

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)  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

### БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

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

Оценка рентабельности деятельности торгового предприятия и определение резервов роста

Научный руководитель \_\_\_\_\_ доцент, канд. экон. наук Т. И. Берг

Выпускник \_\_\_\_\_ Я.А. Верьясова

Красноярск 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

|  |    |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ.....  | 3  |
| 1 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ....   | 6  |
| 1.1 Рентабельность торгового предприятия: понятие, значение, виды, методика расчёта показателей .....  | 6  |
| 1.2 Факторы, определяющие рентабельность деятельности торгового предприятия, методика оценки их влияния .....                                  | 10 |
| 1.3 Пути повышения рентабельности деятельности торгового предприятия в современных условиях .....  | 15 |
| 2 АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АЛМАКОР И К».....   | 22 |
| 2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «АЛМАКОР И К».....  | 22 |
| 2.2 Анализ состава и структуры имущества и источников его формирования ООО «АЛМАКОР И К»..... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>           |    |
| 2.3 Анализ финансовых результатов деятельности торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К»..... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>             |    |
| 3 ОЦЕНКА И РЕЗЕРВЫ РОСТА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АЛМАКОР И К» <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>            |    |
| 3.1 Расчёт и анализ показателей рентабельности деятельности торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b> |    |
| 3.2 Факторный анализ рентабельности ООО «АЛМАКОР И К» ..... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>   |    |
| 3.3 Обоснование повышения рентабельности деятельности торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К».... <b>Ошибка! Закладка не определена.</b>       |    |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....   | 32 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....   | 36 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ.....  | 40 |

## **ВВЕДЕНИЕ**

В рыночной экономике предприятия стремятся получить и в дальнейшем максимизировать прибыль, что является основной целью функционирования и позволяет стабильно существовать и развиваться. Однако эффективность хозяйствования напрямую зависит от рентабельности деятельности, которую можно определять исходя из прибыльности или доходности капитала предприятия, ресурсов или реализуемой продукции. То есть рентабельность представляет собой относительный уровень прибыльности организации. В наиболее обобщённом виде её можно охарактеризовать как соотношение полученного результата (эффекта) к произведённым для его достижения затратам.

Оценка деятельности предприятия необходима и актуальна, но абсолютный показатель прибыли не отражает качественного положения предприятия, поскольку одна и та же её величина может быть получена при различных объёмах деятельности и неодинаковых размерах потреблённых ресурсов. Поэтому целесообразно для проведения оценки применять относительный показатель - рентабельность.

На сегодняшний день качественный анализ рентабельности деятельности предприятия позволяет выявить ошибки в хозяйствовании, показать руководству организации дальнейшие пути развития и выявить резервы для наибольшего повышения получаемого размера прибыли.

Различные показатели рентабельности можно использовать для проведения анализа эффективности управления организацией, для выявления благополучия предприятия в долгосрочной перспективе, а также в качестве важнейшего инструмента инвестиционной политики.

Кроме того рациональный подход к исследованию показателя рентабельности способствует выявлению конкурентоспособности бизнеса, а также сильных и слабых его сторон.

Целью бакалаврской работы является обоснование путей повышения рентабельности на основе анализа её формирования на торговом предприятии.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

- изучены понятие рентабельность и раскрыта ее экономическое содержание;
- рассмотрены виды и методика расчёта показателей рентабельности предприятия;
- исследованы факторы, определяющие рентабельность предприятия, и приведена методика оценки их влияния;
- представлены возможные пути повышения рентабельности предприятия в современных условиях;
- дана краткая организационно-экономическая характеристика предприятия;
- проанализированы основные финансовые результаты торгово-хозяйственной деятельности предприятия оптовой торговли;
- проведен анализ состава и структуры имущества предприятия и источников его формирования;
- осуществлен общий и факторный анализ показателей рентабельности исследуемого предприятия;
- разработаны рекомендации, направленные на повышение рентабельности предприятия ООО «АЛМАКОР И К».

Теоретическая основа бакалаврской работы представлена трудами следующих отечественных авторов по исследуемой теме: Абдукаримов И. Т., Баженов Ю. К., Боровинский Д. В., Брагин Л. А., Быкова Н. Н., Валевич Р. П., Горфинкель В. Я., Гребнева А. И., Дранко О. И., Иванов Г. Г., Ковалев В. В.,

Колчина Н. В., Крейнина М. Н., Лебедева С. Н., Лепинг А. А., Лукасевич И. Я., Любушин Н. П., Одинцов В. А., Райзберг Б. А., Савицкая Г. В., Сафонова Н. А., Соломатин А. Н., Стоянова Е. С., Суслова Ю. Ю., Чуев И. Н. и Шеремет А. Д.

Информационная база включила в себя данные законодательства Российской Федерации (Гражданский и Налоговый кодексы, ПБУ 18/02, ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99), бухгалтерской отчетности исследуемого предприятия (бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах за 2016-2017 года), а также данные, размещенные в сети Internet.

В качестве методологической основы бакалаврской работы были использованы следующие методы: группировка, сравнение, описание, ранжирование, расчет относительных и средних величин, метод цепных подстановок, факторный анализ, графический метод.

Объектом исследования является предприятие оптовой торговли ООО «АЛМАКОР И К».

Предмет бакалаврской работы представляет собой рентабельность деятельности торгового предприятия, порядок её формирования и определение путей её повышения.

Бакалаврская работа включает в себя введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения. Во введении представлено обоснование актуальности выбранной темы выпускной квалификационной работы, определяются цель, задачи, предмет и объект исследования. Основная часть работы заключается в анализе, оценке и разработке направлений улучшения поставленной проблемы. В заключении формулируются главные результаты бакалаврской работы.

Общий объем работы составляет 107 страниц. Бакалаврская работа проиллюстрирована 20 рисунками, 37 таблицами, 3 приложениями. Список использованных источников включает в себя 33 источника.

# **1 РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **1.1 Рентабельность торгового предприятия: понятие, значение, виды, методика расчёта показателей**

Рентабельность деятельности предприятия можно обозначить как показатель, который комплексно характеризует эффективность функционирования организации и который обобщает и соотносит все основные экономические показатели и ресурсы фирмы.

Своё начало понятие «рентабельность» берёт от слова «рента», которое буквально обозначает доход. А. А. Лепинг в русско-немецком словаре представляет данное понятие производным от немецкого слова «*rentabel*», что в переводе означает «доходный, прибыльный, выгодный, самоокупающийся» [21]. На сегодняшний день существует множество разных трактовок данного понятия. Рассмотрим основные из них в таблице 1.

Таблица 1- Основные понятия термина «рентабельность»

| Автор              | Понятие  |
|--------------------|--|
| Лебедева С.Н. [20] | Процентное соотношение суммы прибыли к одному из показателей: объёму товарооборота, издержкам обращения, средней стоимости основных оборотных средств, расходам на оплату труда и т.д. |
| Савицкая Г.В. [26] | Относительный показатель, который определяет доходность бизнеса  |
| Баженов Ю.К. [7]   | Отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия   |
| Брагин Л.А.[9]     | Характеризует относительный размер прибыли   |
| Дранко О.И.[15]    | Показатель эффективности единовременных и текущих затрат<br>Один из критериев качества управления  |
| Чуев И.Н. [31]     | Оправдывающий расходы, не убыточный  |
| Ковалев В.В.[17]   | Относительный показатель, соизмеряющий полученный эффект с затратами или ресурсами, используемыми для достижения этого эффекта; отношение полученного дохода                           |

### Окончание таблицы 1

| Автор              | Понятие  |
|--------------------|--|
| Быкова Н.Н [10]    | Относительный показатель, характеризующий уровень прибыльности предприятия, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т.п.   |
| Крейнина М.Н. [19] | Отношение прибыли к собственному, общему или оборотному капиталу, что является важнейшим масштабом оценки величины (силы) доходов предприятия  |
| Шеремет А.Д [33]   | Основной показатель, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности  |
| Любушин Н.П. [23]  | Относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов  |
| Райзберг Б.А. [25] | Конечный хозяйственный результат деятельности за определённый период, который определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размером вложений (расходов) в основные и оборотные средства |
| Лукасевич И.Я [22] | Комплексный показатель, дающий общую оценку эффективности деятельности, а также принятых менеджментом решений  |
| Стоянова Е.С [29]  | Показатель экономической эффективности производства в организациях, который отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов  |

На основе рассмотренных понятий «рентабельности», данных разными авторами, можно предложить следующее обобщённое определение данного термина, а именно «рентабельность» - это показатель, характеризующий успешность деятельности предприятия, который формируется в результате соотношения размера полученной в процессе этой деятельности прибыли со стоимостной оценкой факторов, обеспечивших её (прибыли) получение.

