

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра финансов, денежного обращения и кредита

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ В
ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ
ЗАИМСТВОВАНИЯ
Заведующий кафедрой
канд. экон. наук
 К.А.Баннова
« 11 » июля 2019г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(магистерская диссертация)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ
38.04.01 Экономика
Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Выполнил работу
Студент 2 курса
очной формы обучения



Дмитриев
Денис
Петрович

Научный руководитель
канд. экон. наук



Гамукин
Валерий
Владимирович

Рецензент
Аудитор Счетной палаты
г. Тюмени



Михайлова
Татьяна
Анатольевна

г. Тюмень, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ, КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ.....	6
1.1. Сущность, порядок формирования и распределения прибыли организации.....	6
1.2. Виды прибыли, их характеристика и основные показатели прибыли.....	10
ГЛАВА 2. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ.....	27
2.1. Анализ динамики, структуры собственного и заемного капитала организации.....	27
2.2. Оценка финансовой устойчивости организации и факторов формирования и распределения прибыли организации.....	32
2.3. Оценка прибыли и рентабельности организации.....	41
ГЛАВА 3. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	50
3.1. Основные факторы влияющие на формирование и планирование прибыли предприятия.....	50
3.2. Разработка предложений по повышению и совершенствованию управления прибыли организации.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	79

ВВЕДЕНИЕ

Каждое предприятие стремится получить максимальную прибыль при минимальных затратах. Для получения прибыли следует тщательно изучать конъюнктуру рынка, а также и внутренние возможности предприятия. Роль прибыли в хозяйственной системе фирмы велика. Прибыль, которую фирма заработала будет являться основным средством производственного экономического и социального развития.

На сегодняшний день тема выпускной квалификационной работы актуальна, так как с появлением рыночной экономики в России приходит и конкуренция на локальный и мировой рынок. Следовательно, фирмы должны побороться (если фирмы хотят долго оставаться на рынке), чтобы достичь свою главную цель - получение прибыли. В условиях неопределенности и риска прибыль выступает как один из показательных и значимых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Поэтому вопрос её определения и исследования экономической сущности прибыли – одна из основополагающих проблем экономической науки.

Сумма прибыли показывает достигнутой фирмой эффект. Чтобы определить эффективность деятельности торгового предприятия и сравнительного анализа, необходимо будет рассмотреть характеристики финансово-хозяйственной деятельности, показатели рентабельности и прогнозирования прибыли.

Объектом данной работы является организации и совершенствование прибыли.

Предметом данной работы являются механизмы планирования прибыли и рентабельности торговой организации «Магнит» ПАО «Тандер».

Целью работы является обобщение теоретических положений и практических рекомендаций по управлению прибылью организации на предприятии розничной торговли ПАО «Тандер» Магнит

Для достижения поставленной цели использованы и решены следующие задачи:

1. рассмотреть сущность, порядок формирования и распределения прибыли организации;
2. изучить виды прибыли, и дать им характеристику;
3. исследовать экономическую характеристику финансово-хозяйственной деятельности организации;
4. составить прогноз прибыли и показателей рентабельности организации;
5. провести анализ динамики, структуры и факторов формирования и распределения прибыли организации;
6. разработать предложения по повышению и совершенствованию управления прибылью организации.

Научная новизна исследовательской работы заключается в том, что используя теоретические (абстрагирование, анализ, синтез), математические, статистические методы, методы анализа литературы и нормативной документации был проведен анализ прибыли организации и были выявлены основные тенденции и разработаны мероприятия по совершенствованию мероприятия по управления прибыли.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключение, списка используемой литературы и приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность и понятие прибыли организации

Предприятия используют факторы производства – такие как капитал, труд, ресурсы для получения прибыли. Долгое время роль каждого фактора вызывали споры среди экономистов.

Классическая политэкономия признавала такой фактор как труд наиболее приоритетным. Марксистская теория трактовала стоимость как результат труда. Споры продолжаются и сегодня, но на практике экономисты исходят из концепции «теории трёх факторов». Трёхфакторная теория основывается на том, что труд, капитал или ресурсы способны приносить доход владельцу. Капитал приносит процент владельцу, труд – заработную плату, земля – ренту. Доход участника производства прямо пропорциональный от вклада принадлежащего ему фактора в создании совокупного дохода. С помощью факторов производства создается готовая продукция, которая после реализации потребителю становится товаром. [2]

Прибыль – это положительная разница между суммарными доходами и суммарными расходами (в денежном выражении). Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности. Прибыль – это есть цель любой фирмы. Она обеспечивает потребности самой фирмы, ее работников и государства в целом.

Понятие прибыль со временем развития экономической теории видоизменялась и усложнялась. Даже на сегодняшний день трактовки прибыли являются спорными. Общим для исследователей-экономистов в области изучения прибыли общим является то, что прибыль это некий остаток или разница. [4]

Определенные разногласия возникают при попытке установить, из каких именно компонентов состоит» прибыль. Джон Стюарт Милль прибыль

подсчитывал путем вычитания их доходов фирмы затраты на закупку необходимых товаров и услуг (транспорт, сырье) и выплату заработной платы персоналу. Мак-Киллохом и А. Маршалом была оспорена данная формулировка и понимание прибыли, как составного дохода. По их мнению, помимо вычитания вышеупомянутых затрат, нужно брать во внимание и вознаграждения, используемые в данном производстве капиталов. Следует отметить, что непонятно о каких именно капиталах утверждали авторы (собственный или заемный). Понятие чистой прибыли были введены такими авторами как: И. фон Тюнен, Л. Вальрас, Наит, Уэстон. То есть чистая прибыль – остатки из остатков. Помимо прочих выплат по налоговым обязательствам, дивидендов и выплаты руководству. [6]

По мнению К. Маркса, исследовавший сущность прибавочной стоимости, считал, что прибавочную стоимость товара (где воплощен прибавочный или неоплаченный труд рабочего) называют прибылью. По мнению К. Маркса нормальная или средняя прибыль – это есть неоплаченный труд рабочего. То есть, неоплаченный труд рабочих при реализации товаров по их стоимости.

Сегодня, в экономической теории, прибыль рассматривается с двух позиций – микроэкономический и макроэкономический уровень. Микроэкономический уровень показывает образования прибыли внутри действующего предприятия. Макроэкономический уровень - определяет место прибыли в доходе государства [3]. Это добавленная стоимость произведенного и реализованного товара, данного экономического субъекта. Финансовый результат определяется при том условии, что из доходов и расходов предприятия убраны все показатели не имеющие отношения к сущности прибыли

Прибыль как микроэкономический показатель – Это добавленная стоимость произведенного и реализованного товара, данного экономического субъекта. Финансовый результат определяется при том условии, что из

доходов и расходов предприятия убраны все показатели не имеющие отношения к сущности прибыли:

- a. Полученные на безвозмездной основе суммы, полученные со стороны или передаваемые другими организациями;
- b. полученные на безвозмездной основе суммы, полученные от государства (государственная помощь);
- c. изменение валютного курса;
- d. переоценка средства (уценка, доценка) и др.

Данные показатели отображаются в составе добавочного капитала.

При передачи средств предприятия, имущество которого числилось в активах и капитале, не должен возникнуть убыток. Также не должно возникнуть отрицательных или положительных результатов. Происходит уменьшение активов собственности предприятия на сумму передаваемых активов. Переоценка происходит не по рыночной стоимости, а по балансовой стоимости, при одновременном уменьшении добавочного капитала.

Предприятия получая безвозмездно средства, должны отражать увеличение собственных активов (но не как прибыль). Следует отражать как дополнительный капитал. Данные средства возникли раньше как прибыль в другой организации, а значит за них был уплачен налог. Для избегания искажения финансовых результатов движение указанных средств от одного собственника другому собственнику (в качестве дара), нет экономического смысла платить налог. [5].

Согласно статье 50 Гражданского кодекса Российской Федерации основной целью своей деятельностью коммерческие предприятия является извлечение прибыли. [1]

Финансовый результат – это конечный экономический итог хозяйственной деятельности. При этом прибыль является результатом лучшей эффективности, а также внешних объективных и субъективных факторов. Убыток – результат неэффективной работы или других внешних отрицательных факторов.

Финансовая помощь органов государственной власти не представляет собой заслуги организации. Благодаря такой помощи фирма остается прибыльной. Тем самым искажает истинные финансовые результаты.

Ряд ученых, характеризую прибыль, считают, что как экономическая категория данный показатель выполняет следующие функции: учетная, стимулирующая, оценочная. [20]

Прибыль следует представить и как результативный показатель, и как количественный показатель. Результативный – показывает эффективность использования ресурсов, а также результаты деятельности фирмы.

Количественный показатель отражается отношение между ценой и стоимостью товара, объемом продаж и себестоимостью.

Прибыль имеет различные значения с точки зрения всех участников рынка (потребитель, государство, организация). Все субъекты рынка от рентабельности предприятий получают выгоды. Покупатель, приобретая товар прибыльного предприятия, во-первых, удовлетворяет свои потребности, а во-вторых, за счет налогов от продажи помогает государству поддерживать социальную политику и поддерживать нерентабельные объекты. Долгое время в российской экономической теории считалось, что источником прибыли является – труд. Труд является одним из источников формирования прибыли, но положительный результат деятельности организации может быть получен и от ряда других факторов. Например, привлечение капитала и других факторов.

Американский экономист Пол Энтони Самуэльсон, по его мнению, прибыль – безусловный доход от факторов производства, вознаграждение за предпринимательские способности, технические инновации и модернизацию, вознаграждение за риск в условиях неопределенности. [10].

В рыночной экономике основополагающей целью и миссией компании, является – это получение прибыли. Прибыль обеспечивает дальнейшее развитие коммерческой организации. При этом образующая доход рассматривается не только главной целью и задачей фирмы, но и основным

условием деловой активности фирмы. Таким образом фирма показывает о своем эффективном осуществлении своих основных функций по оказанию необходимыми товарами и услугами всех своих потребителей.

Так в зависимости от положения фирмы на рынке, наличия ресурсов, длительности нахождения фирмы на рынке в краткосрочной перспективе цели и задачи фирмы могут измениться. В долгосрочной перспективе целью любого предприятия является – максимизация прибыли, для краткосрочного – необходимой величины прибыли про определенном объеме продаж и другой деятельности. Общим для них будет являться то, что фирмам необходимо обеспечить конкурентоспособность [8].

1.2. Функции и виды прибыли

На сегодняшний день в условиях капитализма фирма берет на себя всю хозяйственную, финансовую ответственность. Деятельность осуществляется с позиции экономического и коммерческого расчета. Предприятие может осуществлять операции (разрешенные законодательством), обеспечивающие прибыль. То есть, помимо основных видов хозяйственной деятельности связанных реализацией продукции, услуг, производств, также может распоряжаться своим имуществом. Предприятия могут получать доход от реализации своих внеоборотных активов и поступления от иных операций.

Данное представление связано с тем что прибыль разделяют на различные виды. В зависимости от формирования прибыль разделяют на: прибыль от реализации продукции, операционную прибыль, а также прибыль не связанную с основной деятельностью. Разделять прибыль на различные виды необходимо, так как прибыль имеет единую экономическую природу. Во-вторых, прибыль формируется от различных поступлений денежных средств, в том числе – от прочих операций, от различных процессов и факторов. В первом довод от носится к процессу ценообразования на основные виды деятельности, во втором случае это связано с

перераспределительными процессами. Третий подход заключается в том, что при планировании прибыли используются различные методы

В экономической теории выделяют три элемента отвечающих за формирование финансовых результатов:

- 1) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) прибыль от реализации прочих активов;
- 3) финансовый результат от внереализационных операций, которые являются составными элементами общего финансового результата.

Основные виды прибыли отражены в приложении 1 [4].

Данное утверждение основывается на том, что в зависимости от того каким видом хозяйственной операции получено предприятием доходов (реализация продукции, производство, использование имущества и прочие операции которые никак не связаны с основным видом деятельности

К основным функциям прибыли можно отнести:

1. Формирование определения термина прибыль происходит из определения самой коммерческой фирмы, так как фирма в любом случае создается для получения прибыли исходя из сферы своей деятельности. В теории в максимизации прибыли заинтересован не только собственник предприятия (где доля собственности зафиксирована в уставном капитале), но а также работники предприятия. Прибыль, которая остается в распоряжении предприятия направляется на материальное поощрение работников, социальную помощь, выплат премий, организации питания, проезда отпусков сотрудникам. Через определение соотношения произведенными предприятием производственными затратами, можно говорить об экономической эффективности.

2. Также более эффективной деятельностью предприятия можно считать более эффективной, если доходы, полученные предприятием с наименьшими затратами.

3. Прибыль направляют на развитие фирмы. Чистая прибыль которая остается в распоряжении предприятия, распределяется

собственниками компании. Ежегодно на собраниях, в учредительных документах при утверждении финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль направляют на пополнения оборотных средств, приобретение основных средств (оборудования) и иных видов оборотных и не оборотных средств.

4. Собственники получают свое вознаграждение за счет повышения доходов, которые выплачиваются в виде выплат дивидендов по акциям, паи и доли. Также повышение происходит и за счет имущества предприятия, которое сформирован за счет собственного капитала. Приходящийся на 1 акцию, долю, пай.

Одна из самых главных функций прибыли – источник формирования федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Основная ставка налога на прибыли составляет – 24%. Сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6,5%. Зачисляется в федеральный бюджет 17,5%, а 73% начисленного налога на прибыль остается в субъектах Российской Федерации.

Прибыль выражают в денежной форме, которая представляет собой чистый доход. Также можно сказать что прибыль - это разница между совокупными доходами и расходами.

Из данного определения можно сделать вывод, что основа формирования прибыли является совокупный доход фирмы. В структуре всех доходов фирмы наибольшую долю будет оставлять доход от реализации товаров. Торговые надбавки являются источником дохода от реализации товаров. Именно за счет торговых надбавок формируется такой вид дохода, как – валовый доход от реализации товаров [15].

Экономические показатели и коэффициенты представляют собой основу рыночного механизма. Показатели являются неотъемлемой частью планирования и оценки финансового-хозяйственной деятельности, финансовой устойчивости, а также для использования для образования

различных фондов. При переходе к рыночной экономике основополагающим показателем является показатель прибыли и рентабельности.

Прибыль имеет следующее значение для финансово-хозяйственной деятельности компании:

1. Отражение результатов деятельности и результатом ее эффективности;
2. Стимулирующий фактор. Стимулирует предпринимательскую деятельность, а также производительность труда;
4. Источник расширенного воспроизводства. Прибыль является одним из основных факторов финансового ресурса предприятия.

В связи с переходом России к рыночной экономике изменился и подход к получению прибыли. Прибыль отражает чистый доход, который был создан в результате материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Основная деятельность предприятия осуществляется за счет собственных средств и заемных. Заемные средства бывают долгосрочные (более одного года), а также краткосрочные (до одного года). Долгосрочные средства используются для пополнения внеоборотных активов, а краткосрочные для пополнения оборотных средств, запасов. В экономическом анализе имеет большой вес исследования закономерности формирования основного источника дохода (прибыли).

Сравнивая другие стоимостные показатели прибыль лучше всего отражает для оценки производственной и хозяйственной деятельности компании (выражается в стоимостной форме). Рост объема реализованной продукции, эффективность использования основных средств, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, все это оценивается и влияет на конечный финансовый результат фирмы.

К факторам, влияющим на прибыль предприятия можно отнести: себестоимость, ассортимент выпускаемой продукции, улучшение производственных фондов, введение инноваций, повышение

производительности труда, а также управление системой управления производством. Данные факторы непосредственно влияют на прибыль.

Также не стоит забывать, что именно из прибыли выплачиваются обязательства перед государством. Собственнику необходимо знать источники формирования прибыли, а также резервы роста, влияние факторов на ее величину. Для данной оценки необходимо проводить детальный факторный анализ.

Нестабильность рыночной экономики в РФ, высокие процентные ставки, несовершенство налоговой системы, зависимость экономики России перед изменением в конъюнктуре рынка в полной мере описывает экономическую ситуацию в РФ. Данная ситуация не лучшим образом сказывается на рост экономики в РФ.

Экономический анализ показателей, таких как прибыль, рентабельность, финансовая устойчивость очень важно, ведь именно конечный финансовый результат, служит источником пополнения финансовых ресурсов. [42]

Сумма полученной прибыли и уровень рентабельности формируют финансовый результат предприятия. Основной массив дохода фирма получает от реализации основного вида продукции и второстепенных видов деятельности. (сдача в аренду имущества, деятельность на фондовой и валютной бирже и прочая деятельность связанная с основными фондами) [44].

После продажи продукции чистый доход может принять форму прибыли. Прибыль представляет собой разницу между выручкой (после уплаты НДС, акциза и прочих налоговых отчислений) и себестоимостью продукции, товаров и услуг. Объем реализованной продукции на прямую зависит на прибыльность компании. [45]

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности являются:

1. систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
2. определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
3. выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли;
4. оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;
5. разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации при анализе прибыли и рентабельности предприятия являются:

- А. накладные на отгрузку продукции;
- В. данные аналитического бухгалтерского учета;
- С. данные финансовой отчетности ф.№2 "Отчет о прибылях и убытках";
- Д. форма №5-ф "Краткий отчет о финансовых результатах";
- Е. соответствующие таблицы плана экономического развития предприятия. [43]

Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия осуществляется в рамках анализа производственно-хозяйственной деятельности по следующим показателям прибыли:

1. балансовая прибыль;
2. прибыль от реализации продукции, работ и услуг;
3. прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций;
4. налогооблагаемая прибыль;
5. чистая прибыль. [46]

Балансовая прибыль – прибыль которая исчисляется следующим образом: сумма прибыли от реализации продукции и внереализационные

доходы, а также за вычетом внереализационных расходов. Также учитывается прибыль от прочей реализации.

Внереализационные доходы включают в себя: доходы по ценным бумагам, сдача имущества в аренду.

Внереализационны расходы включают в себя: затраты на производство, не давшее продукции, убытки от списание долгов, законсервированное производство.

Прибыль до налогообложения или операционная прибыль – показывает разницу между валовой прибыль и расходами непроизводственного назначения. К ним можно отнести: управленческие расходы, расходы по сбыту продукции. [47]

Налогооблагаемая прибыль – разность между балансовой (валовой) прибылью и суммой налога который должен быть уплачен в казну государства. Сюда относится: налог на недвижимость, прибыль, налог на доход по ценным бумагам и долевого участия. [42]

Чистая прибыль – прибыль которая остается в распоряжении фирмы после уплаты всех налоговых обязательств.

В структуре всей полученной прибыли весомую долю будет занимать прибыль от реализации продукции. Анализируется динамика и структура прибыли, изучается состав балансовой прибыли, рассматривает план за отчетный год, а также факторы которые оказывают на величину прибыли.

Прибыль от основной деятельности фирмы (от реализации продукции) от таких факторов как: себестоимость, объем реализации, структуры продукции и среднего уровня цен [41].

