

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«ТУВИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра экономики и менеджмента

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

на тему: «Мероприятия по увеличению прибыли на предприятии
малого бизнеса»

Выпускная квалификационная работа
студентки 4 курса ФиК_317у группы
экономического факультета
направления подготовки 38.03.01.
Экономика, профиль «Финансы и
кредит»

Воробьева Кристина Николаевна

Воробьева

(подпись студента)

Работа допущена к защите

Зав. кафедрой *Ч. Г.*

(подпись)

к.э.н., доцент, Донгак Ч. Г.

« *05* » *02* 2021 г.

Научный руководитель

к.э.н., доцент, Ооржак В. О.

Ооржак

(должность, ученая степень, Ф.И.О.)

Работа защищена « *04* » *02* 2021 г.

с оценкой « *хорошо* »

Председатель ГЭК

[Подпись]
(подпись)

Члены ГАК

[Подписи]
(подпись)

Кызыл – 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	6
1.1 Сущность прибыли и источники ее формирования на предприятии	6
1.2 Нормативное регулирование процесса формирования и использования прибыли на предприятии	12
1.3 Основы управления прибылью предприятия	17
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ИП ВОРОБЬЕВА .	25
2.1 Общая характеристика деятельности предприятия.....	25
2.2 Анализ финансового состояния предприятия	29
2.3 Анализ динамики и структуры прибыли ИП Воробьева	45
2.4 Факторный анализ прибыли от реализации ИП Воробьева.....	49
ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ИП ВОРОБЬЁВА.....	59
3.1 Рекомендации по совершенствованию механизма повышения прибыли	59
3.2. Расчет эффекта от предложенных мероприятий	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	73
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	76

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Прибыль, известнейшая с давних времен категория, в современных экономических условиях приобрела новое содержание, поскольку она является источником формирования самостоятельности любого хозяйствующего субъекта. Прибыль является основным двигателем рыночной экономики, обеспечивая интересы собственников предприятия, работников, государства. Поэтому знание руководителями и работниками, которые заняты в сфере экономики современными методами эффективного управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации является одной из актуальных задач в настоящих условиях.

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

Актуальность выбранной темы заключается в том, что получение положительного финансового результата является основной целью деятельности коммерческих организаций. В ходе анализа финансовых результатов выявляются резервы роста прибыли предприятия и формируются рекомендации по их использованию. Полный и достоверный бухгалтерский учет, анализ и аудит финансовых результатов способствуют выявлению внутренних резервов увеличения конечного финансового результата и повышения эффективности экономической деятельности организации.

Цель выполнения выпускной квалификационной работы заключается в исследовании анализа прибыли в продуктовом магазине ИП Воробьева, а также в разработке рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

Для реализации поставленной цели в работе необходимо решить следующие **задачи**:

- рассмотреть сущность прибыли и источники ее формирования на предприятии;
- охарактеризовать нормативное регулирование процесса формирования и использования прибыли на предприятии;
- изучить основы управления прибылью предприятия;
- провести анализ методов управления формированием прибыли ИП Воробьева;
- предложить основные пути совершенствования управления прибылью ИП Воробьева;
- произвести расчет эффекта от предложенных мероприятий.

Объектом исследования является магазин «Улуг чайлаг» ИП Воробьева, которое занимается розничной торговлей продуктами.

Предметом исследования является финансовый результат деятельности предприятия.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что содержащиеся в работе выводы, предложения и экономически обоснованные рекомендации позволят улучшить финансовые результаты предприятия.

Теоретической основой исследования являются нормативно-правовые акты (законы и подзаконные акты), регулирующие деятельность и порядок формирования прибыли хозяйствующего субъекта, а также учебная, научная литература.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Сущность прибыли и источники ее формирования на предприятии

Прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства. На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки.

Прибыль производственного предприятия представляет собой разность между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль торгового предприятия определяется как разность между суммой доходов (торговых надбавок) от продажи товаров и суммой издержек обращения [14, с. 89].

Прибыль неразрывно связана с эффективным использованием основных и оборотных средств, материальных и трудовых ресурсов. Прибыль играет важную роль в конкурентной борьбе предприятий. Она влияет на их финансовую устойчивость, возможности обеспечить развитие хозяйственной деятельности за счет собственных накоплений, на способности гибко маневрировать ценами на конкурентном рынке.

Прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный предприятием в результате его хозяйственной деятельности [].

Прибыль производственного предприятия говорит о том, что выручка от реализации его продукции превышает себестоимость. Если при продаже товаров по розничным ценам возмещаются их покупная стоимость и сумма издержек обращения, торговое предприятие получает прибыль.

Следовательно, прибыль отражает финансовые результаты, конкурентоспособность продукции (товаров), деловую активность предприятий на рынке.

2. Прибыль является составной частью формирования финансовых ресурсов предприятия и играет стимулирующую роль в его развитии. С помощью прибыли обеспечивается принцип самофинансирования – расширенное воспроизводство и социальное развитие организации. В увеличении прибыли материально заинтересованы и трудовые коллективы, так как за счет части прибыли образуются фонды потребления, осуществляются различные поощрительные и социальные выплаты.

Сумма дивидендов акционерных и иных обществ непосредственно зависит от суммы прибыли после уплаты налогов и других обязательных платежей. Итак, прибыль – движущая сила и источник социально-экономического развития предприятия, проведения обоснованной инвестиционной и дивидендной политики, материального поощрения и социальных выплат работникам [27, с.52].

3. Прибыль хозяйствующих субъектов через налоговую систему является одним из источников формирования бюджетов страны, что позволяет органам государственной власти решать важнейшие народнохозяйственные и социально-экономические задачи общества, национальной безопасности страны.

Таким образом, прибыль служит рычагом умелого сочетания социально-экономических интересов хозяйствующих субъектов, трудовых коллективов и общества в целом.

Прибыль предприятий формируется под влиянием объективных (внешних) и субъективных (внутренних) факторов.

К объективным факторам, не зависящим от деятельности предприятия и влияющим на величину и динамику его прибыли, относятся: социально-экономические транспортные и природные условия, уровень цен на

потребляемые предприятием производственные ресурсы, рыночная конъюнктура, инфляционные процессы и др.

К субъективным факторам относятся: объем и структура производимой продукции (оборота по реализации товаров), себестоимость и конкурентоспособность продукции (товаров), уровень хозяйствования и организации финансово-экономической работы, финансовое состояние предприятия и др.[11, с. 34]

Влияние вышеуказанных факторов выявляется в процессе анализа прибыли и учитывается при ее планировании на предстоящие периоды. В соответствии с содержанием и назначением для учета, анализа и планирования финансовых результатов выделяют различные виды прибыли.

В форме «Отчет о финансовых результатах» отражаются [28, с. 63]:

1. Валовая прибыль, которая рассчитывается по промышленному предприятию как разность между выручкой (нетто) от реализации продукции, работ и услуг и производственной себестоимостью.

Валовая прибыль торгового предприятия представляет собой сумму его доходов от торговых надбавок, которая рассчитывается как разность между выручкой (нетто) от реализации товаров и их себестоимостью по закупочным ценам.

2. Прибыль от продаж по промышленному предприятию устанавливается как разность между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами. Коммерческие расходы отражаются на бухгалтерском счете 44 «Расходы на продажу», а управленческие – на счете «Общехозяйственные расходы». Прибыль от продаж учитывается на одноименном субсчете.

3. Прибыль (убыток) до налогообложения – это балансовая прибыль или общая сумма финансового результата предприятия, полученная от всех видов деятельности. Она определяется на основе суммы прибыли от продаж и сальдо операционных и внереализационных доходов и расходов. Этот финансовый результат отражается на бухгалтерском счете «Прибыли и

убытки». Кредитовое сальдо по этому счету (доходы превысили расходы) свидетельствует о сумме полученной прибыли нарастающим итогом с начала года. Это положительный финансовый результат. Дебетовое сальдо – означает сумму убытка (расходы превысили доходы), отражает отрицательный финансовый результат хозяйствующего субъекта.

4. Чистая или нераспределенная прибыль (убыток). При положительном финансовом результате этот показатель отражает сумму прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия, после уплаты текущих налогов на прибыль с учетом отложенных налоговых активов и обязательств. Сумма платежей зависит от налоговой базы и режимов налогообложения: налог на прибыль, единый налог на вмененный доход, упрощенная система налогообложения, учета и отчетности.

Этот результат учитывается на счете «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Кредитовое сальдо по этому счету означает сумму прибыли, которая остается в пользу предприятия в результате эффективной работы за год. Предприятия самостоятельно определяют направления использования этой прибыли. Дебетовое сальдо отражает сумму убытка, подлежащую покрытию в будущем.

Наряду с бухгалтерским проводится налоговый учет прибыли, который предназначен для расчета суммы налогооблагаемой прибыли. В соответствии с Налоговым кодексом РФ (далее НК РФ) сумма этой прибыли отличается от учтенной на бухгалтерском счете «Прибыли и убытки» [1].

Наряду с бухгалтерской имеет место и так называемая экономическая прибыль. Она отличается от суммы прибыли, учитываемой на счетах бухгалтерского учета по разным позициям. В соответствии с методологией учета прибыль – это финансовые результаты хозяйственной деятельности, и она не всегда отражает изменения активов предприятия (например, при их переоценке). При определении экономической прибыли исходят не только из фактических (явных), но и альтернативных (неявных) расходов.

Прибыль предприятий растет высокими темпами, главным образом за счет роста цен. Среднемесячные темпы ее прироста, превышая темпы роста цен, свидетельствуют об инфляционном характере формирования полученной прибыли. При росте расходов на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обоснованно, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы бухгалтерской прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Рассмотрим подробно все составные части бухгалтерской прибыли и особенности ее формирования (рис. 1).



Рис. 1. Формирование бухгалтерской прибыли

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию [11, с. 57].

Состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, регулируется законодательно. Затраты, образующие себестоимость, группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и пр.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат. Особенно важно это для предприятий обрабатывающих отраслей (машиностроение и металлообработка, металлургическая, нефтехимическая и др.), на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости существенно выше, чем на аналогичных предприятиях развитых стран, значителен вес отходов.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход [28, с. 56].

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе

внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия).

Доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы, которую арендатор платит арендодателю.

В состав внереализационных прибылей (убытков) также входит сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций (кроме санкций, уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в соответствии с законодательством); другие доходы и расходы (убытки, потери).

Таким образом, в современных рыночных условиях значение прибыли огромно. Она составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками производственного процесса. Прибыльность характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности.

1.2 Нормативное регулирование процесса формирования и использования прибыли на предприятии

Основным документом, регламентирующим формирование прибыли предприятия, является 25 глава Налогового Кодекса РФ. В соответствии с ним прибылью признается [1]:

- для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов;
- для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в РФ через постоянные представительства, – полученные через эти представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных представительствами расходов;
- для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в РФ.

К доходам относятся [14]:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (далее – доходы от реализации);
- внереализационные доходы.

При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Доходы определяются на основании первичных документов и других документов, подтверждающих полученные налогоплательщиком доходы, и документов налогового учета.

Имущество (работы, услуги) или имущественные права считаются полученными безвозмездно, если получение этого имущества не связано с возникновением у получателя обязанности по передаче имущества передающему лицу.

Полученные налогоплательщиком доходы, стоимость которых выражена в иностранной валюте или условных единицах, учитываются в совокупности с доходами, стоимость которых выражена в рублях.

Пересчет указанных доходов производится налогоплательщиком в зависимости от выбранного в учетной политике для целей налогообложения метода признания доходов.

Внереализационные доходы. Внереализационными доходами налогоплательщика признаются, в частности, доходы [17, с. 67]:

- от долевого участия в других организациях;
- в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы;
- в виде признанных должником или подлежащих уплате должником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов, пеней за нарушение договорных обязательств;
- от сдачи имущества в аренду (субаренду);
- от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности;

- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам;
- в виде сумм восстановленных резервов, расходы на формирование которых были приняты в составе расходов;
- в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав;
- в виде дохода, распределяемого в пользу налогоплательщика при его участии в простом товариществе;
- в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном (налоговом) периоде;
- в виде положительной курсовой разницы, возникающей от переоценки имущества в виде валютных ценностей;
- в виде суммовой разницы, возникающей у налогоплательщика;
- в виде основных средств и нематериальных активов, безвозмездно полученных атомными станциями для повышения их безопасности, используемых не для производственных целей;
- в виде стоимости полученных материалов при демонтаже при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;
- в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности;
- в виде сумм денежных средств, использованных не по целевому назначению предприятиями и организациями, в состав которых входят особо радиационно и ядерно опасные производства и объекты;
- в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного капитала организации, если такое уменьшение осуществлено с одновременным отказом от возврата стоимости соответствующей части взносов акционерам организации;

- в виде сумм возврата от некоммерческой организации ранее уплаченных взносов в случае, если такие взносы ранее были учтены в составе расходов при формировании налоговой базы;
- в виде сумм кредиторской задолженности (обязательства перед кредиторами), списанной в связи с истечением срока исковой давности;
- в виде доходов, полученных от операций с финансовыми инструментами срочных сделок;
- в виде стоимости излишков материально-производственных запасов и прочего имущества, которые выявлены в результате инвентаризации;
- в виде стоимости продукции средств массовой информации и книжной продукции, подлежащей замене при возврате либо при списании такой продукции.

Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы, приведены в гл. 25 Налогового Кодекса Российской Федерации [1].

Налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов.

Следует отметить Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2]. Этим законом рассматриваются общие положения по ведению бухгалтерского учета. Законодательство РФ состоит из Федерального закона, устанавливающего единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в РФ.

Следующий уровень системы нормативного регулирования формирования и использования прибыли предприятия составляют российские стандарты – Положения по бухгалтерскому учету, в которых установлены основные правила ведения бухгалтерского учета на предприятии и конкретно по определенным участкам учета, например Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [3], устанавливает перечень доходов предприятия, как от основного вида деятельности, так и от прочих видов деятельности.

Третий уровень составляют рекомендации по ведению бухгалтерского учета, в том числе инструкции, указания и т.п. Разрабатывать их могут все, кто заинтересован в интерпретации и детализации положений нормативных правовых актов первого и второго уровней.

Регулирование использования прибыли организации также определяется нормативными документами.

Из чистой прибыли выплачиваются дивиденды акционерам, вознаграждения социального характера, финансируются производственные программы, формируются фонды и т.д.

В соответствии с пп. 3.4 п. 1 ст. 251 НК РФ акционеры или участники имеют право передать предприятию имущество, имущественные права или неимущественные права в целях увеличения чистых активов. По решению собственников данные средства могут быть зачислены на увеличение нераспределенной прибыли.

Поскольку счет 84 активно-пассивный, погашение непокрытого убытка можно рассматривать как частный случай формирования нераспределенной прибыли. Операции также производятся по кредиту счета 84, но они не увеличивают кредитовое сальдо (нераспределенную прибыль), а уменьшают дебетовое сальдо (непокрытый убыток).

На основании п. 69 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ [4] резервный капитал используется для покрытия убытков. Покрытие убытка за счет резервного капитала производится по дебету счета 82 «Резервный капитал» и кредиту счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

В соответствии с п. 1 ст. 35 Закона «Об акционерных обществах» акционерные общества обязаны создавать резервный фонд.

Отчисления в резервный капитал из прибыли отражаются по кредиту счета 82 «Резервный капитал» в корреспонденции со счетом 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Согласно Инструкции по применению Плана счетов направление части прибыли отчетного года на выплату доходов учредителям (участникам) предприятия по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности отражается по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и кредиту счетов 75 «Расчеты с учредителями» и 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Аналогичная запись делается при выплате промежуточных доходов.

Собственники предприятия вправе расходовать чистую прибыль на иные цели, например на поощрение сотрудников, благотворительные цели, на финансирование социальных мероприятий, проведение культурно-спортивных мероприятий и т. п. Однако Минфин считает, что Инструкцией по применению Плана счетов не предусмотрено отражение расходов предприятий на счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Такие расходы Минфин рекомендует отражать в составе прочих на основании п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации».

1.3 Основы управления прибылью предприятия

На основе анализа современной экономической литературы можно сформулировать основные характеристики деятельности по управлению прибылью в компании.

Во-первых, управление прибылью представляет собой намеренное вмешательство в учетный процесс компании, поэтому данную деятельность нужно отличать от совершения бухгалтерских ошибок [27, с. 87].

Во-вторых, управление прибылью – это процесс, направленный в конечном итоге на искажение различных показателей финансовой отчетности компании. Важно подчеркнуть, что этот процесс довольно сложно отделить от естественной необходимости организации принимать решения в отношении различных объектов учета в соответствии с действующими бухгалтерскими стандартами. В-третьих, управление

прибылью имеет своей целью повлиять на какую-то группу пользователей учетной информации, к которым могут относиться потенциальные инвесторы, кредиторы, регулирующие органы и т. д.

Следует отметить, что действия менеджеров по регистрации операций компании в учетной системе, их оценке и классификации, а также последующему составлению финансовой отчетности являются содержанием учетного процесса компании. Этот процесс может быть реализован в разных видах, классификация которых приведена на рисунке 2.



Рис. 1.2. Классификация видов реализации учетного процесса компании

Итак, управление прибылью представляет собой частный вид реализации учетного процесса компании. В том случае, если компания посредством учета операций не имеет цели повлиять на решения определенных групп пользователей, можно говорить о том, что в организации осуществляется нейтральный учет. Это означает, что отчетность, составленная на его основе, обладает характеристикой нейтральности. В противном случае в организации имеют место факты управления прибылью [22, с. 67].

Все действия компании, связанные с управлением прибылью, могут быть разделены на две основные группы. Первая группа действий, связанных с управлением прибылью, противоречит принятым стандартам учета и прочим нормам, регулирующим деятельность коммерческих организаций, и по этой причине относится к мошенническим операциям, т.

е. операциям, которые носят нелегальный характер. Примерами подобных действий компании могут служить отражение в отчетности фиктивных выручки и активов, фальсификация бухгалтерских проводок и т.д.

Вторая группа действий компании, относящихся к управлению прибылью, укладывается в рамки принятых учетных стандартов и является допустимой. Основой для подобных действий выступают возможность и даже иногда необходимость принятия компанией ряда решений, касающихся учета различных объектов в соответствии с существующими стандартами. Подчеркнем, что с помощью одного и то же учетного инструмента компания зачастую имеет возможность корректировать значения своих финансовых показателей в разных направлениях: в сторону как повышения, так и понижения. Например, компания может намеренно переоценить величину создаваемого резерва по сомнительным долгам и недооценить ее. В первом случае компания осуществляет консервативный учет, т.е. стремится к тому, что бы ее учет в максимальной степени соответствовал принципу консерватизма – стремлению преимущественно признавать расходы и обязательства по сравнению с доходами и активами. Во втором случае она строит свой учетный процесс на противоположном принципе и в результате осуществляет агрессивный учет.

Представленная классификация видов реализации учетного процесса компании призвана подчеркнуть два важных обстоятельства [27, с. 91]:

- во-первых, управление прибылью не является неизбежной характеристикой учетного процесса любой коммерческой организации, т. е. компании занимаются им по собственному желанию;
- во-вторых, важно четко разграничивать легальное и нелегальное управление прибылью.

Следует отметить, что легальное управление прибылью может осуществляться несколькими методами, к которым относятся:

- выбор учетных правил;
- выбор бухгалтерских оценок;

- осуществление «необходимых» хозяйственных операций (рис. 3).

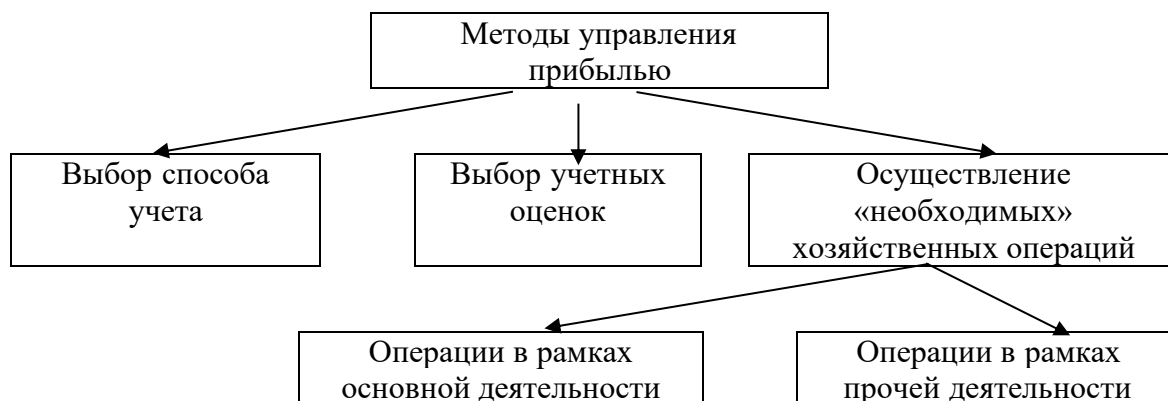


Рис. 1.3. Методы управления прибылью

Выбор учетных правил возможен в том случае, когда в принятом стандарте закреплены альтернативные варианты учета одного и того же элемента отчетности.

Примером использования этого метода может служить уже упомянутая выше необходимость выбора компанией предпочтительного для себя способа начисления амортизации основных средств. От того, какое учетное правило в данном случае будет выбрано, зависят величина основных средств в бухгалтерском балансе и величина чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках.

Выбор бухгалтерских оценок предполагает варьирование оценкой элемента финансовой отчетности. Иными словами, даже в том случае, если выбор учетного правила уже сделан, компания все еще может воздействовать на показатели отчетности. После того как компания выбрала способ начисления амортизации по основным средствам, у нее все равно остается возможность повлиять на величину амортизационного расхода в отчетном периоде. Для этого она может пересмотреть срок полезного использования амортизируемого основного средства или произвести переоценку основного средства по рыночной стоимости [34, с. 75].

Первые два метода предполагают использование исключительно учетного инструментария для осуществления управления прибылью. По этой причине их можно считать учетными. В англоязычной литературе данные методы называют управлением прибылью на основе начислений.

Третий метод управления прибылью предусматривает в дополнение к применяемому учетному инструментарию осуществление специальных операций (транзакций), направленных на изменение финансовых показателей компании. Эти транзакции можно отнести к основным или прочим операциям организации. К первой группе операций относится, в частности, перепроизводство продукции (с целью увеличения расходов) или продажа дополнительных партий товара со скидкой (с целью роста выручки). Ко второй группе операций – например, продажа основных средств компании с последующим получением этих же активов в аренду. В случае реализации подобной операции компания, как правило, показывает в отчетности доход от продажи основных средств, который существенно превышает расходы по выплате арендных платежей. В результате прибыль компании увеличивается. Этот метод в англоязычной литературе наиболее часто называют управлением прибылью на основе реальных операций.

Отметим, что методы управления прибылью на основе реальных операций, по сравнению с методами управления прибылью на основе начислений, являются более сложными при реализации на практике. Это связано с тем, что операции управления прибылью на основе начислений могут осуществляться учетным отделом компании и не требуют каких-то дополнительных взаимодействий с внешними контрагентами организации. В то же время операции управления прибылью на основе реальных операций зачастую требуют осуществления взаимодействия со сторонними организациями и даже иногда – создания специальных организаций.

Следует отметить, что в действующих нормативных документах заложена возможность определенного регулирования прибыли руководством предприятия. К методам такого управления прибылью относят [28, с. 73]:

- варьирование границ отнесения активов к основным средствам;
- ускоренная амортизация основных средств;

- применяемая методика амортизации малоценных и быстро изнашивающихся предметов;
- порядок оценки и амортизации нематериальных активов;
- порядок оценки вкладов участников в уставный капитал;
- порядок учета процентов по кредитам банков, используемых на финансирование капитальных вложений;
- порядок создания резервов по сомнительным долгам;
- своевременное списание безнадежных долгов;
- порядок отнесения на себестоимость реализованной продукции отдельных видов расходов;
- состав накладных расходов и способ их распределения;
- снижение налогов за счет использования льготного налогообложения и др.

В заключение главы следует отметить, что прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства. На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции. Прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный предприятием в результате его хозяйственной деятельности.
2. Прибыль является составной частью формирования финансовых ресурсов предприятия и играет стимулирующую роль в его развитии.
3. Прибыль хозяйствующих субъектов через налоговую систему является одним из источников формирования бюджетов страны.

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку факторов ее формирования, а таковыми являются отдельные виды доходов и расходов,

много, возможно обособление различных показателей прибыли. Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется, прежде всего, исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предприятию.

Выделяют основные характеристики процесса управления прибылью в компании. Во-первых, управление прибылью представляет собой намеренное вмешательство в учетный процесс компании. Во-вторых, управление прибылью – это деятельность, направленная в конечном итоге на искажение различных показателей финансовой отчетности компании. В-третьих, управление прибылью имеет своей целью повлиять на какую-то группу пользователей учетной информации.

В рамках управления прибылью возможны мошеннические и легальные (находящиеся формально в рамках учетных стандартов) действия. Легальное управление прибылью может осуществляться с помощью двух групп методов: на основе начислений и посредством реальных операций.

В условиях повышения экономической самостоятельности предприятия и его ответственности за финансовые результаты деятельности возрастает значение эффективного управления прибылью. Оно представляет собой непрерывный процесс выработки, принятия и осуществления организационно-управленческих и экономических решений по всем аспектам формирования и использования прибыли.