Рентабельность имеет важное значение для коммерческих предприятий [6]:

- представляет собой один из важных критериев оценки эффективности деятельности, результативный качественный показатель;
- уровень рентабельности позволяет оценить досрочное благополучие предприятия, то есть способность получать достаточный размер прибыли;

- используется при прогнозировании прибыли на основании уровней рентабельности за предыдущие периоды с учётом прогнозных изменений;
- на основании размера рентабельности можно судить об успешности достижения целей коммерческого предприятия;
- рост данного показателя влияет на укрепление финансового положения предприятия и повышает его финансовую устойчивость;
- увеличение рентабельности способствует привлечению инвесторов;
- важное значение имеет для принятия решений в сфере планирования, при составлении смет, координировании, оценке и контроле деятельности и её результатов.

Кроме этого выделяют различные виды рентабельности [11]:

1. Экономическая рентабельность – показывает, насколько эффективно используются составляющие имущества предприятия, активы в целом и отдельные их элементы. То есть отражает способность активов организации приносить прибыль.
2. Финансовая рентабельность – отражает, насколько эффективно используются источники средств предприятия, общий капитал предприятия в целом и его элементы.

При расчёте рентабельности можно применять различные показатели, которые определяются в качестве относительных показателей финансовых результатов предприятия, полученных им за определённый период (отчётный).

В экономической литературе представлено достаточно большое число показателей рентабельности, которые можно объединить в четыре группы [32] (рис. 1).



## Рисунок 1 – Группировка показателей рентабельности торгового предприятия

Каждая из представленных групп показателей рентабельности позволяет охарактеризовать эффективность различных сторон хозяйствования компании.

Система показателей рентабельности и методика их расчёта представлена в приложении А.

Первая группа – показатели рентабельности оборота торгового предприятия. Они отражают, какой удельный вес занимает прибыль (от продажи, до налогообложения и чистая прибыль) в объёме товарооборота. Здесь обычно выделяется всего три показателя: рентабельность продаж, предприятия и конечной деятельности.

Вторая группа – показатели рентабельности активов. Они характеризуют эффективность использования имущества предприятия торговли как в целом, так и отдельных его элементов.

Третья группа – показатели рентабельности капитала. На основании их значений можно судить об эффективности использования имеющихся у предприятия собственных и заемных средств. Иными словами, эти показатели отражают результативность распределения и управления ресурсами предприятия. Ухудшение данных показателей в динамике может свидетельствовать о том, что происходит перевложение капитала в активы.

Показатели рентабельности второй и третьей группы показывают величину полученной организацией прибыли к данным бухгалтерского баланса. Но поскольку в балансе представлена информация о стоимости активов и капитала на начало и конец периодов, то для расчёта показателей данных групп рассчитываются средние их значения [13].

Четвёртая группа – показатели рентабельности отдельных видов ресурсов. Они применяются для проведения более полной и комплексной оценки всех сторон функционирования предприятия и их эффективности [6].

К ним относятся, например, рентабельность трудовых ресурсов, затрат, товарных запасов, фонда заработной платы и т.д.

Анализ показателей рентабельности хозяйствования предприятия торговли целесообразно осуществлять в динамике и, если это представляется возможным, в сравнении с аналогичными показателями подобных коммерческих организаций [16].

Таким образом, подводя итог, можно сделать обобщающий вывод о том, что рентабельность представляет собой именно относительный показатель, который показывает эффективность функционирования фирмы и прибыльность отдельных сторон её деятельности. Показатели рентабельности широко используются в финансовом анализе предприятия по той причине, что они более полно раскрывают результаты его работы, чем такой абсолютный показатель, как прибыль. А поскольку рентабельность представляет собой соотношения эффекта (результата) с вложенными для его достижения средствами (ресурсами), то при осуществлении анализа рентабельности представляется целесообразным учитывать факторы, её определяющие.

## **1.2 Факторы, определяющие рентабельность деятельности торгового предприятия, методика оценки их влияния**

На величину рентабельности предприятия и её изменение в динамике оказывают влияние различные факторы, которые можно разделить на 2 группы: внутренние и внешние (рис. 2).

Группа внутренних факторов представлена ресурсными факторами, а именно размером и составом ресурсов, их состоянием, условиями их использования, а также факторами, влияющими на изменение оборота предприятия.

Группа внешних факторов включает в себя факторы, которые не зависят от деятельности организации и которые по отношению к ней имеют глобальный характер.



Рисунок 2 – Факторы, оказывающие влияние на рентабельность деятельности предприятия [13]

Факторный анализ показателей рентабельности позволяет выявить, какое воздействие оказывает тот или иной параметр (фактор) на их изменение. При анализе влияния данных факторов их можно рассматривать как факторы первого порядка, то есть непосредственно используемые при вычислении данных показателей (например, при определении рентабельности продаж – это размер прибыли от продажи и величина товарооборота), либо как факторы второго порядка - те параметры, из которых складываются факторы первого порядка (например, при расчёте рентабельности продаж – это величина оборота, а также размер валового дохода и издержек обращения предприятия). Расчёт влияния указанных факторов осуществляется с помощью метода цепных подстановок, когда производится необходимое количество пересчётов анализируемого показателя рентабельности с учётом выявления воздействия на него того или иного фактора.

Проведение факторного анализа на предприятия предполагает решение следующих основных задач [24]:

- выбор факторов, необходимых для анализа того или иного показателя;
- осуществление классификации выбранных факторов для обеспечения системного подхода;
- выявление моделей взаимосвязей между фактором и анализируемым показателем;
- непосредственно расчёт влияния факторов на показатель и оценка данного воздействия;
- практическое применение построенной факторной модели с целью управления экономическими процессами на предприятии.

Основные источники информации для осуществления представленного факторного анализа рентабельности включают в себя бухгалтерскую отчётность (в первую очередь это бухгалтерский баланс предприятия и отчёт о финансовых результатах), а также информацию бухгалтерского учёта.

Далее в таблице 2 представим методику факторного анализа основных показателей рентабельности по слагаемым факторной модели (с учётом факторов второго порядка, что позволяет более точно выявить, за счёт каких именно параметров происходит изменение показателей). Поскольку показатели рентабельности рассчитываются в виде относительных показателей, то в расчёте будем использовать именно кратную факторную модель с применением метода цепных подстановок.

Таблица 2 – Методика факторного анализа показателей рентабельности оборота торгового предприятия

| Показатели  | Методика расчёта  |
|---|---|
| <i>Влияние факторов на изменение рентабельности продаж:</i>     |   |
| 1. Изменение товарооборота                                      | $\Delta R_p (\Delta P) = \left( \frac{B_{Пр} - И_{Пр}}{Р_{отч}} - \frac{B_{Пр} - И_{Пр}}{P_{Пр}} \right) * 100$   |
| 2. Изменение валовой прибыли                                    | $\Delta R_p (\Delta ВП) = \left( \frac{B_{Потч} - И_{Пр}}{Р_{отч}} - \frac{B_{Пр} - И_{Пр}}{Р_{отч}} \right) * 100$   |
| 3. Изменение издержек обращения                                 | $\Delta R_p (\Delta ИО) = \left( \frac{B_{Потч} - И_{отч}}{Р_{отч}} - \frac{B_{Потч} - И_{Пр}}{Р_{отч}} \right) * 100$  |
| Итого влияние   | $\Delta R_p = \Delta R_p (\Delta P) + \Delta R_p (\Delta ВП) + \Delta R_p (\Delta ИО)$  |
| <i>Влияние факторов на изменение рентабельности предприятия</i> |   |
| 1. Изменение товарооборота                                      | $\Delta R_{пред} (\Delta P) = \left( \frac{П_{Пр} пр + \%_кпол пр - \%_купл пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{Р_{отч}} - \frac{П_{Пр} пр + \%_кпол пр - \%_куп пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{P_{Пр}} \right) * 100$           |
| 2. Изменение прибыли от продажи                                 | $\Delta R_{пред} (\Delta П_{Пр}) = \left( \frac{П_{Пр} отч + \%_кпол отч - \%_купл пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{Р_{отч}} - \frac{П_{Пр} пр + \%_кпол пр - \%_куп пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{P_{Пр}} \right) * 100$    |
| 3. Изменение процентов к получению                              | $\Delta R_{пред} (\Delta \%_кпол) = \left( \frac{П_{Пр} отч + \%_кпол отч - \%_купл пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{Р_{отч}} - \frac{П_{Пр} отч + \%_кпол пр - \%_куп пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{P_{Пр}} \right) * 100$  |
| 4. Изменение процентов к уплате                                 | $\Delta R_{пред} (\Delta \%_куп) = \left( \frac{П_{Пр} отч + \%_кпол отч - \%_купл отч + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{Р_{отч}} - \frac{П_{Пр} отч + \%_кпол отч - \%_куп пр + Д_{УЧ} пр + П_{Д_{Пр}} - П_{Р_{Пр}}}{P_{Пр}} \right) * 100$ |

|   |  |
|---|--|
| 5. Изменение доходов от участия в других организациях | $\Delta R_{\text{пред}} (\Delta D_{\text{уч}}) = \left( \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{купл отч} + \text{Дуч отч} + \text{ПДпр} - \text{ПРпр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{куп отч} + \text{Дуч пр} + \text{ПДпр} - \text{ПРпр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$ |
|---|--|

