

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Доходы предприятия торговли: оценка источников формирования и определение резервов роста» содержит 77 страниц текстового документа, 3 приложения, 42 использованных источников.

ДОХОДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, СОСТАВ ДОХОДОВ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ, МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОХОДОВ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Объект бакалаврской работы – ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Цель бакалаврской работы: оценка источников формирования и определение резервов роста доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Задачи бакалаврской работы: изучить понятие, состав и порядок формирования доходов торгового предприятия в современных условиях, источники получения доходов в соответствии с действующим законодательством, методику анализа доходов торгового предприятия; провести анализ формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»; выявить резервы роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

В результате проведенного исследования были получены основные результаты: представлен анализ формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»; проведено распределение доходов предприятия; предложены практические мероприятия по росту доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»: внедрение дисконтной системы, а также изменение режима работы, удобного для массовых групп потребителей предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», а именно увеличение рабочего дня на 2 часа в выходные дни (суббота и воскресенье: с 10-00 до 20-00 часов, без перерыва на обед).

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ДОХОДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	7
1.1. Понятие, состав и порядок формирования доходов торгового предприятия в современных условиях	7
1.2. Источники получения доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством и их характеристика	15
1.3. Методика анализа доходов торгового предприятия	20
2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»	25
2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР- КРАСНОЯРСК»	25
2.2. Анализ источников формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»	37
2.3. Анализ динамики, состава и структуры доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»	50
2.4. Расчет и оценка влияния факторов на изменение величины доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»	55
3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	58
3.1. Распределение доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР- КРАСНОЯРСК»	58
3.2. Обоснование резервов роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»	60
3.3. Оценка рисков	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	71
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	74
ПРИЛОЖЕНИЯ	78

ВВЕДЕНИЕ

Доходы являются основным экономическим показателем, характеризующим эффективность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его развитие и успешность работы на потребительском рынке. В последнее время в современной отечественной, а также зарубежной литературе возрастает интерес к данным категориям, что обусловлено мобильностью изменений, происходящих в экономике, и интересом субъектов по отношению к ним [32].

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение дохода. В широком смысле «доход – это денежная оценка результатов деятельности любого субъекта рыночной экономики (юридического и физического лица)». Это определение является полным, поскольку не включает в число доход от получателей тех, кто уже или еще не может участвовать в экономической деятельности [41].

В условиях рыночных отношений и получения предприятиями полной самостоятельности практически во всех областях предпринимательства важнейшей категорией рыночной экономики является доход. Именно при этом условии предприятие может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильный доход предприятия проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала предприятия [10]. Поэтому становится ясным интерес к проблемам доходности деятельности предприятия, что символизирует об актуальности выбранной темы бакалаврской работы.

Целью бакалаврской работы является оценка источников формирования и определение резервов роста доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Для достижения поставленной цели в бакалаврской работе будут решаться следующие задачи:

- оценка понятия, состава, источников получения, порядка формирования, а также методики анализа доходов торгового предприятия;
- характеристика деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- анализ источников формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- оценка динамики, состава и структуры доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- расчет и оценка влияния факторов на изменение величины доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- оценка распределения доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- обоснование резервов роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»;
- оценка рисков.

Теоретической основой исследования бакалаврской работы являются работы экономистов по изучаемым вопросам и проблемам (Бланк И.А., Збруев А.А., Петрученя И.В., Терещенко Н.Н., Фридман А.М. и др.); законодательство Российской Федерации; учебники и учебные пособия; документация предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», материалы собственных исследований.

Методической основой написания бакалаврской работы является использование следующих методов анализа: обобщения, коэффициентного, группировки и сопоставления, графического, метода абсолютных разниц, расчета относительных и средних величин и пр. Применение каждого из выделенных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач. Объектом исследования в бакалаврской работе является Общество с ограниченной ответственностью торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК». Предмет исследования – доходы предприятия торговли.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников. Общий объем работы – 77 страниц. Работа проиллюстрирована 12 рисунками, 32 таблицами, 3 приложениями. Список использованных источников содержит 42 наименования.

1. ДОХОДЫ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Понятие, состав и порядок формирования доходов торгового предприятия в современных условиях

Доходы формируют исходную финансовую базу деятельности предприятия торговли, являются источником получения прибыли, а, следовательно, источником простого и расширенного воспроизводства на предприятии, материального стимулирования его работников [32].