Объем реализованной продукции прямо влияет на величину прибыли. Увеличение объемов продаж прямо-пропорционально ведет к увеличению прибыли, а если продукция является убыточной, то при увеличении объема продаж продукции ведет к пропорциональному уменьшению прибыли или убытку [47].

Товарная продукция может оказывать влияние на показатель прибыли. При увеличении доли более рентабельных видов продукции, прибыль возрастает, а при увеличении доли низкорентабельной продукции в структуре товарной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Также можно сделать следующие закономерности: себестоимость продукции и прибыль обратно пропорционально влияют друг на друга. Снижение себестоимости приводит к росту прибыли и наоборот. [40]

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот. Изменение цен на реализованную продукцию и величина прибыли тесно взаимосвязаны друг с другом прямо пропорционально. На сегодняшний день существует два источника для получения прибыли: [50]

1. Предприятие монополист. То есть предприятие выпускает тот или иной продукт уникального характера. Государство со своей стороны проводит антимонопольную политику, снижает барьеры входа на рынок и развивает конкуренцию на рынке.

2. умение подстраиваться под конъюнктуру рынка, владение предпринимательскими способностями собственника и гибкость производства позволяют получать прибыль от производственной и коммерческой деятельности.

Величина поступления прибыли будет зависит от:

1. Правильный выбор направления производства (высокий спрос, либо новизна)

2. Должна быть выстроена стратегия на где предприятие лучше проявляет свою конкурентную борьбу (цена, сроки поставки, сервис и т.д.)

3. Как мы выяснили ранее, от объемов продукции зависит и величина прибыли.

4. Снижение себестоимости и расширение ассортимента

Прибегая к четырем данным правилам (обеспечивая производственные и материальные запасы, решая социальные потребности за счет прибыли) фирма должна стремиться к определенному балансу между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать, и поощрять результаты труда работников предприятия [10].

Прибыль является основным показателем результативности хозяйственной деятельности, но прибыль не дает ясного представления об эффективности, величину затрачиваемых ресурсов. Поэтому эффективность хозяйственной деятельности предприятия, принято оценивать с помощью систем показателей рентабельности. [51]

1. Рентабельность капиталов (активов) предприятия;
2. рентабельность собственного капитала;
3. рентабельность продаж;
4. рентабельность производства;
5. рентабельность продукции.

Рентабельность капитала (активов) (R_a) предприятия определяется по стоимости имущества, имеющегося в его распоряжении. Данный показатель рассчитывается по следующим формулам:

$$R_a = \frac{\Pi_v}{A} \times 100\% \text{ или } R_a = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{A} \times 100\%, \quad (1)$$

где A – величина активов предприятия

Π_v и $\Pi_{\text{ч}}$ – прибыль чистая и прибыль валовая;

Рентабельность собственного капитала ($R_{\text{ск}}$) показывает величину прибыли в расчете на один рубль собственных средств предприятия:

$$R_{\text{ск}} = \frac{\Pi_{\text{нр}}}{K_c} \times 100\%, \text{ или } R_{\text{ск}} = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{K_c} \times 100\%, \quad (2)$$

где, $\Pi_{\text{нр}}$ – нераспределенная прибыль;

K_c – собственный капитал предприятия.

Рентабельность продаж (R_n) характеризует величину прибыли, полученной предприятием с каждого рубля выручки от реализации продукции вычисляется по формуле:

$$R_n = \frac{\Pi_B}{B_p} \times 100\%, \quad (3)$$

где, B_p – выручка от реализации продукции (без НДС), руб.

Анализ рентабельности продаж должен проводиться по отдельным товарам и товарным группам с использованием данных потоварного учета валового дохода и издержки обращения. Это позволяет установить высокорентабельные, низкорентабельные и убыточные товары и принять меры к расширению закупки и реализации товаров с высокой рентабельностью. В условиях рыночной экономики следует определять рентабельность каждой партии закупаемых товаров. При изучении целесообразности, и эффективности закупки и реализации отдельных партий товаров необходимо учитывать их оборачиваемость. [53]

Рентабельность производства ($R_{пр}$) определяется как отношение валовой прибыли к сумме среднегодовой стоимости основных производственных средств ($\Phi_{с.г.}$) и нормируемых оборотных средств ($O_{с.г.}$);

$$R_{пр} = \frac{\Pi_B}{\Phi_{с.г.} + O_{с.г.}} \times 100\%, \quad (4)$$

Рентабельность продукции ($R_{прод}$) определяется по каждому ее виду отношением прибыли от реализации продукции (Π_p) к затратам на ее производство (C):

$$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi_p}{C} \times 100\%, \quad (5)$$

Показатель рентабельности продукции находит применение при оценке целесообразности выпуска того или иного вида продукции, а также при формировании цен на продукцию [16].

Планирование прибыли представляет собой процесс экономического обоснования ее объема. Планирование должно решать экономические и социальные задачи для дальнейшего определения объемов и развития предприятия в предстоящем периоде. Также процесс разработки системы мероприятий по обеспечению получения прибыли и эффективного ее использования.

В процессе планирования прибыли используются различные методы отражены в приложении 9.

Метод экстраполяции. Данный метод основан на построении результатов трендов, т.е. горизонтального анализа прибыли за ряд предшествующих лет. В начале планирования выявляются тенденции развития показателя (линия тренда), которая затем и распространяется на плановый период. Трендовая модель соответствует модели вида которая отражена в формуле 6 [14].

$$y = a_0 + a_1 t; \quad (6)$$

где, y – показатель прибыли;

t – фактор времени;

a_0 и a_1 – параметры уравнения.

Метод экстраполяции имеет недостаток в том, что он достаточно ограничен. Метод не учитывает возможные перемены в предстоящем периоде внешней и внутренней среды, которые оказывают влияние на прибыль предприятия. Тем самым снижает точность расчетов.

Метод прямого подсчета. Метод относительно прост и достаточно надежен при планировании. Разработка плана по прибыли должны предшествовать расчеты плановых сумм валового дохода и издержек обращения, прочих доходов и расходов. [54]

$$ПР_{пл} = ВД_{пл} \times \left(1 - \frac{ИО_{отч}}{ВД_{отч}}\right), \quad (7)$$

Где, $ПР_{пл}$ – плановая прибыль;

$ВД_{отч}$ и $ВД_{пл}$ – валовый доход в отчетном и плановом году;

$ИО_{отч}$ – издержки обращения отчетного года.

Условно-нормативный метод планирования прибыли предполагает использование ряда нормативов:

- норма прибыли на единицу розничного товарооборота;
- норма прибыли на единицу площади торгового зала.

Норма прибыли устанавливается по показателю прибыли от реализации. Из-за отсутствия нормативной базы на предприятиях торговли использование этого метода ограничено. Целесообразно применять для сети торговых предприятий. [55] В качестве нормы прибыли могут быть использованы показатели, фактически достигнутые (эталон). Плановая сумма прибыли может быть рассчитана по формуле:

$$ПР_{пл} = T_{пл} \times N_{пр.эт}, \quad (8)$$

Где, $N_{пр.эт.}$ – сумма прибыли на единицу розничного товарооборота эталонного предприятия, принятая в качества норматива.

Предприятия, которые не относятся к торговым сетям, могут воспользоваться нормой прибыли на единицу собственного капитала. Это может быть достигнутый в отчетном периоде показатель рентабельности, исчисленный по чистой прибыли или заданный собственниками, но реально достижимый показатель.

Метод планирования прибыли «СVP» - предполагает поэтапный расчет отдельных показателей прибыли.

Первый этап. Определяется точка безубыточности (порог рентабельности) на отчетный год. Данный метод исходит из условий изменения показателей в планируемом году.

$$T_{\text{т.б.пл.}} = \frac{\text{ИО}_{\text{пост.пл.}} \times 100}{\text{УВД}_{\text{пл.}} - \text{УИО}_{\text{перем.пл.}}}; \quad (9)$$

Второй этап. Определяется плановая сумма прибыли от реализации товаров.

$$\text{ПР}_{\text{пл.}} = \frac{(\text{T}_{\text{пл.}} - \text{T}_{\text{т.б.пл.}}) \times (\text{УВД}_{\text{пл.}} - \text{УИО}_{\text{перем.пл.}})}{100}; \quad (10)$$

Также, могут быть рассчитаны критические значения и других показателей. В частности, определяемая возможным уровень валового дохода, который не должен превышать уровня издержек обращения, а также максимальный уровень переменных издержек обращения:

$$\text{УВД}_{\text{min}} = \text{УИО}_{\text{пл.}}; \quad \text{УИО}_{\text{перем. max}} = \text{УВД}_{\text{пл.}} - \text{УИО}_{\text{пост.пл.}} \quad (11)$$

Метод целевого планирования прибыли. Метод позволяет обеспечить увязку плановой суммы прибыли с потребностями в ней предприятия для реализации своего экономического и социального развития. Основой этого метода является предварительное определение минимальной необходимой суммы чистой прибыли, достаточной для погашения долгосрочных займов, осуществление выплат работникам, накопление средств, необходимых предприятию для собственного развития и т.д.

Расчет целевой планируемой чистой прибыли может быть рассчитан по каждому элементу потребностей. Также целевая чистая прибыль

рассчитывается как отношение капитализируемой чистой прибыли к коэффициенту капитализации по формуле:

$$\text{ЧП}_ц = \frac{\text{ЧП}_{\text{кап.}}}{K_{\text{кап}}}, \quad (12)$$

Сумма капитализируемой прибыли рассчитывается в разрезе основных элементов, показан на рисунке 1.2.

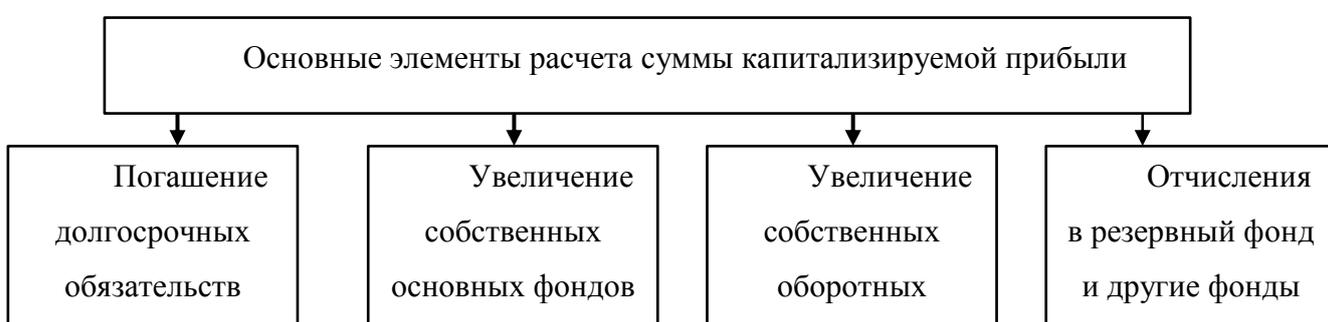


Рисунок 1.1. Состав элементов расчета плановой суммы капитализируемой прибыли

Источник: составлено автором

Данная методика расчета потребностей в приросте основных фондов и оборотные средства которые ожидаются в плановом году.

В современных условиях предприятия вправе самостоятельно выбирать политику распределения чистой прибыли. Государственные органы не вправе вмешиваться в процесс использования чистой прибыли. Однако, предприятиям необходимо учитывать, что в РФ документы нормативного регулирования распределения прибыли, представленной в табл. 2.9, четырехуровневой системой [6].

Таблица 1.1
Четырехуровневая система нормативного регулирования распределения прибыли

Наименование	Характеристика
1	2
Первый уровень	Законодательный (Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс и т.д.)

Второй уровень	Нормативные акты (МФ РФ «Об утверждении Положения по введению бухгалтерского учета и отчетности в РФ»)
Третий уровень	Методический (Рекомендации по раскрытию информации о прибыли)
Четвертый уровень	Организационный (Учредительные документы, учетная политика и т.д.)

Источник: составлено автором

На распределение прибыли влияет стратегия развития, выбранная фирмой. Стратегия развития в свою очередь определяет соотношение между капитализированной (нераспределенной) прибылью и потребляемой прибылью. При формировании политики распределения прибыли важно учитывать противоположные мотивации собственников, т.е. получение высоких доходов или увеличение в будущем периоде [28]. Цель политика распределения прибыли – оптимизация пропорций между долями направляемой на потребление и капитализацию [37]. Для акционерного общества характерно следующее распределение прибыли:

- выплата дивидендов;
- формирование резервного капитала;
- увеличение уставного капитала;
- погашение задолженности;
- реализация программ развития.

Доля каждого из направлений распределения в чистой прибыли характеризуется коэффициентами капитализации и потребления прибыли. Данные коэффициенты могут быть детализированы [29]. То есть, из общего коэффициента капитализации выделен коэффициент резервирования прибыли, коэффициент потребления представлен коэффициентом выплаты прибыли собственникам и участия персонала в прибыли. [1]

Характеристика направлений использования чистой прибыли
коэффициентным методом

Наименование показателя	Условные обозначения	Формула расчета	Содержание
1	2	3	4
Коэффициент капитализации	$K_{КАП}$	$\frac{ЧП_{КАП}}{ЧП} = \frac{\text{Капитализируемая прибыль}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю капитализируемой прибыли в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент потребления	$K_{ПОТР}$	$\frac{ЧП_{ПОТР}}{ЧП} = \frac{\text{Потребленная прибыль}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю прибыли в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент резервирования прибыли	$K_{РЕЗ}$	$\frac{РФ}{ЧП} = \frac{\text{Резервный фонд}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю отчислений в резервный фонд в чистой прибыли
Коэффициент выплаты прибыли собственникам	$K_{ВС}$	$\frac{ЧП_{С}}{ЧП} = \frac{\text{Прибыль, выпл. собственникам}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю прибыли, направленной на выплату доходов собственникам, в общей сумме чистой прибыли
Коэффициент участия персонала в прибыли	$K_{УП}$	$\frac{ЧП_{ПЕРС}}{ЧП} = \frac{\text{ЧП, выпл. персоналу}}{\text{Чистая прибыль}}$	Показывает долю прибыли, выплаченной персоналу, в общей сумме чистой прибыли

Источник: составлено автором

ГЛАВА 2. ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

2.1. Анализ динамики, структуры собственного и заемного капитала организации

Источниками формирования капитала компании ПАО «Тандер» Магнит за период с 2009 по 2017 год увеличилось на 370 799 млн. руб. и составляет 442 352 млн. руб. В большей степени за счет увеличения заемного капитала на 327 787 млн. руб. В структуре собственного и заемного капитала также произошли изменения. На 31.12.2017 года удельный вес собственного капитала составляет 12,76% или 56 441 млн. руб., что на 7,08% меньше чем на аналогичный период в 31.12.2016 году (19,84% или 82 088 млн. руб.). На рисунке 2.1. показана динамика и структура собственного или заемного капитала ПАО «Тандер» Магнит за 31.12.2009-31.12.2017 гг., в млн. руб.

Для более детальной оценки необходимо рассмотреть факторы источников формирования имущества. [35]

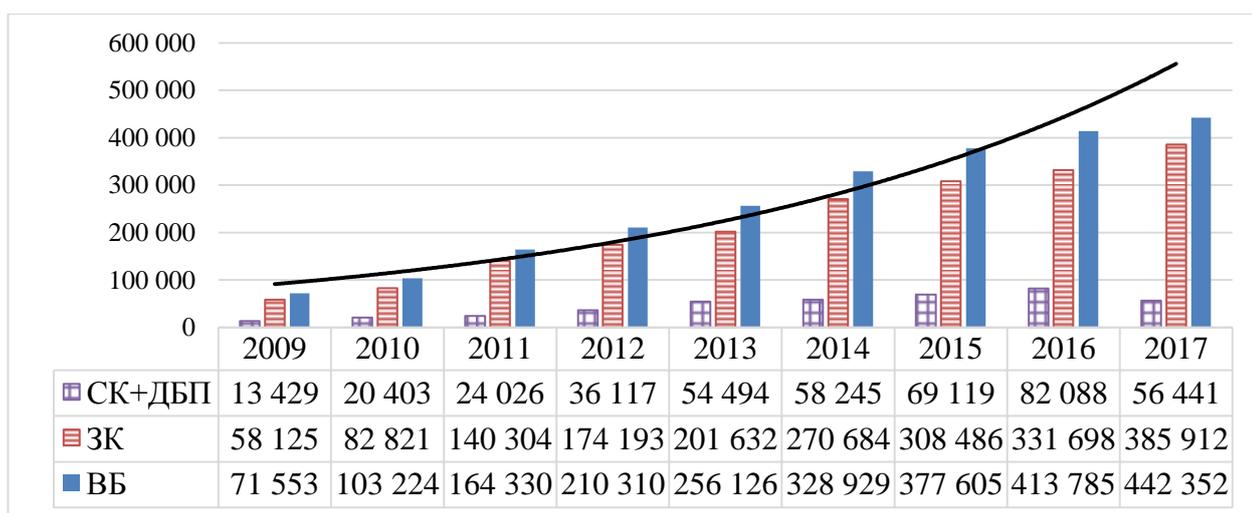


Рисунок 2.1. - Динамика и структура собственного и заемного капитала ПАО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг., в млн. руб.

Источник: составлено автором

Для более детальной оценки необходимо рассмотреть факторы источников формирования имущества (Рисунок 2.2.).

Таблица 2.1.

Структуры собственного капитала АО «Тандер» Магнит за период
2009-2017 гг. в млн. руб.

