Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное

учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный университет ПРОМЫШЛЕННЫХ технологиЙ и дизайна»

Институт экономики и социальных технологий

*Кафедра экономики и финансов*

Курсовая работа по дисциплине

**«Коммерческая деятельность»**

на тему: **«Анализ прибыльности торгового предприятия и пути её повышения»**

|  |
| --- |
| Выполнил  Студент **группы 4-ЭДА-10**  Направление **38.03.01 - «Экономика»**  Шифр зачетной книжки **2034035**  **Краснова Е.А.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| Проверил: **к.т.н,доц. Куликова О.М.**  Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  Подпись преподавателя \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

Санкт-Петербург

2024

**РЕФЕРАТ**

Курсовая работа содержит 30 страниц, 2 таблицы, 1 рисунок, 10 формул, 3 приложения Список использованных источников литературы содержит 16 наименований.

**ОРГАНИЗАЦИЯ, ТОВАР, ДОХОД, ПРИБЫЛЬ, ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ.**

Объектом исследования курсовой работы является ООО «ТД «Электротехмонтаж»

Предметом исследования является прибыль ООО «ТД «Электротехмонтаж»

Цель курсовой работы – провести анализ прибыльности ООО «ТД «Электротехмонтаж» и дать рекомендации по её повышению.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

* Рассмотреть теоретические аспекты понятия прибыли на предприятии и её роль в её деятельности;
* Рассмотреть функции прибыли и виды на предприятии;
* Дать общую характеристику деятельности ООО «ТД «Электротехмонтаж»;
* Провести анализ прибыльности и рентабельности организации;
* Дать рекомендации по повышению прибыльности для предприятия;

В результате проведенного анализа был предоставлен ряд мероприятий для повышения прибыли предприятия. Внедрение данных мероприятий позволит компании сократить свои издержки и повысить объём реализуемой продукции.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc161958569)

[1 Экономическая сущность прибыли и её роль в деятельности предприятия 5](#_Toc161958570)

[1.1 Понятие, виды и функции и источники прибыли предприятия 5](#_Toc161958571)

[1.2 Рентабельность предприятия, факторы влияющие на прибыль предприятия. 12](#_Toc161958572)

[1.3 Механизм распределения прибыли на предприятии 16](#_Toc161958573)

[2 Анализ прибыльности организации ООО «ТД «Электротехмонтаж» 19](#_Toc161958574)

[2.1 Краткая характеристика деятельности ООО «ТД «Электротехмонтаж» 19](#_Toc161958575)

[2.2 Анализ прибыли и рентабельности торговой организации 21](#_Toc161958576)

[2.3 Рекомендации по повышению прибыли для торговой организации 25](#_Toc161958577)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27](#_Toc161958578)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 28](#_Toc161958579)

[ПРИЛОЖЕНИЕ А 31](#_Toc161958580)

[ПРИЛОЖЕНИЕ Б 32](#_Toc161958581)

[ПРИЛОЖЕНИЕ В 33](#_Toc161958582)

# **ВВЕДЕНИЕ**

Главной целью коммерческой деятельности является получение прибыли. Коммерческая деятельность представляет собой вид предпринимательской деятельности, связанной с куплей-продажей товаров с целью получения финансовой выгоды при удовлетворении спроса покупателей в товарах и услугах.

Прибылью называется денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Прибыль предприятия является важнейшим показателем, который показывает эффективность работы предприятия, она позволяет определить долю доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и заёмных средств организации, характеризует рациональность вложений средств в предприятие инвесторам.

Прибыль как экономическая категория показывает чистый доход организации, образовывающийся в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Она показывает разницу между доходами и расходами предприятия, что позволяет определить успешность данного бизнеса. Прибыль является основным мотивом деятельности любого предприятия, конечной целью которого является рост его благосостояния. Каждый предприниматель рассчитывает получить максимально возможное количество прибыли от хозяйственной деятельности своего предприятия.

Анализ прибыльности предприятия является важной задачей актуальной в любое время для организации. Своевременно не анализируя свои показатели рентабельности и чистой прибыли собственники организации не смогут оперативно принимать обоснованные управленческие решения для развития организации, оценивать реальное положение организации и устранять её слабые места, в которых возможны потери или неэффективное использование ресурсов.

# **1 Экономическая сущность прибыли и её роль в деятельности предприятия**

## **1.1 Понятие, виды и функции и источники прибыли предприятия**

Главную роль в экономическом развитии предприятия играют финансовые ресурсы, которые были получены им от различных видов деятельности и оставшихся в его пользовании после уплаты налогов, сборов и других платежей, которые являются обязательными и отражаются в показателях дохода и прибыли [1].

Доходами организации или предприятия признаются денежные средства, которые были получены в результате реализации своих товаров, работ, услуг за определённый период. Прибылью признаётся часть доходов предприятия, которая образуется после вычета издержек производства и уплаты косвенных налогов в данном отчётном периоде. Организации всегда ставят своей целью получение прибыли, но не всегда ее достигают. Если выручка, в конечном итоге, будет равна себестоимости, от организации сможет возместить только убытки, связанные с производством и реализацией продукции, таким образом организация не сможет получить прибыть. Но при затратах, превышающих выручку, возникают убытки, которые представляют из себя отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение. Они показывают ошибки, которые совершила организация в использовании своих финансовых средств, производстве и сбыте продукции.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности работы предприятия и оказывает непосредственное влияние на её эконмическое развитие. При росте прибыли соответственно увеличивается как собственный капитал и его рыночная стоимость, так и удовлетворённость собственников и работников организации. Увеличение прибыли в условиях стабильных цен свидетельствует о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В условиях рынка важным является инвестирование части прибыли от реализации товаров, работ или услуг в производство, что не только способствует экономическому росту организации, но и повышает её конкурентоспособность.