В Положении по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [7].

В Налоговом кодексе РФ (НК РФ) доходами от реализации признаются: выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах. Реализацией товаров, работ или услуг предприятием или индивидуальным предпринимателем признаются соответственно: передача на возмездной основе (в том числе обмен товарами, работами или услугами) права собственности на товары; результатов выполненных работ одним лицом для другого лица; возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных НК РФ, - передача права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, оказание услуг одним лицом другому лицу - на безвозмездной основе. При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком

покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав). Доходы определяются на основании первичных и других документов, подтверждающих полученные доходы, и документов налогового учета [3].

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на (рис. 1):

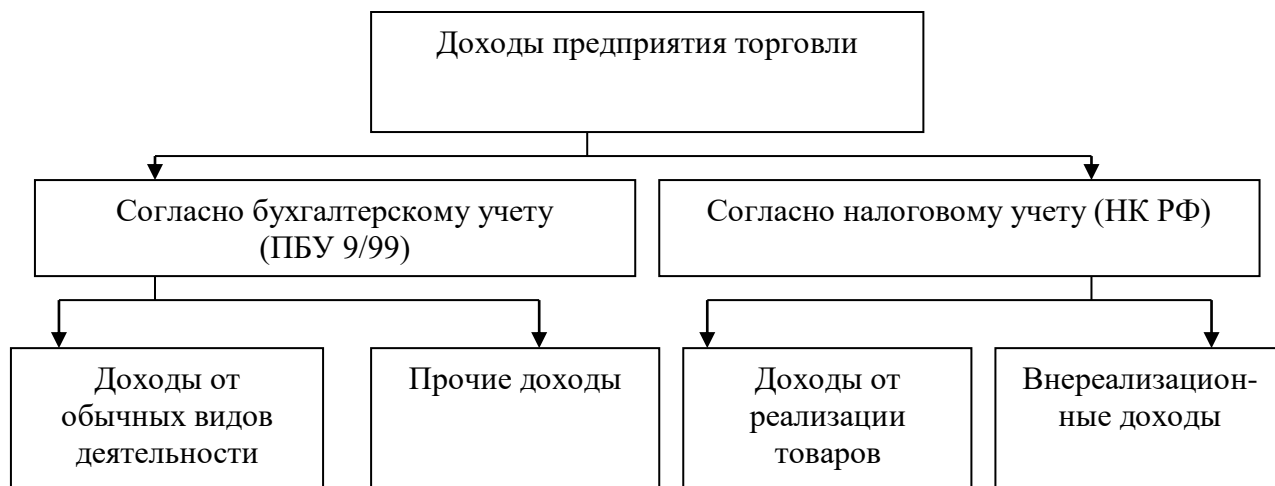


Рисунок 1 – Состав доходов предприятия торговли в соответствии с бухгалтерским и налоговым учетом [7], [3]

По классификации доходов в налоговом учете они делятся на:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав (ст. 249 НК РФ);
- внереализационные доходы (ст. 250 НК РФ) [13].

Основные доходы предприятия торговли в соответствии с налоговым учетом перечислены в таблице 1.

Таблица 1 - Доходы предприятия торговли в соответствии с налоговым учетом [13]

От реализации (ст. 249 НК РФ)	Внереализационные (ст. 250 НК РФ)
Выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.	Доходы от участия в деятельности других организаций, курсовая разница по операциям с валютой, признанные должником штрафы, пени, иные санкции за нарушение договорных обязательств, суммы возмещения убытков или ущерба