Наименование	Значение								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Уставный капитал	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Резервный капитал	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Нераспределенная прибыль	13 313	20 288	23 911	36 002	54 379	58 130	69 004	81 973	55 955
Собственный капитал	13 429	20 403	24 026	36 117	54 494	58 245	69 119	82 088	56 441

Источник: составлено автором

Наибольшую долю в структуре собственного капитала занимают такие показатели как: нераспределенная прибыль, доходы будущих периодов и уставный капитал (99,14%, 0,18% и 0,12% соответственно). Нераспределенная прибыль на период с 31.12.2009 по 31.12.2017 составляет более 99% в структуре собственного капитала или 55 955 млн. руб. Однако, стоит отметить что нераспределенная прибыль от года к году показывает стабильный рост и за весь анализируемый период изменилась на 68 660 млн. руб. в 2016 году. Однако, в 2017 году нераспределенная прибыль снизилась на 26 018 млн. руб. или на 32% по сравнению с показателями за 2016 год. Особенность собственного капитала является то, что уставный капитал, добавочный капитал (переоценка) и резервный капитал на протяжении всего анализируемого периода не меняется (100 000 тыс. руб., 9 тыс. руб. и 15 000 тыс. руб. соответственно). Можно заметить, что с 2009 по 2017 год не меняется структурное положение данных показателей. Это происходит из-за роста нераспределенной прибыли компании и неизменности прочих показателей. Стоит сказать, что в структуре собственного капитала

отсутствуют: доходы будущих периодов и переоценка внеоборотных активов и только лишь в 2017 году доходы будущих периодов составляют 371 млн. руб. [21]

В приложении 1 проведен анализ динамики и структуры заемного капитала АО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

Анализируя динамику и структуру заемного капитала АО «Тандер» Магнит за период 2009-2017 гг., в первую очередь, можно заметить, что долгосрочный и краткосрочный заёмный капитал увеличился на 205 999 млн. руб. (752%) и 122 160 млн. руб. (397%). В структуре долгосрочных обязательств доминирует раздел – заёмные средства. Которые на период 31.12.2017 составляют 227 103 млн. руб. или 97,31% и имеют темп прироста к 2017 году – 2,04%. Обычно прирост долгосрочных обязательств сообщает об увеличении внеоборотных активов. Следует отметить, что отложенные налоговые обязательства увеличились, но в структуре долгосрочных обязательств это не отслеживается из-за высоких темпов прироста заёмных средств. [31]

Анализируя краткосрочные обязательства можно заметить, что в данной структуре на 2017 год преобладают кредиторская задолженность и заёмные средства 122 021 млн. руб. или 79,80% и 25 658 млн. руб. или 16,78%. [22]

По сравнению с 31.12.2013 на 31.12.2016 год заёмные средства существенно снизились с 56 840 265 тыс. руб. или 42,84% в структуре краткосрочной задолженности до 20 994 938 тыс. руб. или 14,01% (-28,83%). Однако, параллельно выросла на 54 010 344 тыс. руб. или 29,99% кредиторская задолженность. В особенности основную часть кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками и подрядчиками. [32] Данная задолженность в структуре кредиторской задолженности продолжает расти с 31.12.2013 года и к концу 2016 года изменилась на 43 052 465 тыс. руб. или 23,39%. Задолженность перед персоналом организации к 31.12.2017 незначительно выросла в структуре

краткосрочной задолженности на 1,04% или на 2 049 743 тыс. руб. Также к 31.12.2017 незначительно в структуре выросли задолженность перед государственными внебюджетными фондами и по налогам и сборам и составило 2 019 млн. руб. На период 2013-2016 гг. также, незначительно увеличились обязанности по прочим кредиторам и по оценочным обязательствам на 4 566 913 тыс. руб. или 2,98% и 1 768 134 тыс. руб. или 0,98%, но уже к 2017 году данные показатели снизились. К 31.12.2015 АО «Тандер» Магнит расплатилась с прочими обязательствами, которые составляли -2 774 984 тыс. руб. На рисунке 2.2 показан график динамики заемного капитала. [24]



Рисунок 2.2. - Динамики заемного капитала АО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

Источник: составлено автором

В приложении 2 Анализ и динамика структуры имущества ПАО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

На период 31.12.2017 произведен анализ внеоборотные и оборотные активы выросли по сравнению на дату 31.12.2009 на 209 432 млн. руб. В структуре имущества предприятия преобладают внеоборотные активы которые составляют 243 796 млн. руб. или 55,11%. [30]

К 31.12.2017 уверенный рост показывают оборотные активы. Которые составляют 198 557 млн. руб., по сравнению с аналогичным периодом на

31.12.2014: 147 146 млн. руб. На рисунке 2.3. изображена динамика имущества ПАО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг, в млн. руб.

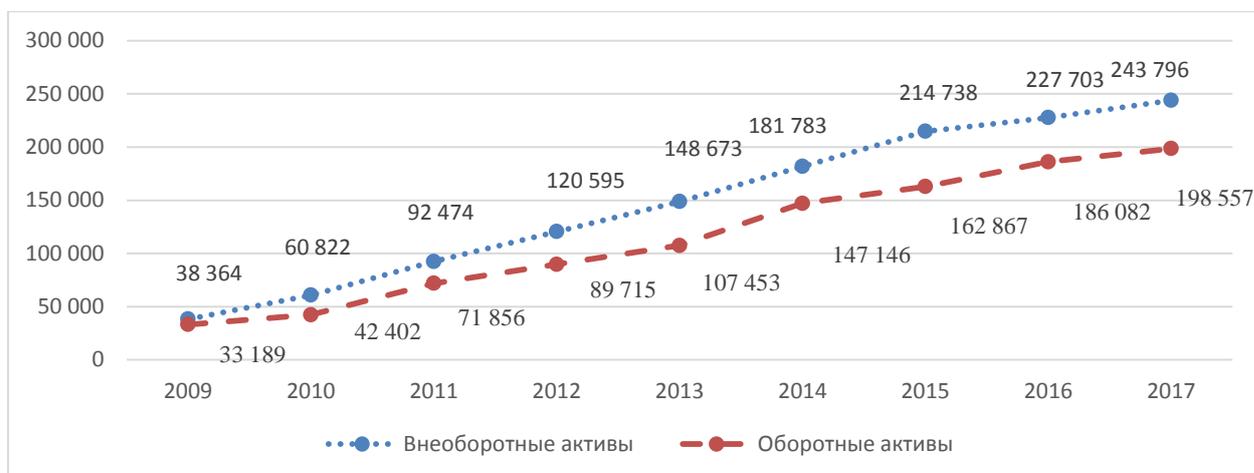


Рисунок 2.3. - Динамика имущества АО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

Источник: составлено автором

Материальные оборотные средства занимают ведущую роль в оборотных активах предприятия на период с 31.12.2014-31.12.2017 гг. за данный период данные оборотные средства увеличились в структуре на 25,53% или на 51 410 тыс. руб. и составляют 44,89% от оборотных активов предприятия.

Денежные средства за весь анализируемый период также увеличились в итоге не в структуре оборотных активов на 2,17% или на 9 675 млн. руб. За весь период денежные средства в структуре показывали рост и только в период с 31.12.2014 по 31.12.2015 показали снижение почти на 7%. Это связано с тем что в структуре оборотных активов существенно приросли материальные оборотные активы. Что является для предприятия хорошим показателем. Однако, уже на период с 31.12.2015 по 31.12.2016 снова наблюдался рост в структуре на 3,52%.

Средства в расчетах показали большое структурное снижение. В среднем за первые два анализируемых периода было снижение на 10%, а затем в период 31.12.2015 по 31.12.2016 было снижение на 3,72%, а в 2017

году также произошло структурное снижение на 6%, что также хорошо, так как в них сосредотачивается вся дебиторская задолженность.

2.2. Оценка финансовой устойчивости организации и факторов формирования и распределения прибыли организации

В приложении 3 были проанализированы абсолютные показатели финансовой устойчивости ПАО «Тандер» Магнит. На протяжении всего периода источники собственных средств показывали значительный рост, в период с 31.12.2013 по 31.12.2014 увеличилось на 3 751 105 тыс. руб., а уже в последующие два года абсолютные изменения увеличились на 10 874 458 тыс. руб. и 12 968 316 тыс. руб. соответственно. К 31.12.2016 году источники собственных средств составили 82 087 735 тыс. руб. по сравнению с аналогичным периодом 31.12.2013 – это 54 493 811 тыс. руб., но уже в 2017 данный показатель снова составил 56 441 млн. руб. Это обусловлено тем, что 3 раздел баланса – собственный капитал показывал рост.

Внеоборотные активы также показали заметный рост. За весь анализируемый период (9 лет) данные активы увеличились к 2017 году на 205 432 млн. руб. и составили 243 796 млн. руб. Данную закономерность можно связать с увеличением долгосрочных обязательств.

Собственные оборотные средства показали существенное снижение, при том, что они и так были отрицательны. К 31.12.2013 году они составляли -94 179 083 тыс. руб. и продолжали снижаться в последующие периоды на 29 358 569 тыс. руб. и 22 080 762 тыс. руб. Однако, собственные оборотные средства к 31.12.2016 году составили отрицательное значение в 187 355 млн. руб. Долгосрочные обязательства в период с 31.12.2013 по 31.12.2016 года выросли почти в 2 раза, с 68 945 554 тыс. руб. до 181 853 269 тыс. руб. Данный показатель коррелируется с ростом внеоборотных активов.

Показатель отвечающий за формирование запасов и затрат первые три анализируемых периода показывал снижение отрицательных показателей и

только в последнем периоде стал положительным и составил к 31.12.2017 году 43 017 млн. руб., по сравнению с 2009 годом - 2 438 млн. руб.

Краткосрочные кредиты и займы за весь анализируемый период существенно снизились. К 31.12.2013 году краткосрочные кредиты и займы составляли 56 840 265 тыс. руб. и с 31.12.2014 года были заметны существенные снижения доли краткосрочных кредитов на 20 000 000 тыс. руб. и на 24 000 000 тыс. руб. соответственно. Можно отметить что данное снижение можно связано с ростом собственного капитала компании.

Общая величина основных источников формирования запасов и затрат показали существенный рост в период с 31.12.2015 по 31.12.2016 на 26 748 284 тыс. руб. по сравнению с незначительными колебаниями предыдущих периодов. В целом абсолютное изменение за весь рассматриваемый период составило 25 626 232 тыс. руб. в базисном периоде данный показатель имел значение в 31 606 736 тыс. руб., а в отчетном периоде уже 57 232 968 тыс. руб. Это связано с тем, что Наличие СОС и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат в последний период показало существенных рост.

Величина запасов и затрат в целом за период 2013 по 2017 гг. увеличилась почти в 2,7 раза, с 57 700 млн. руб. на 31.12.2013 до 157 216 млн. руб. к 31.12.2017 году. Показывая рост в каждом году в среднем на 20 000 000 тыс. руб.

Недостаток собственных оборотных средств для формирования запасов за весь анализируемый период был отрицательный. Данный показатель имел тенденцию к существенному снижению с -37 405 млн. руб. в базисном периоде к -344 571 млн. руб.

Также были существенный недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат который в отчетном периоде составил отрицательное значение -103 745 342 тыс. руб. Однако, стоит отметить что данный показатель в период с

31.12.2015 по 31.12.2016 показал рост в 33 301 522 тыс. руб. Это связано с ростом показателя (СД).

Также и недостаток общей величины основных источников показал тенденцию к существенному снижению.

Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости в первые два периода с 31.12.2013 по 31.12.2014 и с 31.12.2014 по 31.12.2015 показывали на неустойчивое финансовое состояние предприятия – $\{0;0;1\}$, а уже в период с 31.12.2015 по 31.12.2017 ситуация улучшилась и финансовое состояния определяется как: нормальная устойчивость $\{0;1;1\}$

В приложении 4 проведен анализ относительных показателей устойчивости ПАО «Тандер» Магнит за 2009-2017 гг.

Исходя из проанализированных коэффициентов таблицы в приложении 4 первой группы – показатели, характеризующие состояние оборотных средств можно заметить что ни один коэффициент не соответствует нормативному значению. Это связано с тем, что за весь анализируемый период у предприятия был отрицательный показатель собственных оборотных средств.

Во второй группе показателей характеризующих состояние основных средств почти все коэффициенты соответствуют нормативному значению. Однако, в последних двух периодах коэффициент реальной стоимости основных средств ($K_{РОС}$) показал отклонение от нормативного значения на 0,01. Это связано с тем, что валюта баланса увеличилась незначительно больше чем основные средства предприятия и данный показатель недотягивает до нормативного значения всего лишь на 0,01.

В третьей группе показателей, характеризующие структуру финансовых источников, также, как и в первой группе – ни один коэффициент не соответствует нормативному значению (кроме коэффициента финансовой устойчивости в последних двух периодах).

Коэффициент автономии не соответствует нормативным значениям так, как доля собственного капитала по отношению к валюте баланса существенно не дотягивает до нужных значений.

Коэффициент финансовой устойчивости показал соответствие в последних трёх периодах (2015, 2016 и 2017 года) за счет роста источников собственных средств и долгосрочных обязательств.

Коэффициент финансовой активности или плечо финансового рычага также не соответствует нормативным показателям за счет того, что соотношения заемных средств в разы превосходит собственные средства.

По аналогии происходит и с коэффициентом финансирования. Только в данном коэффициенте прямо противоположно соотношения – соотношение собственного и заемного капитала. Также в данном показателе доля заемного капитала на порядок выше чем собственных средств. На рисунках 2.4.-2.6. отражены показатели характеризующие состояние оборотных, основных средств и финансовых источников.

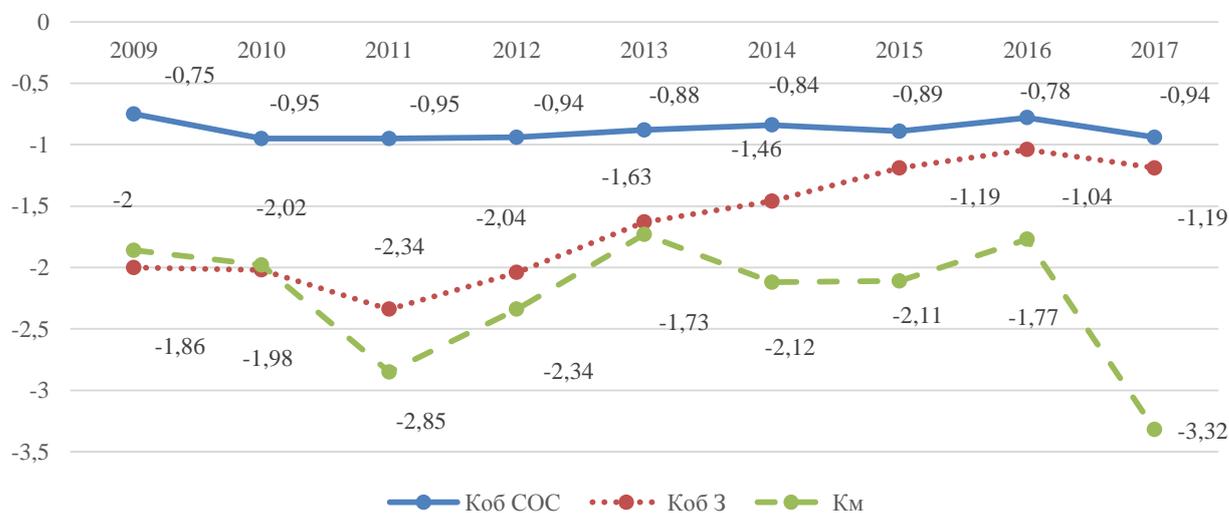


Рисунок 2.4. - Показатели, характеризующие состояние оборотных средств

Источник: составлено автором

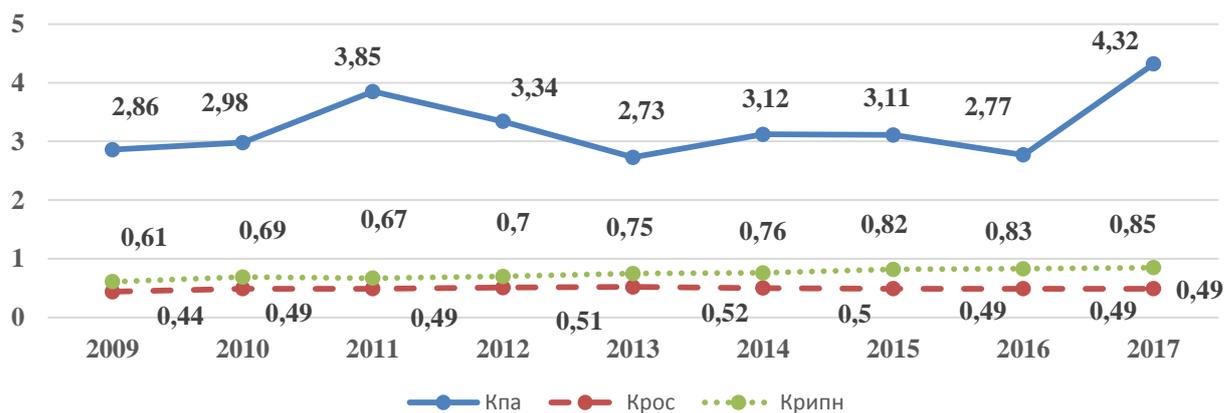


Рисунок 2.5. - Показатели, характеризующие состояние основных средств

Источник: составлено автором

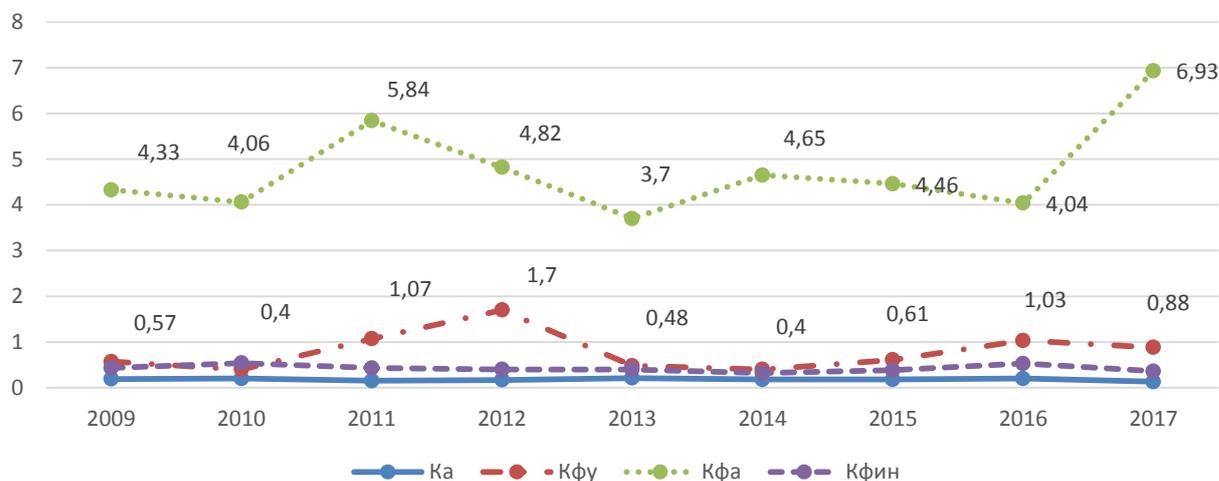


Рисунок 2.6. - Показатели, характеризующие структуру финансовых источников

Источник: составлено автором

Проанализировав коэффициенты приложения 5 (эффективности использования собственных средств предприятия) можно заметить тенденцию к росту данных показателей, кроме последнего года. В период с 31.12.2013 по 31.12.2015 Кэск ч/з ПДН показывал положительные тенденции роста данного коэффициента с 0,70 до 0,86, но к 31.12.2016 данный коэффициент снизился на -0,23, также и на дату 31.12.2017 тоже произошло снижение. Это связано с тем, что собственный капитал существенно вырос и также упала прибыль до налогообложения. [20]

Кэск ч/з ЗЧП данный показатель на протяжении всего анализируемого периода постоянно менялся. Все зависело от величины чистой прибыли и

изменения в составе собственного капитала и краткосрочных обязательств. Так что нельзя четко отследить определенную тенденцию. [19]

К следующей группе показателей эффективности использования средств предприятия, находящихся в распоряжении им можно сделать следующие выводы:

1. Кэимч/з ПДН и Кэим ч/зЧП коррелируют между собой
2. Можно заметить определенный рост двух данных коэффициентов в период с 31.12.2013 по 31.12.2015 за счет увеличения прибыли.
3. В последнем периоде данные коэффициенты снизились за счет падения прибыли организации и увеличения средней стоимости имущества.

