.И. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л.И. Ерохина, Е.В. Башмачникова, Т.И. Марченко. – Москва: КНОРУС, 2016. – 304 с.
15. Заостровцев А.П. Экономическая мысль: разнообразие концепций и сфер применения / А.П. Заостровцев. – Санкт-Петербург: Леонтьевский центр, 2014. – 428 с.
16. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник / Г.Г. Иванов. – Москва: Академия, 2015. – 321 с.
17. Кларк Д.Б. Распределение богатства / Д.Б. Кларк. – Москва: Экономика, 2009. – 322 с.
18. Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ / Н.Б. Клиевич. – Москва: КНОРУС, 2016. – 245 с.
19. Кодацкий В.А. Затраты и прибыль / В.А. Кодацкий // Экономист. – 2014. – № 7. – С. 77–83.
20. Коршунов В.В. Экономика торгового предприятия: учебник / В.В. Коршунов. – Москва: Юрайт, 2016. – 434 с.
21. Крылов Э.И. Маржинальный анализ себестоимости и прибыли / Э.И. Крылов. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2013. – 117 с.

22. Мареев С. Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография / С.Н. Мареев. – Москва: СГУ, 2013. – 322 с.
23. Маркс К. Экономические чтения / К. Маркс. – Москва: Экономика, 1961. – 308 с.
24. Паламарчук А.С. Экономика торгового предприятия: учебник / А.С. Паламарчук. – Москва: Инфра-М, 2016. – 457 с.
25. Петрученя И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции / И.В. Петрученя; Красн. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2009. – 49 с.
26. Ревенко Н.Ф. Экономика торгового предприятия / Н.Ф. Ревенко. – Москва: Финансы и статистика, 2016. – 394 с.
27. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 647 с.
28. Солдатенко Т.А. Разработка мероприятий по повышению прибыли торговой организации / Т.А. Солдатенко // Молодой ученый. – 2017. – № 4. – С. 528–530.
29. Сулова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Красн. гос. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск: СФУ, 2014 – 135 с.
30. Сулова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учеб. пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - Красноярск: СФУ, 2014. -120 с.
31. Терещенко Н.Н. Доходы и прибыль предприятия торговли: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Красн. торг.-эконом. ин-т. – Красноярск, 2004.
32. Толпегина О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования / О.А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 2. – С.26–33.
33. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А.М. Фридман. – Москва: Дашков и Ко, 2014. – 624 с.

34. Хайдукова Д.А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа / Д.А. Хайдукова // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 5. – С. 175–179.

35. Шарина Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях / Г.А. Шарина // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11 [Электронный ресурс]: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40871>.

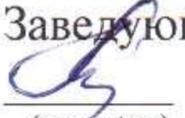
36. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – Москва: Экономика, 2007.

37. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н. Соломатин. – Санкт-Петербург: Питер, 2016. – 566 с.

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

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

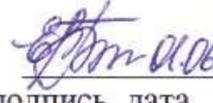
УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
 Ю.Л. Александров  
(подпись) (инициалы, фамилия)  
« 13 » 06 2017 г.

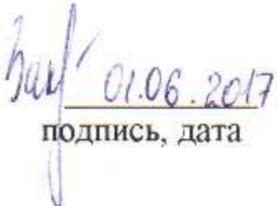
**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

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

код, направление и профиль подготовки

Формирование прибыли предприятия торговли и оценка перспектив её роста  
тема

Научный руководитель  01.06.17 доцент, канд. экон. наук Е. В. Белоногова  
подпись, дата должность, ученая степень инициалы, фамилия

Выпускник  01.06.2017 ЭП- 13-1 П. В. Захаренко  
подпись, дата группа инициалы, фамилия

Красноярск 2017