

Еремина Л.В.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23*

### **Особенности формирования прибыли в торговых организациях**

Целью создания коммерческого предприятия является получение и максимизация прибыли. Для торговой организации процесс формирования прибыли имеет определенные особенности. Так, основным источником получения торговым предприятием прибыли является валовой доход, представляющий собой разницу между продажной и покупной стоимостью товаров.

Валовой доход от реализации товаров отражает цену торговых услуг (долю торговли в розничной цене товара).

Розничная цена товара в обобщенном виде исчисляется по формуле [2]:

$$РЦ = СС + Пп + ТНп + НДС + ТН,$$

где РЦ - розничная цена товара, руб.;

СС - себестоимость производства товара, руб.;

Пп - прибыль производственного предприятия, руб.;

ТНп - торговая надбавка посреднического предприятия, руб.;

НДС - налог на добавленную стоимость, руб.;

ТН - торговая надбавка розничного торгового предприятия, руб.

При формировании цен в сегменте оптовой торговли в формуле цены отсутствует последний показатель.

От уровня цены зависят прибыль и рентабельность, т.е. конечные результаты деятельности предприятия.

Валовой доход предприятия торговли в основном складывается как сумма торговых надбавок на реализуемые товары. Торговые надбавки устанавливаются в процентах к закупочным ценам: производителей (отпускной цене промышленности) или посредников (оптовой цене).

Эта надбавка предназначена для возмещения затрат по реализации товаров (издержек обращения), уплаты налогов и сборов и образования прибыли [1].

Предприятия оптовой и розничной торговли самостоятельно устанавливают размеры наценок (торговых надбавок) при формировании рыночных оптовых и розничных цен на отечественные и импортные товары, учитывая, конъюнктуру рынка, качество товаров и сложившийся уровень цен в регионе. На некоторые товары (например: детское питание, лекарственные средства, социальные товары и пр.) государство устанавливает и регулирует размер торговых надбавок.

С учетом последовательности торгово-хозяйственных операций, особенностей формирования доходов и затрат процесс образования прибыли предприятия торговли может быть представлен следующим образом.

Прибыль от реализации товаров определяется как валовой доход от реализации товаров (работ, услуг) за минусом НДС и издержек обращения.

Прибыль (убыток) до налогообложения определяется как сумма прибыли от реализации и сальдо прочих доходов и расходов. Дальнейший порядок формирования прибыли зависит от системы налогообложения, на которой находится предприятие. При общей системе налогообложения прибыль корректируется с учетом отложенных налоговых активов и обязательств и уменьшается на величину текущего налога на прибыль. При применении специальных налоговых режимов общая сумма прибыли уменьшается на величину единого налога (при применении УСНО) либо единого налога на вмененный доход (при применении ЕНВД). С учетом выплаты налогов формируется конечный результат – чистая прибыль торгового предприятия.

Таким образом, конечный результат деятельности торгового предприятия, представляющий собой величину чистой прибыли и характеризующийся показателями рентабельности, напрямую зависит от грамотного осуществления закупочной деятельности (влияет на показатель СС в формуле цены), объективного установления торговой надбавки (оптовой) или розничной, а также применяемого организацией налогового режима.

### **Литература**

1. Агафонова М.Н. Экономика и учет в торговле. – М.: Бератор-Пресс, 2015. – 183 с.
2. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия. М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 268с.