Таблица 2.2.
Текущие активы на период с 31.12.2009 по 31.12.2017 в млн. руб

Текущие активы	На 2009	На 2010	На 2011	На 2012	На 2013	На 2014	На 2015	На 2016	На 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Запасы и затраты (1210)	12 470	19 975	29 220	41 341	57 670	84 547	122 186	139 983	157 216
2. Денежные средства, расчеты и прочие активы (Итог 2 - 1210)	20 719	22 427	42 636	48 374	49 753	62 560	40 681	46 099	41 341
Итого текущие активы	33 189	42 402	71 856	89 715	107 453	147 146	162 867	186 082	198 557

Источник: составлено автором

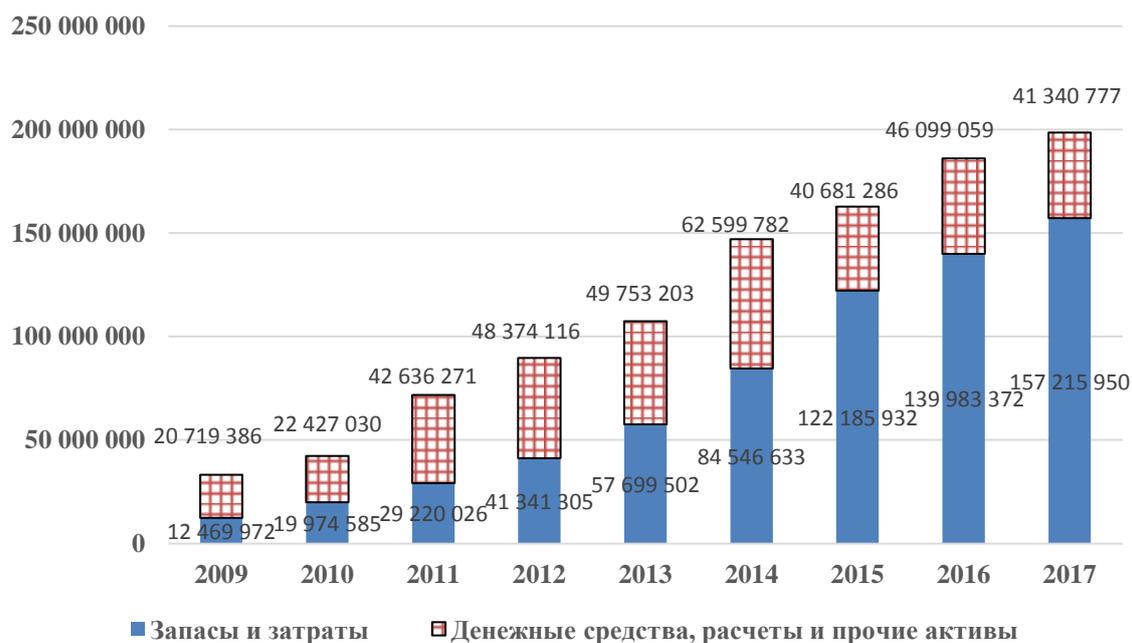


Рисунок 2.7. - Динамика и структура текущих активов АО «Тандер» Магнит за 2009-2017 в млн. руб.

Источник: составлено автором

Почти в два раза выросли текущие активы, с 107 452 705 тыс. руб. до 186 082 431 тыс. руб. Однако, к 31.12.2015 году заметное снижение было в денежных средствах, расчетах и прочих активах, что и сказалось в целом на все текущие активы в этом периоде. [19]

Таблица 2.3.
Внешние обязательства на период с 2009-2017 в млн. руб.

Внешние обязательства	На 2009	На 2010	На 2011	На 2012	На 2013	На 2014	На 2015	На 2016	На 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Долгосрочные кредиты и займы (4 раздел)	27 373	46 009	86 104	85 841	68 946	91 963	130 758	181 853	233 372
2. Краткосрочные кредиты, расчеты и прочие пассивы (5 раздел - доходы будущих периодов)	30 751	36 812	54 200	88 353	132 686	178 722	46 971	149 844	152 540
Итого внешние обязательства	58 125	82 821	140 304	174 193	201 632	270 684	177 728	331 698	385 912



Рисунок 2.8. - Динамика и структура внешних обязательств АО «Тандер» Магнит за 2009-2017

Источник: составлено автором

Анализируя динамику в таблице 2.4. и на рисунке 2.8. внешних обязательств в целом можно заметить что данный показатель за анализируемый период увеличился 130 065 882 тыс. руб. Стоит отметить что к 31.12.2015 краткосрочные кредиты существенно снизились на 131 750 866 тыс. руб. Скорее всего это связано с тем, что у организации увеличился собственный капитал, снизилась дебиторская задолженность. [16]

Таблица 2.4.

Анализ погашаемости активов

Погашаемость пассивов	На 2009	На 2010	На 2011	На 2012	На 2013	На 2014	На 2015	На 2016	На 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. НСО (П1)	23 170	30 828	47 017	63 767	75 846	113 375	132 383	128 849	37 529
2. КСП (П2)	7 582	5 985	5 758	24 586	56 840	65 346	45 346	20 995	8 506
3. ДСП (3)	27 373	46 009	86 104	85 841	68 946	91 963	130 758	181 853	23 017
4. ПП (П4)	0	0	0	0	0	0	0	0	0
итого баланс ликвидности	71 553	103 224	54 200	88 353	256 126	328 929	177 728	149 844	72 803

Источник: составлено автором

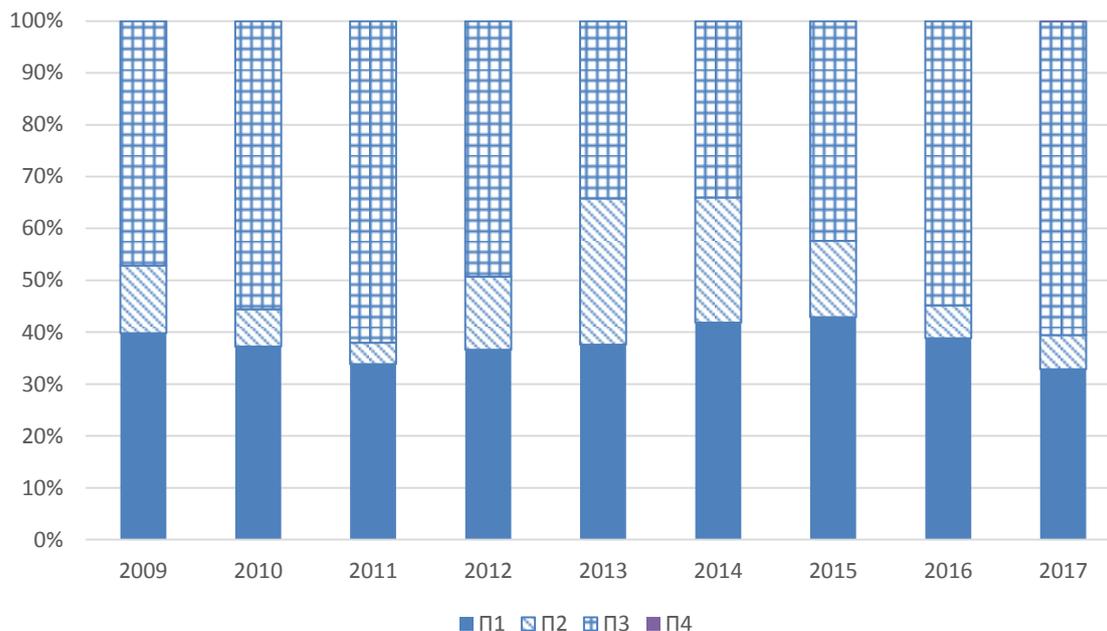


Рисунок 2.9. - Структура и динамика ликвидности активов АО «Тандер»
Магнит за 31.12.2009-31.12.2017 гг. в млн. руб.

Источник: составлено автором

Наибольшую долю в ликвидности активов занимают труднореализуемые активы, к которым относятся все внеоборотные активы. К 31.12.2016 они составляют 227 702 974 тыс. руб. или 55,03%, которая снизилась на 3,03% с аналогичным периодом 31.12.2013.

Таблица 2.5.

Анализ показателей ликвидности

Показатели финансовой устойчивости организации	Нормативное значение	Значение на 2009	Значение на 2010	Значение на 2011	Значение на 2012	Значение на 2013	Значение на 2014	Значение на 2015	Значение на 2016	Значение на 2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Кал	[0,2;0,25]	0,41	0,13	0,35	0,15	0,057	0,105	0,053	0,115	0,15
Кпп	[0,7; 0,8]	0,66	0,60	0,80	0,54	0,369	0,345	0,227	0,305	0,27
Ктл	[2; 2,5]	1,08	1,15	1,33	1,02	0,810	0,823	0,916	1,242	1,30

Источник: составлено автором

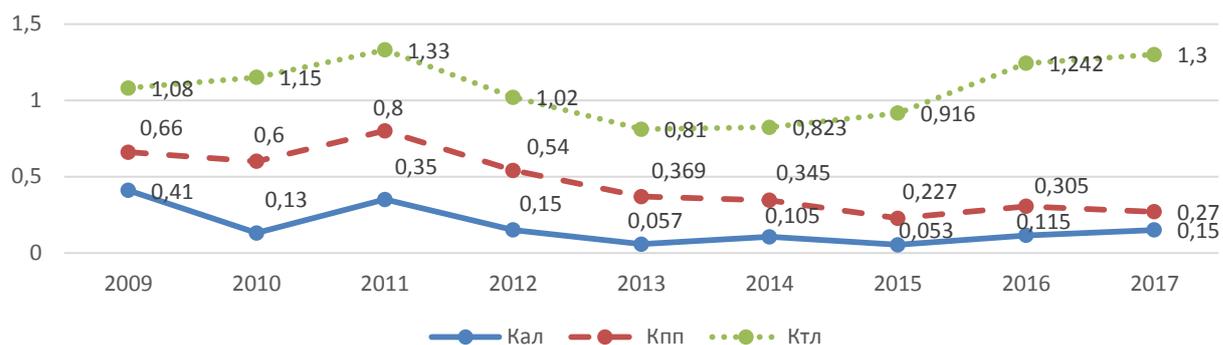


Рисунок 2.10. - Погашаемость пассивов

Источник: составлено автором

Исходя из графика погашаемости пассивов можно наблюдать сокращения объемов краткосрочных займов практически. Самую большую долю в погашаемых пассивах занимают долгосрочные пассивы (54,8% от общего объема пассивов к погашению) [18].

Исходя из приложения 6 можно сделать вывод о том, что несмотря на повышение платежеспособности компании, выражающейся в увеличении коэффициента общего покрытия показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативным значениям. За счет увеличения коэффициента общего покрытия компании проще погашать текущие задолженности только за счет оборотных активов. [17]

2.3. Оценка прибыли и рентабельности организации

Не смотря на важность рассмотренных ранее стоимостных показателей, а также финансовой устойчивости предприятия прибыль больше всего для оценки хозяйственной деятельности предприятия. Также прибыль выражается в стоимостной форме и отражает результат деятельности предприятия. При оценке прибыли учитываются показатели объема реализованной продукции, себестоимости и уровня цен.

Получение прибыли используется для выплаты налогов и продолжения основного вида деятельности предприятия. Важно оценивать источники формирования прибыли, резервы роста, влияние факторов и провести анализ для оценки экономической эффективности деятельности организации.

Финансовый результат предприятия характеризуется суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль организация получает от реализации продукции и иных видов деятельности. К иным видам деятельности можно отнести – сдача основных фондов в аренду, деятельность предприятия на валютных и фондовых биржах.

На сегодняшний день в экономической литературе дается несколько понятий рентабельности. Одно из определений - рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. По мнению других авторов, рентабельность — показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы. Так или иначе, рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска. [13]

Данный показатель характеризует финансовый результат и эффективность деятельности предприятия. Измеряет доходность предприятия с различных позиций и систематизируется в соответствии с интересами участников экономического процесса.

На таблице 2.7 и рисунке отображены показатели прибыли и динамика за 2009-2017 гг. ПАО «Тандер» Магнит.

Из данных показанных в таблице 2.6. можно сделать вывод, что выручка с 2009 по 2017 год неуклонно росла. Средний прирост выручки из года в год составлял примерно 20-30%, что является очень высоким показателем. Лишь в период с 2016 года и 2017 года выручка увеличилась лишь на 1,5%.

Таблица 2.6.

Показатели прибыли и выручки за 2009-2017 гг. ПАО «Тандер» Магнит
в млн. руб.

Наименование показателя	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Выручка	169 752	241 428	350 577	477 465	628 120	830 320	1 032 003	1 175 193	1 180 335
Валовая прибыль	35 869	51 591	83 630	117 420	159 625	204 823	239 218	257 406	293 641
Прибыль от продаж	6 017	4 652	3 598	8 514	15 281	18 327	8 473	6 750	17 985
Прибыль до налогообложения	8 209	9 600	8 915	24 503	38 011	49 996	54 816	47 384	8 834
Чистая прибыль	6 042	6 975	5 995	18 879	29 426	38 151	43 675	36 968	6 482

Источник: составлено автором

Валовая прибыль также показывала рост на протяжении всего анализируемого периода. В среднем из года в год валовая прибыль увеличивалась на 20-30%. В период с 2015 по 2017 гг. темпы валовой прибыли снизились, но все равно показывают стабильный рост.

Прибыль от продаж в период с 2010 по 2011 год показали снижение. С 6 017 млн. руб. до 4 652 млн. руб., а в 2011 еще снизилось на 1 000 млн. руб. С 2012 года прибыль от продаж показывала рост вплоть до 2014 года и составила 18 327 млн. руб. что является наибольшим за весь анализируемый период. В 2015 и 2016 году прибыль от продаж существенно снизилась (на 10 000 млн. руб.). Лишь в 2017 году показатель прибыли от продаж вернулся на показатель 2014 года и составил 17 985 млн. руб.

Прибыль до налогообложения показала нестабильный рост до с 2009 по 2012 год и выросла с 8 209 млн. руб. до 24 503 млн. руб. Пик роста прибыли до налогообложения выдался на период с 2012-2015 гг. В 2015 год прибыль до налогообложения достигла максимума за весь анализируемый период и составила 54 816 млн. руб. Это связано не только с ростом

предприятия и его основной деятельности, но а также и с увеличением прочих доходов. Организация задействовала свои внеоборотные средства.

Чистая прибыль на протяжении всего анализируемого периода показывала рост. С 2009 года прибыль составила 6 042 млн. руб., а уже в 2016 году чистая прибыль составила 36 968 млн. руб. Наибольший же пик показателя составил в 2015 году и составил 43 675 млн. руб., а уже в 2017 году составило всего лишь 6 482 млн. руб. Это связано с высокой долгосрочной кредиторской задолженностью предприятия.

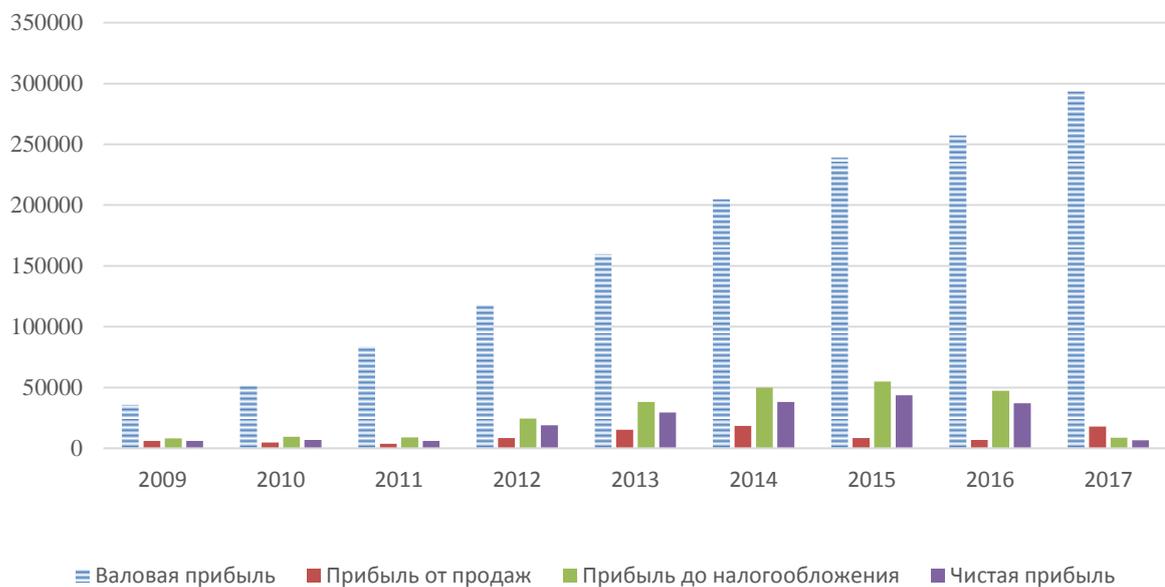


Рисунок 2.11. динамика прибыли ПАО «Тандер» Магнит
Источник: составлено автором

Проанализировав динамику прибыли ПАО «Тандер» Магнит и коэффициенты рентабельности необходимо определиться для ПАО «Тандер» Магнит и отрасли ритейла средней прибыли и рентабельности. Межотраслевая конкуренция приводит к установлению средней нормы прибыли для равновеликих капиталов. Для определения средней величины прибыли для отрасли ритейла России были взяты четыре одних из самых крупнейших представителей отрасли – Магнит, Ашан, Лента и Метро.

Исходя из данных представленных в приложении 8 можно сделать вывод что:

Выручка четырех анализируемых предприятий показывала постоянный рост с 2011 года по 2017 год.

Валовая прибыль также, как и выручка показала постоянный рост, это связано с неуклонным ростом, масштабированием и экстенсивным ростом предприятий ритейла в РФ. Лишь в 2016 году у Ленты и Ашан незначительно снизилась валовая прибыль, но уже в 2017 году вернулась на прежний уровень.

Прибыль от продаж до 2015 года из года в год показывала стабильные темпы роста, однако, после 2015 года у Магнита и Метро произошло резко снижение по данному показателю, Метро в 2016 произошел убыток от продажи составила -8 319 млн. руб. В 2017 году показатель вышел в плюс и составило 822 млн. руб.

Прибыль до налогообложения также показывала рост до 2015-2016 года, уже после данного периода, произошло резкое падение данного показателя у каждого анализируемого предприятия.

По аналогии с прибылью до налогообложения тоже самое происходит и с чистой прибылью (аналогичные взлёты и падения данного показателя). Можно выявить тенденцию того что у всех четырех анализируемых предприятиях примерно схожие показатели чистой прибыли. У Магнита и Лента в 2017 году прибыль составила 6 482 млн. руб. и 6 909 млн. руб., а у Ашан и Метро чистая прибыль составила 3 777 млн. руб. и 4 542 млн. руб. соответственно.