В успешной работе организации могут быть заинтересованы не только её работники и собственники имущества, но и акционеры, которые могут получать большие дивиденды от большей прибыли организации, также государство является важным заинтересованы лицом в успешном продолжении деятельности фирмы, так как организация исправно выплачивает обязательные налоги и сборы, которые соответственно идут в бюджеты РФ.

Так как прибыль является наиважнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации, она показывает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций:

1) Оценочная функция. Она характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Прибыль, образующаяся у организации, свидетельствует о том, что доходы организации выше её издержек в данном периоде, то есть показывает финальный финансовый результат.

2) Стимулирующая функция прибыли. Прибыль в рыночной экономике является важнейшим показателем. Предприятие стремиться к получению максимально возможной выгоде от реализации своих товаров, работ или услуг. Прибыль, в свою очередь, является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

Поэтому прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, увеличения материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия.

3) Распределительная функция. Прибыль выполняет роль инструмента с помощью которого распределяется чистый доход между предприятием и бюджетом, то есть является источником формирования бюджетов разных уровней [2].

Прибыль является фундаментом и движущей силой экономики. Рассмотрим виды прибыли, возникающие на предприятии. Соответственно выделяют бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Под экономической прибылью подразумевают разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

Внутренними издержками признаются затраты, связанные с собственными самостоятельно используемыми ресурсами предприятия. Внутренние издержки – это доходы, которые организация могла бы получить за ресурсы при самом лучшем из всех альтернативных шансов их использовании. Другими словами, это доходы, от которых отказывается организация в ходе своей хозяйственной деятельности.

Внешними издержками признаются все затраты фирмы на приобретение внешних ресурсов для продолжения деятельности фирмы. К внешним издержкам можно отнести затраты на приобретение сырья и материалов, которые не принадлежат собственнику предприятия, затраты на выплату заработной платы работникам, оплата коммунальных услуг, затраты на приобретение основного капитала и т.д.

Таким образом, экономическая прибыль представляет из себя доход, который получит организация за вычетом издержек производства.

Основные источники прибыли большинства промышленных предприятий связаны с их производственно-хозяйственной деятельностью. Источником образования прибыли предприятий является общий доход, который представляет собой сумму денежных средств, получаемых предприятием от всех видов его деятельности. Эффективность использования этих источников зависит от условий хозяйствования и умения предприятия к ним адаптироваться. Величина прибыли зависит от правильности выбора предприятием номенклатуры выпуска продукции, от роста объемов производства, от создания конкурентоспособных условий продажи продукции [3].

Кроме производственной и предпринимательской деятельности источником образования прибыли предприятия могут быть различные формы организации производства. Например, монопольное положение предприятия на рынке позволяет увеличивать прибыль и поддерживать ее рост за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

Третьем источником прибыли предприятия может выступать инновационная деятельность организации. Такая деятельность предполагает постоянное обновление и улучшение выпускаемой продукции, повышение её конкурентоспособности на рынке, повышение объёмов выпуска и реализации продукции.

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, называется бухгалтерской прибылью и представляет из себя разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками производства.

Таким образом в бухгалтерском учёте выделяют пять видов прибыли:

1. Валовая прибыль
2. Прибыль от продаж
3. Прибыль до налогообложения
4. Прибыль от деятельности
5. Чистая прибыль (нераспределённая прибыль отчётного периода)

Валовой прибылью называется разность между выручкой, которую получила организация от продажи товара или услуги и её себестоимости. Она является промежуточной прибылью организации и определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за исключением НДС, таможенных сборов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности [4].

Валовую прибыль предприятия рассчитывают по формуле:

где ВР – выручка от реализации товаров, работ и услуг;

С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Таким образом, мы видим, что валовая прибыль в полной мере отражает расходы организации, связанные с производственным циклом.

Прибылью от продаж является валовая прибыль, за исключением коммерческих и управленческих расходов.

Коммерческие расходы - это расходы, связанные с продажей товаров, работ услуг. Они зависят от специфики деятельности организации. К ним относят: затраты на хранение продукции, продвижение товара на рынке, отгрузку продукции, выплаты зарплаты сотрудникам и т.д.

Управленческими затратами признаются расходы, которые необходимы в любой организации, но непосредственной роли в производстве, хранении и сбыте продукции они не имеют. Управленческие расходы часто называют общехозяйственными. К ним относят: затраты на выплаты заработной платы работников управления и офисных сотрудников, затраты на содержание офиса, расходы на связь (оплата за интернет, телефон, почтовая корреспонденция) и прочие расходы, которые непосредственно не связанны с производством, хранением и сбытом продукции [5].

Таким образом, прибыль от продаж рассчитывается по следующей формуле:

где - управленческие расходы;

– коммерческие расходы.

Прибылью до налогообложения является прибыль, которая образуется у организации от её хозяйственной деятельности с добавлением прибыли, которую получает организация от прочих видов деятельности. Этот показатель является важнейшим показателем, который показывает эффективность работы предприятия. Из-за того, что целью любой коммерческой организации является получение максимально возможной прибыли. Прибыль до налогообложения представляет из себя положительный финансовый итог организации по результатам своей деятельности, включая прочие доходы предприятия, которые состоят из операционных и внереализационных доходов и расходов и вычисляется по формуле:

где – операционные доходы или расходы;

- внереализационные доходы или расходы.