## Окончание таблицы 2

| Показатели  | Методика расчёта   |
|---|--|
| 6. Изменение прочих доходов   | $\Delta R_{\text{пред}} (\Delta ПД) = \left( \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{купл отч} + \text{Дуч отч} + \text{ПДотч} - \text{ПРпр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{куп отч} + \text{Дуч отч} + \text{ПДпр} - \text{ПРпр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$            |
| 7. Изменение прочих расходов  | $\Delta R_{\text{пред}} (\Delta ПР) = \left( \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{купл отч} + \text{Дуч отч} + \text{ПДотч} - \text{ПРотч}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Ппр отч} + \% \text{кпол отч} - \% \text{куп отч} + \text{Дуч отч} + \text{ПДотч} - \text{ПРпр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$          |
| Итого влияние   | $\Delta R_{\text{пред}} = \Delta R_{\text{пред}} (\Delta P) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta ПР) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta \% \text{кпол}) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta \% \text{куп}) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta D_{\text{уч}}) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta ПД) + \Delta R_{\text{пред}} (\Delta ПР)$ |
| <i>Влияние факторов на изменение рентабельности конечной деятельности</i> |  |
| 1. Изменение товарооборота  | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta P) = \left( \frac{\text{Пдно пр} + / - \text{ОНАпр} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно пр} + / - \text{ОНАпр} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Рпр}} \right) * 100$  |
| 2. Изменение прибыли до налогообложения                                   | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta Пдно) = \left( \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАпр} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно пр} + / - \text{ОНАпр} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$   |
| 3. Изменение отложенных налоговых активов                                 | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta ОНА) = \left( \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАотч} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАпр} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$  |
| 4. Изменение отложенных налоговых обязательств                            | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta ОНО) = \left( \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАотч} + / - \text{ОНОотч} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАотч} + / - \text{ОНОпр} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$  |
| 5. Изменение текущего налога на прибыль                                   | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta Тн) = \left( \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАотч} + / - \text{ОНОотч} - \text{ТНотч} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно отч} + / - \text{ОНАотч} + / - \text{ОНОотч} - \text{ТНпр} - \text{Пу пр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$   |

|  |  |
|--|--|
| 6. Изменение прочих уплат с налогооблагаемой прибыли | $\Delta R_{\text{кд}} (\Delta P_u) = \left( \frac{\text{Пдно отч+/-ОНАотч+/-ОНОотч-ТНотч-Пу отч}}{\text{Ротч}} - \frac{\text{Пдно отч+/-ОНАотч+/-ОНОотч-ТНотч-Пу пр}}{\text{Ротч}} \right) * 100$  |
| Итого влияние  | $\Delta R_{\text{кд}} = \Delta R_{\text{кд}} (\Delta P) + \Delta R_{\text{кд}} (\Delta \text{Пдно}) + \Delta R_{\text{кд}} (\Delta \text{ОНА}) + \Delta R_{\text{кд}} (\Delta \text{ОНО}) + \Delta R_{\text{кд}} (\Delta \text{Тн}) + \Delta R_{\text{кд}} (\Delta \text{Пу})$ |

По аналогичной методике можно проводить факторный анализ любых других показателей рентабельности.

Представленная методика осуществления факторного анализа показателей рентабельности функционирования предприятий торговли даёт возможность выявить факторы, обуславливающие результативность деятельности, дать оценку их влияния, динамики изменения, а также выявить узкие места в хозяйствовании организации. Указанное чёткое определение воздействия факторов позволяет предприятию установить направления дальнейшего развития и повышения рентабельности своей деятельности.

Подводя итог, можно сказать, что анализ различных факторов, определяющих рентабельность функционирования торгового предприятия, занимает важное место среди других исследований, поскольку любая организация заинтересована в повышении рентабельности и хочет знать, что влияет на её размер и какие пути её увеличения у неё имеются. Чем выше уровень рентабельности, тем лучше ведётся бизнес и повышается финансовое состояние предприятия. В связи с этим нахождение резервов повышения рентабельности является одной из главных задач, стоящих перед фирмой в любой сфере хозяйствования [32].

### **1.3 Пути повышения рентабельности деятельности торгового предприятия в современных условиях**

Одной из основных задач, стоящих перед руководством любого коммерческого предприятия, является поиск путей повышения

рентабельности его деятельности. При этом общие теоретические направления роста указанного показателя выявить достаточно сложно. Это связано с тем, что в экономических теориях отсутствует ориентация на конкретное предприятие или на конкретно сложившуюся хозяйственную ситуацию. Однако практическая работа в данном аспекте не может проводиться без опоры на теорию. В связи с этим представляется необходимым раскрытие главных путей увеличения рентабельности функционирования торговых предприятий [24]. При этом их можно разделить на 5 основных групп или направлений (рис. 3).

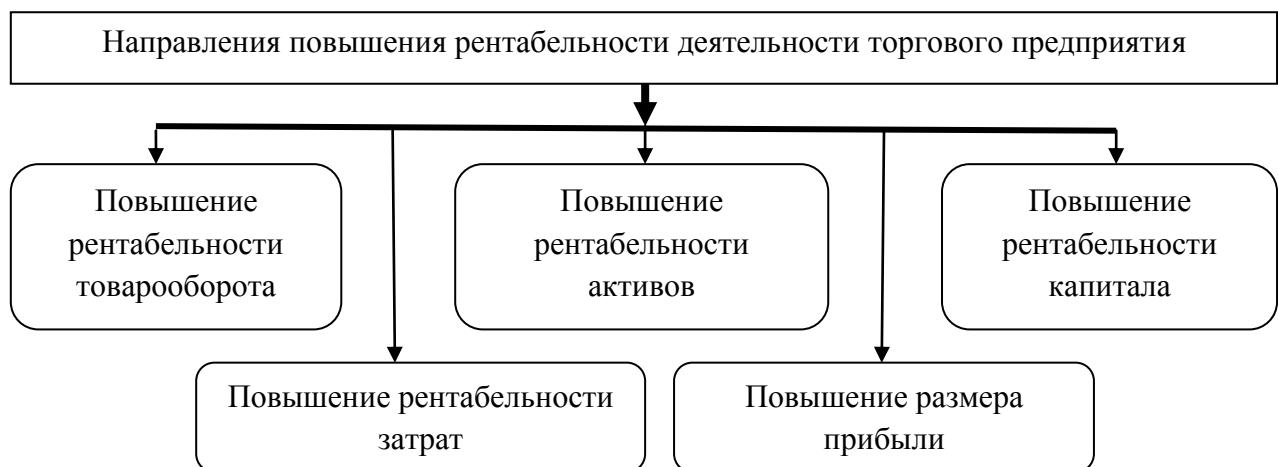


Рисунок 3 – Основные направления повышения рентабельности деятельности торгового предприятия

В каждом из указанных направлений также можно выделить конкретные пути для роста рентабельности хозяйствования предприятия торговли:

1. Повышение рентабельности товарооборота:
  - оптимизация оборота предприятия по общему объёму и структуре;
  - использование на предприятии рациональной ценовой политики;
  - разработка и применение грамотной ассортиментной политики;
  - разумный выбор поставщиков, а также условий поставки ими товаров;

- повышение качества и увеличение количества дополнительных услуг, оказываемых предприятием;
- расширение рынка сбыта товаров предприятия.