Таблица 2.7

Анализ показателей коэффициентов рентабельности

Наименование показателя	Наименование предприятия	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коэффициент общей рентабельности	Магнит	2,54	5,13	6,05	6,02	5,31	4,03	0,75
	Ашан	5,35	5,56	5,34	5,02	4,36	4,43	1,69
	Лента	-	4,92	5,02	3,49	9,97	3,54	2,14
	Метро	7,36	9,24	8,19	8,04	6,56	3,01	2,73

Продолжение таблицы 2.7.

Коэффициент рентабельности продаж	Магнит	1,03	1,78	2,43	2,21	0,82	0,57	1,52
	Ашан	-0,14	-0,23	5,81	4,93	4,93	5,14	3,55
	Лента	-	2,09	1,41	0,91	6,88	6,23	4,24
	Метро	2,29	2,63	2,16	1,87	1,28	-3,10	0,36
Валовая рентабельность	Магнит	23,85	24,59	25,41	24,67	23,18	21,90	24,88
	Ашан	15,89	16,26	23,08	22,84	23,09	25,38	25,65
	Лента	-	17,18	17,93	18,76	24,12	24,27	25,37
	Метро	15,78	15,63	15,21	14,47	13,92	12,90	16,85

Источник: составлено автором

Более наглядно показана динамика коэффициентов рентабельности на рисунка 2.12-2.14 [58,59,61,62]

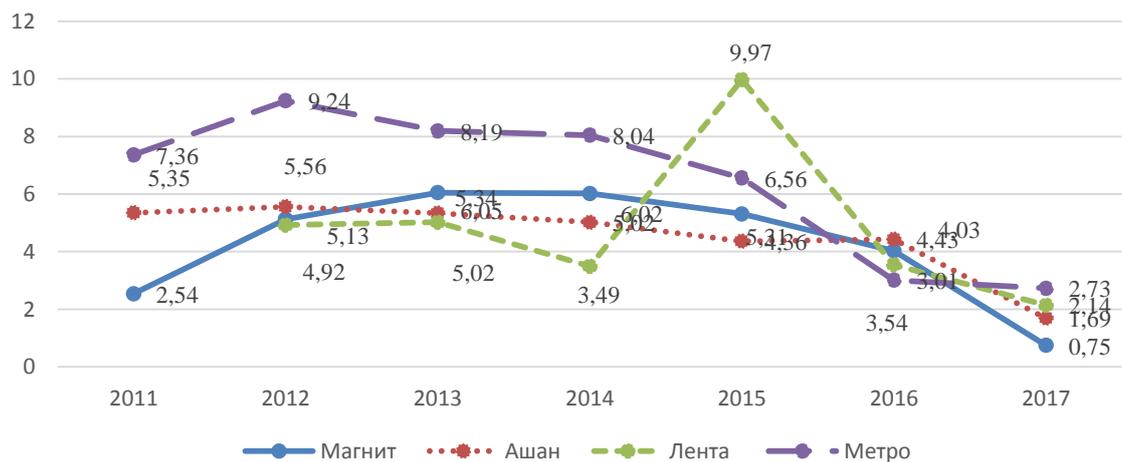


Рисунок 2.12 - Динамика коэффициентов общей рентабельности за 2011-2017 гг.

Источник: составлено автором

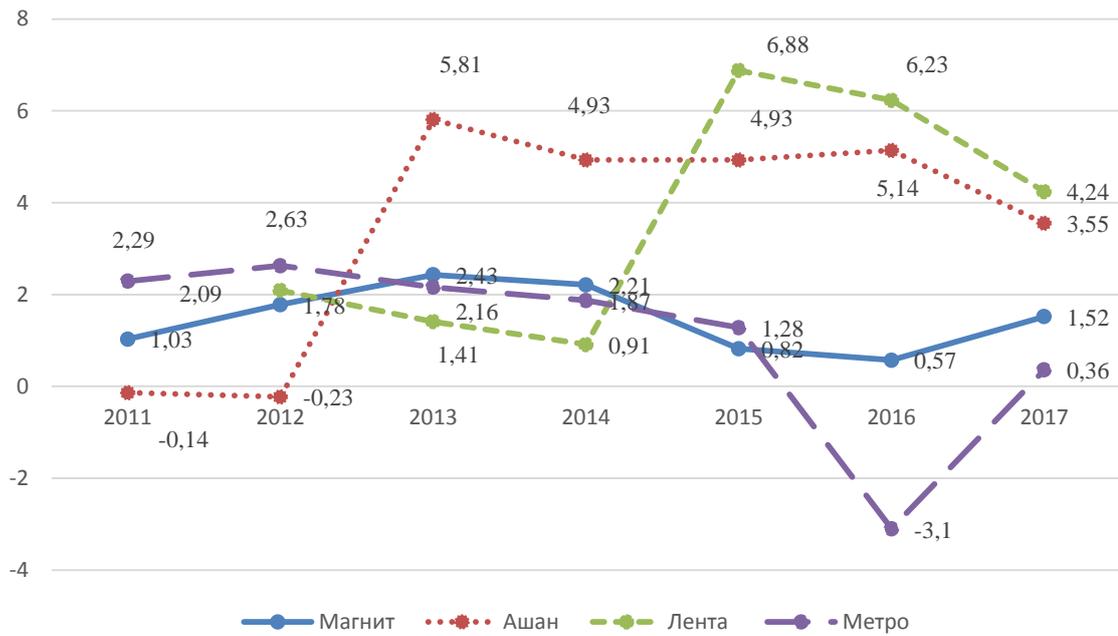


Рисунок 2.13. - Динамика коэффициентов рентабельности продаж за 2011-2017 гг.

Источник: составлено автором

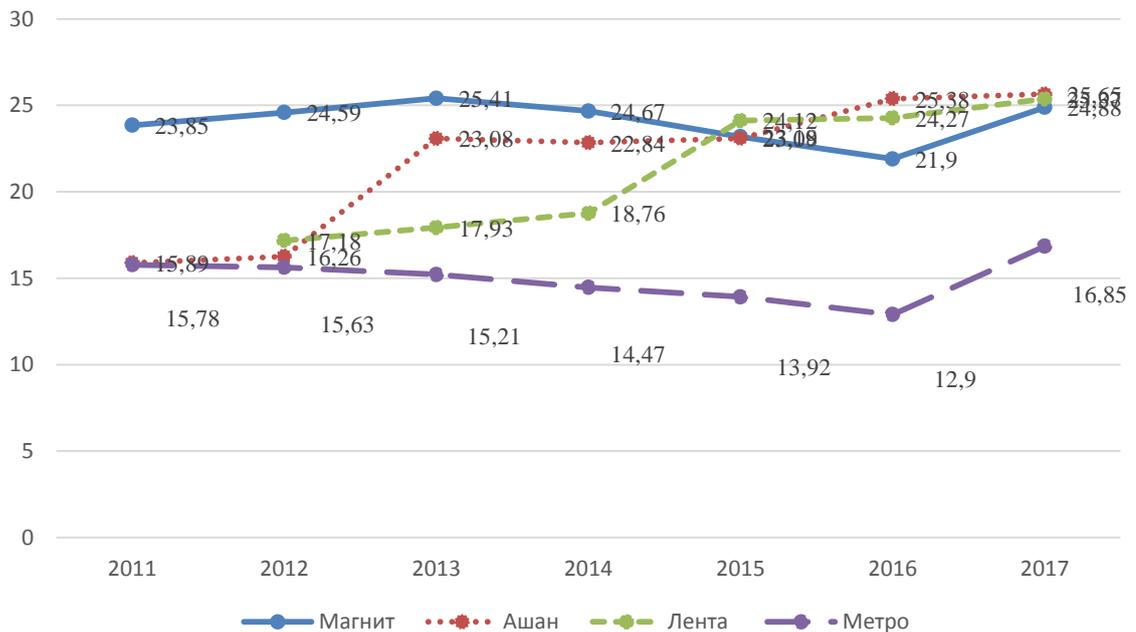


Рисунок 2.14. - Динамика коэффициентов валовой рентабельности за 2011-2017 гг.

Источник: составлено автором

Коэффициент общей рентабельности основной и самый распространенный показатель оценивающий прибыльность предприятия. Данный показатель определяется как отношение прибыли до

налогообложения к выручке. [34] Рассчитав данный показатель для четырех предприятий можно сделать вывод, что у всех компаний наблюдается резкое падение данного коэффициента начиная с 2014 года. Так, например, в 2016 году у АО «Тандер» Магнит коэффициент общей рентабельности составлял 4,03 %, а уже в 2017 году он составил всего лишь 0,75 (снижение на 81,4 %). Тоже самое произошло и с «Ашан» в период 2016–2017 гг. резкое падение с 4,43 % до 1,69 % или на 61,9 %. У «Метро» происходило более плавное снижение общей рентабельности, в среднем на 21,3 %. И в период с 2014 по 2017 года снижение составило с 8,19 % до 2,73 %. У «Лента» за период с 2013 по 2017 год показали снижение на 58 % или с 5,02 % до 2,14 %. Однако, в 2015 году «Летна» показала рост коэффициента рентабельности с 4,49 % и почти до 10 %. Коэффициент рентабельности продаж у всех анализируемых предприятий показал относительно невысокий результат. [35] У АО «Тандер» Магнит за анализируемый период в 2013 году составило 2,43 %, а уже в последующие периоды показало постепенное падение до 0,57 % в 2016. В 2017 году показатель рентабельности продаж увеличился до 1,52 %. У «Ашан» коэффициент рентабельности продаж за 2011 и 2012 года был отрицательным и составлял -0,14 % и -0,23 %, однако, уже в последующие периоды данный показатель из года в год колеблется с 5,81 % до 4,93 %. «Лента» показала, что с 2012 до 2015 года показала рост коэффициента рентабельности продаж (с 2,09 % до 6,88 %). [36] После 2015 года также как и у других аналогичных предприятий розничной торговли коэффициент снизился до 4,24 % в 2017 году. «Метро» также показало снижение коэффициента рентабельности продаж с 2015 по 2017 год. В 2014 году рентабельность составила 1,86 %, а уже в 2017 году составила 0,36 %, а в 2016 году коэффициент был отрицательным -3,10 %. Валовая рентабельность у всех четырех анализируемых предприятиях был показан рост и данный коэффициент достаточно высокий. В 2017 году у «Магнит» данный

ГЛАВА 3. ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1. Основные факторы влияющие на формирование и планирование прибыли предприятия

Для оценки влияния основных факторов влияющих на формирования прибыли ПАО «Тандер» Магнит прибегают к использованию статистического показателя зависимости двух случайных величин – коэффициент корреляции.

В экономической литературе встречается множество вариаций определения термина – корреляция. Один из основополагающих терминов определяет корреляцию, как показывающий меру зависимости между двумя и более переменными. Данный коэффициент может принимать значения от -1 до 1. Значения близкие к единице показывают отражают наибольшую зависимость переменных. Единица показывает абсолютные зависимость переменных. Корреляция может быть, как положительной, так и отрицательной. В случае, если статистический показатель при изменении переменных не ведет к закономерному изменению случайной величины, то данная связь не считается корреляционной, но является статистической. Также корреляционная связь бывает прямая и обратная. В таблице 3.1. отражена сила корреляционной зависимости. [12]

Таблица 3.1

Сила корреляционной зависимости

Сила связи	Направление связи	
	Прямая	Обратная
1	2	3
Сильная	1-0,7	От -1 до -0,7
Средняя	0,69-0,3	От -0,69 до -0,3
Слабая	2,29-0	От -0,29 до 0

Источник: составлено автором

Рассматривая аспекты влияния на прибыль предприятия розничной торговли ПАО «Тандер» Магнит следует рассмотреть показатели, которые непосредственно могут влиять на различные виды прибыли за период с 2009 по 2017 год. Для анализа корреляционной зависимости были отобраны:

- Валовая прибыль;
- Прибыль от продаж;
- Прибыль до налогообложения;
- Чистая прибыль.

В рамках исследования были отобраны:

- Выручка;
- Себестоимость;
- Дебиторская задолженность;
- Основные средства;
- Запасы;
- Долгосрочные заемные средства;
- Краткосрочная кредиторская задолженность.

В таблице 3.2. отображены показатели корреляционной зависимости перечисленные выше. [14]

Таблица 3.2.

Показатели характеризующие корреляционную зависимость

Наименование показателя	Выручка	Себестоимость	Дебиторская задолженность	Основные средства	Запасы	Долгосрочные заемные средства	Краткосрочная кредиторская задолженность
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистая прибыль	0,60	0,61	0,74	0,61	0,49	0,20	0,69
Прибыль до налогообложения	0,60	0,60	0,75	0,61	0,49	0,19	0,69
Прибыль от продаж	0,53	0,51	0,51	0,60	0,50	0,39	0,54
Валовая прибыль	0,99	0,99	0,39	1,00	0,98	0,89	0,98

Источник: составлено автором

Исходя из анализа корреляционной зависимости можно сделать следующие выводы:

Наибольшую корреляционную зависимость чистой прибыли отразили следующие показатели – дебиторская задолженность и краткосрочная кредиторская задолженность 0,74 и 0,69. Связь прямая и сильная у дебиторской задолженности, а у краткосрочной кредиторской задолженности связь прямая, но средняя. Это связано с тем, что предприятие увеличивает свою кредиторскую задолженность не более чем на один год для пополнения своих оборотных активов. Конечно при увеличении прибыли и отгрузки товаров увеличивается и дебиторская задолженность за счет увеличения оборотов.[33] В структуре баланса дебиторская задолженность занимает от 5 до 10%, что является не особо хорошим признаком, так как из-за нехватки собственных оборотных средств, для оборота, предприятие вынуждено брать кредит или иную задолженность для пополнения своих фондов. На рисунке 3.1 и рисунке 3.2. отражены диаграммы рассеивания данных переменных. [15]

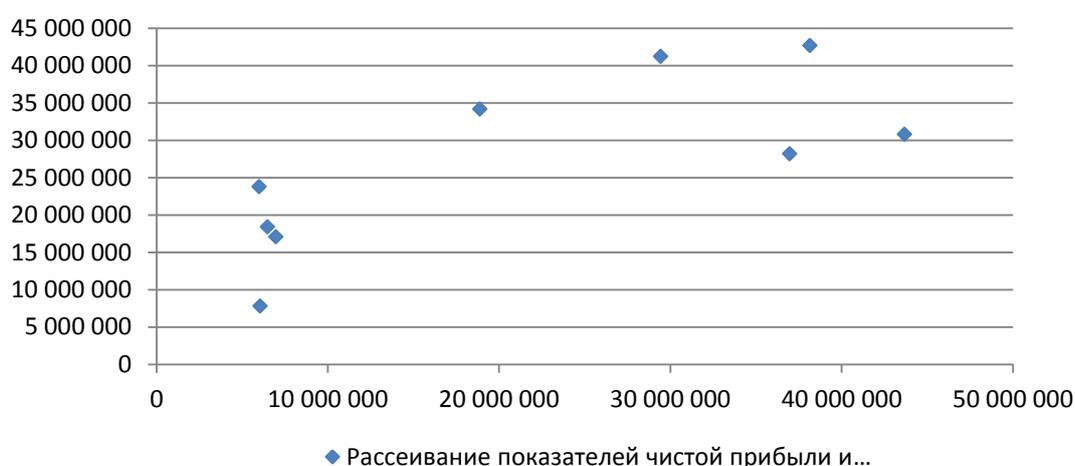


Рисунок 3.1. - Диаграмма рассеивания данных чистой прибыли и дебиторской задолженности

Источник: составлено автором

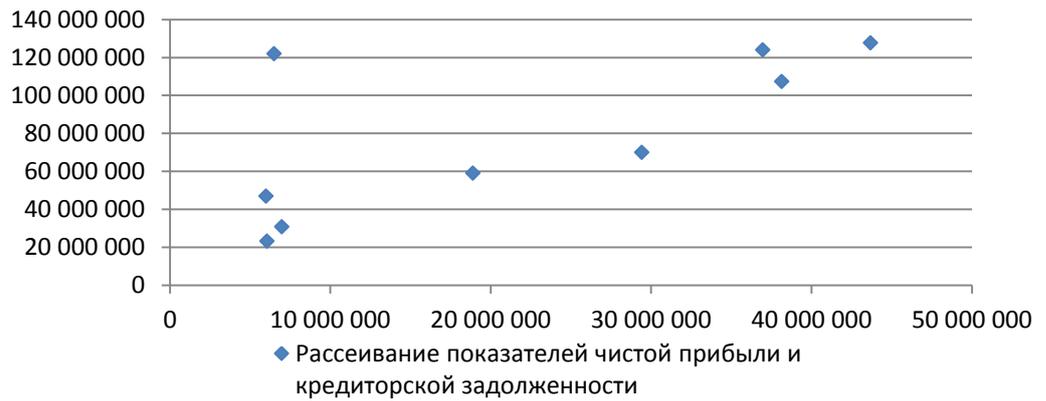


Рисунок 3.2. - Диаграмма рассеивания данных чистой прибыли и кредиторской задолженности

Источник: составлено автором

По аналогии происходит и с прибылью до налогообложения (рисунок 3.3.). Такая же высокая зависимость дебиторской задолженности (0,75) и умеренная (0,69) краткосрочной кредиторской задолженностью. Долгосрочные заемные средства наоборот показали низкую зависимость от прибыли до налогообложения (0,19). На рисунке 3.3. видно хаотичное расположение точек. Это связано с тем, что долгосрочные заемные средства обычно берутся на пополнения внеоборотных активов и основных средств предприятия (расширения деятельности), учитывая политику ритейла в РФ и Магнита в частности.

