



Столыпинский  
вестник

Научная статья

Original article

УДК 339.13

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И  
УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ  
IMPROVING THE SYSTEM OF FORMATION AND PROFIT  
MANAGEMENT OF A TRADE ORGANIZATION**

**Абзалова Полина Альбертовна**, студентка ЧОУ ВО «Институт международных связей» (620144, Россия, Екатеринбург, ул. Отто Шмидта, д.58) тел.: 8 (343) 210-56-07, [polina.abz96@gmail.com](mailto:polina.abz96@gmail.com)

**Abzalova Polina Albertovna**, student of the Institute of International Relations (Otto Schmidt str., 58, Yekaterinburg, 620144, Russia) tel.: 8 (343) 210-56-07, [polina.abz96@gmail.com](mailto:polina.abz96@gmail.com)

**Аннотация.** Данная статья освещает одну из наиболее важных тем для любого коммерческого предприятия, ради чего собственно и создается коммерческая организация – прибыль. Она представляет собой обязательный результат финансово – хозяйственной деятельности каждого предприятия вне зависимости от того чем организация занимается, будь это производство продукции, а также ее продажа, оказание работ, услуг или сфера торговли (перепродажа товара), так как основополагающая цель всех созданных коммерческих компаний – это получение прибыли. Именно «погоня» за прибылью или если можно так, выразится «погоня» за заработком или за наживой дает обществу стимул для развития экономики, как в границах

государства, так и мировой системы в целом. Поэтому актуальность данной темы присутствует всегда и особенно остро она проявляется сейчас, когда происходит становление нового мирового устройства и осуществляется период наложения тех или иных санкций, которые ограничивают в большей или меньшей степени развитие старых и создание новых предприятий.

Целью статьи является дать определение понятие прибыли в рамках темы статьи, рассмотреть виды прибыли, способы формирования и распределения прибыли, а также приемы совершенствования системы формирования и управления прибылью торговой организации, что в своей массе предоставляет коммерческим предприятиям возможность отслеживать, корректировать и улучшать позиции своей компании на потребительском рынке.

По результатам применения указанных выше способов и приемов считаем возможным для менеджмента компаний, оценивать качество финансово – хозяйственной деятельности их предприятий, далее дорабатывать эту деятельность и приводить свою компанию к дальнейшему развитию.

**Abstract.** This article highlights one of the most important topics for any commercial enterprise, for which a commercial organization is actually created – profit. It is an obligatory result of the financial and economic activities of each enterprise, regardless of what the organization is engaged in, whether it is the production of products, as well as its sale, provision of works, services or trade (resale of goods), since the fundamental goal of all established commercial companies is to make a profit. It is the «pursuit» of profit, or if I may say so, the «pursuit» of earnings or profit that gives society an incentive to develop the economy, both within the borders of the state and the global system as a whole. Therefore, the relevance of this topic is always present and it is especially acute now, when the formation of a new world order is taking place and a period of imposing certain sanctions is underway, which limit to a greater or lesser extent the development of old and the creation of new enterprises.

The purpose of the article is to define the concept of profit within the framework of the topic of the article, to consider the types of profit, methods of profit formation and distribution, as well as techniques for improving the system of profit formation and management of a trade organization, which for the most part provides commercial enterprises with the opportunity to track, adjust and improve their company's position in the consumer market.

Based on the results of the application of the above methods and techniques, we consider it possible for the management of companies to assess the quality of the financial and economic activities of their enterprises, further refine this activity and lead their company to further development.

**Ключевые слова:** прибыль, функции прибыли, формирование прибыли, управление прибылью, совершенствование системы формирования прибыли, совершенствование системы управления прибылью, виды прибыли.

**Keywords:** profit, profit functions, profit generation, profit management, improvement of the profit generation system, improvement of the profit management system, types of profit.