Окончание таблицы 1

От реализации (ст. 249 НК РФ)	Внереализационные (ст. 250 НК РФ)
<p>Выручка от предоставления в пользование прав на результаты интеллектуальной деятельности и от сдачи имущества в аренду (субаренду).</p> <p>Проценты, полученные по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, по ценным бумагам и другим долговым обязательствам.</p> <p>Суммы восстановленных резервов.</p> <p>Выявленный доход прошлых лет.</p> <p>Стоимость имущества, полученного при демонтаже, разборке, ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств.</p> <p>Сумма кредиторской задолженности, списанной в связи с истечением срока исковой давности.</p> <p>Стоимость излишков, выявленных в результате инвентаризации</p>	
<p>Не учитываемые для целей налогообложения (ст. 251 НК РФ)</p>	
<p>Имущество, полученное в порядке предварительной оплаты налогоплательщиками, применяющими метод начисления.</p> <p>Взносы в капитал (фонд) организации.</p> <p>Имущество по договору комиссии, агентскому договору или другому аналогичному договору.</p> <p>Кредиты, займы или погашение заимствований.</p> <p>Имущество, полученное в рамках целевого финансирования.</p> <p>Суммы списанной и (или) уменьшенной кредиторской задолженности.</p> <p>Положительная разница, полученная при переоценке ценных бумаг в виде капитальных вложений в форме неотделимых улучшений арендованного имущества, произведенных арендатором, а также капитальных вложений в предоставленные по договору безвозмездного пользования объекты основных средств в форме неотделимых улучшений, произведенных организацией-ссудополучателем.</p> <p>Имущество и (или) имущественные права, полученные по концессионному соглашению в соответствии с законодательством РФ.</p> <p>Доходы осуществляющей функции по предоставлению финансовой поддержки на проведение капитального ремонта многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда некоммерческой организации, которые получены от размещения временно свободных денежных средств.</p> <p>Другие</p>	

В соответствии с бухгалтерским учетом, согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг (далее - выручка). В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (арендная плата). В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью (лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности). В организациях, предметом деятельности которых является участие в уставных капиталах других организаций, выручкой считаются поступления, получение которых связано с этой деятельностью. Доходы, получаемые организацией от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, и от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации, относятся к прочим доходам [7].

Состав прочих доходов указан в таблице 2:

Таблица 2 - Состав прочих доходов предприятий торговли [7]

№п/п	Состав
1	Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации
2	Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности
3	Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам)
4	Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества)

Окончание таблицы 2

№п/п	Состав
5	Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров
6	Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке
7	Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров
8	Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения
9	Поступления в возмещение причиненных организации убытков
10	Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году
11	Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности
12	Курсовые разницы
13	Сумма дооценки активов
14	Прочие доходы
15	Поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т.п.

Для целей бухгалтерского учета величина прочих поступлений определяется в следующем порядке.

Штрафы, пени, неустойки за нарушения условий договоров, а также возмещения причиненных организации убытков принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных должником. Активы, полученные безвозмездно, принимаются к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости. Рыночная стоимость полученных безвозмездно активов определяется организацией на основе действующих на дату их принятия к бухгалтерскому учету цен на данный или аналогичный вид активов. Данные о ценах, действующих на дату принятия к бухгалтерскому учету, должны быть подтверждены документально или путем проведения экспертизы. Кредиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, включается в доход организации в сумме, в которой эта задолженность была отражена в бухгалтерском учете организации. Суммы дооценки активов определяют в соответствии с правилами, установленными для проведения переоценки активов. Иные поступления принимаются к бухгалтерскому учету в фактических суммах [7].

Следовательно, доходы предприятия торговли - экономический показатель работы предприятия, отражающий финансовые поступления от всех видов деятельности [36].

По другим источникам понятие «доходы предприятия» формулируются следующим образом.

Доходы предприятия - общая сумма денег, полученная от продаж [20].

Доходы предприятий - денежные средства, получаемые предприятиями после продажи произведенных товаров с исключением из них материальных и приравненных к ним затрат [40].

В современных условиях важнейшей задачей торговых организаций является получение доходов в объеме, достаточном для дальнейшего развития, решения экономических и социальных задач. Решение этой задачи возможно при условии эффективного управления процессом формирования доходов.

Исходной информацией для анализа доходов предприятия торговли служит бухгалтерская, финансовая и статистическая отчетность: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении капитала, отчет о финансовых результатах, отчет о составе средств и источниках их образования, отчет об использовании денежных средств, данные оперативного и управленческого учета, другие источники учетной и не учетной информации [26].

Порядок формирования доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Порядок формирования доходов торгового предприятия [6]

Доходы	Процесс формирования
Сумма реализованных торговых надбавок	Выручка – себестоимость продаж
Проценты к получению	Проценты, причитающиеся организации по выданным ею займам + проценты и дисконт, причитающиеся к получению по ценным бумагам (например, по облигациям, векселям) + проценты по коммерческим кредитам, предоставленным путем перечисления аванса, предварительной оплаты, задатка + проценты, выплачиваемые банком за пользование денежными средствами, находящимися на расчетном счете организации.