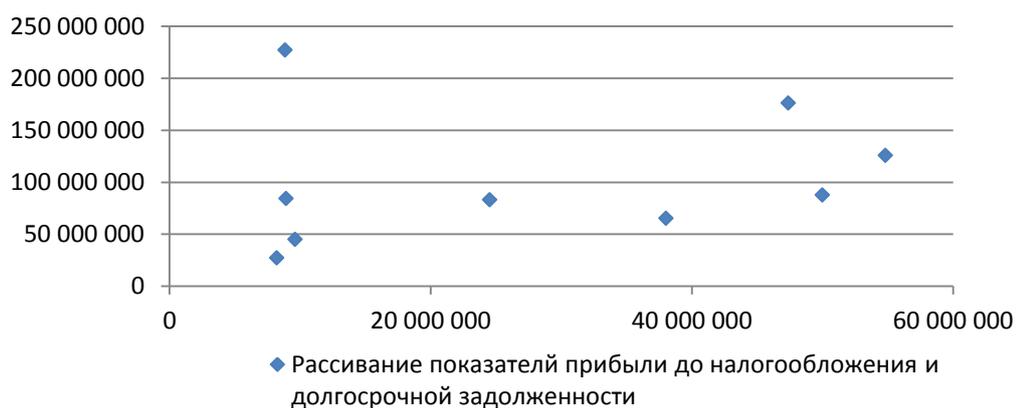


Рисунок 3.3. Диаграмма рассеивания данных прибыли до налогообложения и долгосрочной кредиторской задолженности
Источник: составлено автором

Валовая прибыль показала только среднюю тесноту связи с такими переменными как: выручка (0,53), основные средства (0,6) и краткосрочная кредиторская задолженность (0,54). На рисунке 3.4 и 3.5. показано рассеивание данных показателей. Данная зависимость легко объясняется, так как предприятие Магнит ведет экстенсивную стратегию роста и распространения на российском рынке и за счет этого прибыль от продаж напрямую зависит от показателя основных средств, т.е. рост масштабов предприятия напрямую влияет на прибыль от продаж, а также привлечением краткосрочных кредитов и займов на то чтобы, компенсировать нехватку оборотных средств в связи с таким масштабированием компании. [8]

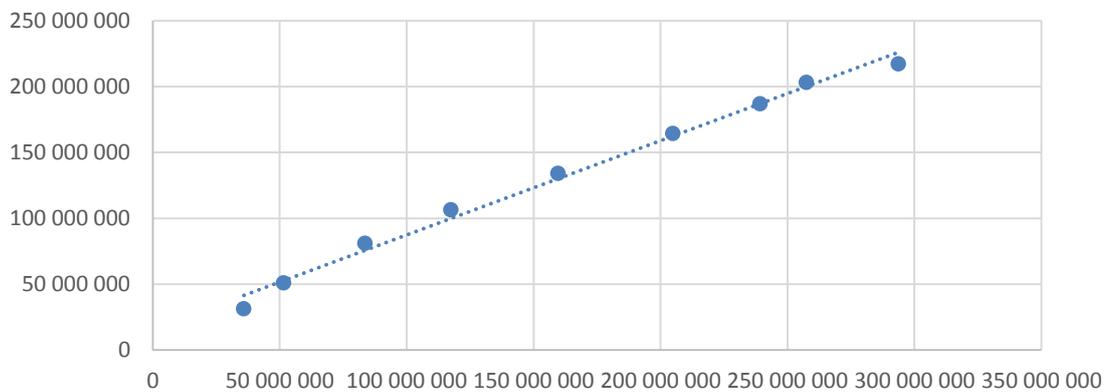


Рисунок 3.4 Рассеивание прибыли от продаж и основных средств
Источник: составлено автором

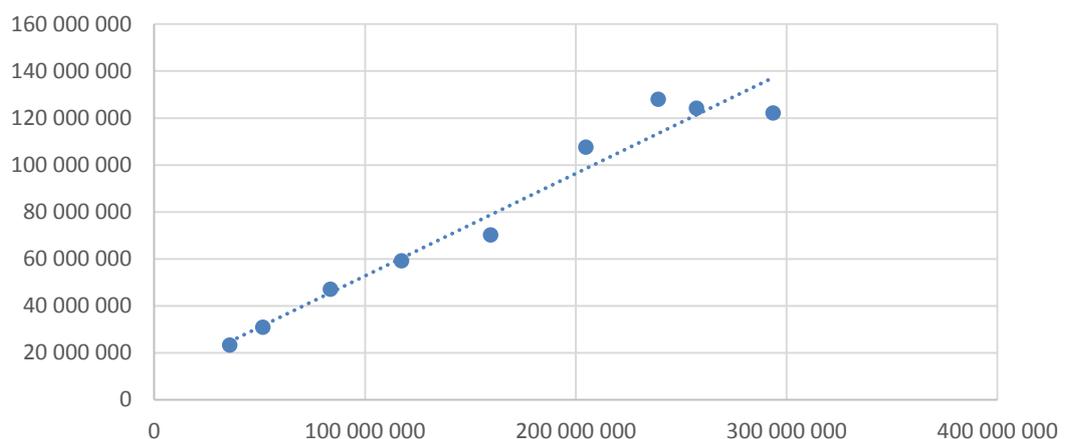


Рисунок 3.5 Рассеивание прибыли от продаж и краткосрочных кредитов и займов
Источник: составлено автором

У валовой прибыли теснота связи достигнута со многими переменными. Выручка(0,99), себестоимость (0,99), основные средства (1,00), а также с долгосрочными и краткосрочными заемными средствами.

Рисунок 3.6.

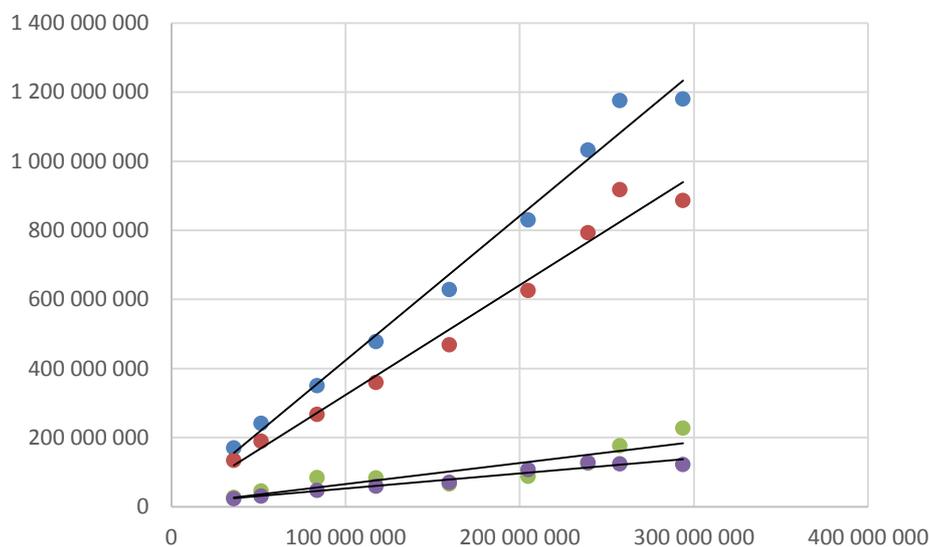


Рисунок 3.6. Рассеивание валовой прибыли от выручки, себестоимости, ОС, долгосрочных и краткосрочных заемных средств.
Источник: составлено автором

3.2. Планирование прибыли предприятия и разработка предложений по повышению прибыли предприятия

Трансляция и перенос из прошлого и настоящего статистических значений в будущее тенденций развития экономических процессов называется методом прогнозирования. Метод экстраполяции подразумевает следующие требования:

Достаточность периодов;

Устойчивая динамика;

Не ожидается внешних воздействий, которые могут повлиять на прогноз. [48]

Метод экстраполяции используют оправданно при отсутствии данных, необходимых для применения более совершенных методов прогнозирования или недостаточности знаний о природе изучаемого явления. [26]

Формализованные или фактографические методы прогнозирования прибыли предприятия:

- Метод скользящей средней;
- Метод экспоненциального сглаживания;
- Метод экстраполяции трендов;
- Авторегрессионные модели;
- Метод наименьших квадратов;
- Вероятностное моделирование;
- Метод морфологического анализа;
- Системный анализ;
- Регрессионные методы;
- Эконометрические методы;
- Функционально-иерархическое моделирование;
- Сетевое моделирование. [23]

Таблица 3.3.

Прогноз методом экстраполяции на последующие два периода

Годы	Чистая прибыль	Прибыль до налогообложения	Прибыль от продаж	Валовая прибыль	Выручка
1	2	3	4	5	6
2019	36 930 186	47 236 884	16 099 378	330 950 862	1 389 410 420
2020	40 036 401	51 122 735	17 328 201	365 069 417	1 532 065 997

Источник: составлено автором

Исходя из прогноза на можно заметить определенную тенденцию к росту всех показателей, не смотря на их снижение в 2016 и 2017 году.

Модель авторегрессии показывает зависимость Y от самой себя. Зависимость Y от самой себя в предыдущие периоды. Это и есть суть авторегрессии. Такая зависимость позволяет строить точные модели. Общая модель авторегрессии показано в формуле 3.1. [25]

$$Y_i = a_0 + \varepsilon a_i * Y_{i-1} + \varepsilon_i \quad 13$$

A_0 – коэффициент прохождения влияющих факторов, через начало координат;

A_i – Коэффициент зависимости итогового Y от влияющих факторов. Каким Y был в прошлом периоде.

Y_{i-1} – влияющий фактор. Итоговый Y которым он был раньше;

E_i – случайная компонента, погрешность.

Небольшое отличие модели авторегрессии первого порядка заключается присутствии Y_{i-1} . Изучается теснота зависимости того предыдущего периода от настоящего.

В таблице 3.4. отражена модель Кохрана-Оркатта (Cochrane-Orcutt), использованы наблюдения 2005-2018 ($T = 12$), зависимая переменная: Чистая прибыль; $\rho = 0,493095$

Таблица 3.4.

Модель Кохрана-Оркатта

	<i>Коэффициент</i>	<i>Ст. ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значение</i>
1	2	3	4	5
const	9359,72	2,68593e+07	0,0003485	0,9997
Чистая прибыль-1	0,49	2869,32	0,0001719	0,9999

Таблица 3.5

Статистика, основанная на последней итерации вычисления параметра

1	2	3	4
Среднее зав. перемен	17218,92	Ст. откл. зав. перемен	15498,76
Сумма кв. остатков	9,81e+08	Ст. ошибка модели	9905,377
R-квадрат	0,630565	Испр. R-квадрат	0,593621
F(1, 10)	3,374500	P-значение (F)	0,096072
Параметр ρ	0,088571	Стат. Дарбина-Вотсона	1,774689

Используя авторегрессию первого порядка можно сказать, что переменные.

Исходя из проведенного анализа получается следующая модель временного ряда где уровень ряда будет отличаться от следующего значения на 49% :

$$\text{Чистая прибыль} = 9359,72 + 0,4932 * \text{Чистая прибыль}_{t-1}$$

$$(t) (0,0003485) (0,0001719)$$

Коэффициент детерминации средний = 63%

Прогноз авторегрессии первого порядка составляет

Таблица 3.6

Прогноз чистой прибыли
Для 95% доверительных интервалов, $t(10, 0,025) = 2,228$

Набл.	Чистая прибыль	Предсказание	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
1	2	3	4	5
2005	1129,00			
2006	1526,00	5857,97		
2007	2165,00	5974,97		
2008	3502,00	6508,65		
2009	6042,00	7671,89		
2010	6975,00	9851,86		
2011	5995,00	10154,4		
2012	18788,0	8960,95		
2013	29427,0	21816,5		
2014	38152,0	29198,4		
2015	43675,0	35216,3		
2016	36968,0	38541,7		
2017	6482,00	30583,8		
2018	8456,00	2147,64		
2019		11508,0	9905,38	(10562,5, 33578,6)
2020		14038,1	13912,4	(16960,7, 45036,9)

Исходя из таблицы можно сказать что прогноз на конец 2019 года вырастит и составляет 9 905,38 млн. руб, а на 2020 чистая прибыль составит 13 912,4 млн. руб.

График прогноза показан на рисунке:

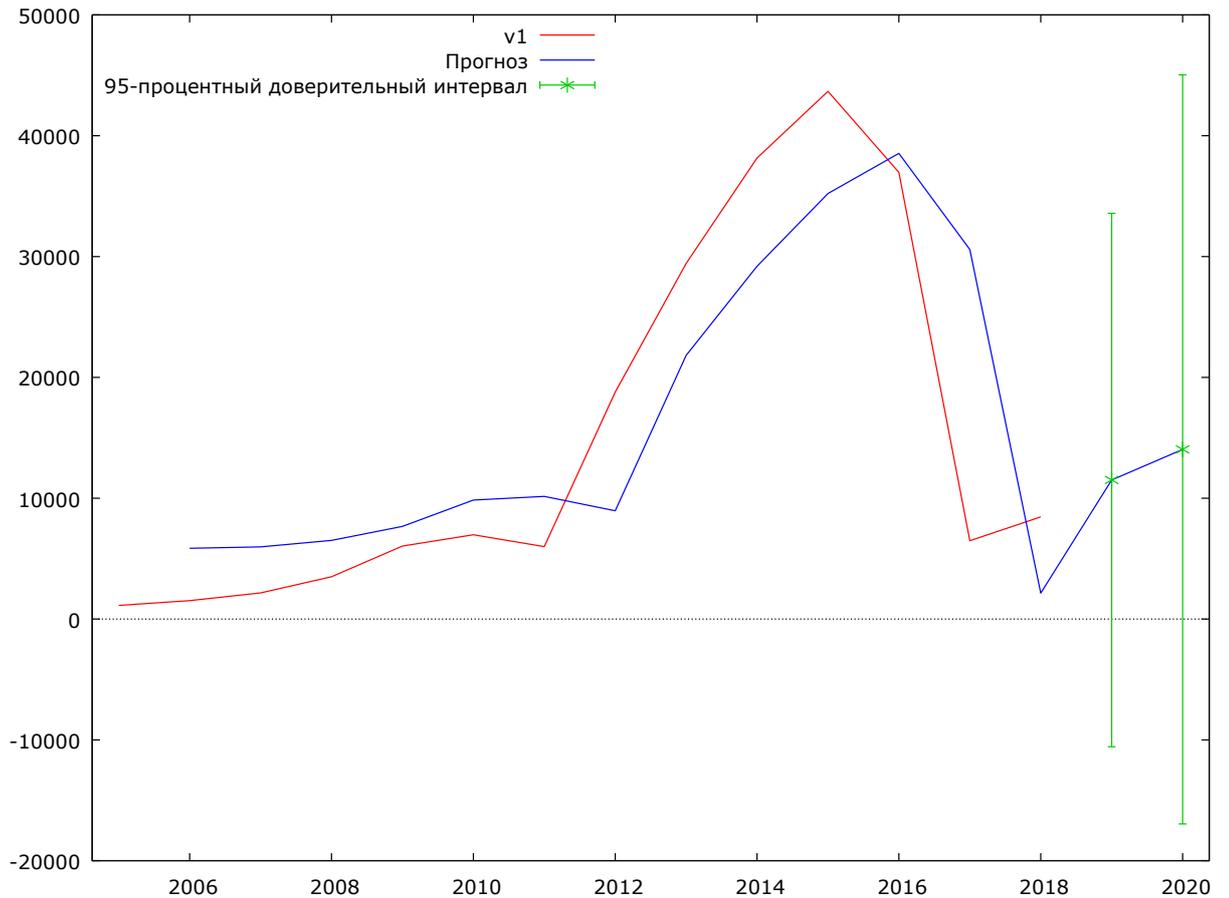


Рисунок 3.7. - График прогноза чистой прибыли

В таблице 3.8. Модель: Кохрана-Оркатта (Cochrane-Orcutt), использованы наблюдения 2010-2017 (T = 8)

Зависимая переменная: Прибыль от продаж; $\rho = 0,889842$

Таблица 3.8.

Модель Кохрана-Оркатта

1	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
2	3	4	5	
const	37873,0	12287,8	3,082	0,0216*
Прибыль от продаж -2	-1,08350	0,285335	-3,797	0,0090**

Источник: составлено автором

Таблица 3.9.

Статистика, основанная на последней итерации вычисления параметра

1	2	3	4
Среднее зав. перемен	10447,50	Ст. откл. зав. перемен	5904,941
Сумма кв. остатков	78440542	Ст. ошибка модели	3615,719
R-квадрат	0,691	Испр. R-квадрат	0,64
F(1, 6)	14,419	P-значение (F)	0,008
Параметр rho	0,027	Стат. Дарбина-Вотсона	1,79

Источник: составлено автором

Исходя из проведенного анализа получается следующая модель временного ряда где уровень ряда будет отличаться от следующего значения на 109% :

$$\text{Прибыль от продаж} = 37\,873 + -1,09 * \text{Прибыль от продаж}_{t-1}$$

$$(t) (3,082) (-3,797)$$

Коэффициент детерминации средний = 69%

Прогноз авторегрессии первого порядка прибыли от продаж составляет:

Таблица 3.10.

Прогноз авторегрессии первого порядка прибыли в млн. руб

Для 95% доверительных интервалов, $t(6, 0,025) = 2,447$

Н абл.	Прибыль от продаж	Предсказание	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
1	2	3	4	5
2007	2973,00			
2008	3980,00			
2009	6017,00	4492,34		
2010	4652,00	8080,27		
2011	3598,00	5629,44		
2012	8514,00	8134,48		
2013	15281,0	12334,9		
2014	18327,0	12013,8		
2015	8473,00	12131,9		
2016	6750,00	6587,42		
2017	17985,0	18667,8		
2018		21031,4	3615,72	(12184,0, 29878,7)
2019		9907,85	4839,96	(-1935,11, 21750,8)

Источник: составлено автором

Исходя из таблицы можно сказать что прогноз на конец 2019 года вырастит и составляет 21 031,4 млн. руб, а на 2020 чистая прибыль составит 9 907,85 млн. руб.

График прогноза показан на рисунке 3.8:



Рисунок 3.8. - График прогноза прибыли от продаж
Источник: составлено автором

Прогноз валовой прибыли ПАО «Тандер» Магнит авторегрессии первого порядка получилась самой достоверной и оптимистичной.

Модель авторегрессии отображена в таблицу 3.11. Кохрана-Оркатта (Cochrane-Orcutt), использованы наблюдения 2009-2018 (T = 10)

Зависимая переменная: Валовая прибыль; $\rho = 0,62149$

Таблица 3.11.

Модель Кохрана-Оркатта

	Коэффициент <i>t</i>	Ст. ошибка	<i>t</i> - статистика	<i>P</i> -значение
1	2	3	4	5
const	29781,6	9892,48	3,011	0,0168*
Валовая прибыль - 1	1,01781	0,122094	8,336	<0,0001**

Источник: составлено автором

Таблица 3.12.

Статистика, основанная на последней итерации вычисления параметра

1	2	3	4
Среднее зав. перемен	146959,2	Ст. откл. зав. перемен	98090,76
Сумма кв. остатков	7,80e+08	Ст. ошибка модели	9872,107
R-квадрат	0,990997	Испр. R-квадрат	0,989871
F(1, 8)	159,8451	P-значение (F)	1,44e-06
Параметр rho	0,007730	h-статистика Дарбина	0,026498

Источник: составлено автором

Используя авторегрессию первого порядка можно сказать, что переменные

Исходя из проведенного анализа получается следующая модель временного ряда где уровень ряда будет отличаться от следующего значения на 102% :

$$\text{Валовая прибыль} = 29\,781,6 - 1,02 * \text{Валовая прибыль}_{t-1}$$

(*t*) (3,011) (8,336)

Таблица 3.13.

Прогноз валовой прибыли

Для 95% доверительных интервалов, $t(8, 0,025) = 2,306$

Н абл.	Валовая прибыль	Предсказан ие	Ст. ошибка	95% доверительный интервал
1	2	3	4	5
2007	12632,0			
2008	18034,0	31980,3		
2009	26368,0	32845,3		
2010	35869,0	43090,1		
2011	51591,0	53393,3		
2012	83630,0	73156,5		
2013	117420,	115733,		

Продолжение таблицы 3.13.

2014	159625,	150858,		
2015	204823,	198671,		
2016	239218,	246067,		
2017	257406,	273860,		
2018	293642,	281919,		
2019		329815,	9872,11	(307050,, 352580,)
2020		366193,	18956,8	(322478,, 409907,)

Исходя из таблицы можно сказать что прогноз на конец 2019 года вырастит и составляет 329 815 млн. руб, а на 2020 чистая прибыль составит 366 193 млн. руб.