Рост совокупной величины оборота предприятия приведёт к повышению суммы реализованных торговых (оптовых) надбавок, а в результате этого повысится размер получаемого им дохода. Изменение структуры товарооборота также окажет воздействие на изменение рентабельности, поскольку эти показатели связаны за счёт дифференциации по отдельным товарным группам торговых (оптовых) надбавок.

Применение на предприятии грамотной ценовой политики означает разумное экономическое обоснование величины торговой (оптовой) надбавки, заключённой в цене реализации товаров. При этом, при определении данного размера необходимо учитывать влияние таких факторов, как развитие и состояние рынка, специфику продажи товаров, кредитную политику предприятия. Кроме этого в учёт берётся и то, что величина торговой (оптовой) надбавки должна способствовать возмещению издержек обращения и получению предприятием прибыли, а также обновлению ассортимента реализуемой продукции.

Формирование и применение на предприятия разумной ассортиментной политики приводит к ускорению оборачиваемости товарных запасов и сокращению в их составе низколиквидных товаров или даже к их полному отсутствию. Правильная адаптация ассортимента реализуемой продукции к предпочтениям покупателей и экономически целесообразное его сокращение или расширение в современных условиях рыночной конкуренции приводят к росту доходов предприятия.

Разумный подбор поставщиков, а также определение условий поставки товаров может способствовать сохранению цены на конкурентном уровне, поскольку данный выбор влияет не только на размер цены приобретения товаров, но и на качество покупаемой продукции, форму её оплаты и частоту

поставок. В итоге всё это позволяет предприятию стабильно и прибыльно функционировать и развиваться.

Для осуществления правильного выбора поставщиков, у которых будут приобретаться товары, необходимо провести их анализ по следующим критериям: характер работы и их возможности; занимаемое среди конкурентов положение на рынке; порядок и процесс осуществления сделок; вероятность полного обеспечения необходимого ассортимента и объёма продукции; гарантия качества приобретаемых товаров; разумное соотношение цены с качеством и потребительскими свойствами товаров; условия поставки [8].

Повышение качества и рост дополнительно оказываемых предприятием услуг позволяет совершенствовать его хозяйственную деятельность. Это предполагает улучшение организации процесса продажи и обслуживания покупателей, рекламной работы, направленной на доведение нужной информации до потребителей, применение эффективных методов реализации товаров, осуществление систематического контроля за качеством обслуживания, в том числе повышение квалификации, профессиональных знаний, умений и навыков работников предприятия, и прежде всего тех, кто непосредственно контактирует с покупателями.

Эффективная работа маркетинговой службы предприятия заключается также в открытии новых точек реализации товаров, привлечении большего количества покупателей, что также позволяет повысить доход предприятия. В современных условиях рыночной конкуренции для предприятий оптовой торговли это предполагает, например, развитие собственной розничной сети, ведение интернет – продаж [32].

## 2. Повышение рентабельности активов:

- повышение эффективности управления дебиторской задолженностью;
- разумное управление товарными запасами, связанное с ускорением их обращения и отсутвием затоваривания;
- рациональное управление основными фондами предприятия.

Плохое управление дебиторской задолженностью приводит к её росту в динамике, что крайне отрицательно сказывается на рентабельности деятельности предприятия. При значительной её величине необходимо правильно установить время, на которое будет предоставляться клиентам кредит. Самой радикальной мерой в борьбе с существенной дебиторской задолженностью является полный отказ определённым контрагентам в предоставлении им кредита. Однако данная мера может принести и обратный негативный эффект в виде оттока данных должников как потенциальных покупателей, сокращении оборота предприятия, что, в свою очередь, снизит рентабельность деятельности предприятия. Поэтому лучше заранее оговаривать все условия с клиентами и предоставлять кредит на короткие сроки.

Рациональное управление товарными запасами на предприятии, которое, прежде всего, связано с повышением скорости их обращения и высвобождением в результате этого оборотных средств, повышает их рентабельность. С данной целью целесообразно увеличивать оборот реализуемых товаров, использовать прогрессивные формы продажи, разумно выбирать поставщиков товаров [8].

Эффективное управление основными фондами на предприятии предполагает интенсивное повышение их эксплуатации. Этому может способствовать правильный подбор размера, типа и разумное размещение торговых (складских) помещений и оборудования, в результате чего можно добиться полного их использования. Также на предприятии необходимо проводить своевременную замену устаревшего оборудования на новое, применять современные формы организации труда и технологии торговли.

### 3. Повышение рентабельности капитала:

- оптимизация структуры капитала;
- рост размера собственного капитала.

На рост рентабельности капитала предприятия положительное влияние оказывает улучшение его структуры за счёт роста собственного капитала, оптимизации долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Собственный капитал предприятие может повысить в результате привлечения дополнительных средств в уставный капитал, формирования и повышения размера добавочного и резервного капитала организации, как за счёт собственных учредителей, так и за счёт других фирм. Кроме этого данные меры позволяют повысить финансовую устойчивость предприятия [6].

#### 4. Повышение рентабельности затрат:

- оптимизация затрат на предприятии.

Любое коммерческое предприятие должно постоянно следить за своими расходами и проводить их оптимизацию: избавляться от ненужных и излишних затрат, а также совершенствовать их структуру. Необходимо, чтобы доходы предприятия увеличивались в динамике быстрее, чем расходы. Для этого целесообразно следить за соотношением удельных весов условно-постоянных и условно-переменных издержек обращения, и не допускать повышения последнего [28].

#### 5. Повышение размера прибыли предприятия:

- проведение постоянного контроля за прочей хозяйственной деятельностью;
- оптимизация прочих доходов и расходов.

К прочей хозяйственной деятельности можно отнести работу вспомогательных подразделений предприятия, например, транспорт, организацию общественного питания и тому подобное. Необходимо проводить систематическое сравнение расходов на осуществление данной прочей деятельности с затратами, которые бы понесло предприятие при приобретении данных услуг у посторонних организаций, и делать выбор в пользу первого или второго варианта на основании данного сравнения и выгодности для предприятия.

Прочие расходы и прочие доходы наблюдаются у большинства коммерческих предприятий и могут достигать внушительных размеров. При этом они также представляют собой резерв для улучшения финансового состояния и роста рентабельности деятельности. В связи с этим предприятия должны стремиться к минимизации прочих расходов и возможной максимизации прочих доходов [30]

Таким образом, можно сказать, что все указанные пути повышения рентабельности деятельности торгового предприятия прямым образом оказывают воздействие на повышение величины всех видов прибыли организации. Для того чтобы увеличить экономическую эффективность хозяйствования, предприятия должны повышать показатели рентабельности их деятельности, что главным образом достигается за счёт роста прибыли и сокращении расходов, в первую очередь, издержек обращения.

При этом стоит отметить, что рост рентабельности, прежде всего, находится под влиянием работников предприятия, поскольку успех любой стратегии деятельности организации в значительной степени зависит от квалификации персонала, их добросовестности, грамотности, умении удовлетворять потребности покупателей, разбираясь в их требованиях и правильно их обслуживать [16].

Также стоит сказать, что резервы роста рентабельности деятельности практически неисчерпаемы и любое предприятие имеет возможность для её повышения. Однако за счёт развития научно-технического прогресса ослабевает роль резервов, которые связаны с экстенсивными (количественными) факторами, и повышается значение нахождения резервов, связанных с интенсификацией продаж. В связи с этим, предприятиям необходимо привлекать всё большее количество сотрудников различных профессий, специальностей и квалификаций.

Подводя итог, можно заключить, что между рентабельностью предприятия и величиной получаемой им прибыли существует прямая связь, поэтому любая коммерческая организация должна стремиться повышать

показатели рентабельности, поскольку это будет свидетельствовать об улучшении эффективности её хозяйствования. В связи с этим анализ рентабельности представляет большое значение для видения бизнеса, потому что его результаты позволяют оценить результативность функционирования предприятия как в целом, так и по различным направлениям, а также выявить резервы роста рентабельности и разработать для этого соответствующие мероприятия.

После теоретического изучение рентабельности предприятия в следующей главе бакалаврской работы представим анализ и оценку рентабельности деятельности объекта исследования ООО «АЛМАКОР И К».