Окончание таблицы 3

Доходы	Процесс формирования
Доходы от участия в других организациях	Поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам) + стоимость имущества, полученного при выходе из общества или при ликвидации организации + прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества).
Прочие доходы	Сумма статей по таблице 2

Основная цель коммерческой фирмы состоит в максимально возможном увеличении ее доходов. Широко распространенное мнение о получении возможно большей прибыли – это гораздо более частная задача, решаемая предприятием.

Использование в качестве основного измерителя эффективности предпринимательской деятельности критерия – дохода, позволяет выйти на новый, качественно более высокий уровень подготовки рекомендаций для оперативного и стратегического управления доходами фирмы.

Практическое использование этого критерия позволит стабильно повышать доходы фирмы и ее владельцев за счет:

1. Снижения уровня цен закупки товаров:

- сокращения числа посредников при закупке товаров (наиболее низкий уровень цены может быть обеспечен при закупке товаров у непосредственных производителей);

- осуществление товарообменных (бартерных) операций при благоприятном соотношении уровней цен на обмениваемые товары;

- закупка партий товаров на сезонных и предпраздничных распродажах по существенно сниженным ценам.

2. Гибкой ценовой политики, позволяющей увеличить уровень цен:

- эффективное осуществление разработанной ценовой политики предприятия на потребительском рынке; обеспечение своевременной ее корректировки в необходимых случаях;

- использование благоприятной торговой конъюнктуры на отдельных этапах планового периода, особенно при реализации сезонных товаров;

- повышение уровня торгового обслуживания с соответствующим повышением уровня цен на отдельные товары.

3. Увеличения объема реализации товаров:

- осуществление эффективной маркетинговой политики на предприятии;
- использование системы ценовых скидок (скидки на количество или сумму закупаемых товаров, скидки постоянным партнерам), позволяющей максимизировать оборот и наращивать сумму доходов;

- диверсификация ассортимента путем включения в ассортиментный перечень взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров, позволяющих повысить комплексность покупок;

- предоставление потребительского кредита при реализации дорогостоящих товаров;

- интенсификация рекламной и информационной деятельности торгового предприятия.

Увеличение доходов возможно также за счет следующих мер, как:

- определение приемлемых условий привлечения кредитов и дополнительного акционерного капитала;

- разработка оперативных и долгосрочных планов развития предприятия;

- определение инвестиционной и дивидендной политики фирмы

- оценка надежности деловых партнеров;

- разработка порядка и сроков замены изношенного и устаревшего оборудования и внедрения новых технологий.

Эффективность деятельности предприятия зависит также и от рационального использования доходов фирмы, и источников их получения [34].

Следовательно, одним из главных условий успешного хозяйствования предприятий торговли на рынке является получение ими доходов, способствующих решению следующих основных задач:

- возмещение издержек обращения, что обеспечивает самоокупаемость текущей хозяйственной деятельности предприятий торговли;

- формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных доходов за счет выплаты налоговых платежей, помогающих выполнить финансовые обязательства торговых предприятий перед государством;

- формирование прибыли, направляемой на развитие предприятий торговли, обеспечивающее решение задачи самофинансирования в предстоящем периоде [41].

После краткой характеристики предмета исследования, в связи с поставленной целью в бакалаврской работе, необходимо изучить источники получения доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством.

1.2. Источники получения доходов торгового предприятия в соответствии с действующим законодательством и их характеристика

Доходы торговых организаций являются исходной основой всей финансовой системы, поэтому от состояния доходов зависит возможность удовлетворения требований потребителей, улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для рационального управления доходами организации необходимо правильно ими управлять и анализировать [33].

Доход торгового предприятия складывается из валового дохода от реализации товаров (основной источник) и из внереализационных источников. В свою очередь доход от основной деятельности торгового предприятия формируется из следующих источников:

- валовой доход от реализации и отпуска товаров готовой продукции, работ и услуг;

- доходы от неторговой деятельности [28].

Внереализационными источниками получения доходов является:

- поступление ранее списанных долгов и дебиторской задолженности;
- продажа неиспользованных основных фондов и малоценного инвентаря;
- доходы от сдачи в аренду временного неиспользуемого оборудования, транспорта, торговых и складских помещений;
- излишки товарно-материальных ценностей;
- полученные штрафы, пени неустойки;
- прочие доходы.

Основным из перечисленных источников, как отмечалось выше, является доход от реализации, который складывается из торговых надбавок и цене закупленных товаров: его доля составляет примерно 80-85% в общем, объеме всех доходов торгового предприятия.