График прогноза показан на рисунке 3.9.:

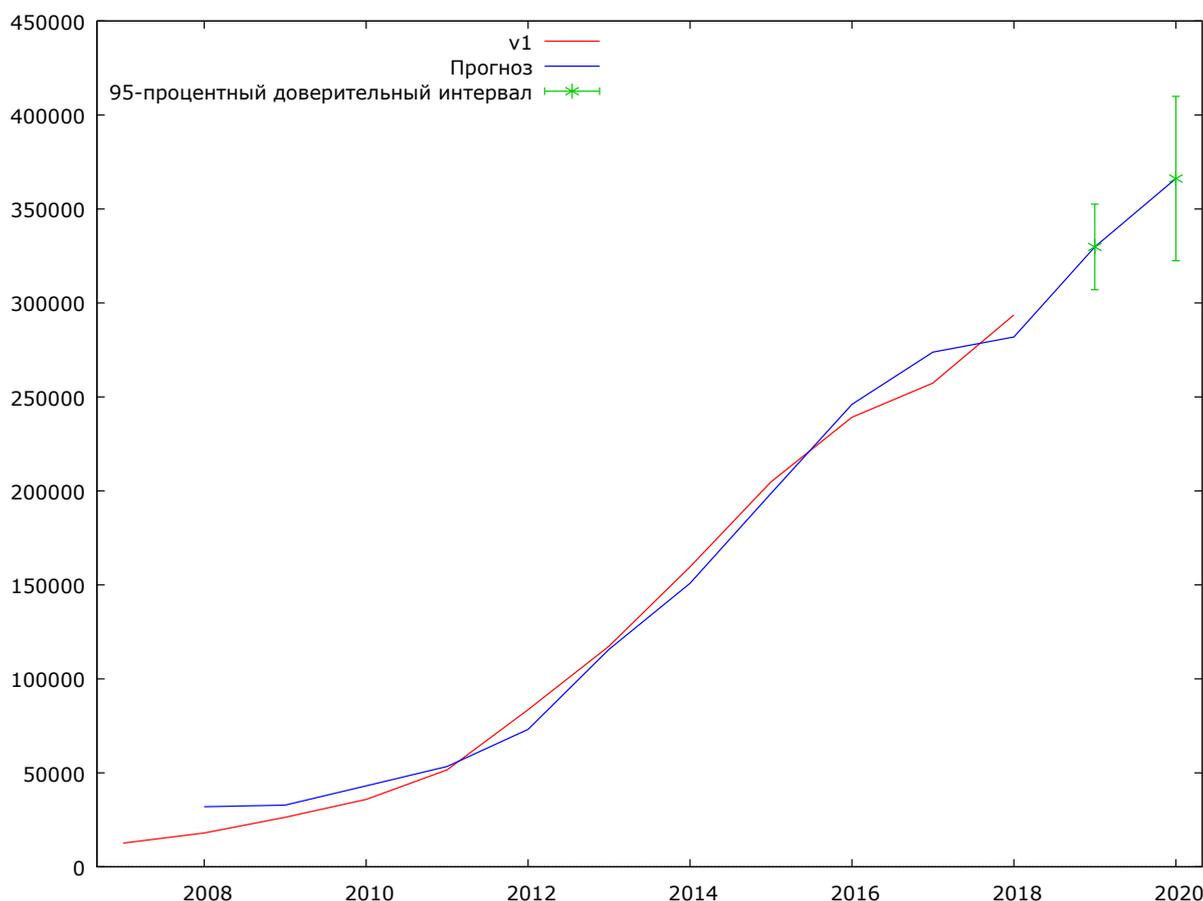


Рисунок 3.9. - График прогноза валовой прибыли

Источник: составлено автором

Таким образом можно свести таблицу 314. прогнозов на 2019-2020 гг. в млн. руб.

Таблица 3.14

Прогноз на 2019-2020 гг. в млн. руб.

Год	Чистая прибыль	Прибыль от продаж	Валовая прибыль
1	2	3	4
2019	9 905	21 031	329 815
2020	13 912	9 907	366 193

Источник: составлено автором

Таким образом можно видеть, что прогноз положительный и показывает увеличение всех показателей прибыли.

Любое предприятие старается максимизировать прибыль, а это напрямую зависит от деятельности фирмы. Оценка стратегического положения «Магнит» ЗАО «Тандер» позволит определить возможности, которые предоставлены предприятию, и сильные стороны, которыми оно обладает.

Поставленные цели должны отвечать требованиям текущего момента (ликвидация кризиса) и работать на перспективу развития.

Из проанализированных показателей во второй главе можно сделать следующие выводы

- Снижение себестоимости продаж;
- Снижение запасов предприятия.
- Уменьшение кредиторской задолженности.

Необходимо сделать предложения по улучшению финансового состояния «Магнит» ЗАО «Тандер» которые возможно применить как в долгосрочном, так и в краткосрочном периоде:

1. проанализировать и устранить причины перерасхода финансовых ресурсов предприятия (коммерческие расходы, транспортные расходы, управленческие расходы);
2. усовершенствовать и модернизировать управление предприятием;

3. осуществлять эффективную ценовую политику. Дифференцированную по отношению к другим покупателям;
4. Совершенствовать рекламную деятельность;
5. Модернизировать систему материального стимулирования персонала;
6. Использовать систему депремирования (при нарушении технологического и трудового дисциплины);

В 2016 г. выручка «Магнит» ЗАО «Тандер» выросла на 13,9%, в 2017 г. важно сохранить эту благоприятную тенденцию. Под влиянием кризисных явлений российский потребитель стал очень чувствителен к ценам. «Магнит» ЗАО «Тандер» нужно начать более активно продвигать товары своей марки и в рекламе делать акцент на преимущества данных товаров. Так как «Магнит» ЗАО «Тандер» растет также или быстрее, чем ее основные конкуренты, использующие подобные агрессивные стратегии, ей необходимо разработать эффективную ассортиментную политику, чтобы покупатели с низкими доходами могли приобретать качественные товары по приемлемым ценам. [9]

Чтобы «Магнит» ЗАО «Тандер» более эффективно функционировал необходимо сделать так, чтобы темпы роста себестоимости реализованной продукции были меньше или равны темпам роста выручки. Себестоимость реализованной продукции можно снизить путем заключения договоров с поставщиками на лучших условиях, активного привлечения региональных производителей, рационализации поставок (сокращение транспортных расходов, закупка части продукции большими партиями). [11]

На предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

- увеличение скорости обслуживания клиентов - необходимо расширить обязанности работников: уменьшение перерывов во время праздничных дней, (когда спрос увеличивается);

- улучшение качества обслуживания клиентов - вежливое обращение с клиентами;
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- диверсификация производства;
- расширение рынка продаж - открытие новых торговых точек;
- -проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения;
- повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрой передачи продукции от производителя к потребителю;
- строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ -нужно проводить анализ поставщиков и на основе этого выбирать: с кем заключать договора, а с кем - нет. [38]

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии (по анализу прибыли и показателей прибыли), направленными на снижение издержек производства. [39]

Стоит отметить, что в современной действительности надо уметь четко рассчитывать свои действия, то есть планировать, анализировать, выявлять тенденции и закономерности деятельности для более эффективного функционирования предприятия. [26]

На сегодняшний день одним из важнейших факторов максимизации прибыли – рост реализованной продукции, снижение себестоимости, а также улучшение качества продукции, ассортиментной политики (в связи с высокой конкуренцией на рынке), рост производительности труда и компетентность руководящего состава.

Снижение себестоимости для реализации продукции является одним из основных факторов для увеличения прибыли компании. В ПАО «Тандер» Магнит уже проводятся данные работы, например, строительство своих логистических центров в федеральных округах, а также ряд договоренностей с «Почта России» об открытии более 200 магазинов в отделения почты. Также «Магнит» имеет некую договоренность об открытии своих своих отделений с другими ритейлерами, например, с X5. [26]

Также в работе с целью совершенствования управления прибыли необходимо ввести более жесткую финансовое планирование предприятия и бюджетирования. Дело в том, что анализ финансовой устойчивости показывает то, что (несмотря на масштаб компании) «Магнит» имеет слабую финансовую устойчивость и не соответствует по многим коэффициентам

Совершенствование управления прибыли ПАО «Тандер» Магнит рекомендуется использовать следующие методы:

Оптимизация способов управления сбытом. Используя различные виды потоков (финансовые, материальные, логистические, информационные, трудовые).

Постоянное повышение квалификации сотрудников предприятия. Необходимость в этом заключается не в том, чтобы только предназначено для технического перевооружения, а также для того, чтобы иметь преимущество в конкурентной борьбе.

Подводя итоги можно сделать вывод, что предложенные в ходе анализа мероприятия поспособствуют выходу предприятия из кризисного финансового положения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Во все времена тема прибыли очень актуальна, так как именно от нее зависит финансовая устойчивость предприятия. В условиях рыночной экономики основной миссией коммерческих предприятий является получение прибыли. В связи с кризисом и текущим положением страны, прибыль является источником формирования бюджетов, стимулом к инновационной деятельности, конкуренции, расширению ассортимента. Как макроэкономический показатель, прибыль влияет и на благосостояние государства в целом.

Выпускная квалификационная работа была посвящена исследованию совершенствованию прибыли предприятия. В данной работе были выполнены все цели и задачи, поставленные для исследования.

В первой главе были рассмотрены теоретические аспекты работы. Были изучены основные виды, функции, показатели, рассмотрены основы распределения прибыли. Прибыль отражает конечный финансово-хозяйственный результат деятельности фирмы. Рассмотрев показатели прибыли и рентабельности, можно сказать то что они тесно связаны между собой. Также, следует отметить что от деятельности финансово-хозяйственной деятельности может возникнуть и обратный показатель прибыли- убыток. Убыток оказывает негативное влияние на дальнейшее развитие фирмы, платежеспособность, ликвидность, устойчивость и конкурентоспособность. Полученная прибыль распределяется по выбранному фирмой стратегии.

Во второй главе была раскрыта информационно-методическая база финансового анализа и распределения прибыли предприятия. Были представлены основные виды и методики планирования прибыли для расчета предмета выпускной квалификационной работы – «Магнит» ПАО «Тандер». Расчет показателей ликвидности и платежеспособности показало, что коэффициенты ликвидности не дотягивают до рекомендуемых значений. Для

характеристики эффективности хозяйственной деятельности и сравнительного анализа уровня хозяйствования отдельных предприятий используют показатель рентабельности. Система показателей рентабельности показало, что прибыльность капиталов довольно высокие, а показатели рентабельности продаж снизили в 2016 году из-за убытка от продаж. Рентабельность является основным показателем при анализе прибыли, который качество работы. Показатели рентабельности обобщают состояние доходов, издержек, капитала и других показателей торговой деятельности.

В третьей главе был проведен анализ динамики, структуры и факторов формирования и распределения прибыли ПАО «Тандер» Магнит. Данные для анализа были взяты из бухгалтерского баланса и «Отчета о прибылях и убытках» (Форма №2). При анализе прибыли было выявлено, что в 2017 году была убыль от продаж, но все же за счет прочих доходов у торгового предприятия получила чистую прибыль.

Исходя из анализа прибыли ПАО «Тандер» Магнит были выявлены сильные и слабые стороны компании и составлены предложения по повышению прибыли предприятия. К основным направлениям повышения – снижение себестоимости продаж, уменьшение кредиторской задолженности. Этого можно достичь: усовершенствуя и модернизацию управлением предприятием, стимулирование персонала, устранив причины перерасхода финансовых ресурсов. Из всего перечня мероприятий, приведенного в третьей главе по совершенствованию прибыли, можно сделать вывод что они тесно связаны с другими мероприятиями на торговом предприятии. В современной действительности надо уметь четко рассчитывать свои действия, то есть планировать, анализировать, выявлять тенденции и закономерности для эффективного функционирования предприятия.

Также были в третьей главе было проведено планирование прибыли и ее распределение. В выпускной квалификационной работе был применен метод экстраполяции. С помощью данного метода удалось спрогнозировать чистую прибыль ПАО «Тандер» Магнит на 2018-2019 год.

В частности, проведенный анализ выпускной квалификационной работы показал, что анализ финансовых результатов ПАО «Тандер» Магнит способен помочь найти способы увеличения эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия. В процессе анализа были выявлены негативные тенденции. Менеджменту следует уделить внимание данным проблемам. Предложения в данной работе могут помочь еще улучшить финансовое состояние ПАО «Тандер» Магнит. [49]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Законодательные и нормативные акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения 01.06.2017)

Учебные пособия, монографии

2. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. - М.: Дело и сервис, 2015.-256 с.

3. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 248 с.

4. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: Учебное пособие. - М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2007. - 272 с.

5. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. - М.: Дело-Сервис, 2012. - 152 с.

6. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. - СПб.: Питер, 2005.-368 с.

7. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 336 с.

8. Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: Учебник для торговых вузов. - М.: Экономика, 2006. - 425 с.

9. Балабанов И. Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта [Текст] /И. Г. Балабанов. - 3-е изд., доп. и перераб. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 416 с.

10. Л. А. Богдановская, Г. Г. Виноградов, О. Ф. Мигуни [и др.] Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / под общ. ред. В. И. Стражева. Мн.: Высшая школа, 2012.

11. Горемыкин В.А., Богомолов А.Ю. Планирование предпринимательской деятельности предприятия: Методическое пособие. - М.: ИНФРА-М, 2013.-421 с.

12. Головский В. С. Экономическая оценка качества технического обслуживания: автореф. дис. ...канд. экон. наук. Новосибирск, 2009.
13. Ермолович Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / Под ред. - Минск, 2014. - 576 с
14. Зульфакарова Л. Ф. Прогнозирование эффективности деятельности мясоперерабатывающего предприятия // ВЭПС. 2016. №2.
15. Иванова Валерия Михайловна Прогнозирование будущей прибыли с учетом сезонных колебаний спроса // Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. №1 (1).
16. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. - 286 с.
17. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. - М.: ИНФРА-М, 2004.-571 с.
18. Коровин В.В., Кузнецова Т.В. Торговая деятельность. - М., 2015. - 288 с.
19. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. - М.: Новое знание, 2014. - 512 с.
20. Казуева Т. С. Управление доходами и расходами предприятия: учебник. М.: Издательский дом «Дашков и К», 2014.
21. Лапушта М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 575 с.
22. Логиновский Олег Витальевич, Баль Александр Вячеславович Математическая модель для расчета розничных цен с коррекцией прогноза спроса на товары // Вестник ЮУрГУ. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2015. №1.
23. Мирская С. Ю. Математическое моделирование торгово-закупочной деятельности // Пространство экономики. 2010. №2-2.
24. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2009, 536 с.

25. Солдатенко Н. А. Экономический анализ. [Текст]: Краткий курс лекций. / Солдатенко Н. А. - ГОУ ВПО Пермский государственный технический университет, 2011. – 15 с.

26. Соломатин А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли [Текст]: учебное пособие / А.Н. Соломатин. – Санкт-Петербург.: Питер, 2011. – 176 с.

27. Старева В. И. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Под ред.- Минск: ООО «Новое знание», 2012. - 289 с.

28. Тридед А. Н. Принципы и подходы к управлению доходами предприятия // Бизнес информ. 2012. № 9. С. 8-17.

29. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра — М, 2009. 416 с.

30. Щекочихина Ю. Н. Управление материальными: автореф. дис.канд. экон. наук. М., 2010.

Статьи

31. Абдукаримов И. Т., Факторный анализ и методика цепных подстановок // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №2.

32. Алиева З. М. Концепция формирования потребительского поведения под влиянием маркетинга отношений в розничной торговле // Пространство экономики. 2013. №4-2.

33. Бятец Ирина Владимировна Влияние риска на прибыль предприятия // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2011. №1.

34. Гараева Олия Равиловна Финансовая устойчивость компании и пути ее укрепления // Проблемы Науки. 2015. № 7 (37).

35. Гафарова О. В. Экономическая природа прибыли как основа налогообложения предприятий // Пространство экономики. 2017. №2-2.

36. Дмитриев Д. П. Анализ финансовой устойчивости предприятий розничной торговли // Молодой ученый. — 2019. — №21. — С. 185-192.

37. Жминько А.Е. Сущность и экономическое содержание прибыли // Экономический анализ: теория и практика. 2008. №7.

38. Кофорова Надежда Михайловна К вопросу об обосновании решений по распределению и использованию чистой прибыли предприятия // Вестник ННГУ. 2012. №5-1.

39. Кириллова Л. Н., Виды прибыли в системе управления прибылью // Экономический журнал. 2009. №16.

40. Кривда С. В., Экономическая прибыль предприятия // Бизнес в законе. 2011. №3.

41. Куропаткина Ольга Михайловна Система показателей финансовой устойчивости предприятий розничной торговли // Известия СПбГЭУ. 2012. № 1.

42. Лытнева Н. А., Сысоева О. Н. Развитие инновационных методов в управлении результативностью хозяйственных систем // Вестник ОрелГАУ. 2017. №5.

43. Лысов Иван Александрович Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. №3 (46).

44. Мануйленко В. В., Садовская Т. А. Экономическая сущность, виды и функции прибыли хозяйствующего субъекта: современный аспект // Дайджест-финансы. 2012. №10.

45. Мироседи Светлана Андреевна, Мироседи Татьяна Геннадьевна, Веремеева Юлия Станиславовна Факторы и резервы увеличения прибыли предприятия // Символ науки. 2016. №4-1.

46. Мудунов А. С., Цахаева К. М. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ // Вопросы структуризации экономики. 2011. №2.

47. Мустафин Ж. Д., Экономическое обоснование повышение прибыли на предприятии // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. №1

48. Осипов Владимир Иванович Стратегическое планирование и Прогнозирование затрат на промышленном предприятии // Вестник СамГУ. 2011. №82 (1-1).

49. Оськина Ю. Н., Баева Елена Александровна Обзор методик анализа финансовых результатов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №4 (050).

50. Пакова О.Н. Интегральный подход к оценке допустимого риска хозяйствующего субъекта // Инновационная наука. 2016. №2-2 (14).

51. Сараев А. Л., Сараев Л. А. К оценке прибыли и затрат предприятий, модернизирующих структуру производства // Вестник СамГУ. 2013. №1 (102).

52. Трибунская У. Г. Система инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности: сущность, структура, основные элементы // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №12 (058).

53. Фомина Е. И., Иода Е. В. Рекомендации по максимизации прибыли на предприятии: обобщение теоретико-методологического опыта // Социально-экономические явления и процессы. 2015. №4.

54. Чернова Татьяна Васильевна, Олейникова Ирина Николаевна Влияние инвестиционной активности на уровень дифференциации социально-экономического развития регионов // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2012. №1.

55. Шорохова Ю. С. Правовое регулирование объекта налога на прибыль предприятий // Проблемы законности. 2013. №123.