## **2 АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «АЛМАКОР И К»**

### **2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности предприятия ООО «АЛМАКОР И К»**

Предприятие торговли «АЛМАКОР И К» занимается торгово-хозяйственной деятельностью на потребительском рынке города Красноярска и Красноярского края и по организационно-правовой форме представляет собой общество с ограниченной ответственностью. Это предприятие является юридическим лицом, имеет круглую печать, штампы, бланки-реквизиты с фирменной символикой, и осуществляет свою работу в соответствии с Уставом и действующим законодательством. У организации «АЛМАКОР И К» имеется собственный баланс, она имеет право открывать расчётный и другие счета в банках нашей страны; право совершать сделки от своего имени, приобретать права и самостоятельно нести ответственность, становиться ответчиком или истцом в суде.

Основным видом деятельности данного предприятия является оптовая торговля чистящими средствами. Кроме этого оно осуществляет дополнительные виды деятельности, такие как торговля оптовая гомогенезированными пищевыми продуктами, детским и диетическим питанием; прочими пищевыми продуктами; парфюмерными и косметическими товарами; туалетным и хозяйственным мылом; прочими потребительскими товарами, не включёнными в другие группировки.

В связи с осуществлением представленных выше видов деятельности ООО «АЛМАКОР И К» сотрудничает с множеством партнёров, которые являются его поставщиками и основными покупателями и которые представлены в таблице 3

Таблица 3 – Общая характеристика торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К»

| Показатели                    | Характеристика   |
|-------------------------------|--|
| Наименование предприятия      | ООО «АЛМАКОР И К»  |
| Юридический адрес             | Красноярский край, г. Красноярск, ул. Маерчака, д. 53, стр. 7  |
| Фактический адрес             | Красноярский край, г. Красноярск, ул. Маерчака, д. 53, стр. 7  |
| Дата регистрации              | 26.09.2002   |
| Организационно-правовая форма | Общество с ограниченной ответственностью   |
| Основной вид деятельности     | Торговля оптовая чистящими средствами  |
| Сумма уставного капитала      | 35000 руб.   |
| Основные поставщики           | «Benckiser», «SC Johnson», «Unilever», «Procter&Gamble», «Ренессанс Косметик», «GARNIER», «L'OREAL PARIS», «Русалочка», «VANISH», «DOSIA», «Colgate&Palmolive», «ТИМЕКС», «БИОКОН», «Русская косметика», «Сибиар», «Русалочка», «Наша мама», «TENA», «Битнер», «ИНФАПРИМ», «Аванта», «Мир детства» и «Курносики», «Невская жемчужина», «Манеки», «КАО (МЕРРИС)», «Единая Европа», «СААБ», «Секреты Лан», |
| Основные конкуренты           | ООО «ТАНДЕМ», ООО «ВИТАЛ», ООО «АКРИЛ», ООО «СИБЫЛХИМ», ООО «ПРОФСБЫТ», ООО «ПАНТЕОН», ООО ТД «САНИКОМ», ООО «ДИК», ИП «Макарчук Виктория Викторовна», ИП «Брух Павел Петрович»  |
| Основные покупатели           | Юридические лица города Красноярска и Красноярского края: «Аптека Радуга», «Красный Яр», «КОМАНДОР», «Губернские аптеки», «СВЕТОФОР», «ROSA», «ЭЛЬСИТИ», «АЛЛЕЯ»   |

Торговое предприятие «АЛМАКОР И К» располагается по адресу: 660048, Красноярский край, г. Красноярск, ул. Маерчака, д.53, стр. 7. Общество было создано и зарегистрировано в соответствующих государственных органах 26.09.2002 г. и с этого момента начало осуществлять свою деятельность (таблица 3). Общество работает по общей системе налогообложения. Свой уставный капитал предприятие образовало за счёт денежных и материальных средств, которые передавались его участниками в момент создания. Уставный капитал представляет собой минимальную стоимость имущества организации, которая гарантирует интересы её кредиторов, его размер составляет на сегодняшний день 35 тыс. руб. Прибыль, которая остаётся после уплаты налогов и остальных обязательных платежей (в том числе платежей учредителям), находится в полном распоряжении предприятия.

Таблица 4 – Основные реквизиты ООО «АЛМАКОР И К»

|                           |                            |
|---------------------------|----------------------------|
| Генеральный директор      | Гашков Виталий Анатольевич |
| ИНН                       | 2460024808                 |
| КПП                       | 246001001                  |
| Единый гос. реестр (ОГРН) | 1022401789080              |
| Расчётный счёт            | 40702810031280128460       |
| БИК                       | 040407627                  |
| Телефон                   | 8 (391) 226-60-61          |

Имущество ООО «АЛМАКОР И К» представляют основные и оборотные средства и финансовые ресурсы. Предприятие использует права владения, распоряжения и пользования своим имуществом в соответствии с Уставом и действующим законодательством. Оборотные средства Общества не подлежат изъятию и находятся в его полном распоряжении. Основной целью деятельности данного предприятия является торговля оптовая чистящими средствами.

Учётный процесс ООО «АЛМАКОР И К» представлен документацией, документооборотом, учётной регистрацией, формами учёта и отчётностью. Согласно закону «О бухгалтерском учёте» руководитель Общества несёт ответственность за организацию бухгалтерского учёта, главный бухгалтер является управляющим органом по ведению технологического учётного процесса.

Возникшие на основании заключённого трудового договора отношения работников и самого предприятия регулируются законодательством России о труде, где зафиксированы все условия оплаты труда, которые входят в компетенцию Общества.

Учредителями данного юридического лица являются следующие лица: Петров Сергей Дмитриевич (размер доли – 25%), Иванов Сергей Викторович (размер доли – 16,56%), Гашков Анатолий Алексеевич (размер доли – 25%), Неделин Сергей Николаевич (размер доли – 20%), Южанников Александр Юрьевич (размер доли – 10%) и Плеханова Наталия Александровна (размер доли – 3,44%).

Управление ООО «АЛМАКОР И К» осуществляется генеральным директором Гашковым Виталием Анатольевичем, который руководит всей деятельностью предприятия, а также организует его работу. Полномочия, а также обязанности конкретных работников распределены на основании должностных инструкций. Руководитель Общества координирует его работу, вправе вести действия от его имени и представлять его во всех хозяйственных и государственных учреждениях. Он издаёт приказы, распоряжается имуществом организации и денежными средствами на счёте, выдаёт доверенности другим лицам от своего имени согласно законодательству и уставу Общества.

Директор ООО «АЛМАКОР И К» Гашков Виталий Анатольевич устанавливает структуру администрации Общества, а также аппарата управления, определяет численность персонала, квалификационный и

качественный составы, назначает на должность и освобождает с должности, заключает контракты и трудовые договоры.

Структура управления на предприятии является иерархичной и представлена на рисунке 4.

Достоинствами данной структуры управления являются [27]:

- высокая степень компетентности заместителей и руководителей;
- чёткое разделение труда;
- сокращение повторения усилий и использования материальных ресурсов в функциональных сферах;
- повышение координации в функциональных сферах;
- высокая степень эффективности при имеющемся многообразии продукции и рынков;
- высокий уровень использования трудовых ресурсов предприятия.



#### Рисунок 4 – Структура управления на ООО «АЛМАКОР И К»

Далее в таблице 5 проанализируем основные показатели торгово-хозяйственной деятельности данного предприятия. Для данного анализа используем бухгалтерский баланс (Приложение Б) и отчёт о финансовых результатах (Приложение В), аналитическую отчетность ООО «АЛМАКОР И К» за 2016-2017 года.