Валовая прибыль от реализации товаров представляет собой сумму выручки от реализации товаров и торговых услуг, определяемую как разницу между продажной и покупной стоимостью товаров [28].

Объем валовой прибыли зависит от степени развития рынка, объема, состава, структуры товарооборота, уровня цен закупки и цен продажи, инфляции, стандартов качества торгового обслуживания, объема дополнительных услуг, уровня торговой надбавки.

Торговые услуги, выступая на рынке как товар, обладают стоимостью и потребительской стоимостью, т.е. услуги, как и продукция, представляют для покупателя определенную ценность (благо). Чтобы получить это благо, покупатель должен оплатить цену товара, которая включает, кроме цены закупки, торговую надбавку.

Торговые надбавки являются основным источником формирования валовой прибыли в торговле. Будучи ценой сферы торговли, надбавки формируются в соответствии с общим механизмом ценообразования. На их величину оказывают влияние характер услуг, специфика деятельности, ценовая политика предприятия, правительственная политика, проводимая в сфере обмена, спрос и предложение на торговые услуги, конкуренция, уровень

издержек обращения, стратегические целевые критерии, принятые предприятием на данный период функционирования. С переходом к свободному ценообразованию магазины получили статус юридического лица и стали сами определять размер торговой надбавки. Чтобы избежать резкого взлета цен в условиях снижения платежеспособности покупателя высшими органами управления рекомендовано торговым предприятиям при формировании торговых надбавок исключать случаи роста уровня рентабельности за счет более высокого размера торговой надбавки. Повышение уровня рентабельности должно обеспечиваться за счет роста товарооборота, ускорения товарооборачиваемости и интенсивных факторов развития торговых предприятий. Возможность саморегулирования цен и торговых надбавок зависит от снижения уровня инфляции и повышения эффективности в целом [29].

Основные требования, предъявляемые к обоснованности торговых надбавок, заключается в следующем:

- они должны создавать условия для прибыльной работы торгового предприятия;
- отражать специфику реализации отдельных товаров;
- эффективное использование имеющихся ресурсов;
- стимулировать учитывать территориальное размещение поставщиков и пути продвижения отдельных товаров к потребителю;
- способствовать сокращению перевозок продукции от места производства до потребления;
- содействовать упрощению практики расчетов и совершенствованию отношений торговых предприятий между собой, с предприятиями других отраслей деятельности, с банками, финансовыми и налоговыми органами [18].

Размер торговой надбавки зависит от следующих факторов:

- характера торговых услуг и специфики деятельности торгового предприятия;
- ценовой стратегии предприятия;

- степени развития и конъюнктуры рынка;
- государственного регулирования цен;
- уровня издержек обращения торгового предприятия;
- ставок и размеров косвенных налогов, уплачиваемых предприятием торговли;
- спроса и предложения на реализуемые товары и т.д. [22].

Размер торговой надбавки должен не только покрывать издержки обращения предприятия торговли и косвенные налоги, уплачиваемые им, но и обеспечивать получение предприятием определенного размера прибыли.

Сумма реализованных торговых надбавок (валовая прибыль от реализации товаров) рассчитывается по формуле (1). Если торговое предприятие не ведет учет товарооборота в отпускных ценах, то размер валовой прибыли рассчитывается, исходя из объема товарооборота в розничных ценах по формуле (2):

$$ВП_i = \frac{Р_{оот_i} \cdot Утн_i}{100}; \quad (1)$$

$$ВП_i = \frac{P_i \cdot Утн_i}{100 + Утн_i}; \quad (2)$$

где $ВП_i$ - сумма валовой прибыли, тыс. руб.;

$Утн_i$ - уровень торговой надбавки по i -той товарной группе, %;

P_i - товарооборот в отпускных ценах по i -той товарной группе, тыс. руб.

[32].

Валовая прибыль от реализации товаров характеризуется следующими показателями:

- суммой валовой прибыли, то есть суммой реализованных торговых надбавок, руб.;

- уровнем валовой прибыли, рассчитываемым как отношение, суммы валовой прибыли (ВП) к объему товарооборота (Р), %:

$$У_{вп} = \frac{ВП}{P \cdot 100} \quad (3)$$

где $У_{вп}$ – уровень валовой прибыли, руб.;

P – товарооборот, руб.