Операционные доходы и расходы непосредственно связаны с производством товаров и услуг. К операционным доходам можно отнести доходы по вкладам и кредитам в банках, денежные средства полученные от сдачи имущества в аренду, полученные от продажи основных средств и прочие денежные поступления.

К операционным расходам можно отнести расходы, которая выплачивает организация для получения права использования того или иного имущества. Например, затраты, связанные с выплатой кредитов, которые имеются у организации, расходы на патенты и другие виды интеллектуальной собственности, расходы, возникающие из-за списания или выбытия основных средств производства и т.д.

Внереализационные доходы и расходы непосредственно не имеют связи с производством и реализацией товаров, работ, услуг и не связаны с основной деятельностью предприятия, но необходимые для его функционирования. К внереализационным расходом относятся штрафы и пенни, которые организация обязана уплатить за нарушение условий договоров, расходы на аренду имущества, включая амортизацию по этому имуществу, расход на изготовление собственных ценных бумаг организации, расходы, полученные организацией из-за разницы в курсе при продаже или покупке иностранной валюты.

К доходам от внереализационной деятельности относят поступления денежных средств от продажи иностранной валюты, суммы штрафов и пенни, которые получает организация за нарушение договоров, активы, которые были получены организацией безвозмездно, в том числе и по договору дарения.

Прибылью организации от обычной деятельности признаётся прибыль до налогообложения за исключением налогов, выплачиваемых организацией. Также из прибыли до налогообложения необходимо вычесть и аналогичные обязательные платежи. К ним относятся суммы штрафных санкций, которые организация обязана выплатить в бюджет и государственные внебюджетные фонды [6].

где Н – сумма уплаченных налогов.

Чистой прибылью называется доход, полученный организацией в итоге её хозяйственной деятельности, который остаётся в распоряжении у собственника после выплаты всех обязательных платежей.

Таким образом прибыль является главным стимулом для развития и продолжения деятельности фирмы, является главным показателем, показывающим эффективность деятельности фирмы. Чистая прибыль организации образуется только после вычета всех издержек, которые она понесла за определённый период. Прибыть составляет лишь часть от всех доходов организации. Следовательно, чем меньше издержек потратит организация на изготовление товара или оказание услуги, тем больше чистой прибыли она сможет получить. В конечном итоге в прибыльности и успехе организации заинтересован не только собственник организации, но акционеры и само государство. Так как прибыль хозяйствующих субъектов через налоговую систему является одним из источников формирования бюджетов страны, что позволяет органам государственной власти решать важнейшие народнохозяйственные и социально-экономические задачи общества, национальной безопасности страны. Прибыль служит рычагом умелого сочетания социально-экономических интересов хозяйствующих субъектов, трудовых коллективов и общества в целом [7].

## **1.2 Рентабельность предприятия, факторы влияющие на прибыль предприятия**

По абсолютным показателям прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности организации. Более точную оценку результатов функционирования предприятия дает рентабельность.

Рентабельность является относительным показателем эффективности использования денежных средств или иных ресурсов организации. Зная этот показатель, владелец бизнеса сможет оценить доходность от деятельности организации и определить стратегии его дальнейшего развития. Рентабельностью является отношение чистой прибыли к затраченным средствам, к выручке предприятия или собственным активам. В зависимости к чему относится чистая прибыль различают [8]:

1. Общая рентабельность;
2. Рентабельность продукции;
3. Рентабельность (убыточность) продаж;
4. Рентабельность оборотных активов;
5. Рентабельность внеоборотных активов;
6. Рентабельность собственного капитала.

Общая рентабельность показывает эффективность использования всех своих ресурсов предприятия, способность генерировать прибыль организации от всех видов деятельности и находится по формуле:

где В – выручка, полученная организацией за определённый период;

ЧП – чистая прибыль предприятия за этот период времени.

Рентабельность продукции представляет из себя отношение прибыли к себестоимости продукции. Этот показатель полностью отражает сколько на один затраченный рубль было получена прибыли, то есть показывает отдачу на один затраченный рубль и вычисляется по формуле:

где П – прибыль, полученная за продажу единицы продукции (прибыль в расчете на товарный выпуск);

Се – себестоимость единицы продукции (Сумма, потраченная на выпуск продукции).

Рентабельность или убыточность от продаж позволяет оценить способность организации получать прибыль от реализации товаров и услуг и показывает какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции и рассчитывается по формуле:

где В – выручка от реализации всего объёма продукции.

Рентабельность оборотных активов или ROA является показателем, который позволяет оценить эффективность использования оборотных активов компании для получения прибыли организации. ROA вычисляется как отношение чистой прибыли компании к среднему объему оборотных активов за определенный период времени по формуле:

где – средний объём оборотных активов организации в период времени.

Рентабельность внеоборотных активов или RFA - это показатель позволяет оценить эффективность использования внеоборотных активов для получения прибыли. RFA вычисляется как отношение чистой прибыли компании к среднему объему внеоборотных активов за определенный период времени.

где – Средний объём внеоборотных активов в период времени.

Рентабельность собственного капитала определяется отношением прибыли к совокупным, текущим, чистым активам или к собственному капиталу предприятия и характеризует отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов и вычисляется по формуле:

где К – величина капитала и резервов предприятия;

Дбп – доходы будущих периодов.

Так, организация стремиться повышать свои показатели чистой прибыли, что непосредственно ведёт к повышению показателей рентабельности. Но прибыль также формируется и зависит от множества внутренних и внешних факторов [9].

