

Реализация предложений по мобилизации снижения издержек обращения, выявленных в ходе анализа позволит усилить контроль за издержками обращения и привести их к оптимальному уровню, что является очень важным для предприятия, так как снижение общего уровня издержек обращения по торговому предприятию ОАО «ЦУМ Минск» позволит предприятию получать большие объемы прибыли в результате своей деятельности. А это, в свою очередь является главной целью любого торгового предприятия.

Н.Ф. Суботка

Научный руководитель – *Г.А. Давыдова*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях перехода к рыночным отношениям, которые характеризуются развитием конкуренции, свободного ценообразования, частной собственности на капитал и др. прибыль как экономическая категория получила новое содержание.

Прибыль является основным побудительным мотивом осуществления любой предпринимательской деятельности (в том числе торговой), поскольку обеспечивает рост благосостояния собственников предприятия через доход на вложенный капитал.

Прибылью для торговли служит разница между продажной ценой товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения.

Различают несколько видов прибыли: прибыль от реализации, балансовая, чистая прибыль и др.

Прибыль от реализации (торговая прибыль) торгового предприятия определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения.

Балансовая прибыль включает прибыль от реализации и других видов деятельности, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Целью анализа является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потенциала предприятия.

Анализ прибыли производится по отдельным ее источникам, то есть анализ реализации товаров, анализ внереализационных доходов и потерь

Анализ прибыли производится в несколько этапов:

1. На первом этапе производится анализ динамики прибыли и рентабельности в целом по предприятию и его подразделениям путем выявления тенденции изменения массы прибыли и рентабельности за исследуемый период. В этих целях исчисляются темпы (базисные и цепные) роста (снижения) анализируемых показателей и сравниваются с динамикой аналогичных показателей конкурентов и со среднегодовой нормой прибыли на вложенный капитал.

2. На втором этапе оценивается влияние факторов на прибыль. Основными факторами, влияющими на прибыль, являются: объем розничного товарооборота, повышение розничных цен на товары, средний уровень валового дохода, средний уровень издержек обращения, уровень налогов, взимаемых за счет реализованных торговых надбавок.

3. Анализ внереализационных доходов, потерь и убытков проводят раздельно по доходам и расходам (по отдельным их видам, сумме и в целом по предприятию). При анализе особое внимание уделяют выявлению и использованию резервов роста внереализационных доходов, особенно от финансовой и инвестиционной деятельности, сокращению и предупреждению возникновения внереализационных потерь, расходов, убытков.

4. Анализ прибыли за год дополняется ее изучением по полугодиям, кварталам и месяцам.

Целью прогнозирования прибыли является обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени населения.

Основными методами прогнозирования в торговом предприятии являются: метод прямого счета, метод определения прибыли на вложенный капитал, технико-экономических расчетов (нормативный), расчетно-аналитический, метод оптимизационных моделей, метод, основанный на использовании в расчетах маржинального дохода, экономико-математический (множественная корреляционно-регрессионная модель), экономико-статистический.

Последовательность расчета:

1. Определение прогнозных величин розничного товарооборота, валового дохода и издержек обращения.

2. Расчет отчислений от валового дохода.

3. Определение прибыли от реализации товаров (валовой доход без отчислений – издержки обращения).

4. Расчет балансовой прибыли (прибыль от реализации + прибыль от реализации основных средств и проч. активов + сальдо внереализ. доходов и расходов – убытки от реализации основных средств и прочих активов).

5. Определение целевого объема прибыли, исходя из потребности в чистой прибыли и сложившегося удельного веса налогов и обязательных платежей в % к балансовой прибыли:

$$\text{БПнеобх.} = \text{ЧПнеобх.} \times 100 / (100 - \text{Сн}).$$

б. Сравнение требуемой величины прибыли с прогнозируемой и при выявлении отклонений выработка конкретных мероприятий о путях достижения целевого объема прибыли.

Е.В. Серченя

Научный руководитель – *Г.А. Давыдова*

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ТОРГОВЛЕ

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность (прибыльность). себестоимости единицы продукции. В экономической теории применяется несколько определений категорий рентабельности: 1) прибыльность; 2) отношение полезного результата торговой деятельности в виде прибыли к стоимости совокупных затрат на ее получение; 3) сопоставление результатов хозяйственной деятельности с затратами или ресурсами, исчисленными в стоимостной форме; 4) интегральный показатель, обобщающий другие показатели эффективности.

Методика расчета рентабельности основана на применении показателей балансовой (БП), чистой (ЧП) и прибыли от реализации (ПР). Использование показателя чистой прибыли позволяет выявить влияние на рентабельность налоговой системы, методов государственного регулирования деятельности предприятия. Введение в числитель применяемых формул показателя прибыли от реализации позволяет оценить эффективность основной и неосновной деятельности, что важно для обоснования принимаемых решений по направлениям вложения инвестиций.

Прибыль в процентах к товарообороту принято называть **уровнем рентабельности**. Он увязывает конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности с объемом товарооборота и обычно определяется по прибыли от реализации товаров. Его размер находится в прямой зависимости от изменения уровня валовых доходов и в обратной – от повышения или снижения уровня издержек обращения.

Поскольку рентабельность продаж в значительной степени зависит от структуры товарооборота торгового предприятия, необходимо рассчитывать параллельно рентабельность реализации конкретных товаров. Однако на практике анализ индивидуальной рентабельности не производится, так как отсутствует соответствующая первичная и сводная информация, необходимая для таких расчетов.

Достижение высоких финансовых результатов хозяйственной деятельности при минимально необходимых размерах средств является одной из основных задач, стоящих перед предприятиями торговли и общественного питания. В связи с этим необходимо изучить использование хозяйственных средств, при помощи которых достигнут финансовый результат, т. е. проанализировать по-