Основные задачи в области эффективного управления прибылью:

1. Достижение прибыли в соответствии с экономическим потенциалом хозяйствующего субъекта.
2. Обеспечение обоснованного формирования слагаемых прибыли, их повышение на основе диверсификации деятельности предприятия.
3. Усиление стимулирующей роли прибыли в социально-экономическом развитии предприятия (увеличение собственного капитала, расширение материально-технической базы, социальное развитие трудовых коллективов и т.п.).

4. Активное участие работников в формировании и распределении прибыли.

5. Тесная увязка механизма управления прибылью с общей системой управления хозяйствующим субъектом.

6. Рост прибыли на базе экономии затрат и расширения масштабов предприятия, а не любой ценой.

7. Повышение эффективности использования всех ресурсов и показателей рентабельности.

ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ИП ВОРОБЬЕВА

2.1 Общая характеристика деятельности предприятия

В качестве объекта исследования в настоящей работе рассматривается магазин «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева К.Н. с. Ий Тождинского кожууна Республики Тыва.

Юридический адрес: Тоджинский кожуун, с. Ий, ул. Молодежная д. 2 «а».

В соответствии с ассортиментом реализуемых товаров, магазин является предприятием розничной торговли, реализующее как продовольственные, так и не продовольственные товары универсального ассортимента, традиционный метод обслуживания.

Сфера деятельности магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева К.Н.:

- розничная торговля пищевыми продуктами, включая напитки, табачными изделиями в специализированных магазинах;
- прочая розничная торговля в специализированных магазинах;
- розничная торговля по заказам.

Динамика основных технико-экономических показателей деятельности магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева К.Н. с. Ий Тождинского кожууна Республики Тыва за 2018-2020 представлена на табл. 2.1.

Таблица 2.1.

Данные отчета о финансовых результатах ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г, тыс.руб.	2018 г, тыс.руб.	2019 г, тыс.руб.	Изменение 2019 г. к 2017 г., тыс.руб.
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи продукции (без НДС)	45242	52272	45511	+269
2. Себестоимость проданной продукции	39592	46089	39570	-22
3. Коммерческие расходы	3941	3981	4028	+87
4. Управленческие расходы	-	-	-	-
5. Прибыль от продаж	1709	2202	1913	+204
6. Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-
7. Прочие операционные доходы	-	-	3	+3
8. Прочие операционные расходы	-	-	48	+48
9. Внереализационные доходы	-	-	3	+3
10. Внереализационные расходы	1445	1547	1243	-202
11. Прибыль до налогообложения	264	607	625	+361
12. Налог на прибыль	-	74	-	-
13. Чистая прибыль	90	288	546	+456

Выручка от продажи продукции (без НДС) ИП Воробьева в 2019 году составила 45511 тыс. руб., что на 269 тыс. руб. или на 0,6 % превышает данный показатель 2017 года. Прирост балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) в 2019 году по отношению к 2017 году составил 361 тыс. руб. или 57,8 %, чистой прибыли – 456 тыс. руб. или 83,5 %.

Продуктовый магазин «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева за несколько лет плодотворной работы зарекомендовал себя как с положительной так и с отрицательной стороны. Таким образом, с целью оценки качества и привлекательности некоторых товаров и торговых новинок в магазине регулярно проводятся акции и скидки, о которых заранее сообщают покупателям.

У конкурентов контроль за качеством реализуемых товаров гораздо ниже. Зачастую у них можно заменить некачественный товар или товар с истекшим сроком реализации. В магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева

такие случаи бывают исключительно редко и расцениваются как чрезвычайное происшествие.

Магазин «Улуг-Чайлаг» предлагает покупателю большой ассортимент товаров – около 1 тысячи наименований.



Рис. 2.1 - Товарные группы, реализуемые в магазине «Улуг-Чайлаг» (%).

В основу построения ассортимента магазина положено рациональное соотношение отдельных групп товаров, учитывающее следующие принципы:

- обеспечение в магазине достаточной полноты товаров частого спроса, простого ассортимента, незаменимых и трудно-заменяемых в потреблении и спросе;

- обеспечение достаточной широты видов товаров по каждой группе и подгруппе товаров;

-установление определенного количества разновидностей по каждому виду товаров.

Ассортимент продовольственных товаров расширяется в основном за счет овощей, фруктов, а также замороженных продуктов. Основные направления в области формирования ассортимента магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева - это сокращение и расширение ассортимента, а так же его обновление и совершенствование.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что по широте охвата товаров, реализуемых в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьева, ассортимент является сложным и развернутым.

Торгово-технологический процесс в магазине представляет собой совокупность взаимосвязанных и последовательных операций, обеспечивающих доведение товаров до конечных потребителей с полным сохранением качества при наименьших затратах труда и высоком уровне торгового обслуживания.

Порядок завоза товаров один раз в неделю основных групп. График завоза товаров не нарушается, и товар поступает в магазин своевременно.

Основанием для завоза товаров в магазин служит заявка. Она составляется по установленной форме. В ней указывают наименование товаров и основные их ассортиментные признаки (вид, сорт и т.д.), требуемое количество товаров. На практике принимала участие в составлении заявки на поступление товаров молочной группы, где указывала: наименование, цена, количество, сумма по каждой позиции.

Значительная часть товаров заводится в магазин с оптовых предприятий. Такие товары, как хлеб и хлебобулочные изделия, молочные и мясные продукты и некоторые другие товары повседневного спроса, поступают в магазин непосредственно с производственных предприятий - хлебозаводов, пищекомбинатов и т.п.

Производственные предприятия располагают широким ассортиментом и конкурентными ценами.

Товары сложного ассортимента (импортные товары, и те которые произведенные в других городах) завозят в магазин со складов оптовых торговых баз. В магазин товары поступают с заготовительных предприятий, а также от лиц, занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью.

Приемка товаров по качеству проводится на основе документа, подтверждающего качества или (и) путем проверки качества товара в мете приемки. Основным документом, подтверждающим качество, является сертификат соответствия. Также документами, подтверждающими качество, является удостоверение о качестве и для ряда товаров - ветеринарное и санитарно-эпидемиологическое заключение. В удостоверении о качестве указываются дата изготовления товара, условия хранения и сроки годности. Также оно может содержать результаты анализов, проведенных при органолептической и лабораторной оценке качества.

Для продовольственных товаров обязательной при приемке является проверка сроков годности; товары с истекшим сроком годности являются некачественными.

Таким образом, изменения показателей прибыли свидетельствуют об интенсивном развитии ИП Воробьева.

2.2 Анализ финансового состояния предприятия

Рассмотрим структуру и динамику имущества ИП Воробьева, и источники его формирования за 2017-2019 гг. в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Динамика и структура имущества ИП Воробьева за 2017-2019 год

Разделы актива баланса и их основные статьи	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Тыс. руб.	Структура, %	Тыс. руб.	Структура, %	Тыс. руб.	Структура, %	Абсолютное	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Внеоборотные активы, в т.ч.	6601	28,6	6314	25,3	6049	30,9	-552	-8,4
- прочие внеоборотные активы	6600	28,6	6313	25,3	6049	30,9	-551	-8,4
2. Оборотные активы в т.ч.	16492	71,4	18639	74,7	13535	69,1	-2957	-17,9
- запасы	8570	37,1	8311	33,3	6280	32,0	2290	26,7
- дебиторская задолженность	7693	33,3	10126	40,6	7146	36,5	-547	-7,1
- денежные средства	229	1,0	202	0,8	109	0,6	-120	-52,4
Баланс	23093	100	24953	100	19584	100	-3509	-15,2

Анализ имущественного положения за 2017-2019 год выявил уменьшение баланса на 3509 тыс. руб. или 15,2 %. В части активов большие средства были вложены в оборотные активы, а именно в 2017, 2018 и 2019 гг. 71,4 %, 74,7 % и 69,1 % соответственно. Снижение объема оборотных активов составило 2957 тыс. руб. или 17,9 %.

Наибольшую долю в оборотных активах занимает дебиторская задолженность, которая за 2017-2019 гг. уменьшилась на 547 тыс. руб. или 7,1 %.

Запасы в текущих активах в 2017-2018 гг. увеличились на 2290 тыс. руб. или 26,7 %, хотя их доля в активах уменьшились с 37,1 % в 2017 году до 32,0 % в 2019 г.

За анализируемый период доля денежных средств снизилась на 52,4 % и в конце 2019 года составила 109 тыс. руб. или 0,6 %.

Внеоборотные активы снизились на 552 тыс. руб. или 8,4 %.

Таким образом, имущественное положение предприятия за 2017-2019 гг. соответствует современной сложной рыночной ситуации. Основная часть

активов представлена оборотными средствами, которые в большей степени обеспечивают бесперебойный производственный процесс.

Далее проведем анализ источников образования имущества ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Проиллюстрируем динамику и структуру источников образования имущества ИП Воробьева за 2017-2019 гг. в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Динамика и структура источников образования имущества ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Разделы пассива баланса и их основные статьи	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Отклонения	
	Тыс. руб.	Структура, %	Тыс. руб.	Структура, %	Тыс. руб.	Структура, %	Абсолютное	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1 Капитал и резервы в т.ч.	10242	44,4	10530	42,2	11076	56,6	834	8,1
- уставной капитал	10015	43,4	10015	40,2	10015	51,2	-	-
- резервный капитал	80	0,4	80	0,3	80	0,4	-	-
-нераспределенная прибыль	147	0,6	435	1,7	981	5,0	834	567,3
2. Долгосрочные обязательства	8866	38,4	10223	41,0	7500	38,3	-1366	15,4
3. Краткосрочные пассивы в т.ч.	3985	17,2	4200	16,8	1008	5,1	-2977	-74,7
- заемные средства	-	-	-	-	300	1,5	-	-
- кредиторская задолженность	3985	17,2	4200	16,8	708	3,6	-3277	-82,2
Баланс	23093	100	24953	100	19584	100	-3509	-15,2

Капитал и резервы увеличились за 2017-2019 гг. на 834 тыс. руб. или на 8,1 %. Данное изменение связано с ростом нераспределенной прибыли.

Уставной капитал занимает значительную долю в собственных источниках предприятия и к концу 2019 г. составлял 51,2 %. Доля нераспределенной прибыли

за анализируемый период увеличилась с 0,6 % до 5,0 %.

Долгосрочные обязательства в исследуемый период снизились на 1366 тыс. руб. или 15,4 %.

Краткосрочные обязательства также снизились в исследуемый период на 2977 тыс. руб. или 74,7 %.

Общее снижение источников образования имущества за 2017-2019 гг. равно 3509 тыс. руб.

Анализ финансового состояния предприятия начнем с анализа ликвидности баланса. Ликвидность означает способность ценностей легко превратиться в деньги, т.е. в абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать как время, необходимое для продажи актива, и как сумму, вырученную от продажи актива.

Таблица 2.4

Группировка активов и пассивов ИП Воробьева по степени их ликвидности
за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменения		
								2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Наиболее ликвидные активы А1	229	202	109	Наиболее срочные обязательства П1	3985	4200	708	-3756	-3998	-599
2. Быстрореализуемые активы А2	7693	10126	7146	Краткосрочные пассивы П2	-	-	300	7693	10126	6846
3. Медленно реализуемые активы А3	8570	8311	6280	Долгосрочные пассивы П3	8866	10223	7500	-296	-1912	-1220
4. Трудно реализуемые активы А4	6600	6313	6049	Постоянные пассивы П4	10242	10530	11076	-3642	-4217	-5027
Итого баланса	23093	24953	19584	Итого баланса	23093	24953	19584	-	-	-

Анализируемые показатели тесно связаны: зачастую можно продать актив за короткое время, но со значительной скидкой в цене. Анализ ликвидности баланса оформим в виде таблицы 2.5.

Таблица 2.5

Показатели ликвидности баланса ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Абсолютно ликвидный баланс	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4
$A1 \geq P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$	$A1 < P1$
$A2 \geq P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$	$A2 > P2$
$A3 \geq P3$	$A3 < P3$	$A3 < P3$	$A3 < P3$
$A4 \leq P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$	$A4 < P4$

Исходя из показателей таблицы 2.5, можно охарактеризовать ликвидность баланса предприятия как недостаточную. Сопоставление итогов А1 и П1 (сроки до 3-х месяцев) отражает соотношение текущих платежей и поступлений. На анализируемом предприятии это соотношение не удовлетворяет условию абсолютной ликвидности баланса как в 2017 г. так и в 2019 г., что свидетельствует о том, что в ближайший к рассматриваемому моменту промежуток времени организации не может поправить свою платежеспособность. Сравнение А3 и П3 отражает перспективную ликвидность. На ее основе прогнозируется долгосрочная ориентировочная платежеспособность. На конец рассматриваемого периода т.е. к 2019 г. неравенство отражает платежный недостаток. Предприятие не может в краткосрочной перспективе (до года) с помощью активов с низкой ликвидностью возмещать пассивы с низкой срочностью

Для качественной оценки платежеспособности и ликвидности предприятия кроме анализа ликвидности баланса необходим расчет коэффициентов ликвидности (см. табл. 6). Цель расчета – оценить соотношение имеющихся активов, как предназначенных для непосредственной реализации, так и задействованных в технологическом процессе, с целью их последующей реализации и возмещения вложенных и существующих обязательств, которые должны быть погашены предприятием в предстоящем периоде.