В настоящее время в моменте сейчас, когда происходит масштабное количество событий, которые влияют на экономическую систему любой страны, что в свою очередь накладывает отпечаток на финансовые возможности, как общества в целом, так и отдельного человека в частности, очень важно развивать экономическую систему государства. Другими словами создавать возможности для роста предприятий, уже присутствующих на рынке, а также открывать пути для возникновения новых организаций, которые смогут своим производством качественно заменить и занять ниши в тех сферах рынка, где присутствует дефицит товаров и услуг или своим присутствием сформировать здоровую конкуренцию. В двух данных случаях, и при развитии компании, и при формировании новой, основным стимулом для их учредителей будет заработок, иными словами прибыль, которую они получают при экономической деятельности организаций. Прибыль, помимо того, что стимулирует владельцев

организаций на деятельность, также включает в себе конечный результат финансово – хозяйственной деятельности предприятий, который является показателем того, а все ли правильно делает руководство организации в ее управлении или же есть аспекты, над которыми нужно будет произвести «работу над ошибками».

Таким образом, **цель** данной работы состоит в том, что бы дать определение понятие прибыли в рамках темы статьи, рассмотреть виды прибыли, способы формирования и распределения прибыли, а также приемы совершенствования системы формирования и управления прибылью торговой организации, что в своей массе предоставляет коммерческим предприятиям возможность отслеживать, корректировать и улучшать позиции своей компании на потребительском рынке.

**В** учебных изданиях существует множество определений прибыли и каждое из них имеет свое право на существование, так как в той или иной степени они отражают роль прибыли в разных обстоятельствах, а также зачастую они имеют единую суть. Поэтому автор данной статьи считает себя вправе дать свое определение прибыли, исходя из тематики статьи.

Так, по мнению автора, **прибыль** – это финансовый результат успешно осуществляемой экономической деятельности коммерческого предприятия, имеющий свое выражение в денежном эквиваленте и отображающий чистую прибыль, что остается у организации как разность между общей суммой ее дохода и общей суммой ее затрат с реализации продукта, работ или услуг.

Прибыль как экономическая категория выполняет **несколько функций** на предприятие, такие как:

- оценочную функцию – дает оценку финансово – хозяйственной деятельности организации;
- стимулирующую функцию – мотивирует на развитие;
- фискальную функцию – формирует бюджет, как самой организации, так и государства.

Вышеперечисленные функции дают возможность для менеджмента организации развивать свою компанию и вовремя отслеживать тенденции развития. Так, например, при производстве оценки финансово – хозяйственной деятельности организации, менеджмент компании может сделать вывод о том, а окупается ли деятельность компании на рынке или нет, иными словами, получает ли компания доход с производства и продажи продукции или наоборот несет убытки. Уже далее, исходя из ранее сделанного вывода, руководство организации выстраивает план дальнейшего развития – формируется мотивация к развитию. И третья функция дает организации возможность найти средства для оплаты, как текущих расходов, так и расходов на улучшения своих позиций на рынке в будущем.

Различают несколько **видов прибыли**, которые группируются в зависимости от общего признака. Виды прибыли и способ их классификации представлены в Таблице 1 Виды прибыли [1, с. 252 – 256]

**Таблица 1 Виды прибыли**

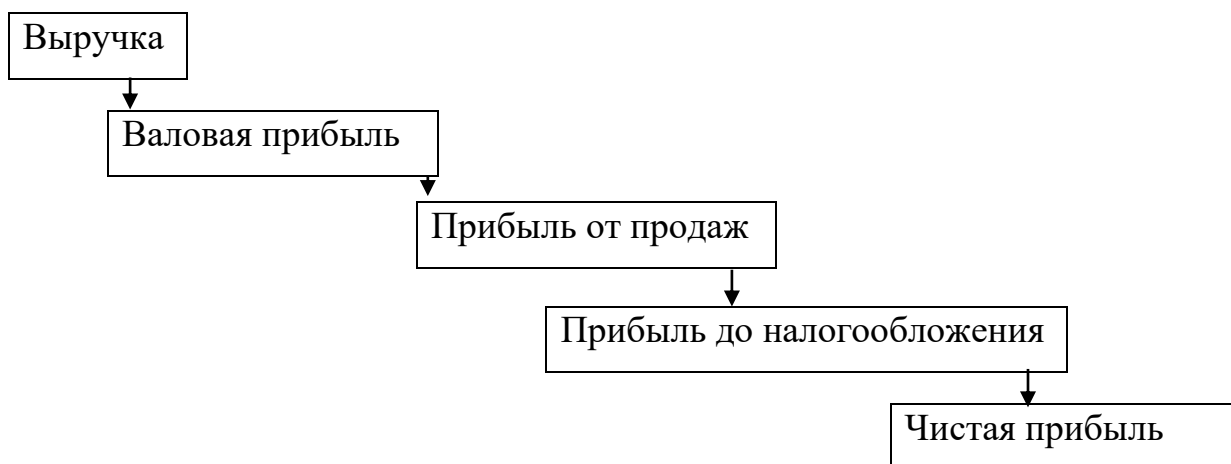
Признак группировки	Прибыль
По источникам формирования прибыли, которые используют при расчете прибыли	Прибыль от реализации продукции; Валовая прибыль; Балансовая прибыль; Чистая прибыль.
По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности	Операционная; Инвестиционная; Финансовая.
По составу элементов, формирующих прибыль	Маржинальная; Валовая; Чистая.
По характеру налогообложения	Налогооблагаемая; Не облагаемая налогом ее части.
По характеру инфляционной очистки	Номинальная; Реальная.
По рассматриваемому периоду формирования	Предшествующего периода; Отчетного периода; Планового периода.