Основными из них являются рост общего дохода предприятия и минимизация текущих затрат. Поэтому пути увеличения прибыли и рентабельности непосредственно связанны с влиянием на количество продаж и издержек в данном периоде. Данные факторы определяются как внутренними условиями функционирования предприятия, так и внешними, не зависящими от него.

Внутренние факторы – это факторы, на которые организация может повлиять, и к этим факторам относят на сколько способна организация внедрять инновации в производство и обеспечивать предпринимательскую активность руководящих сотрудников и специалистов предприятия, которые будут влиять на внутренне факторы предприятия посредством [10].

К внешним факторам, которые влияют на прибыль организации относят:

1. Мировой кризис;
2. Денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика государства;
3. Состояние потребительского спроса на выпускаемую продукцию;
4. Объём и качество природных ресурсов, используемых в производстве продукции;
5. Уровень цен на сырьё, материалы, топливно-энергетические ресурсы и др.

На внешние факторы организация не может повлиять, но они оказывают существенное положительное или негативное влияние на её развитие.

Соответственно, на прибыль предприятия влияет множество факторов, которые непосредственно возникают в определённой отрасли, к которой относится организация. Зависит также и то, действует ли предприятие в материалоёмкой, капиталоёмкой или трудоёмкой отрасли, от этого изменяется уровень и структура издержек производства, пути их снижения и норма прибыли.

Следовательно, прибылью является положительный финансовый результат компании за определённый период. Прибыль является главным стимулом деятельности для компании, повышения его конкурентоспособности на рынке. Не только владельцы организации заинтересованы в успехе предприятия, но и само государство, ведь налоги от организаций занимают ключевую позицию в формировании государственных бюджетов [11].

Предприятию необходимо прослеживать изменение своей прибыли в динамике и выявлять причины изменения прибыли в отчётном периоде. Важно рассматривать не только абсолютный показатель чистой прибыли, но и относительные показатели рентабельности, которые могут отразить отдачу вложенных финансов. Но важно не только поддерживать прибыль на прежнем уровне, но и увеличивать её, повышая тем самым показатели рентабельности путём усовершенствуйся выпускаемой продукции, осваивания новых рынков сбыта, внедрения в производство новейшего оборудования и т.д.

## **1.3 Механизм распределения прибыли на предприятии**

Основное требование, которое предъявляется к системе распределения прибыли каждого предприятия, состоит в том, что она должна грамотно и сбалансированно распределять средства предприятия, направленные на потребление, и средствами, направленными на накопление, тем самым обеспечивая финансовые потребности организации в расширенном производстве [12].

Российское законодательство позволяет предприятиям оперативно распоряжаться своей прибылью после уплаты налогов в соответствующий бюджеты.

В первую очередь, при распределении прибыли учитывается конкурентная среда, в которой находится организация. Она может предполагать необходимость в существенном расширении производства или обновление производственного потенциала фирмы. И в соответствии с этим, переделяется отдельная часть прибыли, которая предназначена для увеличения оборотных средств, для обновления основных средств, на внедрение новых технологий и т.п. Общая схема распределения прибыли предприятия приведена на рисунке 1.

Резервный фонд

Чистая прибыль

= + +

Фонд потребления

Чистая прибыль

Резервный фонд

Фонд накопления

Рисунок 1 - Распределение чистой прибыли на предприятии

Соответственно, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, распределяется в соответствие с нуждами предприятия в [13]:

Резервный фонд (страховой запас) – формируется на случай непредусмотренных сбоев в производственном процессе; Резервный фонд может быть создан на случай прекращения деятельности предприятия для покрытия кредиторской задолженности. Он используется на выплату дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности для этих целей чистой прибыли.

Также чистая прибыль организации направляется в фонд развития производства или фонд потребления. Он включает амортизационный фонд и часть чистой прибыли, направляемой на расширенное воспроизводство. В первую очередь, этот фонд направлен на социальное развитие и материальное поощрение коллектива. Также, предназначен для авансирования мероприятий: По расширению, реконструкции и совершенствованию производства; приобретение нового оборудования; Внедрение прогрессивной технологии; поддержку конкурентоспособности продукции и на уровне требований рынка;

Амортизационный фонд — средства, формируемые за счет амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов. При необходимости накопленные в нем средства могут направляться на расширение производства.

Фонд социального развития – предусмотрен для строительства и ремонта зданий и сооружений, находящихся на балансе предприятия, детских учреждений, поликлиники других объектов социально-культурной сферы;

Фонд материального поощрения – создаётся для стимулирования работников предприятия путём выплаты премий и награждением ценными подарками [14].

Кроме того, если это необходимо, часть чистой прибыли направляется на выплату дивидендов, то есть к распределению между учредителями организации.

Так же, помимо фонда потребления и резервного фонда, часть чистой прибыли предприятия распределяется в фонд накопления. Он представляет из себя часть чистой прибыли, которая направляется на финансирование развития предприятия, на расширение процесса воспроизводства: капитальных вложений в приобретение и модернизацию оборудования, новое строительство, реконструкцию, погашение долгосрочных ссуд и процентов по ним, пополнение собственных оборотных средств и т. п.

Таким образом, компании необходимо получить максимально возможную чистую прибыль от своей деятельности для того, чтобы в конечном итоге направить её на расширение воспроизводства, улучшение трудовых условий, материального поощрения работников.

