МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

 высшего профессионального образования

**«Кубанский государственный университет»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ,**

**ЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ**

Работу выполнила\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.В. Алферова

Факультет экономический курс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Специальность \_\_Экономическая безопасность\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Научный руководитель

преподаватель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.В. Никитина

Нормоконтролер

канд. психол. наук, доцент\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.А. Орел

Краснодар 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Теоретические аспекты исследования источников прибыли, ее распределения и использования на предприятии 5
	1. Сущность прибыли и ее виды 5
	2. Источники формирования прибыли на предприятии 19
	3. Распределение прибыли и ее использование 22
2. Анализ источников прибыли, ее распределения и использования в ПАО «Детский мир» 26
	1. Характеристика микро- и макросреды ПАО «Детский мир» 26
	2. Анализ формирования, распределения и использования прибыли в ПАО «Детский мир» 31
3. Основные направления максимизации прибыли в ПАО «Детский мир» 40

Заключение 47

Список использованных источников 48

Приложения 50

Введение

Переход к рыночной экономике ознаменовал появление новых требований, предъявляемых к системе управления организацией, а также к общей модели ее функционирования. К числу новых характерных для частных предприятий особенностей в условиях рынка можно отнести:

* непрерывный мониторинг потребительской активности целевой аудитории;
* анализ преимуществ и слабостей конкурирующих предприятий в занимаемом сегменте рынка;
* стремление к внедрению в работу организации достижений научно-технического прогресса;
* поиск путей минимизации себестоимости выпускаемой продукции;
* применение комплекса мер по нормированию труда, повышению квалификации работников и автоматизации отдельных процессов на предприятии с целью максимизации показателя производительности труда;
* привлечение специалистов в области маркетинга для проведения агрессивной рекламной политики;
* проведение различных акций и предоставление привилегий постоянным клиентам для увеличения лояльности к бренду и общего расширения клиентской базы;
* оптимизация системы контроля работы сотрудников фирмы.

Эффективность следования указанным выше и иным направлениям деятельности для компании выражается в различных числовых показателях, наиболее известным и наглядным из которых является прибыль. Она представляет собой важнейшую итоговую характеристику, демонстрирующую рациональность выбора пути развития организации, а также предоставляющую возможность дальнейшего успешного расширения бизнеса. Динамика изменения прибыли в сравнении с иными показателями позволяет выявить характер тенденций, наблюдаемых в различных видах осуществляемой предприятием деятельности, а также определить некоторые из видов рентабельности. Изучение и анализ данного фактора представляет особый интерес не только для внутренних агентов предприятия, его менеджеров, собственников и иных лиц, но и для внешних пользователей экономической информации, таких, как потенциальные инвесторы и кредиторы, аудиторские фирмы, финансовые органы и органы статистики, действующие поставщики товаров и услуг, информационные службы и государственные органы.

Именно поэтому, на наш взгляд, анализ источников формирования, путей распределения, использования и максимизации прибыли в конкретной организации является важным фактором ее успешной работы, в частности данные положения способствуют заключению контрактов с контрагентами на максимально выгодных для компании условиях.

Цель данной курсовой работы: выявить причинно-следственную связь изменений во внутренней и (или) внешней среде предприятия и преобразований показателя прибыли на основе анализа отчетных данных о деятельности ПАО «Детский мир».

В соответствии с указанной выше целью представляется целесообразным выполнение следующих задач:

1. Выявление соотношения источников финансирования компании;
2. Определение влияния характера использования прибыли на финансовое положение компании;
3. Формирование комплекса рекомендательных мер по максимизации рассматриваемого показателя.

Объектом исследования является ПАО «Детский мир». Предмет исследования – прибыль ПАО «Детский мир». В качестве информационной базы работы были использованы бухгалтерская отчетность фирмы за 2014-2015 года.

1 Теоретические аспекты исследования источников прибыли, ее распределения и использования на предприятии

1.1 Сущность прибыли и ее виды

Конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности является прибыль. В общем виде под прибылью понимается разница между доходами и издержками производства. [1]

Что касается рассматриваемого показателя в сфере торговли, в нем он определяется денежным выражением стоимости прибавочного продукта, который был сформирован производительным трудом работников, занятых продолжением процесса производства в области обращения товаров.

Именно на этапе реализации товара выявляется его полная стоимость, которая состоит из стоимости прошлого овеществленного труда и труда живого. Стоимость последнего является отражением вновь созданной стоимости, которая, в свою очередь, распадается еще на две составляющие. Первая – заработная плата работников, непосредственно участвовавших в процессе производства готовой продукции. Она является для предприятия частью издержек по изготовлению продукта и необходимым условием воспроизводства рабочей силы. Вторая составляющая представляет собой чистый доход, который создается исключительно в результате реализации продукции. Порядок его формирования представлен на рисунке 1.

Предприятие, определив цену реализуемого товара и продав его потребителю, получает при этом выручку в денежном выражении, что еще не предполагает формирования прибыли. Для ее выявления необходимо сопоставление дохода от продаж с затратами на производство и реализацию продукции, которые принимают форму ее себестоимости.



Рисунок 1 – Порядок формирования чистого дохода

В случае, если выручка есть показатель больший, чем себестоимость, финансовым результатом данной деятельности будет выступать прибыль. Если же выручка и себестоимость равны, можно говорить исключительно о возмещении затрат на производства и реализацию продукции. Иными словами, предприятие избежало убытков, но не получило прибыль, что ведет к уменьшению его возможностей в плане развития и расширения. А в случае, когда величина затрат превышает выручку, компания несет убытки – отрицательный финансовый результат -, которые негативно отражаются на ее финансовом положении и при определенных условиях увеличивают вероятность банкротства. [11]

Таким образом, бухгалтерская прибыль представляет собой превышение выручки над затратами. [15]

Под ней также понимают обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует о результативности производства, а динамика изменения – о характере тенденций, наблюдаемых в сфере финансовой составляющей бизнеса.

Финансовое положение компании – это детальная характеристика уровня его конкурентоспособности, эффективности использования капитала, выполнения обязательств перед различными контрагентами. Рост прибыли формирует финансовую базу для реализации расширенного воспроизводства и удовлетворения различного рода потребностей учредителей и работников, в том числе материальных и социальных. [1].

Пристальное внимание к рассматриваемому показателю объясняется важностью роли, которую он играет в рамках современного рынка.

Прибыль организации представляет собой основополагающую цель предпринимательской деятельности. Главной движущей силой формирования и функционирования любого вида бизнеса, его первостепенной задачей является увеличение благосостояния собственников фирмы.

Если в значимости получения высокого уровня прибыли для владельцев предприятия нет сомнений, возникает вопрос – является ли извлечение ее столь же побудительным мотивом для эффективной деловой активности менеджеров организации и иного ее персонала. Мы полагаем, в таком случае все зависит от системы и условий оплаты их труда. Чем выше степень корреляции их заработной платы и финансовых результатов, тем более заинтересован каждый сотрудник в высоком уровне эффективности деятельности хозяйствующей единицы. К тому же, уверенный рост уровня прибыли предприятия при сохранении или пропорциональном изменении значения себестоимости реализуемого продукта и издержек его обращения благотворно влияет на «рыночную цену» каждого отдельного представителя управляющего персонала. Эта же зависимость имеет и обратную сторону: систематический спад показателей прибыли управляемой ими компании ведет к сужению возможностей их последующего трудоустройства, ухудшению общей профессиональной репутации и, как следствие, уменьшению текущих доходов.