**Таблица 5 – Анализ основных показателей торгово-хозяйственной деятельности ООО «АЛМАКОР И К» за 2016-2017 гг.**

| Показатели              | Ед. изм.  | 2016 год | 2017 год | Отклонение (+;-) | Темп изменения, % |
|-------------------------|-----------|----------|----------|------------------|-------------------|
| Оборот оптовой торговли | тыс. руб. | 1101730  | 1145713  | 43983            | 103,99            |

Продолжение таблицы 5

| Показатели  | Ед. изм.        | 2016 год | 2017 год | Отклонение (+;-) | Темп изменения, % |
|---|-----------------|----------|----------|------------------|-------------------|
| Среднесписочная численность работников, всего                     | чел.            | 161      | 152      | -9               | 94,41             |
| - административно – управленческий персонал                       | чел.            | 10       | 10       | -                | 100,00            |
| - работники складского персонала                                  | чел.            | 102      | 98       | -4               | 96,08             |
| - вспомогательный персонал  | чел.            | 49       | 44       | -5               | 89,80             |
| Производительность труда одного среднесписочного работника, всего | тыс. руб./ чел. | 6843,0   | 7537,6   | 694,5            | 110,15            |
| - административно-управленческого персонала                       | тыс. руб./ чел. | 110173   | 114571,3 | 4398,3           | 103,99            |
| - складского персонала  | тыс. руб./ чел. | 10801,3  | 11690,9  | 889,6            | 108,24            |
| - вспомогательного персонала                                      | тыс. руб./ чел. | 22484,3  | 26038,9  | 3554,6           | 115,81            |
| Фонд заработной платы -сумма                                      | тыс. руб.       | 33375    | 31637    | -1738            | 94,79             |

|  |   |          |          |          |        |
|--|---|----------|----------|----------|--------|
| – уровень  | %                                       | 3,03     | 2,76     | -0,27    | x      |
| Среднемесячная заработка плата одного работника              | тыс. руб.                               | 17,27    | 17,34    | 0,070    | 100,41 |
| Среднегодовая стоимость основных фондов                      | тыс. руб.                               | 915      | 1193     | 278      | 130,38 |
| Фондоотдача  | тыс.<br>руб./1<br>руб. ОФ <sub>ср</sub> | 1204,08  | 960,36   | -243,71  | 79,76  |
| Фондооруженность труда одного работника                      | тыс.<br>руб./чел                        | 5,68     | 7,85     | 2,17     | 138,10 |
| Среднегодовая стоимость оборотных средств                    | тыс. руб.                               | 320472,0 | 349021,5 | 28549,50 | 108,91 |
| Время обращения оборотных средств                            | дни                                     | 105      | 110      | 4,95     | 104,73 |
| Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота | тыс.<br>руб./1<br>руб. ОРТ              | 0,29     | 0,30     | 0,014    | 104,73 |

### Окончание таблицы 5

| Показатели                                    | Ед. изм.                                | 2016 год | 2017 год | Отклонение (+;-) | Темп изменения, % |
|---|---|----------|----------|------------------|-------------------|
| Коэффициент рентабельности оборотных средств  | тыс.<br>руб./1<br>руб. ОС <sub>ср</sub> | 0,23     | 0,13     | -0,09            | 58,45             |
| Себестоимость проданных товаров, работ, услуг | тыс. руб.                               | 910858   | 952021   | 41163            | 104,52            |
| Валовая прибыль                               | тыс. руб.                               | 190872   | 193692   | 2820             | 101,48            |
| – сумма                                       |   |          |          |                  |                   |
| – уровень                                     | %                                       | 17,32    | 16,91    | -0,42            | x                 |
| Издержки обращения                            | тыс. руб.                               | 105871   | 122605   | 16734            | 115,81            |
| – сумма                                       |   |          |          |                  |                   |
| – уровень                                     | %                                       | 9,61     | 10,70    | 1,09             | x                 |
| Прибыль (убыток) от продаж                    | тыс. руб.                               | 85001    | 71087    | -13914           | 83,63             |
| – сумма                                       |   |          |          |                  |                   |
| – рентабельность продаж                       | %                                       | 7,72     | 6,20     | -1,51            | x                 |
| Проценты к получению                          | тыс. руб.                               | 946      | 648      | -298,00          | 68,50             |
| Проценты к уплате                             | тыс. руб.                               | 1640     | 1934     | 294,00           | 117,93            |
| Доходы от участия в других организациях       | тыс. руб.                               | 0        | 0        | -                | -                 |
| Прочие доходы                                 | тыс. руб.                               | 48934    | 58822    | 9888             | 120,21            |

|   |           |       |       |        |        |
|---|-----------|-------|-------|--------|--------|
| Прочие расходы                            | тыс. руб. | 40570 | 64556 | 23986  | 159,12 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения       | тыс. руб. | 92671 | 64067 | -28604 | 69,13  |
| – сумма                                   |           |       |       |        |        |
| – рентабельность предприятия              | %         | 8,41  | 5,59  | -2,82  | x      |
| Отложенные налоговые активы               | тыс. руб. | -     | -     | -      | -      |
| Отложенные налоговые обязательства        | тыс. руб. | -     | -     | -      | -      |
| Текущий налог на прибыль                  | тыс. руб. | 19645 | 17242 | -2403  | 87,77  |
| Прочее                                    | тыс. руб. | 0     | 340   | 340    | x      |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | тыс. руб. | 73026 | 46485 | -26541 | 63,66  |
| Рентабельность конечной деятельности      | %         | 6,63  | 4,06  | -2,57  | x      |

На основании результатов анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «АЛМАКОР И К», представленных в таблице 5 можно сделать следующие выводы.

В динамике за два года наблюдается рост оборота оптовой торговли предприятия на 43983 тыс. руб. или в относительном выражении на 3,99%, что оценивается положительно. При этом наблюдается сокращение среднесписочной численности работников на 9 человек (5,59%), однако производительность труда на предприятии в отчётом году по сравнению с прошлым годом выросла на 10,15% или на 694,5 тыс. руб., что является позитивным моментом и свидетельствует об улучшении использования трудовых ресурсов ООО «АЛМАКОР И К».

Также у исследуемого предприятия за анализируемый период времени фиксируется снижение фонда заработной платы на 1738 тыс. руб. или в относительной форме на 5,21%, что происходит в результате сокращение рабочего персонала. Таким образом, и уровень фонда заработной платы в динамике за два года сократился на 0,27%. Однако среднемесячная

заработка одного работника в отчётом году относительно прошлого года увеличилась 70,00 руб. (0,41%) за счёт некоторого повышения размера окладов работников предприятия. Данные изменения заслуживают положительной оценки, поскольку темп прироста среднемесячной заработной платы одного работника (0,41%) ниже темпа прироста производительности труда (10,15%), что говорит об эффективном использовании ресурсов на оплату труда работников.

Также следует отметить, что за указанный промежуток времени на данном предприятии происходит увеличение среднегодовой стоимости основных средств на 278 тыс. руб. или в процентном выражении на 30,38%. В результате этого фондоотдача в динамике за два года понизилась на 20,24% или на 243,71 тыс. руб./1 руб. среднегодовой стоимости основных фондов., что объясняется значительным превышением темпа прироста стоимости основных фондов над темпом прироста выручки предприятия (3,99%) и является негативным моментом. Однако фондовооружённость труда одного работника в 2017 году по сравнению с 2016 годом выросла на 2,17 тыс. руб. /чел. или на 38,1%.

При этом у «АЛМАКОР И К» фиксируется рост в динамике за два года среднегодовой стоимости оборотных средств на 8,91% или в абсолютном выражении на 28549,5 тыс. руб. Это привело к повышению в отчётом году относительно прошлого года времени обращения оборотных средств на 4,73% или на 5 дней, что оценивается отрицательно. При этом также наблюдается увеличение в 2017 году сравнительно 2016 года коэффициента участия оборотных средств в каждом рубле оборота на 0,014 тыс. руб. / 1 руб. товарооборота и снижение коэффициента рентабельности оборотных средств на 0,09 тыс. руб./1 руб. среднегодовой стоимости оборотных средств, или на 41,55%, что является негативными моментами в деятельности предприятия. Такое значительное сокращение за два года коэффициента рентабельности рассматриваемого показателя происходит за счёт двух моментов:

значительное повышение за данный период времени стоимости оборотных средств и сокращение чистой прибыли предприятия (на 36,34%).

Кроме того в динамике за два года фиксируется рост валовой прибыли на предприятии на 2820 тыс. руб. или на 1,48%, что является позитивным моментом. Однако такой её несущественный прирост обусловлен значительным повышением в 2017 году относительно 2016 года себестоимости продаваемых товаров, а именно на 41163 тыс. руб. или на 4,52%, что превышает темп прироста оборота предприятия (3,99%). Помимо этого за указанный период времени фиксируется значительное повышение издержек обращения на 15,81% или в стоимостном выражении на 16734 тыс. руб. Данные изменения привели к сокращению в динамике за два года прибыли от продаж на 16,37% или на 13914 тыс. руб., что оценивается отрицательно.