# **2 Анализ прибыльности организации ООО «ТД «Электротехмонтаж»**

**2.1 Краткая характеристика деятельности ООО** «**ТД «Электротехмонтаж»**

В курсовой работе для анализа прибыльности была выбрана компания, организационно правовая форма которой представляет собой общество с ограниченной ответственностью «ТД «Электротехмонтаж».

ЭТМ является организацией, поставляющей материалы и оборудование, которые помогают покупателю реализовывать свои строительные проекты и обеспечивать бесперебойную работу жилых, промышленных и непроизводственных объектов. Технологии компании позволяют оптимизировать процессы покупок для своих клиентов и перейти от разовых покупок к систематическому обеспечению.

Данная компания была зарегистрирована в 1991 году как организация, специализирующаяся на электромонтажных работах, но уже через два года она сделала упор к торгово-закаточной деятельности по продаже электрооборудования. В настоящее время компания входит в ассоциацию независимых европейских дистрибьютеров IDEE, которые занимаются поставками электроники, обслуживанием предприятий во многих отраслях экономики страны и имеет 223 торгово-розничных предприятий для продажи товаров, расположенных в 120 городах страны и девять логистических центров [15].

Так, компания ЭТМ является федеральной компанией, центральным предприятием которого является управляющая компания, а шесть региональных центров обеспечивают грамотную координацию отделов организации: управленческий контроль в области продаж, логистики и управления персоналом.

Основным видом деятельности по коду ОКВЭД для компании является 46.69.5 - Торговля оптовая производственным электротехническим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами.

Так же, помимо основной деятельности, организация имеет и иную специализацию по ОКВЭД. Например, 46.15.3 Деятельность агентов по оптовой торговле электротоварами и бытовыми электроустановочными изделиями, 46.52.2 Торговля оптовая электронным оборудованием и его запасными частями, 46.69.9 Торговля оптовая прочими машинами, приборами, аппаратурой и оборудованием общепромышленного и специального назначения, 46.74.2 Торговля оптовая водопроводным и отопительным оборудованием и санитарно-технической арматурой, 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками и т.д.

Организация является посредником между производителями и покупателями, а также между производителями и государством. Оно имеет множество договоров официального дистрибьютера и дилера с различными производителями, которые производят кабельно-проводниковую продукцию, светотехнические изделия, сантехнику, приборы обогрева и вентиляции, инструменты для измерения и защиты.

Например, договоры дилера оно имеет с Meka, которая является одиним из ведущих производителей металлических кабеле несущих систем, Алюр - производитель широкого спектра кабельно-проводниковой продукции, Galad - ведущий производитель уличных светильников в России, Гидротек – фильтры для воды, а также сопутствующие товары для бытовой и промышленной очистки воды в загородных домах и учреждениях и т.д. Договор официального дистрибьютера у организации есть с КМ-Профиль - российский производитель кабеленесущих систем, Feron - производитель широкого спектра ламп и светильников, ROLS ISOMARKET - крупнейший в России производитель технической теплоизоляции, Sormat - финский производитель крепежных изделий и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод о разнообразии предоставляемого ассортимента товаров, которые будут полезны как для обычного потребителя, так и для обеспечения функционирования промышленных предприятий.

## **2.2 Анализ прибыли и рентабельности торговой организации**

Анализ прибыльности и рентабельности является важным инструментом для оценки финансового состояния и эффективности деятельности предприятия, которая поможет руководителю в принятии управленческих решений, прогнозе финансовых результатов на будущий период и выявлении эффективности использования имеющихся ресурсов предприятия.

В таблице 1 представлены финансовые показатели итогов деятельности компании за три года, а также рассчитан темп прироста каждого из них. Данные для таблицы были взяты в отчёте о финансовых результатах, представленных в приложении А и Б [16].

Таблица 1 – Анализ отчёта о финансовых результатах за 2020 – 2021 года ООО «ТД «Электротехмонтаж»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | За 2020 | За 2021 | За 2022 | Темп прироста показателей 2020 - 2021 г. | Темп прироста показателей 2021 - 2022 г. |
| Выручка | 80 720 666 | 113 114 347 | 133 441 238 | 40,13 | 17,97 |
| Себестоимость продаж | -67 534 250 | -95 435 988 | -113 635 989 | 41,31 | 19,07 |
| Валовая прибыль(убыток) | 13 186 416 | 17 678 359 | 19 805 249 | 34,06 | 12,03 |
| Коммерческие расходы | -10 518 220 | -13 388 088 | -15 403 742 | 27,28 | 15,06 |
| Управленческие расходы | -100 | 0 | 0 | -100,00 | 0,00 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 2 668 096 | 4 290 271 | 4 401 507 | 60,80 | 2,59 |
| Доходы от участия других организациях | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Проценты к получению | 38 624 | 47 633 | 54 090 | 23,32 | 13,56 |
| Проценты к уплате | -49 195 | -239 104 | -643 320 | 386,03 | 169,05 |
| Прочие доходы | 2 927 908 | 3 759 710 | 5 373 748 | 28,41 | 42,93 |
| Прочие расходы | -591 772 | -996 273 | -4 003 659 | 68,35 | 301,86 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 4 993 661 | 6 862 237 | 5 182 366 | 37,42 | -24,48 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | За 2020 | За 2021 | За 2022 | Темп прироста показателей 2020 - 2021 г. | Темп прироста показателей 2021 - 2022 г. |
| Налог на прибыль | -998 722 | -1 412 234 | -981 736 | 41,40 | -30,48 |
| Текущий налог на прибыль | -1 017 260 | -1 485 438 | -1 516 524 | 46,02 | 2,09 |
| Отложенный налог на прибыль | 18 538 | 73 204 | 534 787 | 294,89 | 630,54 |
| Прочее | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Чистая прибыль | 3 994 939 | 5 450 003 | 4 200 630 | 36,42 | -22,92 |

Таким образом, из таблицы, мы видим изменение прибыли организации течении трёх лет. Выручка организации увеличивается в динамике, но увеличиваются и расходы, которые влияют на чистую прибыль компании. Рассмотрим сильные изменения в расходах и доходах компании за выбранный период времени.