Для других представителей внутренних агентов предприятия уровень эффективности его функционирования в финансовом выражении также представляется одним из ключевых стимулов деятельности, особенно в случае наличия в организации системы участия наемных работников в прибыли. Иными словами, прибыльность для них - это не только гарант занятости, но и резерв повышения материального вознаграждения за труд, удовлетворения ряда их социальных потребностей, таких как самореализация, публичное признание и связанный с ними карьерный рост. [5]

Дополнительным пунктом, раскрывающим значимость рассматриваемого в данной работе фактора, является то, что он выступает еще и в роли источника формирования финансовых ресурсов компании, которые обеспечивают ее развитие. Так, чем в большем объеме генерируется данный показатель в процессе хозяйственной и иного рода деятельности, тем меньше будет потребность предприятия в изыскании заемных средств. При прочих равных условиях – тем больше коэффициент автономности (самодостаточности) организации, ее финансовой устойчивости. Нам представляется целесообразным отметить, что в отличие от некоторых иных внутренних источников формирования финансовых ресурсов фирмы, прибыль - это постоянно воспроизводимый источник, и его воспроизводство в рамках эффективного принятия решений и в целом хозяйствования предполагает расширенный характер.

Нельзя утверждать, что прибыль представляет интерес исключительно для внутренних агентов организации: в больших масштабах она играет важную роль и для экономического, социального и иного развития государства в целом. Система ее перераспределения посредством работы налогового механизма дает возможность пополнять доходную часть бюджета страны. Это ведет к успешному выполнению возложенных на государство функций и исполнению обозначенных правительством программ по стабилизации государственной экономической ситуации, поддержке достойного уровня жизни граждан, а также по решению иных приоритетных задач. К тому же, общеизвестный принцип – «богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан» - также связан с ростом прибыли предприятия, что обуславливает увеличение размера доходов его собственников и работников.

Таким образом, рассматриваемая характеристика играет важную роль не только для внутренних агентов предприятия и его прямых контрагентов, но и для всего государства в целом. При эффективной работе системы управления на предприятии и наличии налаженной системы принятия решений она прямо или косвенно позволяет удовлетворить потребности всех перечисленных ранее экономических агентов.

Многочисленные исследования на предмет изучения соответствия прибыли, исчисленной в бухгалтерском учете, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как бухгалтерская (ее еще называют валовой или балансовой) и экономическая прибыль. [2]

Понятие бухгалтерской прибыли в России введено с 1 января 1999 г. «Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утверждённым приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. №34н П.79. [13] Согласно этому Положению, бухгалтерская прибыль – это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса. [15]

Она не дает возможности дать корректную оценку наличия или отсутствия факта преумножения или траты капитала фирмы в следствие того, что в бухгалтерской отчетности на сегодняшний день в полной мере не отражаются все экономические затраты компании на привлечение долгосрочных ресурсов. Иными словами, в рамках бухгалтерского учета предприятие может быть признано прибыльным, однако «проедать» свой капитал. Вот почему получило широкое распространение использование показателя экономической прибыли.

Экономическая прибыль представляет собой прирост экономической стоимости предприятия. В отличие от бухгалтерской прибыли, исчисляемой путем вычитания из совокупного дохода явных издержек, прибыль экономическая есть разница между совокупным доходом компании и издержками как явными, так и неявными. Последние из указанных выше формируются в виду упущенных возможностей осуществления альтернативного решения. Вывод: бухгалтерская прибыль показатель, превышающий прибыль экономическую на величину альтернативных затрат.

Так, экономическая прибыль служит более полным критерием эффективности использования ресурсов предприятия в сравнении с показателем бухгалтерской прибыли в результате того, что она сопоставляет финансовый результат, который был получен определенной фирмой, с результатом, обеспечивающим реальное сохранение вложенных средств. [12]

Различают три основных вида бухгалтерской прибыли:

1. Валовая прибыль – агрегированный показатель прибыли предприятия, полученной за отчетный период от всех видов основной и неосновной деятельности предприятия, зафиксированной в его бухгалтерском балансе; элемент добавленной стоимости, остающийся в руках производителей после вычета расходов на оплату труда и налогов. [3]

Она формируется за счет трех компонентов: прибыли (убытка) от реализации предприятием продукции (работ, услуг); прибыли (убытка) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия (прибыли от прочей реализации); прибыли (убытка) от внереализационных операций.

Расчет валовой прибыли можно описать следующей формулой:

Пв = Прп + При + Пвн, (1)

* где Пв – валовая прибыль (убыток);
* Прп – прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
* При – прибыль (убыток) от реализации основных фондов и иного имущества предприятия;
* Пвн – прибыль (убыток) от внереализационных операций.
1. Прибыль к налогообложению – это база для нахождения суммы налога на прибыль по основной ставке налога для юридических лиц 20%. Исчисляется она как разность доходов предприятия и понесенных им расходов. Стоит отметить, величина последних может не быть идентична величине себестоимости товаров, работ, услуг в следствие особенностей ее исчисления, установленных главой 25 НК РФ.
2. Чистая прибыль – это разница между валовой прибылью и величиной налогов, относимых на финансовый результат (Н):

ЧП = Пв – Н, (2)

Она применяется предприятием в соответствии с приоритетностью конкретных производственных и иных нужд, а также в соответствии с профессиональными задачами его руководства. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. [15]

Рассмотрим различные классификации прибыли организации.

1. По источникам формирования прибыли, используемым в учете:
	1. Прибыль от реализации продукции– это финансовый результат, который был получен в результате осуществления основной деятельности предприятия. Он численно равен разнице выручки от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затрат на ее производство и реализацию.

Выручка определяется без налога на добавленную стоимость и акцизов. Помимо этого, из нее также исключается совокупность наценок или скидок, которая поступает торговым организациям, что участвуют в процессе сбыта продукции. [12]

Нахождение прибыли от реализации продукции может быть охарактеризовано формулой:

Прп = В – 3пр – НДС, (3)

* + где В – выручка от реализации продукции (работ, услуг) в действующих оптовых ценах;
	+ 3пр – затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость продукции);
	+ НДС – налог на добавленную стоимость.

Компании, являющиеся экспортерами товаров, при начислении прибыли из выручки от реализации продукции вычитают экспортные тарифы.

* 1. Прибыль от реализации имущества – это сальдо прибыли (убытков) от реализации продукции (работ, услуг) подсобных, вспомогательных и обслуживающих производств, не включаемой в объем реализации основной товарной продукции. Здесь же отражаются финансовые результаты реализации излишних и неиспользованных материальных ценностей (основных фондов и иного имущества). [15]

Организация имеет право самостоятельно распоряжаться всем находящимся в ее собственности имуществом, списывать его, продавать, безвозмездно передавать и обмениваться им на другие необходимые ценности, вносить в качестве вклада в уставный капитал других предприятий машины и оборудование, здания и сооружения, инвентарь и материалы и прочие основные фонды, реализовывать отдельные товарно-материальные ценности и иные виды имущества.