По регулярности формирования	Регулярная; Чрезвычайная.
По характеру использования в составе прибыли	Капитализируемая; Потребляемая.
По значению итогового результата хозяйствования	Положительная (прибыль); Отрицательная (убыток).

Так или иначе, все выше описанные виды прибыли помогают при расчете оценочных показателей финансово – хозяйственной деятельности предприятия, а некоторые из них являются элементами формирования прибыли.

**Формирование и распределение прибыли** является естественным и обязательным процессом хозяйствования на любом предприятии, потому как именно грамотное соотношение доходов и расходов помогает организации оставаться конкурентным на ранке при разных экономических ситуациях, как страны, так и мира.

Прибыль компании формируется из нескольких показателей, которая в конечном итоге после определенных вычетов, становятся чистой прибылью, в виде схемы это отображено на Рисунке 1 Процесс формирования прибыли организации [2 с. 246 – 247]



**Рисунок 1 Процесс формирования прибыли организации**

Как видно на рисунке 1 прежде чем предприятие получает чистую прибыль, прибыль проходит несколько стадий вычетов, а именно из выручки минусуют себестоимость продаж, далее из валовой прибыли вычитают

коммерческие и управленческие расходы, потом из прибыли от продаж минусуют проценты к уплате и прочие расходы и при это прибавляют доходы от участия в других организациях, проценты к получению и прочие доходы, затем из прибыли до налогообложения вычитают налог на прибыль для уплаты оного в пользу государства.

Распределение прибыли или управление ее происходит следующим образом, чистая прибыль распределяется между двумя фондами организации:

- фондом накопления, аккумулирующий в себе все те средства, которые направлены на накопление ресурсов – это может быть приобретенная техника на производство или здания, инвестиции и т.п. [2 с. 247 – 248];
- фондом потребления, собирающий в себя расходы компании – это материальное поощрение сотрудников, выплаты дивидендов и т.д. [2 с. 247 – 248].

**Для улучшения системы формирования и управления прибылью** важно знать основные фонды или ресурсы предприятия и то, каким образом на них можно воздействовать.

Так существует две группы факторов, с помощью которых можно воздействовать на основные фонды предприятия для его совершенствования.

К первой группе относятся внутренние факторы, а именно ресурсы организации, которые можно выделить в несколько отдельных групп факторов:

- материально – технические, к ним относится все, что связано с техникой и технологией производства и их модернизацией, другими словами то, что сократит время производства продукта, а также улучшит его качества;
- организационно – управленческие – это про стратегию и тактику развития предприятия, а именно про создание и продвижение продукта, и удержания своих конкурентных позиций на рынке;
- экономические – это все, что касается денежных средств, а именно ценовая политика предприятия и способы предприятия при реализации продукции остаться в плюсе (в положительной прибыли);

- социальные – объединяют все факторы, связанные с человеческими ресурсами компании – количеством и качеством работников и их стимуляцией к повышению уровня производительности труда;

- экологические – про безопасность продукции для потребителя и использование таких технологий на предприятии, которые позволят сокращать количество образуемых отходов или полностью исключать.