Щукина Алла Яковлевна, Васильев Александр Николаевич Механизм анализа экономической стабильности организации // European science review. 2014. №5-6.

56. Шукурова М. А., Рентабельность важнейший качественный показатель повышения эффективности производства в условиях рыночной экономики // Вестник ТГУПБП. 2010. №2.

57. Языков М. С. Классификация параметров управления торгово-закупочной системы // Пространство экономики. 2009. №3-3.

Электронные ресурсы

58. Официальный сайт сети «Магнит»: <http://ir.magnit.com/ru/>

59. Официальный сайт «Метро»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://metro-cc.ru/>

60. Оборот розничной торговли // Росстат [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/retail

61. Официальный сайт «Лента»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://lenta.com/>

62. Официальный сайт «Ашан»: [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.auchan.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ 1
Анализ динамики и структуры заемного капитала ПАО «Тандер»
Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Заёмные средства	27 058	45 139	84 201	83 243	65 393	87 617	125 790	176 377	227 103
Отложенные налоговые обязательства	316	870	1 903	2 597	3 552	4 345	4 968	5 477	6 269
Долгосрочные обязательства	27 373	46 009	86 104	85 841	68 946	91 963	130 758	181 853	233 372
Заёмные средства	7 582	5 985	5 758	24 586	56 840	65 346	45 346	20 995	25 658
Кредиторская задолженность	23 170	30 828	47 017	59 124	70 100	107 483	127 844	124 110	122 021
в т.ч. поставщики и подрядчики	0	27 867	39 881	52 869	61 944	85 053	110 836	104 996	108 950
Задолженность перед персоналом организации	0	1 284	2 230	2 895	3 745	4 645	5 355	5 794	5 816
Задолженность перед государственными внебюджетными фондами	0	379	727	974	1 327	1 587	1 864	1 967	2 019
Задолженность по налогам и сборам	0	522	1 220	1 635	2 278	2 886	3 848	5 978	4 330
Прочие кредиторы	0	776	2 958	752	807	13 313	5 941	5 374	906
Оценочные обязательства	0	0	0	2 167	2 971	3 800	4 539	4 739	4 861
Прочие обязательства	0	0	0	2 475	2 775	2 092	0	0	0
Краткосрочные обязательства	30 751	36 812	54 200	88 353	132 686	178 722	177 728	149 844	152 911

Источник: составлено автором

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Анализ и динамика структуры имущества ПАО «Тандер» Магнит за
2009-2017 гг. в млн. руб.

Показатель	Значения								
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. Имущество предприятия всего в т.ч:	71 553	103 224	164 330	210 310	256 126	328 929	377 605	413 785	442 352
1.1 Внеоборотные активы	38 364	60 822	92 474	120 595	148 673	181 783	214 738	227 703	243 796
В % к имуществу 2/1	53,62%	58,92%	56,27%	57,34%	58,05%	55,26%	56,87%	55,03%	55,11%
1.2 Оборотные активы	33 189	42 402	71 856	89 715	107 453	147 146	162 867	186 082	198 557
В % к имуществу 4/1	46,38%	41,08%	43,73%	42,66%	41,95%	44,74%	43,13%	44,97%	44,89%
В т.ч. 1.2.1. Материальные оборотные средства	12 470	19 975	29 220	41 341	57 670	84 547	122 186	139 983	157 216
В % к оборотным активам 6/4	37,57%	47,11%	40,66%	46,08%	53,70%	57,46%	75,02%	75,23%	79,18%
1.2.2. Денежные средства и краткосрочные финансовые	12 551	4 870	18 279	13 483	7 619	18 715	9 350	17 226	22 226
В % к оборотным активам 8/4	37,82%	11,49%	25,44%	15,03%	7,09%	12,72%	5,74%	9,26%	11,19%
Средства в расчетах 1.2.3.	8 168	17 557	24 357	34 892	42 134	43 885	31 332	28 874	19 115
В % к оборотным активам	24,61%	41,41%	33,90%	38,89%	39,21%	29,82%	19,24%	15,52%	9,63%

Источник: составлено автором

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Абсолютные показатели финансовой устойчивости АО «Тандер»

Магнит за 2009-2017 гг. в млн. руб.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Источник собственных средств (СК)	13 429	20 403	24 026	36 117	54 494	58 245	69 119	82 088	56 441
Внеоборотные активы (ВА)	38 364	60 822	92 474	120 595	148 673	181 783	214 738	227 703	243 796
Наличие СОС (СОС=СК-ВА)	-24 935	-40 419	-68 448	-84 478	-94 179	-123 538	-145 618	-145 615	-187 355
Долгосрочные обязательства (ДП)	27 373	46 009	86 104	85 841	68 946	91 963	130 758	181 853	233 372
Наличие СОС и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (СД=СОС+ДП)	2 438	5 589	17 656	1 363	-25 234	-31 575	-14 861	36 238	46 017
Краткосрочные кредиты и займы (КК)	7 582	5 985	5 758	24 586	56 840	65 346	45 346	20 995	25 658
Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ=СД+КК)	10 020	11 574	23 414	25 949	31 607	33 771	30 485	57 233	71 675
Величина запасов и затрат (З)	12 470	19 975	29 220	41 341	57 670	84 547	122 186	139 983	157 216
Излишек (+) или недостаток (-) СОС для формирования запасов и затрат +/- СОС	-37 405	-60 394	-97 668	-125 819	-151 879	-208 084	-267 804	-285 599	-344 571
Излишек (+) или недостаток (-) СОС и долгосрочных заемных средств для формирования запасов и затрат +/- СД	-10 032	-14 385	-11 564	-39 978	-82 933	-116 122	-137 047	-103 745	-111 199
Излишек + или недостаток - общей величины основных источников +/-ОИ	-2 450	-8 400	-5 806	-15 393	-26 093	-50 776	-91 701	-82 750	-85 541
Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости	0,0,1	0,0,1	0,0,1	0,1,1	0,0,1	0,0,1	0,0,1	0,1,1	0,1,1

Источник: составлено автором

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Анализ относительных показателей устойчивости АО «Тандер» Магнит
за 2009-2017 гг.

Показатель финансовой устойчивости организации	Нормативное значение	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Группа 1. Показатели, характеризующие состояние оборотных средств										
Коб.СОС	>0,1	-0,75	-0,95	-0,95	-0,94	-0,88	-0,84	-0,89	-0,78	-0,94
Коб.З	[0,6-0,8]	-2,00	-2,02	-2,34	-2,04	-1,63	-1,46	-1,19	-1,04	-1,19
Км	(0,3;0,5)	-1,86	-1,98	-2,85	-2,34	-1,73	-2,12	-2,11	-1,77	-3,32
Группа 2. Показатели, характеризующие состояние основных средств										
Кпа	<1	2,86	2,98	3,85	3,34	2,73	3,12	3,11	2,77	4,32
Крос	≥0,5	0,44	0,49	0,49	0,51	0,52	0,50	0,49	0,49	0,49
Крипн	≥0,5	0,61	0,69	0,67	0,70	0,75	0,76	0,82	0,83	0,85
Группа 3. Показатели, характеризующие структуру финансовых источников										
Ка	≥0,5	0,19	0,20	0,15	0,17	0,21	0,18	0,18	0,20	0,13
Кфу	≥0,5	0,57	0,40	1,07	1,70	0,48	0,40	0,61	1,03	0,88
Кфа	<1	4,33	4,06	5,84	4,82	3,70	4,65	4,46	4,04	6,93
Кфин	≥1	0,43	0,54	0,43	0,40	0,40	0,32	0,38	0,53	0,36

Источник: составлено автором

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Анализ относительных показателей финансовой устойчивости
организации, характеризующих эффективность использования капитала ПАО
«Тандер» Магнит за 2009-2017

Показатели финансовой устойчивости организации (4 группа)	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1. Коэффициент эффективности использования собственных средств предприятия									
Кэук ч/з ПДН Прибыль до налогообложения/Ср. вел. Уставного капитала	82,09	96,00	89,15	245,03	380,11	499,96	548,16	473,84	88,34
Кэск ч/з ПДН Прибыль до налогообложения/СР. величина собственного капитала	0,61	0,57	0,40	0,81	0,70	0,89	0,86	0,63	0,13
Кэук ч/зЧП Чистая прибыль/Ср вел уставного капитала	60,42	69,75	59,95	188,79	294,26	381,51	436,74	369,68	64,82
Кэск ч/з зЧП Чистая прибыль/Ср. величина собственного капитала	0,45	0,41	0,09	0,63	0,54	0,68	0,18	0,49	0,09
2. Коэффициент эффективности использования средств предприятия, находящихся в его распоряжении или контролируемого им									
Кэимч/з ПДН Прибыль до налогообложения/Ср. стоимость имущества	0,11	0,11	0,07	0,10	0,15	0,17	0,16	0,09	0,02
Кэим ч/зЧП Чистая прибыль/Ср. стоимость имущества	0,08	0,08	0,04	0,13	0,11	0,13	0,12	0,12	0,02

Источник: составлено автором

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Анализ эффективности и использования оборотных средств

Показатель	На 2009	На 2010	На 2011	На 2012	На 2013	На 2014	На 2015	На 2016	На 2017
1. Объем продаж	169 752	241 428	350 577	477 465	628 120	830 320	1 032 002	1 175 193	1 180 335
2. Средние остатки оборотных средств, всего	33 189	37 796	14 727	8 930	107 453	127 300	7 860	11 608	6 237
в том числе а) МОС	12 470	16 222	57 129	80 786	57 700	71 123	155 007	174 475	192 320
б) НеМОС	20 719	21 573	-42 401	-71 856	49 753	56 176	-147 146	-162 867	-186 082
3. Длительность оборота оборотных средств, всего в том числе	70,39	56,36	15,12	6,73	61,59	55,19	2,74	3,56	1,90
а) МОС	26,45	24,19	58,66	60,91	33,07	30,84	54,07	53,45	58,66
б) НеНОС	43,94	32,17	-43,54	-54,18	28,52	24,36	-51,33	-49,89	-56,75
4. Количество оборотов, совершенных за год	5,11	6,39	23,80	53,47	5,85	6,52	131,29	101,24	189,24
5. Коэффициент закрепления	0,20	0,16	0,04	0,02	0,17	0,15	0,01	0,01	0,01

Источник: составлено автором

Классификация прибыли

Классификации	Виды прибыли	Примечание
Согласно законодательству РФ	Валовая прибыль	Форма 2 «Отчет о прибылях и убытках»
	Прибыль от продаж	
	Прибыль до налогообложения	
	Налогооблагаемая прибыль	Налоговый кодекс РФ
	Чистая прибыль	Форма 2 «Отчет о прибылях и убытках»
	Базовая прибыль на акцию	Форма 2 «Отчет о прибылях и убытках» (для АО)
	Разводненная прибыль на акцию	
По источникам формирования	Прибыль от продаж	Основной вид прибыли, непосредственно связанный со спецификой вида экономической деятельности организации. Включает доходы от продажи: товаров (работ, услуг) собственного производства, ценных бумаг, финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке, покупных товаров, основных средств, товаров обслуживающих производств и хозяйств, другого имущества и имущественных прав.
	Прибыль от реализации имущества	Доход от продажи отдельных элементов основных фондов и нематериальных активов, запасов сырья и материалов, уменьшенный на сумму затрат, понесенных организацией в процессе их реализации
	Прибыль от внереализационных операций	Формируется за счет паевого участия организации в совместной деятельности с другими организациями как отечественными, так и зарубежными; доходов от владения акциями и облигациями и другими ценными бумагами; доходов по депозитным вкладам
По видам деятельности	Прибыль от обычных видов деятельности	Разница между объемом реализации продукции и затратами на производство и сбыт
	Прибыль от операционной деятельности	Результат производственно-сбытовой, основной деятельности организации
	Прибыль от инвестиционной деятельности	Частично отражается в виде доходов от участия в совместной деятельности, владения ценными бумагами и депозитными вкладами; частично – в прибыли от реализации имущества. Результаты инвестиций отражаются на операционной прибыли, когда инвестиции превращаются в реальные активы при расширении, обновлении и модернизации производства
	Прибыль от финансовой деят.	Косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные

Продолжение приложения 7

По составу включаемых элементов	Маржинальная (валовая) прибыль	Разница между выручкой-нетто и прямыми производственными расходами по реализованной продукции
	Прибыль от продаж	Разница между выручкой от продажи и себестоимостью проданных товаров (работ, услуг), включающая коммерческие и управленческие расходы
	Прибыль до налогообложения	Общий финансовый результат организации. Прибыль до налогообложения представляет собой сумму финансового результата от обычной деятельности и прочих доходов и расходов
	Чистая прибыль	Остается после уплаты налога на прибыль в бюджет, выплаты дивидендов акционерам и отвлечения средств за счет прибыли на другие цели. Используется на накопление имущества организации, представляя собой конечный финансовый результат деятельности
	Нераспределенная прибыль отчетного периода	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов, относимых на чистую прибыль, и подлежащая распределению
По характеру использования чистой прибыли	Капитализированная чистая прибыль	Часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов организации
	Потребляемая чистая прибыль	Прибыль, расходуемая на выплату дивидендов акционерам и учредителям, персоналу на социальные программы
По характеру налогообложения	Налогооблагаемая прибыль	Обозначенная в финансовой отчетности прибыль, которая соответствует балансовой. Не является ни избыточной, ни минимальной, но вполне достаточна для поддержания деловой активности физических или юридических лиц. Характеризует фактически полученный размер прибыли. Сумма фактически полученной прибыли в действующих ценах, не учитывающая размера инфляции
	Реальная прибыль	Номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции, позволяющая оценить покупательную способность полученной организацией номинальной прибыли
В зависимости от рассматриваемого периода формирования прибыли	Прибыль предшествующего периода	Получена в предшествующем периоде
	Прибыль отчетного периода	Конечный финансовый результат, выявленный в отчетном периоде за минусом причитающихся за счет прибыли налогов и платежей, включающихся за счет прибыли налогов и платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения
	Прибыль планового периода	Отражена в бизнес-плане организации

Продолжение приложения 7

В зависимости от регулярности формирования	Регулярная (периодическая) прибыль	Прибыль, получаемая регулярно
	«Чрезвычайная» прибыль	Необычный источник формирования прибыль, которым может служить полученный доход от продажи одного из филиалов организации
По направлению распределения	Прибыль, причитающаяся акционерам	Прибыль предназначенная для выплаты дивидендов акционерам
	Прибыль, остающаяся в распоряжении организации	Часть прибыли к распределению, остающаяся после выплаты дивидендов акционерам и предназначенная для дальнейшего развития коммерческой деятельности организации
	Нераспределенная прибыль	Остается в распоряжении организации после уплаты налогов, относимых на чистую прибыль, и подлежит распределению
По значению итогового результата	Положительная прибыль	Получение положительного финансового результата означает признание полезности деятельности организации
	Отрицательная прибыль (убыток)	Убыток
С позиции консолидации	Консолидированная прибыль	Сводная прибыль по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних организаций

Источник: составлено автором

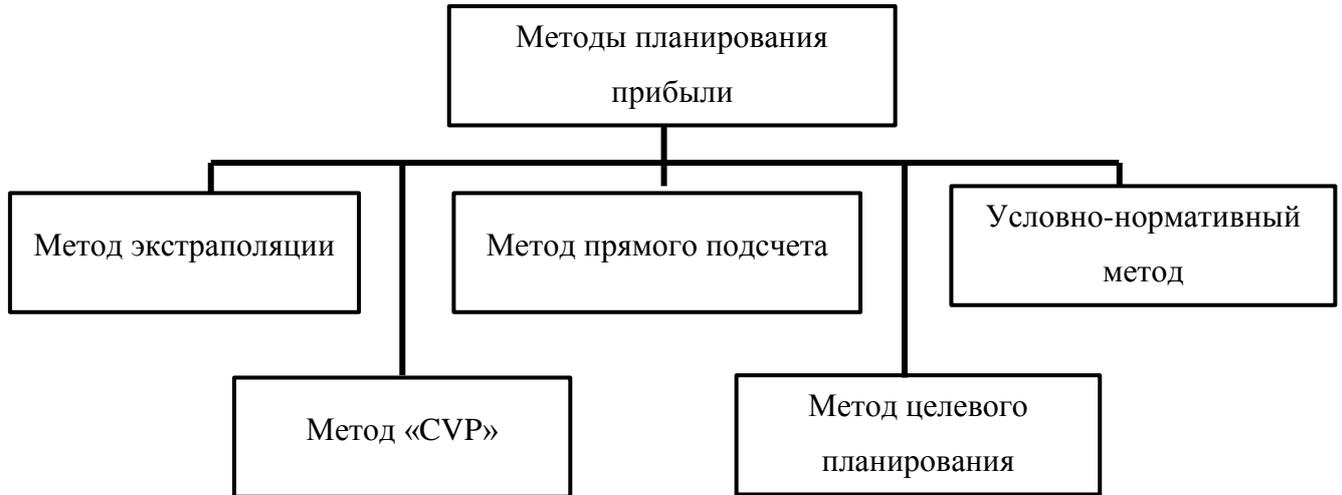
ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Показатели прибыли и выручки предприятий розничной торговли за
2011-2017 гг. в млн. руб.

Наименование показателя	Наименование Предприятия	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Выручка	Магнит	350 577	477 465	628 120	830 320	1 032 003	1 175 193	1 180 335
	Ашан	205 147	232 603	267 725	313 629	344 198	314 033	294 317
	Лента	98 379	121 507	162 401	220 338	288 201	351 342	385 131
	Метро	158 371	186 233	208 235	240 400	261 450	268 615	231 630
Валовая прибыль	Магнит	83 630	117 420	159 625	204 823	239 218	257 406	293 641
	Ашан	32 596	37 816	61 804	71 629	79 492	71 717	75 481
	Лента	16 152	20 873	29 118	55 731	69 519	85 265	97 707
	Метро	24 983	29 105	31 671	34 794	36 388	34 655	39 032
Прибыль от продаж	Магнит	3 598	8 514	15 281	18 327	8 473	6 750	17 985
	Ашан	- 291	-524	15 567	15 465	16 985	16 144	10 446
	Лента	1 037	2 542	2 296	16 396	19 823	21 893	16 335
	Метро	3 625	4 889	4 491	4 494	3 359	-8 319	822
Прибыль до налогообложения	Магнит	8 915	24 503	38 011	49 996	54 816	47 384	8 834
	Ашан	10 985	12 933	14 298	15 739	14 999	13 927	4 975
	Лента	4 944	5 982	8 146	7 699	28 730	12 437	8 255
	Метро	11 611	17 211	17 058	19 321	17 145	8 084	6 330
Чистая прибыль	Магнит	5 995	6 975	29 426	38 151	43 675	36 968	6 482
	Ашан	8 607	10 084	10 946	11 935	11 885	10 912	3 777
	Лента	3 819	4 376	6 674	6 159	26 867	9 876	6 909
	Метро	8 625	13 214	12 967	14 722	13 339	5 842	4 542

Источник: составлено автором

Методы планирования прибыли



Источник: составлено автором