Стоит отметить, что финансовый результат от сбыта основных фондов определяется как разница продажной цены реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимости с принятием во внимание суммы расходов на их обращение.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты для ЭВМ и т.д.), валютные ценности, ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат. [2]

Прибыль (убыток) от реализации основных средств находится по формуле:

При = В – Фос – Зр – НДС, (4)

* где В – выручка от реализации основных средств в рыночных ценах;
* Фос – остаточная стоимость основных средств;
* Зр – затраты на реализацию.

Прибыль (убыток) от реализации иного имущества находится по формуле:

При = В – Фбал – Зр – НДС, (5)

* где Фбал – балансовая стоимость реализуемого имущества.
	1. Прибыль от внереализационных операций – прибыль от операций, прямо не связанных с осуществлением основной деятельности организации. Она состоит из:
* доходов, полученных в результате сдачи имущества в аренду
* доходов от владения ценными бумагами
* доходов от дооценки товаров
* положительного сальдо полученных штрафов, пени, неустоек и др.
* расходов от недостачи и порчи имущества, материальных ценностей
* расходов, включающих безнадежные долги и т.д.
1. По источникам формирования прибыли в разрезе видов деятельности предприятия, которые оно осуществляет:
	1. Прибыль от финансовой деятельности;
	2. Прибыль от операционной деятельности;
	3. Прибыль от инвестиционной деятельности.

Данная классификация перекликается с предыдущей: в ней указывается операционная прибыль, а она является итогом операционной (сбытовой или основной - в зависимости от типа предприятия) деятельности.

Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты находят частичное отражение в прибыли от внереализационных операций (в форме поступлений денежных средств от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов) и в прибыли от реализации имущества (такая реализация активов является предметом инвестиционной деятельности предприятия). [10]

1. По составу компонентов, участвующих в формировании прибыли:
	1. Маржинальная прибыль;
	2. Валовая (балансовая) прибыль;
	3. Чистая прибыль предприятия.

Как правило, под данными понятиями подразумевают разность между доходами предприятия и различными затратами, которые были понесены в ходе хозяйственной деятельности предприятия.

К примеру, показателем маржинальной прибыли описывается разность чистого операционного дохода (валового дохода за вычетом налоговых платежей) и суммы переменных затрат. Что касается валовой и чистой прибыли, они были охарактеризованы нами ранее.

1. По особенностям налогообложения:
	1. Налогооблагаемая часть прибыли;
	2. Часть прибыли, не облагаемая налогами.

Данная классификация имеет большое значение для процесса формирования налоговой политики организации, ведь она позволяет оценить альтернативные хозяйственные решения с точки зрения их конечного эффекта. Состав прибыли, не облагаемой налогами, регулируется соответствующим налоговым законодательством.

1. По учету инфляционной составляющей:
	1. Номинальная прибыль;
	2. Реальная прибыль.

Реальная прибыль рассчитывается путем корректировки номинальной прибыли на темп инфляции в анализируемом периоде времени.

1. По периоду формирования:
	1. Прибыль предшествующего периода (т.е. Периода, предшествующего отчетному);
	2. Прибыль отчетного периода;
	3. Прибыль планового периода (планируемую прибыль).

Подобная классификация применяется с целью выявления трендов, динамики, определения темпов роста и прироста соответствующих показателей и т.д.

1. По регулярности формирования:
	1. Прибыль, которая формируется предприятием регулярно;
	2. «Чрезвычайная» прибыль.

Второй вид прибыли согласно данной классификации получил широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой, он описывает не характерный для рассматриваемого предприятия источник ее формирования. К примеру, чрезвычайной прибылью может быть прибыль, полученная в результате продажи одного из филиалов компании.

1. По характеру дальнейшего распределения чистой прибыли:
	1. Капитализируемая прибыль;
	2. Потребляемая прибыль.

Первый вид дает характеристику сумме, направляемой на финансирование расширения масштабов или оптимизации деятельности предприятия. Второй описывает ту часть чистой прибыли, что расходуется на выплаты в пользу собственников (акционеров), персонала или на осуществление каких-либо социальных программ компании.

Невзирая на то, что указанный выше список классификационных признаков включает в себя довольно много позиций, он, тем не менее, не отражает в полной мере всего разнообразия видов прибыли, которые используются в научных трудах и на практике.

Непосредственно с устройством определенных разновидностей прибыли, формируемой на предприятии, связано понятие ее «качества». В наиболее общем виде оно дает характеристику структуры источников образования прибыли в разрезе осуществляемых предприятием видов деятельности. Качество прибыли дает возможность аналитику правильно оценивать ее динамику, корректно проводить сопоставимый ее анализ в ходе сравнения с деятельностью иных хозяйствующих субъектов. [14]

Как и любой другой показатель, прибыль имеет свое экономическое содержание. В данном случае, оно находит отражение в ее функциях.

Как правило, к функциям изучаемого показателя относят следующие:

1. Стимулирующую;
2. Распределительную;
3. Оценочную.

Все они представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 − Функции прибыли

Одной из главных задач прибыли является измерение величины экономического эффекта, извлекаемого из осуществления хозяйствующей единицы какой-либо деятельности как таковой. Именно она определяет итог любых финансово-хозяйственных операций. В странах с рыночной экономикой вложение капитала в организацию всегда сопровождается оценкой эффекта его потенциального, а затем и фактического функционирования. Иначе пропадет стимул процесса принятия решений. Всегда положительная динамика изменения прибыли признавалась в качестве атрибута компетентного, рационального и эффективного подхода к управлению трудовыми, материальными, финансовыми и иными ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия. Более того, значимость достижения такого тренда велика не только для внутренних агентов организации, но и для государства в целом, так как, в конечном счете, финансовый результат деятельности компании является основой исчисления внутреннего продукта в масштабах страны, а его изменения - это, своего рода, ориентир для государственных органов в выборе направления денежно-кредитной политики, политики в области налогообложения и т.д.

Еще одной важной функцией прибыли является мера накопления. В ней прибыль выступает основным источником общественного воспроизводства на расширенной основе. Это объясняется частичным изысканием средств с целью расширения объемов и масштабов деятельности во внутренних источниках или принципом самофинансирования. В случае, если доля чистой прибыли, которая осталась в распоряжении организации после исполнения обязательных платежей, не будет достаточной для финансирования расширенного производства, освоения и введения новых технологий, проведения социальных программ поощрения работников, то процесс общественного воспроизводства в целом может деформироваться или прекратиться.

Кроме указанных выше двух функций, прибыль выполняет роль регулятора перелива капитала. По объективным причинам капитал находит наиболее выгодное место функционирования в местах с максимально возможной нормой прибыли. Стоит отметить, что данный процесс может выражаться не только в ходе движения средств от одной отрасли хозяйства к другой, но и в движении между различными странами.