Выручка организации сильно возросла как в 2021, так и в 2022 году. Связано это с внедрением новых товаров организации. Например, видеокамер, светильников, умных устройств, которые работают с поддержкой Алисы и многих других специализированных приспособлений.

За это время организацией было получено несколько государственных заказов, где организация является поставщиком, а самый крупный заказ был произведён для СПБ ГБУ “Ленсвет” на сумму 781 829 тыс.руб. Главными клиентами организации также являются компании АО "Лоэск", совершивший заказ на 24 649 тыс.руб., АО "Моэск" с заказом на 17 161 тыс.руб. и АО "Алтайэнергосбыт" с заказом 13 691 тыс.руб.

Из-за повышения объёма продаж, соответственно возрастает и Себестоимость продаж, в которую входят затраты на закупку и реализацию продукции. Как видно из таблицы, прирост себестоимости продаж выше, чем прирост выручки, это связано с увеличением затрат на закупку продукции у поставщиков.

В 2021 году прирост коммерческих расходов по сравнению с 2020 возросли на 27,3%, а в 2022 по сравнению с 2021 возросли на 15,1. Данные расходы связаны с открытием новых складов на Дальнем Востоке в 2022 году, а в 2021 с увеличением объёмов продаж и увеличением затрат на упаковку, доставку, страховку и найм новых грузчиков, кладовщиков и т.д.

Темп прироста процентов по уплате возросли в 2022 году по сравнению с 2021 на 169 %. Это связано с увеличением краткосрочной задолженности в 2021 году у организации, проценты по которой она погашает.

Прочими доходами организации являются доходы организации, которые получены не от основного вида деятельности организации. Они возросли, как в 2021 по сравнению с 2020, так и в 2022 по сравнению с 2021. Темп прироста данного показателя составил сначала 28,4%, а потом 42,9%. Данный показатель отражает прибыль организации от сдачи имущества в аренду, поступления от предоставления интеллектуальной собственности и продажи основных средств или активов.

Прочими расходами организации являются расходы, полученные не от основного вида деятельности организации. Данный показатель сильно возрос в 2022 году по сравнению с 2021, темп прироста составил 301,8%. Данное резкое повышение расходов компании связано с выплатой процентов по кредитам и займам, приобретённой компанией и большими расходами на оплату услуг кредитных организаций.

Таким образом, мы видим уменьшение чистой прибыли организации в динамике, связанное с большим увеличением расходов организации на выплату процентов по приобретённым займам, увеличением себестоимости продаж и увеличением коммерческим расходам.

По абсолютным показателям прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности организации. Более точную оценку результатов функционирования предприятия дает рентабельность, которая позволяет оценить насколько успешно компания генерирует прибыль с каждого вложенного рубля.

Данные для расчётов показателей рентабельности взяты из приложения В, в котором представлен бухгалтерский баланс организации за три года.

Таблица 2 – Рентабельность ООО «ТД «Электротехмонтаж»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Значение на 2020 г. | Значение на 2021г. | Значение на 2022г. |
| Общая рентабельность, % | 4,95 | 4,82 | 3,15 |
| Рентабельность(убыточность) продаж, % | 3,31 | 3,79 | 3,30 |
| Рентабельность внеоборотных активов, % | 958,15 | 889,56 | 292,23 |
| Рентабельность оборотных активов, % | 12,29 | 11,79 | 8,95 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 20,13 | 22,32 | 15,19 |

Из таблицы мы видим планомерное уменьшение рентабельности как в 2021 году по сравнению с 2020, так и в 2022 по сравнению с 2021.

Общая рентабельности зависит от чистой прибыли организации и показывает эффективность использования всех своих ресурсов предприятия, способность генерировать прибыль организации от всех видов деятельности. С каждым годом с 2020 года данный показатель сильно уменьшился в 2022 году на 1,67% из-за сильного уменьшения чистой прибыли, когда в 2021 году изменение по сравнению с 2020 составило всего 0,13%.

Рентабельность продаж компании в 2022 упала по сравнению с 2021 на 0,49% это связано с увеличением расходов организации на себестоимость и коммерческих расходов без соответствующего увеличения прибыли от продаж.

Рентабельность внеоборотных активов у организации высока, но с каждым годом она стремительно уменьшается в 2021 она сократилась на 68,59%, а в 2022 году на 597,33%, это связано с увеличением основных средств и отложенных налогового актива организации без увеличения чистой прибыли у организации.

Сильное изменение рентабельности собственного капитала произошло в 2022 году, по сравнению с 2021 она уменьшилась 7,13% из-за увеличивающийся нераспределённой прибыли и увеличения тем самым капиталов и резервов.

Таким образом, делая анализ прибыльности и оценивая рентабельность организации, можно сделать вывод о том, что наблюдался небольшой рост показателей в 2021 году по сравнению с 2020. В этом году компания получила большую чистую прибыль и увеличила рентабельность продаж и собственного капитала на 0,48% и 2,19%, но уже в 2022 году чистая прибыль организации сократилась, как и рентабельность, из-за резкого увеличения прочих издержек и заёмных средств организации.