Также в 2017 году относительно 2016 года происходит существенное снижение прибыли до налогообложения на 30,87% или на 28604 тыс. руб., что заслуживает негативной оценки. На данное изменение повлияло следующее: сокращение за указанный промежуток времени процентов к получению на 31,5% или на 298 тыс. руб., увеличение процентов к уплате на 17,93% или на 294 тыс. руб., значительный рост прочих расходов на 59,12% или на 23986 тыс. руб. Несколько снизило отрицательное влияние перечисленных факторов на прибыль до налогообложения повышение прочих доходов в динамике за два года на 20,21% или на 9888 тыс. руб. Доходы от участия в других организациях отсутствуют в обоих годах анализа.

В результате происходящих изменений текущий налог на прибыль в 2017 году относительно 2016 года сократился на 12,23% или на 2403 тыс. руб. При этом у предприятия в отчётном году появляются прочие уплаты на сумму 340 тыс. руб. И таким образом, чистая прибыль «АЛМАКОР И К» в динамике за два года сократилась на 36,34% или в денежном выражении на 26541 тыс. руб., что оценивается отрицательно.

В итоге за счёт происходящих изменений в деятельности предприятия в отчётом году по сравнению с прошлым годом наблюдается снижение рентабельности продаж на 1,51%, рентабельности предприятия на 2,82% и рентабельности конечной деятельности на 2,57%, что является негативными моментами.

Таким образом, на данном предприятии наблюдается значительное увеличение расходов на осуществление торгово-хозяйственной деятельности, в результате чего за два года сокращается прибыль предприятия. Необходимо проанализировать каждую статью расходов предприятия, чтобы выявить резервы их сокращения и разработать мероприятия по их снижению (оптимизации), что должно обеспечить ООО «АЛМАКОР И К» прирост прибыли в будущих годах и повышение показателей рентабельности.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В выпускной квалификационной работе были рассмотрены понятие, значение, виды рентабельности торгового предприятия, методика расчёта показателей, а также изучены факторы, её определяющие, и методика их оценки, представлены пути повышения рентабельности в современных условиях.

В практической части данной работы был осуществлён анализ параметров, определяющих рентабельность деятельности торгового предприятия ООО «АЛМАКОР И К», проведена оценка и выявлены резервы её роста.

Так анализ деятельности исследуемого предприятия позволил выделить положительные и отрицательные моменты его функционирования в динамике за 2017-2016 года.

К позитивным моментам можно отнести:

- рост оборота оптовой торговли на 43983 тыс. руб. или на 3,99%;

- увеличение производительности труда работников предприятия на 694,5 тыс. руб. или на 10,15%;
- сокращение уровня фонда заработной платы на 0,27%;
- повышение валовой прибыли на 2820 тыс. руб. или на 1,48%;
- рост прочих доходов предприятия на 9888 тыс. руб. или на 20,21%;
- существенное снижение процентов, уплачиваемых организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов), на 606 тыс. руб. или на 99,14%, поскольку предприятие почти полностью отказалось от кредитов и займов, за исключением небольшой суммы краткосрочных заемных средств в размере 35 тыс. руб.;
- увеличение финансовых вложений предприятия (за исключением денежных эквивалентов) на 10793 тыс. руб. или на 12,4%;
- рост собственного капитала предприятия на 36885 тыс. руб. или на 16,86%;
- сокращение величины заемного капитала на 13476 тыс. руб. или на 11,26%;
- ускорение обрачиваемости кредиторской задолженности на 4 дня.

К негативным моментам можно отнести следующее:

- сокращение фондоотдачи на 20,24%;
- увеличение времени обращения оборотных средств на 4,73% и коэффициента участия оборотных средств в каждом рубле оборота на это же значение;
- сокращение коэффициента рентабельности оборотных средств на 41,55%;
- повышение себестоимости проданных товаров на 41163 тыс. руб. или на 4,52%;
- рост издержек обращения на 16734 тыс. руб. или на 15,81%;
- снижение процентов к получению на 298 тыс. руб. или на 31,5%;
- рост процентов к уплате на 294 тыс. руб. или на 17,93%;

- значительное увеличение прочих расходов на 23986 тыс. руб. или на 59,12%;
- сокращение следующих видов прибыли: прибыли от продажи на 13914 тыс. руб. или на 16,37%, прибыли до налогообложения на 28604 тыс. руб. или на 30,87%, и чистой прибыли на 26541 тыс. руб. или на 36,34%. В связи с этим снизились рентабельность продаж на 1,51%, рентабельность предприятия на 2,82% т рентабельность конечной деятельности на 2,57%;
- повышение дебиторской задолженности на 12252тыс. руб. или на 6,22%;
- снижение размера денежных средств на конец отчётного года на 2914 тыс. руб. или на 23,57%;
- за счёт увеличение издержек обращения происходит в отчётном году относительный перерасход средств на сумму 12507,44 тыс. руб.;
- в составе издержек обращения существенно повышаются транспортные расходы (на 6339,62 тыс. руб.); расходы на аренду, содержание зданий, помещений, оборудования и инвентаря (на 8145 тыс. руб.); потери товаров и технологические отходы (на 998 тыс. руб.); расходы на рекламу (на 937 тыс. руб.) и расходы на ремонт основных средств (819 тыс. руб.);
- замедление оборачиваемости оборотных средств на 5 дней, дебиторской задолженности на 2 дня, запасов на 1 день;
- в составе прочих расходов значительно выросли расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и других активов (на 10395 тыс. руб.); отчисления в оценочные резервы (на 6728 тыс. руб.) и расходы, связанные с предоставлением имущества в аренду (на 5933 тыс. руб.);
- ухудшение всех рассчитанных показателей рентабельности активов, капитала, отдельных видов ресурсов предприятия и конечных результатов его деятельности.

Таким образом, произведённый в бакалаврской работе анализ, показал, что в существенной степени повышение рентабельности ООО «АЛМАКОР И

К» зависит от сокращения расходов предприятия. Они выступили основным показателем функционирования исследуемого предприятия, который ограничил размер получаемой прибыли. Поскольку в ходе анализа было выявлено, что в структуре расходов существенную долю занимает себестоимость (82,16%), а также по статье транспортные расходы наблюдается значительный перерасход средств, как уже было отмечено выше, то для исследуемого предприятия были предложены рекомендации, направленные на сокращение указанных статей расходов.

Для снижения себестоимости закупаемых, а затем продаваемых товаров, было предложено заменить по некоторым товарным позициям компании, продукцию которых реализует предприятие. В качестве новых предложенных компаний выступили «Liby» и «Весна». Было предложено заменить на товары новых компаний такую продукцию как средство чистящее для унитазов, средство для мытья ковров и мягкой мебели, средство для мытья полов, средство для мытья посуды, средство чистящее для стёкол, средство для чистки кухонных поверхностей и универсальное чистящее средство.. Это позволило сократить себестоимость на 14396,1 тыс. руб. Для сокращения транспортных расходов было предложено перевести имеющиеся у предприятия грузовые автомобили на новое топливо, а именно на газ пропан. Экономия от данного мероприятия составит в первый год 1656,95 тыс. руб. с учётом окупаемости стоимости газового оборудования и его установки. В последующие годы экономия от внедрения данной рекомендации составит 1849,5 тыс. руб.

Для улучшения управления дебиторской задолженностью на ООО «АЛМАКОР И К» было предложено ввести штрафные санкции за несвоевременную оплату реализованной продукции или несвоевременную поставку оплаченных товаров, а также установить персональную ответственность сотрудников, инициировавших заключение договоров с данными контрагентами. Для этого был разработан регламент управления дебиторской задолженности на предприятии. При этом в результате

применения данной рекомендации, ООО «АЛМАКОР И К» добьётся снижения величины просроченной дебиторской задолженности на 16268,11 тыс. руб., а также сокращения прочих расходов за счёт уменьшения резервного фонда по сомнительным долгам на 16955,83 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия позволяют сократить расходы предприятия на 33008,88 тыс. руб., а также повысить рентабельность продаж на 1,4%, рентабельность предприятия на 2,88% и рентабельность конечной деятельности на 2,11%, что говорит об их эффективности.

## **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 23.05.2018 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

2 Налоговый кодекс Российской Федерации: В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ ред. от 23.04.2018 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

3 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль организации» [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 19 ноября 2002 г. N 144н ред.06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

4 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н ред.06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5 Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 "Расходы организации" [Электронный ресурс]: утв.приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 6 мая 1999 г. N 32н ред.06.04.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6 Абдукаримов И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учебное пособие: [для вузов по направлениям 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент"] / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 214 с.

7 Баженов Ю. К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учебное пособие / Ю.К. Баженов, Г. Г. Иванов. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 96 с.