Все рассмотренные ранее функции, в которых выступает прибыль, обладают тесной взаимосвязью и взаимозависимостью. Так, регулирующая функция, позволяющая оптимально разместить капитал, предполагает создание условий, необходимых для успешного функционирования и развития отдельных предприятий или отраслей экономики. Основой этого развития будет результат формирования прибыли и ее использования в качестве меры накопления. А уровень такого развития будет определен исходя из анализа прибыли как меры экономического эффекта.

1.2 Источники формирования прибыли на предприятии

Прибыль от реализации, как правило, главная составляющая прибыль отчетного периода. Это разница между выручкой от реализации и затратами на реализованную продукцию, т.е. себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами. На ее долю приходится в настоящий момент 90-95% общей суммы прибыли до налогообложения. На многих предприятиях она является единственным источником формирования прибыли до налогообложения [4].

Формирование выручки от реализации продукции предполагает окончание производственного цикла предприятия, определенный этап кругооборота денежных средств, возврат авансированных на производственный процесс средств организации в денежную форму и начальную стадию следующего витка оборотных средств. Оно описывает процесс воспроизводства на предприятии в качественном и количественном отношении. Что касается первого, данный аспект находит отражение в потребительских свойствах продукции и (или) услуг, их функциональном наполнении и соответствии желаниям потребителей, составляющим соответствующую целевую аудиторию. А количественная сторона проявляется в объемах и масштабах производства в натуральном и денежном выражении.

Сформированная за счет реализации продукции выручка дает возможность организации обеспечить процесс производства оборотными средствами, а также выполнить в надлежащем объеме собственные обязательства перед государственным бюджетом, предприятиями, внутренним персоналом, внебюджетными фондами и иными агентами.

Существует группа ключевых факторов, влияющих на размер выручки от реализации продукции. К ним можно отнести:

1. В сфере производства − объем производства, ассортимент продукции и услуг, ритмичность выпуска и др.;
2. В сфере обращения − переходящие остатки готовой продукции, ритмичность отгрузки, порядок оформления документов, соблюдение договорных условий, уровень цен и др.;
3. Не зависящие от деятельности предприятия – своевременность оплаты за отгруженную продукцию, работа транспорта по перевозке готовой продукции и др. [18]

Следующим источником формирования прибыли является реализация основных фондов, нематериальных активов и другого имущества. Так, прибыль от прочей реализации включает финансовые результаты от сбыта продукции, работ и услуг подсобных и обслуживающих производств, а также от реализации покупных товарных и материальных ценностей. Кроме того, к прочей реализации предприятия относятся не включаемые в объем реализуемой продукции основной деятельности работы и услуги непромышленного характера, в том числе по капитальному ремонту и по капитальному строительству: услуги транспортных хозяйств; реализация покупной теплоэнергии, пара, а также полученных со стороны полуфабрикатов, не подвергшихся обработке и монтажу.

Кроме указанных ранее позиций, существует еще один тип операций, который может послужить источником формирования прибыли – внереализационный тип. Он предполагает осуществление действий, прямо не связанных с производством и (или) реализацией продукции (осуществлении работ, оказании услуг), но создающих условия для формирования дополнительных доходов и расходов предприятия.

В состав доходов от внереализационных операций входят:

1. Доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, дивиденды по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;
2. Доходы от сдачи имущества в аренду;
3. Суммы, полученные от других предприятий (организаций) за невыполнение условий договоров штрафы, пени, неустойки, а также суммы, поступившие в погашение дебиторской задолженности, списанные ранее на убытки;
4. Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
5. Прибыль, полученная каждым предприятием (участником) в результате совместной деятельности без создания юридического лица, после ее распределения;
6. Проценты, начисляемые учреждениями банков за пользования свободными денежными средствами предприятия;
7. Суммы средств, полученных безвозмездно от других предприятий, при отсутствии оформленной соответствующим договором совместной деятельности, за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды предприятий их учредителями в установленном законодательством порядке;
8. Положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
9. Другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией. [18]

1.3 Распределение прибыли и её использование

Процесс распределения и использования прибыли представляет собой один из важнейших хозяйственных механизмов, что обеспечивают удовлетворение потребностей со стороны предпринимателей и государства.

Система распределения прибыли должна быть сформирована таким образом, чтобы благоприятствовать повышению общего уровня эффективности производства и стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Экономически обоснованная модель распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия [6].

Законодательством регулируется распределение прибыли в той ее части, что переходит в распоряжение бюджетов разных уровней в виде налогов и иных обязательных платежей. Что касается оставшейся ее части, составление структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия. [8]

Наиболее обобщенная модель распределения прибыли в организации представлена на рисунке 3.



Рисунок 3 − Распределение валовой прибыли

Особенности применения данной модели зависят от многих факторов. Так, в период технического перевооружения и модернизации производства, освоения новых видов продукции и новых технологий предприятие крайне нуждается в финансовых ресурсах, и предоставить их должны в первую очередь собственники. Однако это не означает, что они должны отказаться от своих ожиданий и не получить доход на вложенный капитал. Ожидания должны быть отложенные, и собственники смогут получить свои дивиденды после выхода производства на проектную мощность, когда предприятие начнет получать прибыль в достаточном размере. Дивиденды за период ожидания должны быть не меньше процентной ставки на банковский вклад за этот же период, но меньше ставки за кредит. [16]

Кроме указанных ранее направлений движения чистой прибыли при ее распределении, таких, как финансирование социального и производственного развития, обеспечение своевременного повышения уровня квалификации работников, расширение масштаба работы предприятия, материальное стимулирование персонала, возможно ее использование в качестве источника изыскания средств для несения гражданско-правовой ответственности в соответствующих ситуациях. Иными словами, она может быть направлена на покрытие различных штрафов и санкций при несоблюдении организацией действующего законодательства. [7]

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и другое. [9]

Как правило, порядок размещения оставшейся в распоряжении компании прибыли регламентируется его внутренними документами, чаще всего, - в учетной политике или уставе предприятия. Согласно уставу или решению распорядительного органа в организации аккумулируются фонды потребления, накопления и резервный фонд.

Первый создается в качестве источника средств, зарезервированных компанией для проведения программ социального и (или) стимулирующего характера. Средства из такого фонда могут направлены, к примеру, на премирование, приобретение санаторных и туристических путевок работникам и членам их семей, командировочные, представительские расходы и компенсации за использование личных автомобилей для служебных поездок сверх установленных законодательством норм. [17]

Фонд накопления формируется с целью финансирования производственного развития предприятия, в том числе направления денежных средств на осуществление модернизации оборудования, строительства, реконструкции, покупки оборудования, а также на погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним и т.д.

Из всего вышесказанного можно заключить, что прибыль, которая остается в распоряжении организации, делится на ту, что увеличивает стоимость имущества, то есть участвует в процессе накопления, и ту, что направляется на потребление. В случае, когда прибыль не расходуется на потребление, она остается в компании в качестве нераспределенной прибыли прошлых периодов и увеличивает размер собственного капитала предприятия. Наличие ее, с одной стороны, увеличивает финансовую устойчивость фирмы и подтверждает возможность дальнейшего ее развития, а с другой, подтверждает тот факт, что организация не эффективно распоряжается внутренними ресурсами и не реализует свой финансовый потенциал.