Внутренние факторы изменения прибыли подразделяют на основные и неосновные, к первым относят валовой доход и доход от продажи продукции, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, величина амортизационных отчислений, цена продукции. К неосновным факторам относятся факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины, такие как ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, другие нарушения, ведущие к штрафам и экономическим санкциям [1 с. 264]

Вторая группа – внешние факторы, которые воздействуют на предприятие из внешней среды – факторы, связанные с рыночной конъюнктурой и государственной структурой, и формирующиеся в свою очередь в следующее группы:

- рыночно – конъюнктурные факторы – это все что касается рынка сбыта и конкуренции на данном рынке;

- хозяйственно – правовые факторы – про налоговую политику государства, профсоюзные движения и сертификацию продукции;

- экономические факторы – про политическую ситуацию в стране;

- наука и техника – все, что касается развития науки и новых технологий;

- экологические факторы, к ним относят все, что касается окружающей среды.

Все эти вышеуказанные факторы влияют на возможность увеличения прибыли компании, как в общей своей сумме, так и по отдельности. Потому как, только от грамотно и вовремя скорректированного фактора зависит



дальнейшее функционирование компании на рынке. Так, если в отдельности или в совокупности отслеживать факторы и возможные модернизации к ним можно в разы улучшить и продлить положения предприятия на рынке.

Сейчас, в период, когда экономика, как страны, так и мира, претерпевает некоторые изменения с появлением новых водных, для любого коммерческого предприятия важно удерживать свои конкурентоспособные позиции, в чем и помогает прибыль организации. Поскольку прибыль компании собственно и является основным ресурсом, оплачивающим все расходы предприятия, а также формирующим ресурсы для развития и показывающим то, на что стоит обратить внимание в дальнейшем менеджменту организации при составлении плана дальнейших действий на рынке.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Алексейчева, Е. Ю. Экономика организации (предприятия): учебник / Е. Ю. Алексейчева, М. Д. Магомедов, И. Б. Костин. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Дашков и К, 2021. С. 252 – 256, 264
2. Маслевич, Т. П. Экономика организации: учебник / Т. П. Маслевич; под редакцией Е. Н. Косаревой. — Москва: Дашков и К, 2022. С. 246 – 248
3. Агарков, А. П. Экономика и управление на предприятии: учебник / А. П. Агарков, Р. С. Голов. — Москва: Дашков и К, 2022. С. 51 – 54
4. Кондратьева, И. В. Экономика предприятия / И. В. Кондратьева. — 3-е изд., стер. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 232 с.
5. Николаева, Т. П. Финансы предприятий: учебное пособие / Т. П. Николаева, Д. И. Степанова. — 2-е, перераб. — Москва: ФЛИНТА, 2021. — 267 с.

#### **LIST OF REFERENCES**

1. Alekseicheva, E. Y. Economics of an organization (enterprise): textbook / E. Y. Alekseicheva, M. D. Magomedov, I. B. Kostin. — 2nd ed., reprint. and add. — Moscow: Dashkov and K, 2021. pp. 252-256, 264
2. Maslevich, T. P. Economics of organization: textbook / T. P. Maslevich; edited by E. N. Kosareva. — Moscow: Dashkov and K, 2022. pp. 246 – 248

3. Agarkov, A. P. Economics and management at the enterprise: textbook / A. P. Agarkov, R. S. Golov. — Moscow: Dashkov and K, 2022. pp. 51 – 54
4. Kondratieva, I. V. Economics of the enterprise / I. V. Kondratieva. — 3rd ed., revised. — St. Petersburg: Lan, 2022. — 232 p.
5. Nikolaeva, T. P. Finances of enterprises: a textbook / T. P. Nikolaeva, D. I. Stepanova. — 2nd, revision. — Moscow: FLINT, 2021. — 267 p.

© Абзалова П.А., 2024 Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник»  
№6/2024

**Для цитирования:** Абзалова П.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ  
ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ//Научный сетевой журнал «Столыпинский вестник»  
№6/2024