## **2.3 Рекомендации по повышению прибыли для торговой организации**

Для увеличения прибыли торгового предприятия ООО «ТД «Электротехмонтаж» необходимо оптимизировать расходы на покупку товаров у поставщиков. Организации необходимо пересмотреть сотрудничество с производителями, которые продают свои товары по завышенным ценам или предоставляют не востребованные товары, таким образом уменьшив себестоимость продаж.

Для увеличения объёма прибыли, компании необходимо увеличить свои продажи, доход с которых будет направлен на погашение процентов по приобретённым займам. Компания является основным поставщиком электроники и инженерных систем, которая в первую очередь предоставляет свои услуги для бизнеса, в следующую для частых монтажников, но клиентами компании являются также и физические лица, которым необходимы товары организации.

Для физического лица, которое приобретает продукцию компании для личных целей будет легче и привычней всего приобретать товары на маркетплейсах, таких как Яндекс маркет и Ozon. Так, для регионов, в которых нет возможности быстрой доставки, физические лица смогут беспрепятственного заказывать необходимые им товары. Данное нововведение позволит повысить выручку предприятия за счёт увеличения объёма продаж.

Другим способом увеличения продаж и привлечения новых клиентов могут служить скидки и акции, которые организация сможет предоставлять своим покупателям. Например, при оформлении заказа давать скидку новому покупателю или предоставлять специальные предложения для покупателей, которые приобретают большой объём товарной продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, о том, что организации необходимо сокращать убытки на приобретение товарной продукции, а также увеличивать свой объём продаж, это можно сделать как выходом на маркетплейсы, так и введением скидок и акций для новых или постоянных покупателей.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате написания курсовой работы по анализу прибыльности компании и разработки рекомендаций по её повышению. Цель была достигнута и решены все поставленные задачи в полном объёме. В данной работе было подробно рассмотрено понятие прибыли, процесс её формирования на предприятии. Так, прибылью называют разницу между доходами и расходами на предприятии за определённый период времени, и она является одним из основных финансовых показателей, который показывает итог деятельности предприятия.

Выделяют несколько видов прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от деятельности, чистая прибыль (нераспределённая прибыль отчётного периода). Распределяется она по трём основным фондам на предприятии: резервный фонд, фонд накопления, фонт потребления.

Были рассмотрены основные показатели рентабельности, которые являются относительным показателем эффективности использования денежных средств или иных ресурсов организации, рассмотрены внутренние и внешние факторы, влияющие на показатели прибыли организации.

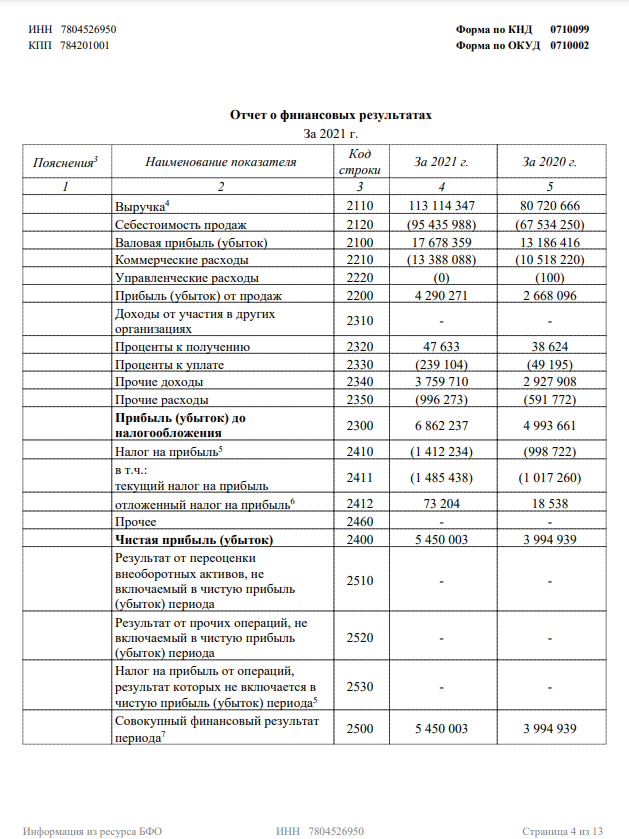
В результате проведённого анализа прибыльности и рентабельности ООО «ТД «Электротехмонтаж» можно сделать вывод о уменьшении данных показателей в 2022 году. Главной причиной уменьшения прибыли стало увеличение расходов, связанных с открытием новых складов на Дальнем Востоке и приобретением компанией заёмных средств в 2022 году.

Для увеличения показателей прибыли и рентабельности были предложены рекомендации по увеличению объёмов продаж путём выхода на маркетплейсы и предоставления скидок постоянным и новым покупателям, а также снижение себестоимости продаж, которое предлагает пересмотреть договорные отношения с поставщиками и отказаться от наименее выгодных предложений для компании.