Важную роль в обеспечении финансовой устойчивости играет размер резервного капитала. Наличие и прирост его обеспечивает увеличение акционерной собственности, характеризует готовность предприятия к риску, с которым связана вся предпринимательская деятельность, обеспечивает возможность выплаты дивидендов по привилегированным акциям даже при отсутствии прибыли текущего года, покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости. [15]

Таким образом, нами был сделан следующий промежуточный вывод: прибыль предприятия является одним из наиболее значимых показателей его деятельности. В совокупности с иными отдельными характеристиками работы организации он демонстрирует общую эффективность использования различного рода ресурсов, таких, как трудовые, финансовые, природные и материальные. Кроме того, прибыль:

* обеспечивает расширенное воспроизводство;
* способствует развитию НИОКР;
* является источником финансирования затрат на социальные нужды, а также выполняет многие другие значимые для предприятия задачи.

2 Анализ источников прибыли, ее распределения и использования в ПАО «Детский мир»

2.1 Характеристика макро- и микросреды ПАО «Детский мир»

 «Рынок детских товаров остается одним из наиболее устойчивых в кризис» – таков вывод исследования рынков РБК. [19]

Как говорится в отчете, падение национальной валюты усложнило ситуацию на рынке с точки зрения и потребителей, и ритейлеров. С одной стороны – сокращение доходов населения и падение потребительского спроса, с другой – рост закупочных цен и арендных платежей, номинированных в валюте. Всё это сказалось на финансовых результатах многих ритейлеров.

В 2015 году ритейлеры постепенно адаптировались к новым условиям: рост цен на детские товары снизился до 10%. Многие игроки сконцентрировались на оптимизации бизнес-процессов и повышении эффективности: по оценкам РБК Исследования рынков, по итогам 2015 года средняя выручка сетевых детских ритейлеров выросла на 3,8% в реальном выражении. Для сравнения, В 2011 – 2013 годах обороты компаний ежегодно в среднем росли на 18-20%, в не столь успешном 2014 году аналогичный показатель был на уровне 13%.

Что касается сегмента электронной коммерции, то, по прогнозам аналитиков РБК, в 2017 году рост онлайн-продаж детских товаров вырастет на 7-8% (в реальном выражении), в то время как в целом по рынку аналогичный показатель вряд ли окажется выше 1%. Потенциал роста заложен в доле интернет-продаж детских товаров – она составляет всего 4-5% от совокупного оборота рынка.  [20]

Рисунок 4 – Динамика российского рынка интернет–торговли детскими товарами.

Что касается внутренней или микросреды компании, то ее можно охарактеризовать в соответствии со следующими основными пунктами:

1. Конкуренты:
	1. Сеть магазинов «Кораблик». В магазинах Кораблик, площадью до 1000 кв. м размещается практически все, что нужно для роста и развития детей (в категории до 7 лет).

Сильные стороны:

* отслеживание рекламных акций конкурентов и поддержание низких цен в эти периоды;
* агрессивная рекламная активность;
* современные технологии розничной торговли.
	1. Сеть магазинов для детей (от 0 до 6 лет) и будущих мам «КЕНГУРУ». Сеть салонов с успехом переняла традиции европейских магазинов, предоставляющих полный ассортимент товаров для беременных женщин и их будущих детей.

Сильные стороны:

* в магазинах представлена одежда брендов класса люкс;
* продавцы-консультанты проходят обучение и аттестацию;
* возможность перенять европейский опыт и усовершенствовать его.

Слабые стороны:

* очень высокие цены;
* ориентация только на премиум сегмент.
	1. Сеть магазинов «Семь пядей» - первая в России сеть магазинов умных развлечений. Она предлагает покупателям широкий ассортимент высококачественной продукции зарубежных и отечественных производителей: интеллектуальные наборы, конструкторы, наборы для исследований, сборные модели, наборы для творчества, настольные игры, развивающие игрушки, компакт-диски.

Сильные стороны:

* безупречное качество обслуживания,
* оригинальные интерьеры и особая система демонстрации товаров, позволяющая покупателям понять принцип действия и особенности выбранной модели;
* все продавцы-консультанты магазинов проходят подготовку в собственном учебном центре компании;
* оптовые продажи детских товаров и товаров группы «Хобби» осуществляет дистрибьюторское подразделение, которое работает с крупнейшими розничными сетями и интернет-магазинами России.

Слабые стороны:

* молодая сеть, которая открылась в 2006 году;
* особый ассортимент, включающий только развивающие игрушки
	1. Гипермаркеты «Бегемот» - это федеральная торговая сеть центров мелкооптовых продаж детских игрушек.

Сильные стороны:

* специализация исключительно на игрушках;
* работает в формате cash & carry;
* развитие собственной франчайзинговой сети «БЕГЕМОТиК»;

Слабые стороны:

* отсутствие иных товаров для детей, кроме игрушек.
1. Целевая аудитория компании «Детский мир». Она включает категории граждан с средним достатком, а также достатком выше и ниже среднего. Отчасти это достигается благодаря ассортименту, где заведомо обеспечен максимально возможный выбор с широким диапазоном цен.
2. Поставщики. ПАО «Детский мир», как основной торговый оператор Группы компаний, работает сейчас с 463 поставщиками, из них 78 поставщиков игрушек, 118 – книг и канцелярских товаров, 125 – одежды, 28 – обуви и 114 – товаров для новорожденных. Среди их поставщиков известные отечественные производители и российские дистрибьюторы крупнейших зарубежных фирм.
3. Персонал. Сеть «Детский мир» остается крупнейшим работодателем в сегменте детских товаров. В 2015 году было создано порядка 1500 новых рабочих мест в десятках регионах страны, среднесписочная численность персонала выросла более чем на 20% до 8 517 человек. В 2015 году ГК «Детский мир» продолжила работать над повышением эффективности персонала. Реализованные проекты по автоматизации позволили увеличить выручку на одного сотрудника на 27% в 2014 году и на 24% в 2015 году.

Рисунок 5 – Общее число сотрудников магазинов компании.

Рисунок 6 – Число сотрудников в расчете на 1 магазин компании.

Рисунок 7 – Динамика годовой выручки в расчете на 1 сотрудника.

Сеть «Детский мир» является игроком №1 на рынка детских товаров с долей 13% по итогам 2015 года, увеличив ее на 3,2 процентных пункта по сравнению с 10,0% по итогам 2014 года. Основными драйверами роста рыночной доли в 2015 г. стали такие сегменты, как «игрушки» и «товары для новорожденных», в которых доля рынка «Детского мира» увеличилась с 17,6% до 23,7% и с 11,8% до 18,2%, соответственно.