Таблица 2.6

Коэффициенты ликвидности и платежеспособности ИП Воробьева

Коэффициенты	Нормальные значения	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018 г. / 2017 г.	2019 г. / 2018 г.
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,06	0,05	0,1	-0,01	0,05
2. Коэффициент срочной (мгновенной) ликвидности	$\geq 1,0$	1,9	2,5	7,2	0,6	4,7
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2,5	4,1	4,4	13,4	0,3	9,0

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочной задолженности организация может погасить в ближайшее время за счет имеющихся денежных средств. В ИП Воробьева коэффициент абсолютной ликвидности показал, что в 2017 г. 6 % краткосрочной задолженности организация погасила за счет имеющихся денежных средств, в 2019 году этот показатель повысился до 10 %, хотя его значение находится не ниже рекомендуемого.

Коэффициент текущей ликвидности, показывает, какую часть текущих обязательств по кредитам и расчетам можно погасить, мобилизовав все оборотные средства. Необходимое значение этого показателя 1,5, а оптимальное – не менее 2,0, таким образом, данный показатель выше рекомендованного значения. Коэффициент текущей ликвидности в 2019 году больше 13, это говорит о том, что у предприятия оборотных активов больше, чем краткосрочных обязательств с более чем десятикратным покрытием. Предприятие имеет высокую способность в краткосрочном периоде расплатиться по своим обязательствам (долгам).

Коэффициент срочной (мгновенной) ликвидности характеризует способность организации погасить свои краткосрочные обязательства за счет продажи ликвидных активов. В 2017-2018 гг. данный показатель находился выше рамок нормативных значений и к 2019 году увеличился до 7,2.

Таким образом, ликвидность баланса предприятия можно охарактеризовать как недостаточную, на анализируемом предприятии соотношение текущих платежей и поступлений не удовлетворяет условию абсолютной ликвидности баланса. На конец рассматриваемого периода т.е. к 2019 г. третье неравенство отражает платежный недостаток, однако относительные показатели ликвидности показывают, что в краткосрочной перспективе предприятие сможет ответить по обязательствам.

Оценка финансовой устойчивости предприятия также проводится с помощью большого количества относительных финансовых коэффициентов. К ним относятся:

1. Коэффициент автономии (коэффициент концентрации собственного капитала) (K_a) показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия и характеризует уровень независимости предприятия.

$$K_a = \frac{СК}{А}, \quad (1)$$

где СК – собственный капитал;

А – активы (итог баланса).

Оптимальное значение находится в интервале 0,5-0,7.

В 2017 году коэффициент автономии рассматриваемого предприятия составлял:

$$K_a = \frac{10242}{23093} = 0,443,$$

В 2018 г.:

$$K_a = \frac{10530}{24953} = 0,421,$$

В 2019 г.:

$$K_a = \frac{11076}{19584} = 0,565.$$

2. Коэффициент финансовой устойчивости ($K_{ф.у.}$) показывает удельный вес источников финансирования, которые предприятие может использовать длительное время. Он равен отношению суммы собственных средств и долгосрочных кредитов и займов к итогу баланса:

$$K_{ф.у.} = \frac{СК + ДО}{А}, \quad (2)$$

где ДО – долгосрочные обязательства.

Рекомендуемый интервал для данного коэффициента 0,5-0,7.

В 2017 году коэффициент составлял:

$$K_{ф.у.} = \frac{10242+8866}{23093} = 0,82$$

В 2018 г.:

$$K_{ф.у.} = \frac{10530+10223}{24953} = 0,83$$

В 2019 г.:

$$K_{ф.у.} = \frac{11076+7500}{19584} = 0,94$$

3. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала $K_{з/с}$ (плечо финансового рычага) показывает, сколько заемных средств предприятие привлекло на 1 руб. собственных средств, вложенных в активы:

$$K_{з/с} = \frac{ДО + КО}{СК}, \quad (3)$$

где КО – краткосрочные обязательства.

Рекомендуемое значение коэффициента находится в интервале 0,5-1,0. Превышение порогового значения (1,0) означает зависимость предприятия от внешних источников средств, потерю финансовой устойчивости.

В 2017 году коэффициент соотношения заемного и собственного капитала предприятия составлял:

$$K_{з/с} = \frac{12851}{10242} = 1,25,$$

В 2018 г.:

$$K_{з/с} = \frac{14423}{10530} = 1,36,$$

В 2019 г.:

$$K_{з/с} = \frac{8508}{11076} = 0,7.$$

4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_0) показывает долю оборотных средств, сформированных за счет собственного капитала. Рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к оборотным активам:

$$K_0 = \frac{СОС}{ОА} = \frac{СК - ВА}{ОА}, \quad (4)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ОА – оборотные активы;

ВА – внеоборотные активы.

В 2017 г.:

$$K_0 = \frac{10242 - 6601}{16492} = 0,22 ,$$

В 2018 г.:

$$K_0 = \frac{10530 - 6314}{18639} = 0,22 ,$$

В 2019 г.:

$$K_0 = \frac{11076 - 6049}{13535} = 0,37 .$$

5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами (K_{03}) показывает долю запасов, сформированных за счет собственного капитала, рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей величине запасов и затрат предприятия:

$$K_{03} = \frac{COC}{З} = \frac{СК - ВА}{З} , \quad (5)$$

где $З$ – величина запасов и затрат.

Нормативное значение коэффициента: $K_{03} \geq 0,5$. Чем выше значение показателя, тем больше у предприятия возможностей проведения независимой финансовой политики.

В 2017 г.:

$$K_{03} = \frac{10242 - 6601}{8570} = 0,4 ,$$

В 2018 г.:

$$K_{03} = \frac{10530 - 6314}{8311} = 0,5 ,$$

В 2019 г.:

$$K_{03} = \frac{11076 - 6049}{6280} = 0,8 .$$

6. Коэффициент маневренности собственного капитала (K_m) характеризует вложение собственных средств в наиболее мобильные активы. Рассчитывается как отношение собственных оборотных средств к общей величине собственного капитала:

$$K_m = \frac{COC}{СК} = \frac{СК - ВА}{СК} \quad (6)$$

Нормативное значение коэффициента маневренности: $0,2 \leq K_m \leq 0,5$. Чем ближе значение показателя к верхней границе, тем больше возможность финансового маневра у предприятия.

Коэффициент маневренности ИП Воробьева в 2017 году:

$$K_m = \frac{10242 - 6601}{10242} = 0,35 ,$$

В 2018 г.:

$$K_M = \frac{10530 - 6314}{10530} = 0,40 ,$$

В 2019 г.:

$$K_M = \frac{11076 - 6049}{11076} = 0,45 .$$

7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств ($K_{м/и}$) показывает, сколько оборотных средств приходится на 1 рубль внеоборотных активов. Рассчитывается как отношение оборотных средств к внеоборотным активам.

$$K_{м/и} = \frac{OA}{BA} , \quad (7)$$

где OA – оборотные активы.

На ИП Воробьева в 2017 г.:

$$K_{м/и} = \frac{16492}{6601} = 2,49 ,$$

В 2018 г.:

$$K_{м/и} = \frac{18639}{6314} = 2,95 ,$$

В 2019 г.:

$$K_{м/и} = \frac{13535}{6049} = 2,23 .$$

8. Коэффициент прогноза банкротства ($K_{пб}$) показывает долю чистых оборотных активов (собственных оборотных средств) в стоимости всех средств предприятия. Рассчитывается как отношение разности оборотных средств и краткосрочных пассивов к итогу баланса:

$$K_{пб} = \frac{OA - KO}{A} \quad (8)$$

Показатель свидетельствует о том, что предприятие не испытывает финансовых затруднений.

В ИП Воробьева в 2017 г.:

$$K_{пб} = \frac{16492 - 3985}{23093} = 0,54 ,$$

В 2018 г.:

$$K_{\text{пб}} = \frac{18639 - 4200}{24953} = 0,57 ,$$

В 2019 г.:

$$K_{\text{пб}} = \frac{13535 - 1008}{19584} = 0,63 .$$

Рассчитанные выше значения коэффициентов для ИП Воробьева сведем в таблицу (табл. 2.7).

Таблица 2.7

Динамика относительных показателей оценки финансовой устойчивости ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2018 г. к 2017 г.	Изменение 2019 г. к 2017 г.
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент автономии	0,443	0,421	0,565	-0,022	+0,122
2. Коэффициент финансовой устойчивости	0,82	0,83	0,94	0,01	+0,12
3. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	1,25	1,36	0,7	0,11	-0,55
4. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,22	0,22	0,37	-	+0,15
5. Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами	0,4	0,5	0,8	0,1	+0,4
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,35	0,40	0,45	0,05	+0,1
7. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств	2,49	2,95	2,23	0,46	-0,26
8. Коэффициент прогноза банкротства	0,54	0,57	0,63	0,03	+0,09

На основании данных, приведенных в таблице 7 можно сделать вывод, что финансовая зависимость ИП Воробьева низка, динамика коэффициентов свидетельствует о ее понижении. Так коэффициент автономии в 2017 г. имел значение 0,443, тогда как оптимальные значения находятся в интервале (0,5-0,7). В 2017 году данный показатель составил 0,421, а в 2019 г. он увеличился до 0,565.

О финансовой независимости предприятия свидетельствуют значения коэффициента соотношения заемного и собственного капитала. Так в 2017 г. на каждый рубль собственного капитала ИП Воробьева привлекало 1,25 руб. заемных средств, тогда как нормальное значение этого показателя не превышает 1,0, однако в 2018 г. данный показатель составил 1,36, а в 2019 г. – 0,7.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2017-2018 годах имел положительное значение, это свидетельствует о том, что оборотные средства полностью формируются за счет собственных источников. В 2019 году значение коэффициента положительное, но только 22 % оборотных активов обеспечивалось собственными средствами. Также коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными средствами в 2017-2018 годах имел положительные значения 0,4 и 0,5), а в 2019 г. возрос до 0,5. Таким образом, имея положительную динамику, эти два коэффициента выше верхней границы интервала оптимальных значений (0,5).

Коэффициент маневренности собственного капитала, имевший в 2017-2018 годах также положительное значение, за 2019 г. увеличился до 0,45, что соответствует интервалу оптимальных значений (0,2-0,5).

Возрастание коэффициента прогноза банкротства (от 0,54 до 0,63) свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия.

Для проведения анализа рентабельности деятельности ИП Воробьева необходимы данные, представленные в таблице 2.8.

Для расчета показателей рентабельности капитала предпочтительнее брать среднюю величину капитала. Так, собственный капитал в течение исследуемого периода составлял 10015 тыс. руб. Средняя сумма капитала, используемая в формуле рентабельности составил: $(10015+10015) / 2 = 10015$ тыс. руб.

Таблица 2.8

Данные для анализа рентабельности деятельности ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г. тыс. руб.	2018 г., тыс. руб.	2019 г., тыс. руб.
1	2	3	4
Выручка от реализации товарной продукции	45242	52272	45511
Затраты на производство и сбыт продукции	39592	46089	39570
Прибыль от реализации продукции	5650	6183	5941
Балансовая прибыль	264	607	625
Налог на прибыль	-	74	-
Чистая прибыль	90	293	546
Собственный капитал	10015	10015	10015
Внеоборотные активы	6600	6313	6049
Весь капитал предприятия	10242	10530	11076

Рассчитаем показатели рентабельности:

1. Рентабельность продаж.

$$R_n = \frac{\Pi_{pn}}{B},$$

где R_n – рентабельность продаж;

Π_{pn} – прибыль от реализации продукции;

B – выручка от реализации продукции.

$$R_n (2017 \text{ г.}) = \frac{5650}{45242} = 12,5 \%$$

$$R_n (2018 \text{ г.}) = \frac{6183}{52272} = 11,8 \%$$

$$R_n (2019 \text{ г.}) = \frac{5941}{45511} = 13,0 \%$$

Таким образом, если в 2018 году с каждого рубля реализованной продукции предприятие получало прибыли 11,8 коп., что меньше чем в

2017 году на 0,7 коп., то в 2019 году этот показатель вырос и составил 13 коп.

2. Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек):

$$R_3 = \frac{\Pi_{pn}}{И},$$

где И – затраты на производство и сбыт продукции.

$$R_3 (2017 \text{ г.}) = \frac{5650}{39592} = 14,3 \%$$

$$R_3 (2018 \text{ г.}) = \frac{6183}{46089} = 13,4 \%$$

$$R_3 (2019 \text{ г.}) = \frac{5941}{39570} = 15 \%$$

Отсюда следует, что каждый рубль затрат на производство и сбыт продукции в 2019 году принес предприятию прибыли 15 коп., тогда как в 2017-м, 2018-м годах данный показатель составлял 14,3 коп. и 13,4 коп. соответственно, отсюда видно что затраты предприятия уменьшаются.

3. Рентабельность (доходность) всего капитала предприятия (RK):

$$R_k = \frac{ЧП}{B_{(cp)}},$$

где ЧП – чистая прибыль;

B(ср) – итог баланса (средний).

$$R_k (2017 \text{ г.}) = \frac{90}{10242} = 0,9 \%$$

$$R_k (2018 \text{ г.}) = \frac{293}{10530} = 2,8 \%$$

$$546$$

$$R_k(2019 \text{ г.}) = \frac{\quad}{11076} = 4,9 \%$$

В 2019 году чистая прибыль ИП Воробьева составила 4,9 % от среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала, что почти в два раза больше чем в 2018 году (2,8 %) и более чем в пять раз больше чем 2017 году.

4. Рентабельность внеоборотных активов (RF):

$$R_F = \frac{ЧП}{F_{(cp)}},$$

где F(cp) – средняя стоимость внеоборотных активов.

$$R_F(2017 \text{ г.}) = \frac{90}{6600} = 1,4 \%$$

$$R_F(2018 \text{ г.}) = \frac{293}{6313} = 4,6 \%$$

$$R_F(2019 \text{ г.}) = \frac{546}{6049} = 9 \%$$

На каждый рубль, вложенный во внеоборотные активы в 2019 году, приходится 9,0 коп. чистой прибыли, тогда как 2018 году 4,6 коп., а в 2017 году 1,4 руб. Полученные данные свидетельствуют о том, что ИП Воробьева из года в год все более эффективно используются основные средства, а также о том, что быстрее окупятся новые инвестиции в основной капитал.

5) Рентабельность собственного капитала (Rск):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК},$$

где СК – собственный капитал предприятия.

$$R_{ск}(2017 \text{ г.}) = \frac{90}{10015} = 0,9 \%$$

$$293$$

$$R_{\text{ск}} (2018 \text{ г.}) = \frac{546}{10015} = 2,9 \%$$

$$R_{\text{ск}} (2019 \text{ г.}) = \frac{546}{10015} = 5,5 \%$$

Полученные показатели рентабельности сведем в таблицу 2.9.

Таблица 2.9

Показатели рентабельности ИП Воробьева в 2017-2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4
Рентабельность продаж, %	12,5	11,8	13,0
Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек):	14,3	13,4	15
Рентабельность (доходность) всего капитала предприятия (RK), %	0,9	2,8	4,9
Рентабельность внеоборотных активов (RF), %	1,4	4,6	9
Рентабельность собственного капитала (Rск), %	0,9	2,9	5,5

Таким образом, эффективность использования собственных средств предприятия в 2019 г. возросла по сравнению с 2018 годом в 1,8 раза, а по сравнению с 2017 годом в 6 раз. Однако следует учесть, что в целом показатели рентабельности остаются достаточно низкими. Такой низкий уровень рентабельности был, достигнут в результате высокой себестоимости.

2.3 Анализ динамики и структуры прибыли ИП Воробьева

Проведем расчет показателей на основе выбранного алгоритма анализа финансовых результатов на основании бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах табл. 2.10).

Таблица 2.10

Динамика и структура доходов ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019 г. к 2017 г.	Абсолютное отклонение 2019 г. к 2018 г.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7
Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб.						
1. Доходы по обычным видам деятельности	45242	52272	45511	269	-6761	-0,6
2. Динамика общих доходов	45242	52272	45514	272	-6758	-0,6
Относительные показатели (структура общих доходов организации), %						
4. Доля доходов от обычных видов деятельности (стр. 1/стр. 3*100%)	100	100	99,9	-0,1	-0,1	-0,1

Таким образом, общие доходы организации в 2019 году по сравнению с 2017 годом увеличились на 272 тыс. руб., или на 0,6 %, что связано в основном с увеличением прочих доходов в 2019 г. на 3000 руб., однако по сравнению с 2018 годом величина общих доходов резко уменьшилась. Доходы по обычным видам деятельности в 2019 г. увеличились также на 0,6 % или на 269 тыс. руб.

Основная доля в общих доходах, около 100 %, приходится на доходы по обычным видам деятельности.

В таблице 2.11 рассмотрим динамику расходов ИП Воробьева.

Таблица 2.11

Динамика расходов ИП Воробьева по финансово-хозяйственной деятельности

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019 г. к 2017 г.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6
Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб.					
1. Расходы по обычным видам деятельности	43533	50070	43598	65	0,2
2. Операционные расходы	1445	1595	1291	-154	-10,7
3. Внереализационные расходы	174	240	79	95	-54,6

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное отклонение 2019 г. к 2017 г.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6
Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб.					
4. Общие расходы организации	45152	51905	44968	184	-0,4
Относительные показатели (структура общих расходов организации), %					
5. Доля расходов по обычным видам деятельности	96,4	96,5	96,9	0,5	-
6. Доля операционных расходов	3,2	0,03	2,9	0,3	-
7. Доля внереализационных расходов	0,4	0,004	0,001	0,399	-

Исходя из данных таблицы 2.11 видно, что основную долю в общих расходах организации, около 97 %, составляют расходы по обычным видам деятельности, причем наблюдается их незначительное повышение в отчетный период.

Доля операционных и внереализационных расходов незначительна и составляет в 2019 году соответственно 2,9 % и 0,001 %. Положительным фактом является снижение доли расходов на 0,3 %. Следует отметить тот факт, что за исследуемый период снижение расходов составило 0,4 %, тогда как снижение доходов составило 0,6 %.

Далее рассмотрим динамику видов прибыли (табл. 2.12).

Таблица 2.12

Динамика видов прибыли ИП Воробьева за 2017-2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2017 г.	Отклонение 2019 г. к 2018 г.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7
Абсолютные финансовые показатели, тыс. руб.						
1. Выручка от продаж	45242	52272	45511	269	-6761	0,6
2. Прибыль от продаж	1709	2202	1913	204	-289	10,7
3. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (валовая)	5650	6183	5941	291	-242	4,9
4. Прибыль до налогообложения (балан.)	264	607	625	361	18	57,8
5. Прибыль отчетного периода	90	288	546	456	258	83,5

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. к 2017 г.	Отклонение 2019 г. к 2018 г.	Темп прироста, %
1	2	3	4	5	6	7
Структурный анализ прибыли, %						
6. Доля прибыли от продаж от выручки от продаж	3,7	4,2	4,2	0,5	-	-
7. Доля финансово-хозяйственной прибыли в выручке от продаж	12,5	11,8	13,0	0,5	1,2	-
Структурный анализ прибыли, %						
8. Доля налогооблагаемой прибыли в выручке от продаж	0,58	1,16	1,37	0,79	0,21	-
9. Доля чистой прибыли в выручке от продаж	0,19	0,55	1,19	1,0	0,64	-

Как показывают данные таблицы 2.12 наибольший объем в структуре доходов ИП Воробьева в 2019 году приходится на валовую прибыль – 13,0 % или 5941 тыс. руб., причем данный показатель на протяжении исследуемого периода менялся, так в 2017 году он составлял 12,5 % или 5650 тыс. руб., а в 2018 г. – 11,8 % или 6183 тыс. руб.

Доля прибыли от продаж в 2017 г. составляла 3,7 % или 1709 тыс. руб., в 2018 г. ее объем увеличился до 4,2 % и остался на том же уровне в 2019 г.

За исследуемый период прибыль от продаж увеличилась на 10,7 % – 1709 тыс. руб. в 2017 г. против 1913 тыс. руб. в 2019 г.

Доля прибыли до налогообложения в 2019 году составила 1,37 % или 625 тыс. руб., а темп ее роста в период 2017-2019 гг. составил 57,8 % или 361 тыс. руб. Изменение показателя прибыли до налогообложения обусловлено изменением прочих расходов, а именно процентов к уплате.

Доля чистой прибыли в 2019 г., составляет 1,19 % или 546 тыс. руб. Рост ее объема в выручке от продаж на протяжении трех лет составил 1,0 %.

Темп роста чистой прибыли за исследуемый период составил 83,5 % или 456 тыс. руб.

Таким образом, все показатели прибыли на протяжении исследуемого периода имеют тенденцию к росту.

Решающим фактором увеличения прибыли от реализации стал рост цен и реализация более рентабельной продукции. Некоторое положительное влияние на рост прибыли оказало увеличение натуральных объемов продаж. Главным фактором увеличения прибыли стало снижение себестоимости. На размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, влияют все налоги, уплачиваемые предприятием, независимо от налогооблагаемой базы.

2.4 Факторный анализ прибыли от реализации ИП Воробьева

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции (УРП); ее структуры (уд); себестоимости (С,) и уровня среднереализационных цен (Z).

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно определить, используя данные таблицы 2.13.

Таблица 2.13

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации товарной продукции ИП Воробьева за 2017-2018 гг., тыс. руб.

Показатель	2017 г.	Условный показатель, рассчитанный в ценах 2017 г. на объем 2018 г.	2018 г.
1	2	3	4
Выручка от реализации	45242	47054	52272
Полная себестоимость реализованной продукции	39592	40984	46089
Прибыль от реализации продукции	5650	6070	6183

Сравнивая сумму прибыли, предшествующего года и условную, рассчитанную исходя из фактического объема и ассортимента продукции

отчетного года, но при ценах и себестоимости базового (предшествующего) года, узнаем, на сколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции ($\Delta\Pi_{(V, \text{стр.})}$):

$$\Delta\Pi_{(V, \text{стр.})} = 6070 - 5650 = 420 \text{ тыс. руб.}$$

Чтобы найти влияние только объема продаж, умножим сумму прибыли базового года на процент прироста объема реализации в оценке по себестоимости или в условно-натуральном выражении и результат разделим на 100.

Прирост объема реализации составил:

$$\frac{(40984 - 39592) \cdot 100}{39592} = 3,51 \%$$

Влияние объема продаж на сумму прибыли ($\Delta\Pi_{(V)}$):

$$\Delta\Pi_{(V)} = \frac{5650 \cdot 3,51}{100} = 198,3 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние структурного фактора ($\Delta\Pi_{(\text{стр.})}$):

$$\Delta\Pi_{(\text{стр.})} = \Delta\Pi_{(V, \text{стр.})} - \Delta\Pi_{(V)}$$

$$\Delta\Pi_{(\text{стр.})} = 420 - 198,3 = 221,7 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли ($\Delta\Pi_{(C)}$) устанавливается сравнением фактической себестоимости реализованной продукции в отчетном году с условным показателем, рассчитываемым в ценах базового года:

$$\Delta\Pi_{(C)} = 40984 - 46089 = - 5105 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию ($\Delta\Pi_{(Ц)}$) устанавливается сопоставлением фактической выручки отчетного года с условной, которую предприятие получило бы за фактический объем реализации при ценах базового периода:

$$\Delta\Pi_{(Ц)} = 52272 - 47054 = 5218 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение суммы прибыли:

$$\Delta\P = \Pi_{2015} - \Pi_{2017} = 6183 - 5650 = 533 \text{ тыс. руб.}$$

в том числе за счет изменения:

$$\text{объема продаж } \Delta\P(v) = 198,3 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{структуры товарной продукции } \Delta\P(\text{стр.}) = 221,7 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{полной себестоимости } \Delta\P(c) = - 5105 \text{ тыс. руб.};$$

$$\text{цен реализации } \Delta\P(\text{ц}) = 5218 \text{ тыс. руб.}$$

Баланс факторов:

$$198,3 + 221,7 - 5105 + 5218 = 533 \text{ тыс. руб.}$$

Далее проведем факторный анализ изменения суммы прибыли в 2018 г. по сравнению с планом (см. табл. 12).

Данный анализ также проведем способом ценных подстановок, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической. Алгоритм расчета представлен в таблице 2.14.

Таблица 2.14

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации товарной продукции ИП Воробьева в 2018 г., тыс. руб.

Показатель	План	План, пересчитанный на фактический объем продаж	Факт
1	2	3	4
Выручка от реализации	51520	51983	52272
Полная себестоимость	45684	45840	46089
Прибыль от реализации	5836	6143	6183

Плановые показатели по выручке и прибыли были перевыполнены.