8 Боровинский Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. – Красноярск: СФУ, 2014. – 171 с.

9 Брагин Л. А. Экономика торгового предприятия. Торговое дело: учебник для студентов вузов по экономическим специальностям / Российская экономическая академия [РЭА] им. Г. В. Плеханова / Л. А. Брагин. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 314 с.

10 Быкова Н. Н. Понятие рентабельности предприятия /Н. Н. Быкова // Молодой ученый. – 2016. – №29. – С. 372-374.

11 Валевич Р. П. Экономика торгового предприятия: учебное пособие / Р.П. Валевч, Г.А. Давыдова. – Минск: Высшая школа, 2017. – 367 с.

12 Верьясова Я. А. Стратегия сокращения расходов как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия сферы услуг / Я. А. Верьясова; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. – Красноярск, 2018. – С. 10-15

13 Горфинкель В. Я. Экономика фирмы (организации, предприятия): учебник / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, Б. Н. Чернышев. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 296 с.

14 Гребнева А. И. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / А.И. Гребнева. – Москва: Экономика, 2017. – 238 с.

15 Дранко О. И. Финансовый менеджмент. Технология управления финансами предприятия: учебник для вузов / О.И. Дранко. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 356 с.

16 Иванов Г. Г. Управление торговой организацией: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению 100700.62 "Торговое дело" (бакалавриат) / Г. Г. Иванов, И. С. Лебедева, Т. В. Панкина. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 366 с.

17 Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций / В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 512 с.

18 Колчина Н. В. Финансовый менеджмент: технологии управления финансами предприятия / Колчина Н.В. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 464 с

19 Крейнина М. Н. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / М. Н. Крейнина // Планово-экономический отдел. – 2015. – № 11. – С. 35–45.

20 Лебедева С. Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие/ С.Н. Лебедева, Н.А. Казиничикова, А.В. Гавриков; под ред. С.Н. Лебедевой. – 4-е изд. – Минск: Новое знание, 2016. – 240 с.

21 Лепинг А. А. Русско-немецкий словарь / А. А. Лепинг – Москва: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. – 568 с.

22 Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник / И. Я. Лукасевич. – Москва: Эксмо, 2017. – 377 с.

23 Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017 г. – 471 с.

24 Одинцов В. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум: учебное пособие для начального профессионального образования / В. А. Одинцов. – Москва: Академия, 2015. – 237 с.

25 Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг — Москва: Популярная литература, 2017. – 330 с.

26 Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Г. В. Савицкая. — 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 408 с.

27 Сафонова Н. А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафонова. – 2-е изд., с изм. – Москва: Магистр, 2017. – 656с.

28 Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник для вузов / А. Н. Соломатин, Е. В. Харитонова, Г. В. Михайлова. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 294 с.

29 Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е. С. Стоянова. 6-е изд., перераб. и доп. – Москва: Перспектива, 2016. – 656 с.

30 Суслова Ю. Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Экономика" / Ю. Ю Суслова, Н. Н. Терещенко; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т.- Красноярск: СФУ, 2014. – 119 с.

31 Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / И.Н. Чуев, Л.Н.Чуева. – Москва: Перспектива, 2017. – 368 с.

32 Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник : [для вузов по направлениям подготовки 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") и 38.04.01 "Экономика", 38.04.02 "Менеджмент" (квалификация (степень) "магистр") ] / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.

33 Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 416 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Основные показатели рентабельности деятельности торгового предприятия

| Показатели   | Методика расчёта   | Характеристика   |
|--|--|--|
| <i>1 группа - показатели рентабельность оборота торгового предприятия, руб. прибыли / руб. фактора</i> |  |  |
| Рентабельность продаж  | $R_{\text{прод}} = \frac{П_{\text{пр}}}{P}$  | Показывает прибыльность основной деятельности предприятия, какой удельный вес в общем товарообороте приходится на прибыль от продажи товаров и продукции |
| Рентабельность предприятия   | $R_{\Pi} = \frac{П_{\text{дн/о}}}{P}$  | Отражает общую эффективность всех направлений деятельности предприятия   |
| Рентабельность конечной деятельности   | $R_K = \frac{Ч_{\Pi}}{P}$  | Характеризует, какой удельный вес в общем товарообороте занимает прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налоговых платежей     |
| <i>2 группа – показатели рентабельности активов торгового предприятия, %</i>                           |  |  |
| Рентабельность активов   | $R_a = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод. ст-ть активов}} * 100$  | Показывает результативность использования совокупного имущества предприятия, вложенного во внеоборотные и оборотные активы                               |
| Рентабельность текущих активов   | $R_{ta} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод.ст-ть оборот. активов}} * 100$  | Характеризует эффективность использования движимой части имущества предприятия, то есть оборотных активов  |
| Рентабельность внеоборотных активов  | $R_{voa} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод.ст-ть внеоборот. активов}} * 100$  | Характеризует эффективность использования недвижимой части имущества предприятия, то есть внеоборотных активов   |
| Рентабельность нематериальных активов  | $R_{nma} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод. ст-ть НМА}} * 100$  | Показывает результативность вложенных средств в объекты интеллектуальной собственности   |
| Рентабельность чистых активов  | $R_{ча} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод.ст-ть ОС+ среднегод.ст-ть оборот.активов - текущие обязательства}} * 100$ | Отражает результативность «очищенных» от обязательств активов  |
| <i>3 группа – показатели рентабельности капитала торгового предприятия, %</i>                          |  |  |
| Рентабельность общего капитала   | $R_{ок} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод.ст-ть собств. и заём.средств}} * 100$                                     | Показывает прибыльность использования совокупного капитала предприятия   |
| Рентабельность собственного капитала   | $R_{ск} = \frac{Ч_{\Pi}}{\text{Среднегод.ст-ть СК}}$   | Отражает результативность использования собственного капитала  |

## Окончание приложения А

| Показатели  | Методика расчёта  | Характеристика  |
|---|---|---|
| Рентабельность заёмного капитала  | $R_{ДК} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Среднегод.ст-ть заемного капитала}} * 100$               | Характеризует эффективность использования заемных средств предприятия   |
| Рентабельность перманентного капитала   | $R_{ПК} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Среднегод.ст-ть СК и долгоср. кредитов и займов}} * 100$ | Отражает прибыльность использования предприятием его капитала, который вложен в его деятельность на длительный период времени |
| <i>4 группа – показатели рентабельности отдельных видов ресурсов предприятия, руб. прибыли / руб. фактора (чел., м<sup>2</sup>)</i> |   |   |
| Рентабельность трудовых ресурсов  | $R_{ТР} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Среднесписоч.числ.работников}}$                          | Показывает, сколько чистой прибыли приходится на одного среднесписочного работника  |
| Рентабельность товарных запасов   | $R_{Товз} = \frac{\text{Ппр}}{\text{Среднегод.ст-ти ТЗ}}$                                 | Отражает, какое количество прибыли от продажи приходится на 1 руб. запасов товаров  |
| Рентабельность текущих затрат   | $R_{текз} = \frac{\text{Ппр}}{\text{ИО}}$   | Характеризует размер прибыли от продажи, приходящийся на 1 руб. издержек обращения  |
| Рентабельность фонда заработной платы   | $R_{ФЗП} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ФЗП}}$  | Показывает, сколько чистой прибыли приходится на 1 руб. расходов на оплату труда работников предприятия                       |
| Рентабельность основных фондов  | $R_{ОФ} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Среднегод.ст-ть ОФ}}$                                    | Отражает, какое количество чистой прибыли, приходится на 1 руб. средств, вложенных в основные средства предприятия            |
| Рентабельность оборотных средств  | $R_{ОС} = \frac{\text{ЧП}}{\text{Среднегод.ст-ть ОС}}$                                    | Показывает, какой размер чистой прибыли приносит 1 руб. средств, вложенных в оборотные средства предприятия                   |
| Рентабельность складской площади  | $R_{СП} = \frac{\text{Ппр}}{S_{складская}}$   | Характеризует, какая сумма прибыли от продажи приходится на 1 м <sup>2</sup> складской площади                                |

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
**«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
Торгово-экономический институт  
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой  
Ю.Л. Александров  
«16. » 06 20 18 г.

### БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 «Экономика» профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»  
«Оценка рентабельности деятельности торгового предприятия и определение  
резервов роста»

Руководитель 11.06.18 доцент, канд.экон.наук

Т.И. Берг

Выпускник 11.06.18

Я. А. Верьясова

Красноярск 2018