Таким образом, торговые надбавки являются основным источником формирования валовой прибыли в торговле, которая в свою очередь выступает основным источником доходов предприятия (а на многих торговых предприятиях - единственный источник её формирования) и является результатом основной деятельности фирмы, т.е. реализация товаров и услуг [19].

Конкретный метод расчета валовой прибыли торговое предприятие выбирает из наличия необходимой для расчета информации и действующего на предприятии порядка учета и анализа товарооборота.

В настоящее время предприятиям оптовой, розничной торговли и общественного питания независимо от подчиненности и форм собственности предоставлено право, самостоятельно устанавливать размеры надбавок при формировании свободных (рыночных) цен на отечественные и импортные товары с учетом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе, но органы исполнительной власти субъектов РФ устанавливают и регулируют размеры надбавок к ценам на продукты детского питания, лекарственные средства, алкогольную продукцию и пр. [10].

Полученные предприятием торговли доходы распределяются по следующим направлениям [32]:

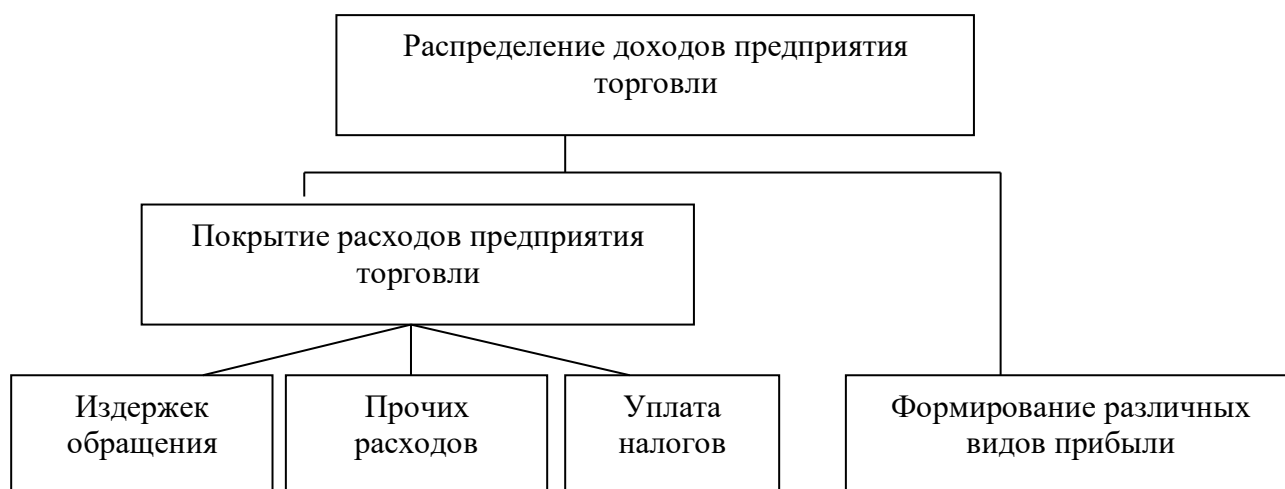


Рисунок 2 – Схема распределения доходов торгового предприятия [32]

Следовательно, доходы предприятия распределяются на покрытие расходов (издержек обращения, прочих расходов, уплату налогов) и формирование различных видов прибыли (прибыли от продаж, прибыли до налогообложения, чистой прибыли). В ходе исследования доходов предприятий торговли важным этапом служит оценка методики их анализа.

1.3. Методика анализа доходов торгового предприятия

Цель анализа доходов в торговых организациях заключается в выявлении резерва повышения доходности деятельности. Для достижения поставленной цели решаются следующие задачи экономического анализа:

- оценка динамики доходов и степени выполнения плана за отчетный период;
- выявление и расчет факторов повлиявших на изменения доходов;
- изучение состава доходов за ряд периодов;
- определение направления использования доходов [15].

Источниками информации для анализа доходов служат:

- оперативные данные бухгалтерского учета;
- статистическая отчетность;
- материалы документальных ревизий;
- инвентаризации проверок, результаты наблюдений [21].

Осуществление анализа доходов предприятия торговой сферы можно представить как последовательность трех этапов: подготовительный, основной и заключительный (табл.4).