Таблица 2.15

Алгоритм расчета влияния факторов на изменение суммы прибыли от реализации продукции, тыс. руб.

Показатель	Условия расчета				Алгоритм расчета
	Объем реализации	Структура товарной продукции	Цена	Себестоимость	
1	2	3	4	5	6
План	План	План	План	План	Впл - Спл

Усл1	Факт	План	План	План	Ппл * Крп
Усл2	Факт	Факт	План	План	Вусл - Сусл
Усл3	Факт	Факт	Факт	План	Вф - Пусл
Факт	Факт	Факт	Факт	Факт	Вф - Пф

где Впл, Вф, Вусл – выручка от реализации без НДС, соответственно, плановая, фактическая и условная;

Спл, Сф, Сусл – себестоимость;

П – прибыль;

Крп – процент выполнения плана по количеству реализованной продукции.

$П_{пл} = 5836$ тыс. руб.

Найдем сумму прибыли при фактическом объеме остальных факторов. Для этого рассчитаем процент выполнения плана по реализации продукции (Крп) и скорректируем плановую сумму прибыли на этот процент:

$$Крп = \frac{45840}{45684} \cdot 100 = 100,3 \%$$

$$П_{усл1} = 5836 \cdot 1,003 = 5853,5 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{усл2} = 51983 - 45840 = 6143 \text{ тыс. руб.}$$

$$П_{усл3} = 52272 - 45840 = 6432 \text{ тыс. руб.}$$

$$Пф = 6183 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет:

- объема реализации продукции:

$$\Delta П(v) = П_{усл1} - П_{пл} = 5853,5 - 5836 = 17,5 \text{ тыс. руб.}$$

- структуры товарной продукции:

$$\Delta П(стр) = П_{усл2} - П_{усл1} = 6143 - 5853,5 = 289,5 \text{ тыс. руб.}$$

- средних цен реализации:

$$\Delta П(ц) = П_{усл3} - П_{усл2} = 6432 - 6143 = 289 \text{ тыс. руб.}$$

- себестоимости реализованной продукции:

$$\Delta П(с) = Пф - П_{усл3} = 6183 - 6432 = - 249 \text{ тыс. руб.}$$

Баланс факторов:

$$\Delta П = 17,5 + 289,5 + 289 - 249 = 347 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов показывают, что план прибыли в 2018 году перевыполнен в большей степени за счет изменения структуры продукции (на 289,5 тыс. руб.), также увеличение объема реализации продукции способствовало увеличению суммы прибыли на 17,5 тыс. руб. Рост цен реализации повлек за собой увеличение суммы прибыли на 289 тыс. руб.

Отрицательное влияние на изменение суммы прибыли оказало увеличение полной себестоимости продукции, за счет этого фактора прибыль уменьшилась на 249 тыс. руб.

Далее проведем анализ влияния факторов на сумму прибыли в 2019 году.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно определить, используя данные таблицы 2.16.

Таблица 2.16

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации товарной продукции ИП Воробьева за 2018-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	2018 г.	Условный показатель, рассчитанный в ценах 2018 г. на объем 2019 г.	2019 г.
1	2	3	4
Выручка от реализации (без НДС, акциза и других отчислений из выручки)	52272	47024	45511
Полная себестоимость реализованной продукции	46089	44163	39570
Прибыль от реализации продукции	6183	2861	5941

Сравнивая сумму прибыли, предшествующего года и условную, узнаем, на сколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции ($\Delta П_{(V, \text{стр.})}$):

$$\Delta П_{(V, \text{стр.})} = 2861 - 6183 = - 3322 \text{ тыс. руб.}$$

Найдем влияние объема продаж в 2019 г.

Падение объема реализации составило:

$$\frac{(44163 - 46089) \cdot 100}{46089} = -4,1 \%$$

Влияние объема продаж на сумму прибыли ($\Delta\Pi(v)$):

$$\Delta\Pi(v) = \frac{6183 \cdot (-4,1)}{100} = -253,5 \text{ тыс. руб.}$$

Определим влияние структурного фактора ($\Delta\Pi(\text{стр.})$):

$$\Delta\Pi(\text{стр.}) = -3322 - (-253,5) = -3068,5 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли ($\Delta\Pi(c)$):

$$\Delta\Pi(c) = 44163 - 39570 = 4593 \text{ тыс. руб.}$$

Изменения суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию ($\Delta\Pi(\text{ц})$):

$$\Delta\Pi(\text{ц}) = 45511 - 47024 = -1513 \text{ тыс. руб.}$$

Общее изменение суммы прибыли:

$$\Delta\Pi = \Pi_{2016} - \Pi_{2018} = 5941 - 6183 = -242 \text{ тыс. руб.}$$

в том числе за счет изменения:

объема продаж $\Delta\Pi(v) = -253,5 \text{ тыс. руб.};$

структуры товарной продукции $\Delta\Pi(\text{стр.}) = -3068,5 \text{ тыс. руб.};$

полной себестоимости $\Delta\Pi(c) = 4593 \text{ тыс. руб.};$

цен реализации $\Delta\Pi(\text{ц}) = -1513 \text{ тыс. руб.}$

Баланс факторов:

$$-253,5 + (-3068,5) + 4593 + (-1513) = 242$$

Далее проведем факторный анализ изменения суммы прибыли в 2019 г. по сравнению с планом (табл. 2.17). Алгоритм расчета представлен в таблице 2.15.

Таблица 2.17

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации товарной продукции ИП Воробьева в 2019 г., тыс. руб.

Показатель	План	План, пересчитанный на фактический объем продаж	Факт
1	2	3	4
Выручка от реализации	51065	50220	45511
Полная себестоимость	44322	43402	39570
Прибыль от реализации	6743	6818	5941

$P_{пл} = 6743$ тыс. руб.

Найдем сумму прибыли при фактическом объеме остальных факторов. Для этого рассчитаем процент выполнения плана по реализации продукции ($K_{рп}$) и скорректируем плановую сумму прибыли на этот процент:

$$K_{рп} = \frac{43402}{44322} \cdot 100 = 97,9 \%$$

$$P_{усл1} = 6743 \cdot 0,9 = 6068,7 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{усл2} = 50220 - 44322 = 5898 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{усл3} = 45511 - 43402 = 2109 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{ф} = 5941 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение суммы прибыли за счет:

- объема реализации продукции:

$$\Delta P_{(v)} = 6068,7 - 6743 = -674,3 \text{ тыс. руб.}$$

- структуры товарной продукции:

$$\Delta P_{(стр)} = 5898 - 6068,7 = -170,7 \text{ тыс. руб.}$$

- средних цен реализации:

$$\Delta P_{(ц)} = 2109 - 5898 = -3789 \text{ тыс. руб.}$$

- себестоимости реализованной продукции:

$$\Delta P_{(с)} = P_{ф} - P_{усл3} = 5941 - 2109 = 3832 \text{ тыс. руб.}$$

Баланс факторов:

$$\Delta\Pi = -674,3 + (-170,7) + (-3789) + 3832 = 802 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты расчетов показывают, что план прибыли в 2019 году недовыполнен в большей степени за счет снижения уровня цен реализации, что повлекло за собой уменьшение суммы прибыли на 3789 тыс. руб.

Также уменьшение объема реализации продукции способствовало снижению суммы прибыли на 674,3 тыс. руб. Из-за изменения структуры продукции прибыль уменьшилась на 170,7 тыс. руб. Положительное влияние на изменение суммы прибыли оказало уменьшение полной себестоимости продукции, за счет этого фактора прибыль увеличилась на 3832 тыс. руб.

Полученные результаты сведем в таблицу 2.18.

Таблица 2.18

Факторы, влияющие на прибыль ИП Воробьева

Факторы	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	2	3	4
Объем реализации продукции (услуг)	198,3	17,5	- 674,3
Структура продукции (услуг)	221,7	289,5	-170,7
Средние цены реализации	5218	289	-3789
Себестоимость реализованной продукции (услуг)	- 5105	- 249	3832

Таким образом, результаты факторного анализа прибыли за 2017-2019 гг. показывают, что каждый фактор напрямую влиял на сумму прибыли от продаж, поэтому снижение или увеличение каждого показателя пропорционально вело к снижению или увеличению прибыли от продажи товаров (продукции, работ, услуг).

Руководство предприятия в целом уделяет большое внимание структуре выпускаемой продукции, а именно, стремится увеличить удельный вес более доходной продукции и ее объем.

Приведённый анализ свидетельствует, что за последние три года наименее эффективно использовались резервы снижения себестоимости, хотя именно данный фактор отрицательно влияет на объем прибыли.

В заключение главы можно сделать следующие выводы.

Выручка от продажи продукции (без НДС) ИП Воробьева в 2019 году составила 45511 тыс. руб., что на 269 тыс. руб. или на 0,6 % превышает данный показатель 2017 года. Прирост балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) в 2019 году по отношению к 2017 году составил 361 тыс. руб. или 57,8 %, чистой прибыли – 456 тыс. руб. или 83,5 %. Изменения показателей прибыли свидетельствуют об интенсивном развитии ИП Воробьева.

Основную долю в общих расходах организации, около 97 %, составляют расходы по обычным видам деятельности, причем наблюдается их незначительное повышение в отчетный период. Доля операционных и внереализационных расходов незначительна и составляет в 2019 году соответственно 2,9 % и 0,001 %. Темп роста чистой прибыли за исследуемый период составил 83,5 % или 456 тыс. руб.

Результаты расчетов показывают, что план прибыли в 2018 году перевыполнен в большей степени за счет изменения структуры продукции (на 289,5 тыс. руб.), также увеличение объема реализации продукции способствовало увеличению суммы прибыли на 17,5 тыс. руб. Рост цен реализации повлек за собой увеличение суммы прибыли на 289 тыс. руб.

Отрицательное влияние на изменение суммы прибыли оказало увеличение полной себестоимости продукции, за счет этого фактора прибыль уменьшилась на 249 тыс. руб.

План прибыли в 2019 году недовыполнен в большей степени за счет снижения уровня цен реализации, что повлекло за собой уменьшение суммы прибыли на 3789 тыс. руб.

Также уменьшение объема реализации продукции способствовало снижению суммы прибыли на 674,3 тыс. руб. Из-за изменения структуры продукции прибыль уменьшилась на 170,7 тыс. руб. Положительное влияние на изменение суммы прибыли оказало уменьшение

полной себестоимости продукции, за счет этого фактора прибыль увеличилась на 3832 тыс. руб.

Следует учесть, что в целом, показатели рентабельности остаются достаточно низкими. Такой низкий уровень рентабельности был , достигнут в результате высокой себестоимости.

ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ИП ВОРОБЬЕВА

3.1 Рекомендации по совершенствованию механизма повышения прибыли

В целом в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой достаточно устойчивый ассортимент. По отдельным товарным группам (крупы и сыпучие продукты) коэффициент устойчивости ассортимента равен 0,76 – это означает, что товары этой группы необходимо закупать чаще, т.к. они достаточно быстро раскупаются. Колбасные изделия имеют коэффициент устойчивости ассортимента 0,97. Это говорит о планомерной закупке этих продуктов по мере их реализации. Коэффициент устойчивости ассортимента ниже единицы только потому, что анализ производился в течение шести дней:

- в первый раз – в пятницу, когда магазин заполняется товарами по максимуму перед выходными, т.к. в выходные дни покупателей отовариваются намного больше, чем в обычные дни и соответственно увеличивается выручка;

- во второй раз – в понедельник, когда товары раскупаются за выходные;

- в третий раз – это середина недели, когда в основном производится крупный завоз товаров в магазин.

Широта ассортимента – это общая численность ассортиментных групп. Широта товарного ассортимента фирмы представлена в общем 4 ассортиментными группами: колбасные изделия, крупы и сыпучие продукты, молочная продукция и хлебобулочные изделия. С течением времени товарный ассортимент обычно расширяется. Расширить свой товарный ассортимент магазин "Продукты" ИП Воробьевой может двумя способами:

наращиванием, увеличивая широту его или насыщением, увеличивая глубину. ИП Воробьевой можно посоветовать обратить внимание на покупательские предпочтения, т.е. закупать продукты, пользующиеся большим спросом и исключить из ассортиментного перечня товары, плохо реализуемые и практически не пользующиеся покупательским спросом.

Полнота ассортимента – это количество видов, разновидностей и наименований товаров в группе однородной продукции. Аналитические данные анализа полноты ассортимента в магазине "Продукты" ИП Воробьевой представлены в таблице 3.1. Базовое количество разновидностей вычислялось исходя из ассортиментного перечня магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой.

Таблица 3.1.