2.2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли в ПАО «Детский мир»

Финансовый результат ПАО «Детский мир» за 2014 и 2015 года приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Финансовый результат ПАО «Детский мир» в 2014-2015 годах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014, тыс. р. | 2015, тыс.р. | Абсолютное изменение, тыс. р. | Темп роста, % |
| 1.Выручка | 45681425 | 62477223 | 16795798 | 136,767 |
| 2.Себестоимость продаж | 31027774 | 44353860 | 13326086 | 142,949 |
| 3.Валовая прибыль (убыток) | 14653651 | 18123363 | 3469712 | 123,678 |
| 4.Коммерческие расходы | 10461401 | 13144946 | 2683545 | 125,652 |
| 5.Управленческие расходы | 2455649 | 3320338 | 864689 | 135,212 |
| 6.Прибыль (убыток) от продаж | 1736601 | 1658079 | -78522 | 95,478 |

|  |
| --- |
| Продолжение таблицы 1 |
| Показатель | 2014, тыс. р. | 2015, тыс. р. | Абсолютное изменение, тыс. р. | Темп роста, % |
| 7.Проценты к получению | 562972 | 639744 | 76772 | 113,637 |
| 8.Проценты к уплате | 837798 | 1902683 | 1064885 | 227,105 |
| 9.Доходы от участия в других организациях | 16139 | 2657 | -13482 | 16,463 |
| 10.Прочие доходы | 3622009 | 5611727 | 1989718 | 154,934 |
| 11.Прочие расходы | 1721579 | 2270664 | 549085 | 131,894 |
| 12.Приыбль (убыток) до налогообложения | 3378344 | 3738860 | 360516 | 110,671 |
| 13.Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 2693633 | 2730711 | 37078 | 101,377 |

Проведем некоторые расчеты для характеристики общей эффективности работы компании:

1. Рентабельность активов. Она характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия.

Рен.А= (Чистая прибыль / Активы)\*100% (6)

Рен.А2014= (2693633/26416823)\*100%= 10%

Рен.А2015= (2730711/43482731)\*100%= 6%

1. Рентабельность собственного капитала. Она показывает величину прибыли, которую получит предприятие (организация) на единицу стоимости собственного капитала.

Рен. СК= (Чистая прибыль / Собственный капитал)\*100% (7)

РенСК2014= (2693633/3869050)\*100%= 70%

РенСК2015= (2730711/3740886)\*100%= 73%

1. Рентабельность продаж. Она показывает, какую сумму прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции.

Рентабельность продаж = (Чистая прибыль / Выручка)\*100% (8)

РенПрод2014= (2693633/45681425)\*100%= 6%

РенПрод2015= (2730711/62477223)\*100%= 4%

Выводы по рентабельности:

1. Рентабельность активов в 2015 году снизилась, в данном случае уменьшение рассматриваемого показателя связано с относительно более быстрым ростом величины имущества компании (17,065,908,000 р.) по сравнению с ростом чистой прибыли (37,078,000 р.).
2. Рентабельность собственного капитала выросла в 2015 году, а значит величина прибыли на единицу стоимости собственного капитала стала больше. Это связано с увеличением чистой прибыли на 37,078,000 рублей за отчетный период, а также с уменьшением величины собственного капитала на 128,164,000 рублей.
3. Изменение рентабельности продаж показывает, что в 2015 году сумма прибыли, которую получило предприятие с каждого рубля проданной продукции, стала меньше. Это связано с увеличением чистой прибыли на 37,078,000 рублей за отчетный период и одновременно с увеличением выручки на 16,795,798,000 рублей.

Для более полного и корректного анализа финансового положения ГК «Детский мир» необходимо изучить не только отчет о прибылях и убытках, но и бухгалтерский баланс. Это позволит определить направления движения денежных потоков внутри организации.

Так, в результате анализа данных, приведенных в приложении А, были сделаны следующие выводы:

1) общая стоимость имущества предприятия увеличилась за отчетный период 2014-2015 на 17,065,908,000 руб. Данные изменения были вызваны активным расширением сети магазинов «Детский мир». Прирост внеоборотных активов составил порядка 55%, а оборотных 71%.

2) структура активов изменилась следующим образом: удельный вес первого раздела актива баланса уменьшился на 2,25% (с 37,749% до 35,499%), а второго соответственно увеличился. Наиболее значительные изменения произошли в объеме основных средств (увеличение на 4,267,302,000 р.), запасов (увеличение на 7,664,990,000 р.) и дебиторской задолженности (увеличение на 3,234,233,000 р.). Частично это связано с подготовкой и введением в эксплуатацию нового собственного склада в д. Бекасово (Московская область). В совокупности с увеличением выручки на 16,795,798 р. это свидетельствует об общем росте товарооборота и развитии компании.

3) при нахождении коэффициента оборачиваемости активов, можно заметить, что данный показатель изменился 1,94 до 1,78 оборотов в год. Соответственно, длительность одного оборота активов изменилась с 186 до 202 дней. Ниже приведены соответствующие расчеты:

КобА=Выручка/ Асред, где Асред= (А1+А2)/2 (9)

КобА (2014) = 45681425/((26416823+20625120)/2)) = = 45681425/23520971,5=1,94 (оборота);

КобА (2015) = 62477223/((43482731+26416823)/2)) = = 62477223/34949777=1,78 (оборота);

D=T/Kоб (10)

D(2014)=360/1,94=186 (дней)

D(2015)=360/1,78=202 (дня)

В результате анализа данных, приведенных в приложении Б, были сделаны следующие выводы:

1) наибольший удельный вес в структуре источников формирования имущества компании имеют заемные средства (более 90%), в частности, краткосрочный заемный капитал (он составляет порядка 86% общей величины заемного капитала). Преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости. Однако в данном случае подобное изменение свидетельствует о высокой скорости открытия новых магазинов сети.

Таблица 2 – Изменение структуры пассива баланса компании.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Раздел | Значение в 2014 г., тыс. руб. | Доля в пассиве, % | Значение в 2015 г., тыс. руб. | Доля в пассиве, % |
| III | 3 869 050 | 14,65 | 3 740 886 | 8,60 |
| IV | 3 532 765 | 13,37 | 5 519 738  | 12,70 |
| V | 19 015 008 | 71,98 | 34 222 107 | 78,70 |
| Итог пассива: | 26 416 823 | 100,00 | 43 482 731 | 100,00 |

Таким образом, доля собственного капитала в пассиве в 2014 году составляла 14,65%, а в 2015 году – 8,60%. Соответственно, доля заемных источников финансирования в 2014 году составляла 85,35%, что на 6,05% меньше соответствующего показателя в 2015 году. Можно сделать вывод, что за отчетный период уровень финансовой устойчивости компании стал ниже, однако, предполагается, что эта тенденция носит временный характер.

Ниже представлены общие выводы из отчета о финансовых результатах:

1) выручка от реализации продукции в 2015 году увеличилась на 16,795,798,000 р. по сравнению с показателем 2014 года и составила 62,477,223,000 р. Темп роста выручки составил таким образом 136,77%. Увеличение данного показателя является положительной тенденцией и свидетельствует об увеличении объемов реализации продукции.

2) себестоимость реализованной продукции в 2015 году увеличилась на 13,326,086 тыс. руб. (темп роста =142,95%) и составила 44,353,860,000. руб.

Стоит отметить, что темп роста выручки меньше темпа роста себестоимости. Это отрицательная тенденция, она указывает на увеличение затрат предприятия.