Таблица 4 – Этапы анализа доходов торгового предприятия [32]

Наименование этапа	Составляющие этапа
1. Подготовительный этап	Определение цели и задач анализа доходов
	Выбор предмета и объекта анализа
	Определение сроков проведения анализа и исполнителей
	Определение необходимой информации для осуществления анализа
	Изучение экономических предпосылок анализа

Окончание таблицы 4

Наименование этапа	Составляющие этапа
2. Основной этап	Анализ динамики совокупного валового дохода по сумме и уровню
	Анализ состава и структуры совокупного валового дохода
	Анализ валовой прибыли как дохода от основного вида деятельности
	Факторный анализ валовой прибыли
	Анализ прочих поступлений доходов
	Анализ использования доходов на предприятиях торговли
	Анализ доходности торгового предприятия
3. Заключительный этап	Выявление резервов роста различных видов доходов
	Разработка мероприятий по повышению доходности
	Оформление и предоставление отчета

При проведении анализа доходов торгового предприятия на подготовительном этапе исследования первоначально определяются цели и основные задачи анализа.

Целью анализа является выявление резервов роста доходов на основе комплексной оценки их формирования и распределения. В соответствии с поставленной целью при анализе доходов предприятия торговли ставятся следующие задачи:

- изучение экономических предпосылок анализа;
- анализ динамики состава и структуры совокупного валового дохода торгового предприятия, источников его формирования;
- анализ доходов от основной деятельности;
- выявление и оценка влияния факторов на изменение доходов;
- анализ прочих поступлений доходов, процентов к получению, доходов от участия в деятельности других организаций, прочих доходов;
- анализ использования доходов и доходности предприятия;
- определение резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходности [26].

Предметом анализа являются доходы торгового предприятия, а объектом анализа выступает исследуемое торговое предприятие.

В ходе исследований устанавливаются сроки и исполнители анализа доходов. Сроки анализа определяются в зависимости от целей его проведения и задач. Выбор исполнителей формируется, исходя из целей, степени глубины и детализации анализа и наличия на предприятии торговли соответствующих специалистов по его проведению. При этом исполнители могут быть представлены как специалистами самой фирмы, так и приглашенными со стороны (аудиторы, работники ревизионных служб, контор). Выбрав требуемых исполнителей, на первом этапе определяется круг информации, необходимой для осуществления анализа. При этом рассматривается вторичная и в случае недостатка данных первичная информация.

К вторичной информации относятся внутренние источники данных: бухгалтерская и статистическая отчетности, материалы аудиторских проверок и ревизий, а также внутренняя документация по торгово-хозяйственной деятельности предприятия.

К внешним источникам данных можно отнести следующие: статистические сборники, материалы периодической печати по торговой деятельности, отраслевые реестры и другие.

Завершающим направлением подготовительного этапа анализа доходов торгового предприятия является изучение экономических предпосылок, основные из которых:

- изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета формирования и налогообложения доходов и прибыли;
- оценка эффективности применяемой предприятием стратегии и тактики на потребительском рынке;
- изучение СТЭП-факторов, влияющих на формирование доходов на предприятии, выявление угроз, их недополучения;
- изучение политики государства по вопросу регулирования процесса получения доходов предпринимателями, оценка степени их воздействия;

- анализ прибыльности отдельных видов деятельности торгового предприятия на потребительском рынке;

- анализ основных показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет, оказывающих влияние на формирование и распределение доходов.

После подготовительного этапа следует основной этап анализа доходов предприятия торговли. Он включает в себя ряд направлений анализа. Первым направлением анализа в основном этапе является оценка динамики совокупного валового дохода предприятия торговли. Здесь рассматривается динамика доходов за несколько лет (если анализ проводится с целью последующего планирования доходов, то целесообразно изучать доходы за 4-5 лет), как по сумме, так и по уровню.

В ходе анализа состава и структуры совокупного валового дохода торгового предприятия выявляется, какой вид доходов занимает большую долю в общей его структуре, а также оцениваются отклонение и темпы изменения за анализируемый период. Анализ состава и структуры совокупного валового дохода проводится на основе информации о классификации доходов, где выделяются основные виды доходов.

Изучение структуры доходов предполагает расчет удельных весов отдельных видов доходов в совокупном валовом доходе и анализ их изменений в отчетном году по сравнению с прошлым.