Анализ полноты ассортимента в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой

	количество разновидностей, имеющееся в продаже	базовое количество разновидностей	коэффициент полноты
1. Колбасные изделия	10	15	75,0
2. Крупа и сыпучие продукты	30	37	81,1
3. Молочные продукты	40	45	88,9
4. Хлебобулочные изделия	18	23	78,3
Итого	834	904	80,1

Фактически, коэффициент полноты в нашем случае практически равен коэффициенту устойчивости, т.к. базовое количество разновидностей считалось исходя из ассортиментного перечня, а не из количества разновидностей представленных на рынке данных товаров, так как тех самых очень много.

Оценить количество разновидностей представленных на рынке достаточно проблематично, т.к. рынок данных товаров достаточно динамичен и появление новых товаров затрудняет учет.

Процесс услуги реализации товаров состоит из следующих основных этапов: формирование ассортимента, приемка товаров, обеспечение

хранения, предпродажная подготовка, выкладка товаров, предложение товаров покупателю, расчет с покупателями, отпуск товара.

Все эти услуги реализации продуктов ИП Воробьева оказывает покупателям. Реализация товаров осуществляется в специализированном продовольственном магазине.

По ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» торговая площадь магазина подобной специализации должна быть не менее 18 кв. м. Торговая площадь данного магазина составляет 150 кв. м. Форма торгового обслуживания данного магазина – по образцам. Ассортимент товаров соответствует специализации магазина. Таким образом, данное предприятие розничной торговли можно отнести к специализированному продовольственному магазину.

На предприятии в соответствии с ГОСТ Р 51773-2001 должны выполняться следующие требования к оформлению магазина: вывеска световая или с подсветкой, с элементами оформления; наличие у обслуживающего персонала форменной одежды с элементами предприятия; использование декоративных элементов в оформлении экспозиционных витрин; современное выставочное оборудование, изготовленное в едином стиле. На данном торговом предприятии выполняются все требования, за исключением световой вывески.

К перечню услуг, которые должны быть оказаны покупателям в магазине данного типа относятся: упаковывание купленных в магазине товаров; консультация продавцов-консультантов; проведение рекламных презентаций товаров (показ товаров) Все эти услуги оказывает исследуемое предприятие.

Также магазин «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой оказывает информационно-консультационные услуги: предоставление информации о товарах и их изготовителях, об услугах, оказываемых магазином; консультации по товарам; проведение рекламных презентаций товаров.

На предприятиях розничной торговли должны обеспечиваться безопасность жизни и здоровья потребителей и сохранность их имущества при условии соблюдения требований ГОСТ Р 51304 и правил продажи товаров.

Услуги, оказываемые на момент проверки по ГОСТ Р 51304 – 99 «Услуги розничной торговли. Общие требования» сведены в таблицу 3.2.

Таблица 3.2.

Характеристика оказываемых услуг в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой

Торговые услуги				Коэффициент оказания услуг
Услуги по оказанию помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании:	1	0,75	1	0,92
1. прием и исполнение заказов на товары доставка на дом,	+	+	+	
2. упаковывание купленных товаров в магазине,	+	–	+	
3. комплектование и упаковывание подарочных наборов из	+	+	+	
имеющихся в наличии товаров, в том числе по заказам и др.	+	+	+	

$$K_d = \frac{1,0 + 0,75 + 1,0}{3} = 0,92.$$

Анализируя книгу отзывов и предложений можно сделать вывод, что половина покупателей довольны обслуживанием в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой, а половину покупателей не устраивает обслуживание в магазине. Основные жалобы были на то, что некоторые светильники не подключены, а также на «печальных» продавцов. Другая половина покупателей довольны обслуживанием и просили отметить вежливых и отзывчивых продавцов.

Рассчитаем показатель затрат времени покупателей на ожидание обслуживания в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой.

Таблица 3.3.

Данные для расчета показателя затрат времени покупателей на ожидание обслуживания в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой

Показатели	Норматив	Фактически
Затраты времени покупателей на ожидание обслуживания, сек.	90	78,9
на ожидание консультации		19,6
на ожидание расчета		25,2
на ожидание получения товара		34,1

$$K_{ож} = \frac{3_o}{3_{ф}} = \frac{90}{78,9} = 1,141$$

Показатель качества обслуживания, по мнению покупателей:

$$K_m = \frac{M_n}{M_e} = \frac{18}{20} = 0,90$$

На основе данных, представленных в таблице 3.4, рассчитаем обобщающий коэффициент уровня качества обслуживания в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой.

Таблица 3.4.

Значимость показателей качества обслуживания покупателей

Показатели.	Значимость отдельных показателей в общем уровне качества обслуживания	Условные обозначения значимости показателей
Устойчивость ассортимента товаров (K_y)	0,45	3_1
Дополнительное обслуживание покупателей ($K_{до}$)	0,20	3_2
Затраты времени покупателей на ожидание обслуживания ($K_{ож}$)	0,35	3_3
Качество обслуживания, по мнению покупателей (K_m)	1,0	3_m

Обобщающий коэффициент уровня качества обслуживания в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой определяется по формуле (3.1)

$$\begin{aligned}
 K_{об} &= \frac{(3_1 \times K_y) + (3_2 \times K_{до}) + (3_3 \times K_{ож}) + K_m}{2} = \\
 &= \frac{(0,45 \times 0,95) + (0,20 \times 0,92) + (0,35 \times 1,141) + 0,90}{2} = \\
 &= \frac{0,43 + 0,184 + 0,399 + 0,9}{2} = \frac{1,913}{2} = 0,95
 \end{aligned}$$

В магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой обобщающий коэффициент уровня качества обслуживания составил 0,95. В отчетном периоде не имело место зафиксированных в соответствующих документах фактов нарушений режима работы, правил продажи, жалоб покупателей и т. п. Поэтому данный магазин относится к категории с высоким уровнем обслуживания покупателей (более 0,900). Можно отметить, что у магазина есть возможность повысить этот показатель и улучшать качество обслуживания покупателей.

6 Анализ коммерческой деятельности по продаже товаров магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой.

Завершающей стадией торгово-технологического процесса в магазине является продажа товаров. Операции, выполняемые на этой стадии, являются наиболее ответственными, так как они связаны с непосредственным обслуживанием покупателей. В магазине «Улуг-Чайлаг» используется такой метод продажи товаров, как реализация товаров по образцам.

Для определения эффективности методов продажи товаров используют три группы показателей: социальные; экономические; технико-технологические. Социальный эффект применения методов розничной продажи заключается в сокращении затрат времени на покупку товаров, повышении культуры торгового обслуживания, улучшении условий труда торговых работников.

Для оценки социальных показателей эффективности применяемого метода реализации проанализируем покупательские потоки в магазине «Улуг-Чайлаг» в течение недели по времени работы. Рассчитаем коэффициент завершенности покупок в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой по формуле (3.2) и полученные аналитические показатели отразим в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Анализ интенсивности покупательских потоков магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой по дням недели и по часам работы.

Дни работы	Количество человек, посетивших торговый зал(приблизительно / количество человек, совершивших покупку								
	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	Кзп
Пн.	8/2	13/5	13/6	18/9	21/8	15/7	11/4	7/3	0,42
Вт	5/3	7/3	14/7	20/8	19/7	13/7	7/5	5/0	0,44
Ср	6/2	7/1	12/7	25/13	20/10	17/8	9/6	6/2	0,48
Чт.	2/0	9/2	13/8	23/12	21/9	15/9	12/7	9/3	0,48
Пт.	7/2	12/6	17/9	25/14	19/9	14/6	11/5	10/3	0,47
Сб.	9/4	12/7	15/8	24/16	20/11	18/8	14/6	4/3	0,54
Вс.	11/5	13/7	13/9	28/15	27/13	20/10	16/8	6/2	0,51
Итого:	48/18	73/31	97/54	163/87	147/67	112/55	80/41	47/16	0,47
Кзп	0,38	0,42	0,56	0,53	0,46	0,49	0,51	0,34	

Анализ интенсивности покупательских потоков магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой показал, что плотность покупательского потока невысокая и практически не зависит от дня недели, так как основными потребителями продукции, реализуемой данным предприятием торговли, является население, проживающее в данном районе.

В целом по магазину за анализируемый период времени (неделю) коэффициент завершенности покупки составил 0,47.

В отношении интенсивности в зависимости от времени работы магазина можно отметить, что наибольшие продажи наблюдаются с 15:00 до 18:00 часов.

Коэффициент завершенности покупок в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой можно считать достаточно низким. Экономический эффект достигается за счет увеличения пропускной способности торгового объекта, роста его товарооборота, улучшения использования торговых площадей и торгово-технологического оборудования, снижении затрат, повышении производительности труда торговых работников и ряде других факторов.

Подводя итоги финансово-экономического анализа специфики развития коммерческой деятельности по продаже товаров в магазине «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой за 2018-2019 годы можно сделать следующие выводы:

1. Коммерческая деятельность ИП Воробьевой. специализируется на реализации продуктов питания населению через магазин розничной торговли. В целом, общее развитие коммерческой деятельности ИП Воробьевой А. П. за анализируемый период 2018-2019 г.г. можно оценить как удовлетворительное.

К положительным тенденциям специфики развития коммерческой деятельности ИП Воробьевой можно отнести:

- суммарное увеличение валового дохода на 19,9%;
- увеличение стоимости основных фондов на 20,46%;
- увеличение стоимости оборотных средств на 16,48%;
- увеличение численности работников магазина на 37,5%
- рост товарооборота на 1,7%;
- рост товарооборота на 1м² на 1,7%;
- укрепление материально-технической базы за счёт увеличения стоимости основных фондов;
- относительно высокая устойчивость ассортимента (коэффициент устойчивости 0,95);
- соблюдение полноты ассортимента (коэффициент 80,1);
- оказание услуг на высоком уровне (коэффициент оказания услуг 0,92);
- высокий уровень качества обслуживания в магазине (обобщающий коэффициент 0,95).

Отрицательными тенденциями в специфике развития коммерческой деятельности ИП Воробьевой являются:

- уменьшение размера общей прибыли от продаж на 2,1%;

- низкий уровень профессионального образования и небольшой стаж работы продавцов;
- низкий коэффициент завершения покупок 0,47;
- конкурентоспособность на уровне аналогичных магазинов и не выше;
- снижение рентабельности продаж на 0,4%;
- отсутствие рекламы продаваемого товара;
- отсутствие исследований в области менеджмента с целью расширения и углубления специфики развития коммерческой деятельности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности магазина «Улуг-Чайлаг» ИП Воробьевой и продаваемых товаров, что говорит о сокращении спроса на продаваемый товар.

3.2. Расчет эффекта от предложенных мероприятий

Рассчитаем эффективность предложенных мероприятий по увеличению суммы прибыли ИП Воробьева.

На первом этапе выделяют и количественно оценивают резервы; на втором разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов; на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема товаров и услуг рассчитывается по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot PP_{ki},$$

где: $P_{(V)}^{\Pi}$ – резерв роста прибыли за счет увеличения объема товаров;

Π_i – плановая сумма прибыли на единицу i -го товара;

$P_{\Pi k_i}$ – количество дополнительно проданных товаров в натуральных единицах измерения.

Если прибыль рассчитана на рубль товара, сумма резерва ее роста за счет увеличения объема реализации определяется по формуле:

$$P_{(V)}^{\Pi} = PV \cdot \frac{\Pi}{V},$$

где: PV – возможное увеличение объема реализованных товаров, руб.;

Π – фактическая прибыль от реализованных товаров, руб.;

V – фактический объем реализованных товаров, руб.

Сопоставление возможного объема реализованных товаров, установленного по результатам маркетинговых исследований специалистов ИП Воробьева, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема реализации продукции на 5 % в следующем году.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема реализации продукции ИП Воробьева.

Имеем:

$$PV = 45511 \text{ тыс. руб.} \cdot 5\% = 2275,55 \text{ тыс. руб.}$$

$$\Pi = 5941 \text{ тыс. руб.}$$

$$V = 45511 \text{ тыс. руб.}$$

$$P_{(V)}^{\Pi} = 2275,55 \cdot \frac{5941}{45511} = 297,05 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, увеличив объем реализованных товаров на 5 % рассматриваемое нами предприятие увеличит свою прибыль на 297,05 тыс. руб.

Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товаров.

ИП Воробьева оказывает услуги по продаже продуктов условно разделенных на классы «премиум» и «эконом» класса. Специфика реализуемой продукции такова, что практически всегда качество зависит не столько от организации, сколько от поставщиков продукции. Часто качество реализуемой продукции зависит от качества ингредиентов.

Резерв увеличения прибыли за счет повышения качества обычно определяется следующим образом: изменение удельного веса каждого класса умножается на отпускную цену соответствующего класса, результаты суммируются, и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации реализованной продукции:

$$P_{(k)}^{\Pi} = \left(\sum_{i=1}^n \Delta УД_i \cdot Ц_i \right) \cdot (V + PV),$$

где: $P_{(k)}^{\Pi}$ – резерв увеличения прибыли за счет повешения качества продукции;

УД_i – удельный вес i-го вида продукции в общем объеме реализации;

Ц_i – отпускная цена i-го вида продукции;

V – фактический объем реализации продукции в анализируемом периоде;

PV – возможное увеличение объема реализации продукции.