3) анализ прочих доходов и расходов показал, что в 2015 г. и в 2014 г. по прочим операциям, связанным с текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью, организация получила прибыль в размере 1,440,633,000 р.. Темпы роста прочих доходов в 2015 составили 154,93%. Однако отрицательным абсолютным изменением характеризуется прибыль от продаж (-78,522,000.р.), а также доходы от участия в других организациях (-13,482,000 р.).

4) чистая прибыль предприятия в 2015 году составила 2,693,633,000 р., что на 37,078,000 р. больше, чем в 2014 году. Увеличение данного показателя является положительной тенденцией и свидетельствует об эффективной деятельности предприятия. Динамика изменения чистой прибыли и других ключевых показателей представлена на рисунках 8 – 11.

Рисунок 8 – Величина выручки.

Из данной гистограммы видно, что выручка за анализируемый период выросла практически в два раза. Мы полагаем, основным драйвером роста выручки стал выход на полную загрузку 56 магазинов «Детский мир», открытых в 2014 году.

LFL магазинов сети «Детский мир» составил 12,4%, при чем главным движущей силой тому послужил рост величины среднего чека -8,4% при увеличении количества чеков на 3,7%.В целом динамика роста LFL товарооборота в штуках составила 6,1%.

Рисунок 9 – Величина коммерческих и управленческих расходов.

На наш взгляд, снижение коммерческих и управленческих расходов, наглядно проиллюстрированное на Рисунке 9, было простимулировано:

1. Началом внедрения платформы SAP, а, следовательно, созданием единого информационного пространства компании.
2. Модернизацией кассового обслуживания и автоматизацией труда торгового персонала.
3. Открытием собственного склада площадью в 71 тыс. кв. м.

Рисунок 10 – Величина чистой прибыли.

Чистая прибыль в 2015 году выросла на 54%. Мы считаем, что данное явление обусловлено повышением операционной эффективности бизнеса и агрессивным ростом выручки.

Рисунок 11 – Рентабельность основной деятельности.

Скорректированная рентабельность по чистой прибыли увеличилась за последний анализируемый год с 5.1% до 5.7%.

Учитывая ранее приведенные данные, а также промежуточные аналитические построения, мы можем прийти к следующему выводу: данное предприятие работает эффективно, так как одновременно наблюдаются:

1. Рост ОС
2. Рост запасов
3. Рост дебиторской задолженности
4. Рост выручки

Структура имущества предприятия зависит от отрасли его деятельности, если структура соответствует среднеотраслевому значению, значит предприятие занимается своей сферой деятельности. Вычислим, сколько процентов занимает первый раздел актива баланса (Е) (возьмем данные за 2015 год):

Е = 15436055 : 43482731 \* 100 = 35,499%.

Таким образом, нами был сделан следующий вывод: соответствующее среднеотраслевое (сфера торговли) значение составляет 10-30%. Соответственно данное предприятие занимается своей сферой деятельности, а небольшое отклонение от среднеотраслевых показателей свидетельствует о больших масштабах осуществления деятельности компании.

3 Основные направления максимизации прибыли в ПАО «Детский мир»

Проведенный анализ показывает, что ПАО «Детский мир» проводит большую работу по повышению эффективности продаж. В результате этого на предприятии за 2015 год получены следующие результаты:

1. Выручка от реализации продукции составила 62 477 223тыс. руб.;
2. Себестоимость продаж – 13 326 086 тыс. руб.;
3. Валовая прибыль – 3 469 712 тыс. руб.

Как показывает анализ, в ПАО «Детский мир» наблюдается увеличение выручки. Так в 2014 году она составила 45 681 425 тыс. руб., а в 2015 году – 62 477 223тыс. руб.

Для управления прибылью проведем всесторонний ее анализ с целью потенциальных возможностей и резервов предприятия. Для этого проведем анализ формирования прибыли посредством балансового метода, исходя из простой модели:

Выр+ПрДх=ЧП+С/с+КиУРх+ПрРх+СНал, (11)

ЧП=Выр-С/с-КиУРх-ПрРх-СНал+ПрДх, (12)

Таблица 3 – Анализ формирования прибыли балансовым методом

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели, тыс. рублей | Условные обозначения | 2014 год | 2015 год | Абсолютное изменение | Влияние на чистую прибыль |
| Выручка  | Выр | 45681425 | 62477223 | +16795798 | Положительное |

|  |
| --- |
| Продолжение таблицы 3 |
| Показатели, тыс. рублей | Условные обозначения | 2014 год | 2015 год | Абсолютное изменение | Влияние на чистую прибыль |
| Себестоимость | С/с | 31027774 | 44353860 | +13326086 | Отрицательное |
| Коммерческие и управленческие расходы | КиУРх | 12917050 | 16465284 | +3548234 | Отрицательное |
| Прочие доходы | ПрДх | 4201120 | 6254128 | +2053008 | Положительное |
| Прочие расходы | ПрРх | 2559377 | 4173347 | +1613970 | Отрицательное |
| Сумма налога | СНал | 684711 | 1008149 | +323438 | Отрицательное |

По нашему мнению, из данных приведенной выше таблицы можно сделать следующий вывод:

За анализируемый период чистая прибыль, полученная на данном предприятии, выросла на 37 миллионов 78 тысяч рублей. Данное явление явилось результатом различного рода влияния ряда факторов. Так, на рост результирующего показателя положительное влияние оказали:

1. Рост выручки на 16 миллиардов 795 миллионов 798 тысяч рублей
2. Увеличение суммы прочих доходов на 2 миллиарда 53 миллиона 8 тысяч рублей

Факторами отрицательного воздействия на величину чистой прибыли стали:

1. Рост себестоимости продукции на 13 миллиардов 326 миллионов 86 тысяч рублей
2. Увеличение суммы коммерческих и управленческих расходов на 3 миллиарда 548 миллионов 234 тысячи рублей
3. Рост величины прочих расходов на 1 миллиард 613 миллионов 970 тысяч рублей
4. Повышение суммы налога на прибыль на 323 миллиона 438 тысяч рублей

Стоит отметить, что последний из названных нами факторов является объективным, он не отражает изменения эффективности работы предприятия в целом или его подразделений, а лишь демонстрирует порядок расчета результирующего показателя.

Таким образом, в соответствии с представленными выше расчетами, пути повышения чистой прибыли кроются в воздействии на величину себестоимости продукции, коммерческих и управленческих расходов, а также прочих расходов.

Из данных анализа рентабельности отдельных статей видно, в 2015 году сумма прибыли, которую получило предприятие с каждого рубля проданной продукции, стала меньше. Это связано с увеличением чистой прибыли на 37,078,000 рублей за отчетный период и одновременно с увеличением выручки на 16,795,798,000 рублей.