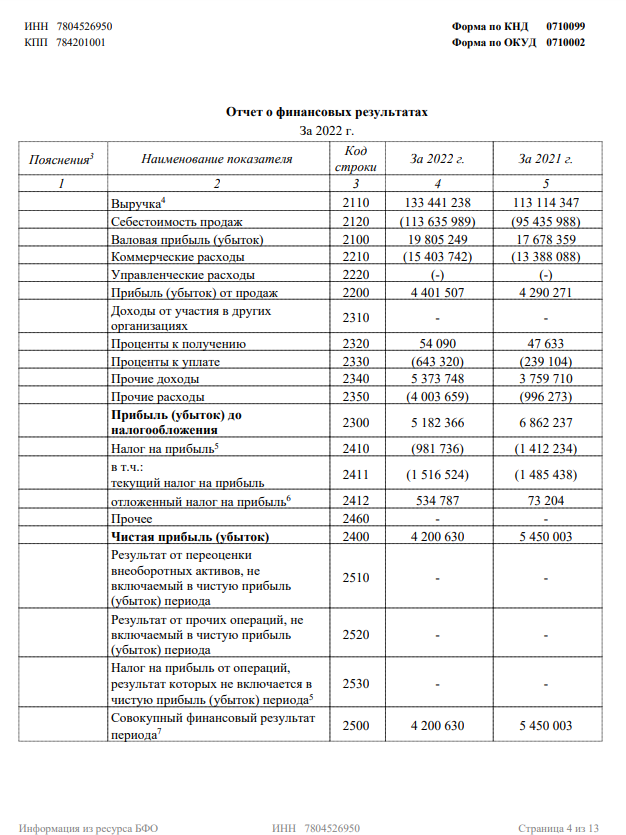
# **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Русак Е.С. Экономика организации (предприятия): ответы на экзаменационные вопросы / Е.С. Русак, Е.И. Сапелкина. - Минск: Тетра Системс, 2019. - 160 с. - ISBN 978-985-7171-31-6. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/360952/reading> (дата обращения: 25.02.2024). - Текст: электронный.
2. Сафронов Н. А. Экономика организации (предприятия) / Н.А. Сафронов. - Москва: Магистр, 2019. - 256 с. - ISBN 978-5-9776-0059-0. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/360664/reading> (дата обращения: 25.03.2024). - Текст: электронный.
3. Чернова, О. А. Экономика и управление промышленным предприятием: теория и практика : учебное пособие / О. А. Чернова. — Ростов-на-Дону, Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2022. — 128 c. — ISBN 978-5-9275-3915-4. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/123935.html (дата обращения: 27.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
4. Микроэкономика. Экономика предприятия (организации): учебное пособие для СПО / Е. А. Аникина, Л. М. Борисова, С. А. Дукарт [и др.] ; под редакцией Л. И. Иванкиной. — Саратов: Профобразование, 2021. — 428 c. — ISBN 978-5-4488-0917-0. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/99933.html> (дата обращения: 01.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/99933>
5. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия) / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. - Москва: Дашков и К, 2019. - 292 с. - ISBN 978-5-394-02129-9. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/342674/reading> (дата обращения: 02.03.2024). - Текст: электронный.
6. Веснин В. Р. Экономика предприятия в вопросах и ответах / В.Р. Веснин, В.Д. Грибов. - Москва: Проспект, 2019. - 160 с. - ISBN 978-5-392-21832-5. - URL: <https://ibooks.ru/bookshelf/356141/reading> (дата обращения: 01.03.2024). - Текст: электронный.
7. Никонов В.А. формирования прибыли на предприятии //текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес» — Текст : электронный ресурс — Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-formirovaniya-pribyli-predpriyatiya> — (дата обращения: 02.03.2024)
8. Экономика предприятия: учебное пособие / под редакцией А. В. Аксяновой, составители А. В. Аксянова [и др.]. — Казань: Издательство КНИТУ, 2021. — 304 c. — ISBN 978-5-7882-3006-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121088.html> (дата обращения: 02.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
9. Сафонова, Л. А. Экономика предприятия: учебное пособие для СПО / Л. А. Сафонова, Т. М. Левченко. — Саратов: Профобразование, 2021. — 189 c. — ISBN 978-5-4488-1211-8. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106644.html> (дата обращения: 02.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: https://doi.org/10.23682/106644
10. Селезнева, Ж. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия: учебное пособие для СПО / Ж. В. Селезнева. — Саратов: Профобразование, 2022. — 80 c. — ISBN 978-5-4488-1371-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/116252.html (дата обращения: 02.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
11. Выгодчикова, И. Ю. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия : учебное пособие / И. Ю. Выгодчикова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 91 c. — ISBN 978-5-4497-0976-9. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104668.html> (дата обращения: 01.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: https://doi.org/10.23682/104668
12. Савчук, В. П. Диагностика предприятия. Поддержка управленческих решений / В. П. Савчук. — 3-е изд. — Москва : Лаборатория знаний, 2020. — 176 c. — ISBN 978-5-00101-681-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/37036.html> (дата обращения: 02.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
13. Мандрыкин, А. В. Экономика предприятия : практикум / А. В. Мандрыкин, Ю. В. Пахомова. — Воронеж : Воронежский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2022. — 74 c. — ISBN 978-5-7731-1035-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/125978.html> (дата обращения: 02.03.2024). — Режим доступа: для авторизир. пользователей
14. Карлик А. Е. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 3-е изд., переработанное и дополненное. — (Серия «Учебник для вузов») / А.Е. Карлик, М.Л. Шухгальтер. - Санкт-Петербург : Питер, 2023. - 480 с. - ISBN 978-5-4461-2324-7. - URL: https://ibooks.ru/bookshelf/390160/reading (дата обращения: 05.03.2024). - Текст: электронный.
15. Компания // ЭТМ URL: <https://www.etm.ru/> (дата обращения: 05.03.2024).
16. Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчётности URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/8369954> (дата обращения: 05.03.2024).

# **ПРИЛОЖЕНИЕ А**



# **ПРИЛОЖЕНИЕ Б**



# **ПРИЛОЖЕНИЕ В**