В 2019 году продукция класса «премиум» в общем объеме реализации ИП Воробьева составляла 65 %, класса «эконом» – 35 %.

Отпускная цена продукции класса «эконом» на 20 % ниже цены продукции класса «премиум» (т.е. Ц_п = 100 %; Ц_э = 80 %).

Предприятие имеет возможность изменить структуру реализованной продукции таким образом: на 5 % увеличить удельный вес продукции класса «премиум» и на столько же снизить удельный вес продукции класса «эконом».

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет такого изменения структуры (см. табл. 3.6).

Таблица 3.6

Расчет резерва роста прибыли за счет улучшения качества предоставляемых услуг ИП Воробьева.

Класс продукции	Отпускная цена за условную единицу, усл. ден. ед.	Удельный вес, %			Изменения средней цены реализации, усл. ден. ед.
		Факти- ческий	Возмож- ный	Откло- нение, +, -	
1	2	3	4	5	6
Премиум	100	65	70	+5	+5
Эконом	80	35	30	-5	-4
Итого:	-	100	100	-	+1

Средняя цена реализации условной единицы возросла на 1 условную денежную единицу.

Рассчитаем, чему же равна 1 условная денежная единица.

Весь объем продажи примем за 100 условных единиц количества, тогда фактический объем продажи класса «премиум» будет равен 65 условных единиц количества, класса «эконом» – 35 условных единиц количества.

Сумму выручки от реализации можно выразить в условных единицах и представить в виде суммы:

$$100 * 65 + 80 * 35 = 9300 \text{ усл. ден. ед.}$$

В тоже время выручка от реализации продукции с учетом возможного увеличения объема производства и реализации услуг составляет 47786,55 тыс. руб.

$$\text{Тогда } 9300 \text{ усл. ден ед.} = 47786,55 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{Отсюда } 1 \text{ усл. ден ед} = \frac{47786,55}{9300} = 5,13$$

Итак, в связи с увеличением удельного веса продукции класса «премиум» на 5 % и сокращением удельного веса продукции класса «эконом» средняя цена возрастает на 5,13 тыс. руб. за условную единицу

количества, а сумма прибыли за возможный объем реализации продукции увеличивается на 513 тыс. руб.

$$P_{(k)}^{\Pi} = 5,13 \cdot 100 = 513 \text{ тыс. руб.}$$

Одним из наиболее перспективных направлений поиска резервов роста прибыли ИП Воробьева является снижение затрат, прежде всего на реализационную деятельность, а также продукцию, топливо, электроэнергию, амортизацию основных средств и других расходов.

Имея общую сумму резерва снижения себестоимости можно рассчитать резерв роста прибыли по следующей формуле:

$$P_{(c)}^{\Pi} = Z_B \cdot (V + PV)$$

где: $P_{(c)}^{\Pi}$ – резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции;

Z_B – возможное снижение затрат на руб. продукции;

V – фактический объем реализованной продукции за изучаемый период;

PV – возможное увеличение объема реализации.

По расчетам специалистов ИП Воробьева за счет частичного замещения импортной продукции на отечественную, а также оптимизации логистики, затраты на рубль продукции в 2019 году составил 0,294 руб., снижение этой суммы на 0,03 руб. согласно плановым показателям деятельности ИП Воробьева позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости товаров:

$$= 0,03 \cdot (45511 + 2272,55) = 1433,5 \text{ тыс. руб.}$$

А это в свою очередь повысит рентабельность продаж.

Обобщим выявленные резервы роста прибыли в таблице 3.7

Таблица 3.7

Обобщенные резервы увеличения суммы прибыли

Источник резервов	Резервы увеличения прибыли, тыс.руб.
1	2
Увеличение объема продаж	297,05
Повышение качества продукции	513
Снижение себестоимости	1433,5
Итого:	2243,55

Таким образом, при увеличении объема реализации продукции на 5 %, увеличении на 5 % удельного веса продукции класса «премиум» в общем объеме реализованной продукции и снижении её себестоимости ИП Воробьева получит дополнительную прибыль в сумме 2243,55 тыс. руб. и увеличит рентабельность продаж до 16,5 %

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении исследования следует отметить, что прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства. На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции. Прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный предприятием в результате его хозяйственной деятельности.
2. Прибыль является составной частью формирования финансовых ресурсов предприятия и играет стимулирующую роль в его развитии.
3. Прибыль хозяйствующих субъектов через налоговую систему является одним из источников формирования бюджетов страны.

В рамках исследования был проведен анализ формирования прибыли ИП Воробьева.

Анализ показал, что выручка от продажи продукции (без НДС) ИП Воробьева в 2019 году составила 45511 тыс. руб., что на 269 тыс. руб. или на 0,6 % превышает данный показатель 2014 года. Прирост балансовой прибыли (прибыли до налогообложения) в 2019 году по отношению к 2017 году составил 361 тыс. руб. или 57,8 %, чистой прибыли – 456 тыс. руб. или 83,5 %. Изменения показателей прибыли свидетельствуют об интенсивном развитии ИП Воробьева.

Темп роста чистой прибыли за исследуемый период составил 83,5 % или 456 тыс. руб.

Результаты расчетов показывают, что план прибыли в 2018 году перевыполнен в большей степени за счет изменения структуры продукции (на 289,5 тыс. руб.), также увеличение объема реализации продукции

способствовало увеличению суммы прибыли на 17,5 тыс. руб. Рост цен реализации повлек за собой увеличение суммы прибыли на 289 тыс. руб.

Отрицательное влияние на изменение суммы прибыли оказало увеличение полной себестоимости продукции (закупочной цены продуктов), за счет этого фактора прибыль уменьшилась на 249 тыс. руб.

План прибыли в 2019 году недовыполнен в большей степени за счет снижения уровня цен реализации, что повлекло за собой уменьшение суммы прибыли на 3789 тыс. руб.

Также уменьшение объема реализации продукции способствовало снижению суммы прибыли на 674,3 тыс. руб. Из-за изменения структуры продукции прибыль уменьшилась на 170,7 тыс. руб. Положительное влияние на изменение суммы прибыли оказало уменьшение полной себестоимости продукции, за счет этого фактора прибыль увеличилась на 3832 тыс. руб.

Следует учесть, что в целом показатели рентабельности остаются достаточно низкими. Такой низкий уровень рентабельности был , достигнут в результате высокой себестоимости.

Обеспечение эффективного управления прибылью ИП Воробьева определяет, особенно в современных экономических условиях, ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием.
2. Комплексный характер формирования управленческих решений.
3. Высокий динамизм управления.
4. Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений.
5. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия.

В результате осуществленного анализа можно сделать выводы о том, что на анализируемом предприятии действуют следующие резервы увеличения прибыли:

- повышение объемов продаж продуктов питания;

- увеличение качества продаваемой продукции.

Сопоставление возможного объема предоставляемых услуг, установленного по результатам маркетинговых исследований специалистов ИП Воробьева, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема реализации услуг на 5% в следующем году.

Увеличив объем предоставляемых услуг на 5% рассматриваемое нами предприятие увеличит свою прибыль на 297,05 тыс. руб.

Предприятие имеет возможность изменить структуру реализованной продукции таким образом: на 5 % увеличить удельный вес продукции класса «премиум» и на столько же снизить удельный вес продукции класса «эконом».

При увеличении объема реализации продукции на 5 %, увеличении на 5 % удельного веса продукции класса «премиум» в общем объеме реализованной продукции, а также снижении себестоимости ИП Воробьева получит дополнительную прибыль в сумме 2243,55 тыс. руб. и увеличит рентабельность продаж до 16,5 %

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ в ред. федерального закона от 22.12.2020 N 457-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 1998. - № 31. - Ст. 3824
2. О внесении изменений в Порядок ведения журналов учета счетов-фактур при расчетах по налогу на добавленную стоимость : постановление Правительства Российской Федерации от 19.01.2000 г. № 46 // Российская газета. – 2000. - № 17.
3. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 : приказ Минфина РФ от 06.05.1999г. № 32Н в ред. приказа Минфина РФ от 06.04.2015г. №57н // Российская газета.- 1999.- №116; Российская газета.-2015. - №147.
4. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: приказ Минфина РФ № 33Н от 06.05.1999г. № 33Н в ред. приказа Минфина РФ от 06.04.2015г. №57н // Российская газета.-1999.- №116; Российская газета.-2015. - №147.
5. Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль" ПБУ 18/02 : приказ Минфина РФ от 19.11.2002г. N 114н в ред. приказа Минфина РФ от 06.04.2015г. N 57н // Российская газета.-2003.-N 4; Российская газета.-2015.-№271.
6. Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации: постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 г. N 88 в ред. постановления Госкомстата РФ от 03.05.2000 N 36 // Российский налоговый курьер. – 2000. - № 11; Финансовая газета. – 2000. - № 24.
7. Агафонова, М.Н. Бухгалтерский учет и отчетность / М.Н. Агафонова /М: Налоговый вестник, 2012. – 285 с.

8. Алтухова М.В. Как оценить бизнес-модель компании // Справочник экономиста. – 2017. – № 3. URL: http://www.profiz.ru/se/3_2017/bisne_model/
9. Ануфриев, В.Е. Учет и планирование финансовых результатов/ В.Е. Ануфриев // Бухгалтерский учет. – 2012. – №4. – с. 45-52.
- 10.Булаев, С. Положение о внутреннем контроле: разрабатываем, утверждаем, применяем / С. Булаев // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. – 2012. – № 6. – С. 89-95
- 11.Баженов Ю.К. Доходы, расходы и прибыль в организациях торговли: учеб. пособие / Ю.К. Баженов, Г.Г. Иванов. – Москва : ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 96 с.
- 12.Варпаева, И.А. Бухгалтерский учет в подготовке управленческих решений по использованию прибыли /И.А. Варпаева // Все для бухгалтера. – 2018. – № 3. – С. 78-92
- 13.Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ годовой бухгалтерской отчетности. – М.: ДИС, 2016. – 216 с.
- 14.Дыбов, А.И. Куда направить чистую прибыль по итогам года / А.И. Дыбов // Главная книга. – 2017. – №7. – С. 16-21
- 15.Жуков, В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения/ В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет. – 2012. – №12. – с. 4-11.
- 16.Карпова, Н.В. Формирование финансовых результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций оптовой торговли /Н.В. Карпова // Все для бухгалтера. – 2016. – № 2. – С. 26-42
- 17.Клишевич Н.Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2017. – 245 с.
- 18.Козлов, Н.В. Анализ и прогнозирование прибыли предприятия / Н.В. Козлов // Проблемы прогнозирования. – 2017. – №4. – с. 12-14.

19. Кузнецова Т.А. Моделирование и факторный анализ рентабельности компаний // Вестник Шадринского государственного педагогического университета. – 2015. - №4 (20). – С. 157-162.
20. Мишучкова, Ю.Г. Особенности организации системы внутреннего контроля на предприятиях /Ю.Г. Мишучкова // Аудитор. – 2012. – № 8. – С. 53-65
21. Новикова, Н.Е. Капитализация и использование прибыли/ Н.Е. Новикова // Все для бухгалтера. – 2015. – № 9. – С. 52-57
22. Орлова, Е.В. Распределение чистой прибыли: правовые и бухгалтерские аспекты / Е.В. Орлова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2014. – № 8. – С. 49-56
23. Панченко, И.А. Бухгалтерский учет распределения прибыли /И.А. Панченко // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 31. – С. 7885
24. Полисюк, Г.Б. Анализ финансовых результатов // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 21. – С. 18-26
25. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 639 с.
26. Ситникова, Л.В. О формировании финансовых результатов / Л.В. Ситникова // Бухгалтерский учет. – 2014. – №2. – с. 10-17.
27. Сулова Ю.Ю. Прибыль предприятия : учебное пособие для студентов вузов / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. – Красноярск : СФУ, 2016. - 119 с.
28. Толпегина, О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования О.А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 2. –
29. Финансы. учебник / под ред. Е.В. Маркиной. – М.: Кнорус, 2014 – 432с.
30. Чернышева, Ю.Г. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: 100 экзаменационных вопросов/ Ю.Г. Чернышева. – М.: ИКЦ "МарТ", 2012. – 208 с.

31. Шамхалов, Ф.Р. Прибыль - основной показатель результатов деятельности организации /Ф.Р. Шамхалов // Финансы. – 2017. – №6. – с. 19-22.
32. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – Москва : Инфра-М, 2018. – 237 с.