Таким образом, для увеличения положительного результата деятельности компании предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

1. Удобство заказа и оплаты товаров. Нам представляется целесообразным создать дополнительную функцию отслеживания движения приобретаемого покупателем товара для исключения возможности его потери по вине персонала компании. Особенно актуальной подобная дополнительная возможность будет для жителей небольших населенных пунктов, в которых не всегда представлен нужный ассортимент продукции или и вовсе отсутствует магазин данной сети.
2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала. Так, главными задачами, достижению которых может способствовать улучшение качества сервиса, являются привлечение покупателей, их консультирование и информирование об актуальных акциях и бонусах, а главное, увеличение продаж.
3. Сокращение всех видов запасов, достижение максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.
4. Расширение предлагаемого ассортимента товаров и их качества.
5. Постоянный мониторинг изменения реальных доходов целевой аудитории.
6. Изменение соотношения предлагаемых товаров в соответствии с предыдущим пунктом. Так, за последние несколько лет, несмотря на сильное замедление темпов роста объема рынка детских товаров, величина продаж продукции для новорожденных, а также развивающих и многофункциональных игрушек для младенцев стабильно растет. Иными словами, в условиях глобального финансового кризиса и падения реальных доходов подавляющей части населения России нельзя говорить об одностороннем сокращении объемов рынка тематических товаров. В данном случае будет более корректным говорить об изменении покупательского спроса, переориентации покупателей на товары, необходимые для обеспечения сбалансированного и своевременного физического и интеллектуального развития детей.
7. Открытие собственных складов с целью снижения расходов, относящихся к сфере логистики и транспортировки.
8. Продолжение расширения территориальной экспансии. Так, по итогам 2016 года будет открыто не менее 90 супер- и гипермаркетов на территории России и не менее 5 магазинов в Республике Казахстан.
9. Введение в эксплуатацию бухгалтерскую программу SAP (англ. system analysis and program development, рус. системный анализ и разработка программ). Она объединяет основные функции в двух областях: отчетности и бухгалтерском учете. Также программа работает с внутрипроизводственными затратами во всех подразделениях, позволяет управлять заказами и денежными средствами, а также учитывать иные результаты; управление логистикой через эту программу позволяет объединять не только планирование, но и управление, и сбыт, к которому относятся выставление счетов, дальнейшие продажи и отгрузки. Последнее также предусматривает материально-техническое снабжение, позволяющее производить закупки, контролировать счета и управлять запасами.
10. Создание специального мобильного приложения. Это позволит сделать процедуру выбора и заказа продукции еще более доступной, простой и комфортной для большей части целевой аудитории фирмы. Кроме того, нельзя забывать, что одна из главных конкурирующих компаний на российском рынке «Кораблик» уже обладает подобным приложением.
11. Сокращение прочих расходов.

Кроме того, еще одним источником доходов для фирмы, на наш взгляд, может послужить создание и использование дополнительных рекламных площадей в области собственных интернет – ресурсов и магазинов.

На наш взгляд, выполнение описанных выше предложений значительно повысит прибыль, получаемую компанией. А так как все рекомендации предполагают исключительно качественный характер изменений в работе фирмы, следовательно, это приведет к интенсивному типу развития организации и повысит общую эффективность ее работы.

Заключение

В данной курсовой работе рассмотрены теоретические вопросы, относящиеся к одной из важнейших категорий экономики – прибыли-, а также виды и функции прибыли, ее формирования и использования.

Основным источником собственных средств компании является прибыль. С одной стороны, она рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, как основа ее дальнейшего развития. Для страны прибыль фирм означает наполняемость доходной части бюджета, а также возможность решения социальных проблем государства или региона в целом.

Все цели и задачи, которые были поставлены в данной работе, выполнены. В том числе, были определены особенности структуры финансирования деятельности фирмы, а также общие тенденции, касающиеся изменения изучаемого показателя в рамках работы ПАО «Детский мир». Был исследован Отчет о прибыли, которой содержит важную информацию о поступлениях денежных средств, затратах и финансовых результатах в каждой сфере деятельности. Их сравнение с достижениями прошлых лет позволяет выявить определенные тенденции в образовании прибыли, оценить влияние решающих факторов на ее величину. Так же были предложены различные мероприятия для увеличения анализируемого показателя.

Подводя итог, можно сказать, что предприятие, деятельность которого проанализирована в данной работе, несмотря на общую тенденцию в данном сегменте рынка к стагнации, успешно и динамично развивается. Только за 2015 год компания открыла 104 магазина. Именно этим, а также строительством и вводом в эксплуатацию нового склада компании (площадью в 71 тыс. м2) также обуславливается и временная потеря финансовой устойчивости, выражающаяся в увеличении доли краткосрочных обязательств в структуре заемного капитала.

Список использованных источников

1. Абрютина, М.С. Экономика предприятий: учебник / М.С. Абрютина. – М: Дело и Сервис, 2012. – 528 c.
2. Баскакова, О.В. Экономика предприятия / О.В. Баскакова, Л.Ф Сейко. – М: Дашков и К, 2013. – 372 c.
3. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко - Москва: Высшая школа, 2013. – 280 c.
4. Джербеков, С.М. Расходы организации в целях оптимизации прибыли и снижения себестоимости / Джербеков, С.М. // Себестоимость продукции, работ, услуг: выбор оптимального варианта, пути снижения. Б-М., 2006. – С.95-145 (Библиотека «Государственной газеты». Выпуск 5).
5. Жиделева, В. В. Экономика предприятия / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. - М.: ИНФРА-М, 2012. – 136 c.
6. Журнал Финансы 6/2009 г., М, 64 с.
7. Кантор, Е. Л. Экономика предприятия / Е.Л. Кантор, Г.А. Маховикова, В.Е. Кантор. - М.: Книга по Требованию, 2016. – 224 c.
8. Кодацкий, В.П. Прибыль / Кодацкий, В.П. – М.: Финансы и статистика, 2012. – С.60-100.
9. Любушин, Е.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Е.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова – М.: ЮНИТИ, 2013. – 470 с.
10. Никитин, С.Е. Прибыль: теоретические и практические подходы / С.Е. Никитин, Е.Г. Глазова // МЭМО. – 2007. – №5. – С.20-26.
11. Новодворский, В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая / В.Д. Новодворский, Н.В. Клестова, А.В. Шпак // Финансы. – 2006. − №4. − С.64-69.
12. Савицкая, Т.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. − Минск: Новое знание, 2012. – 747 с.
13. Сергеев, И. В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 671 с.
14. Угрюмова, М.А., Экономика предприятия: учебное пособие / М.А. Угрюмова, Г.В. Гобина – Ярославль: ЯГТУ, 2012. – 206 с.
15. Черутова, М. И. Экономика предприятия / М.И. Черутова, О.С. Ковалевская, О.К. Слинкова. - М.: Гиорд, 2015. – 176 c.
16. Шеремет, А.Д. Бухгалтерский учет и анализ: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Старовойтова. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 425 с.
17. Экономика предприятия: Уч. / под ред. проф. Н.А. Сафронова – М: Юристъ, 2012. – 584 с.
18. Экономика предприятия: Уч. / под ред. О.И. Волкова – М.: ИНФРА-М, 2013. – 416 с.
19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economicwealth.ru> – (Дата обращения: 17.04.2017).
20. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://newretail.ru/novosti/retail/rynok_detskikh_tovarov_ostaetsya_odnim_iz_naibolee_ustoychivykh_v_krizis8334/>. – (Дата обращения: 17.04.2017).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А



Рисунок 12 – Элементы активов баланса в 2013-2015 гг.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б



Рисунок 13 – Элементы пассива баланса в 2013-2015 гг.