Следующим направлением анализа является анализ динамики доходов от основной деятельности, а именно валовой прибыли торгового предприятия. После проведения факторного анализа доходов торгового предприятия требуется проанализировать прочие поступления доходов. В ходе изучения доходов особое внимание уделяется анализу их использования на предприятии торговли. Последней задачей изучения доходов в торговле является анализ доходности торгового предприятия. При этом изучаются и рассчитываются определенные показатели, к которым можно отнести: уровень доходов в общей сумме выручки от продажи; сумма доходов, приходящаяся на 1 руб. всех

затрат; соотношение совокупного дохода и фонда заработной платы; доходность собственного капитала, основных фондов и оборотных средств.

Заключительным этапом анализа доходов предприятия торговли является выявление основных тенденций развития различных видов доходов; причин изменений доходов в динамике и на этой основе формирование резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходности торгового предприятия. При этом разрабатывается план мероприятий, содержащий конкретные рекомендации по их росту и рационализации их состава и структуры [26].

Следовательно, анализ доходов торгового предприятия позволяет оценить финансовое состояние организаций, выявить достоинства и недостатки деятельности, а также разработать, на основании проведенного анализа, пути увеличения доходов торговых организаций [37].

Таким образом, доходы предприятия формируют исходную финансовую базу его деятельности, являются источником получения прибыли, основным видом доходов является валовая прибыль, а полученные на предприятии торговли доходы распределяются на покрытие его расходов и формирование различных видов прибыли. Во второй главе бакалаврской работы, уже по практическим данным, на основании полученной теоретической информации, будет проведен анализ формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

2. АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

2.1. Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР- КРАСНОЯРСК»

Торговое предприятие ООО СПОРТМАСТЕР (КРАСНОЯРСК) осуществляет свою торгово-хозяйственную деятельность на потребительском рынке г. КРАСНОЯРСКА и по своей организационно-правовой форме обществом с ограниченной ответственностью. Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный счет и иные счета в банках России, круглую печать, штампы, бланки со своим наименованием и действует на основе полного хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости.

Основной целью Общества является расширение рынка реализуемых товаров, услуг, направленных на получение прибыли и ее распределение между Участниками в соответствии с действующим законодательством и Уставом Общества.

Общество является юридическим лицом по российскому законодательству и имеет:

- самостоятельный баланс;
- расчетные и иные счета в рублях и иностранной валюте в банках и иных кредитных организациях, как на территории РФ, так и за ее пределами, в установленном законодательством порядке;
- фирменный бланк, круглую печать и штамп со своим наименованием, товарный знак, регистрируемый в установленном законодательством порядке.

Предметом деятельности предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» является:

- реализация спортивных товаров;

Общество может заниматься другими видами деятельности, перечень которых не противоречит действующему законодательству, а также предмету, основным задачам и целям своей деятельности.

Краткая характеристика торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Краткая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

<i>Характеристики</i>	<i>Данные по предприятию</i>
Наименование предприятия	ООО «СПОРТМАСТЕР (КРАСНОЯРСК)»
Юридический адрес	660113 г.КРАСНОЯРСК улТотмина,6
Дата регистрации	2002г
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Основные поставщики	<p>Y Спортивная одежда оптом, Addic Sport.- (От производителя. Крупный и мелкий опт.)</p> <p>V Спортивная одежда - оптом</p> <p>ООО АБАЛАКОВСКИЙ, Фирма «JS CASUAL», ООО ПРЕМЬЕР-ЛИГА-(футбольные атрибутики), ООО БЕСТИЯ-(женский спорт-бутик)</p>
Основные конкуренты	М-н Спорт+Мода, сеть магазинов Спортмастер, Турист, Red Sport, сеть магазинов, Азимут - магазин снаряжения для туризма и отдыха, ООО Супер-Спорт
Основные покупатели (потребители услуг)	Жители микрорайона
Торговая площадь	60 кв.м.
Форма обслуживания	самообслуживание
Режим работы	с 10-00 до 20-00 часов, без обеда, без выходных, в субботу и в воскресенье: с 10-00 до 18-00 часов

На рисунке 3 представлено «дерево целей» торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Миссией торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» является удовлетворение спроса на реализуемую продукцию, генеральной целью – совершенствование менеджмента качества в организации. Исполнение генеральной цели представлено при помощи сбытовых, экономических, маркетинговых, кадровых мероприятий. Например, к маркетинговым мероприятиям по выполнению генеральной цели торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» были отнесены:

выявление целевых групп сегментов и анализ их запросов, требований; оценка текущего спроса на реализуемую продукцию (рис. 3).

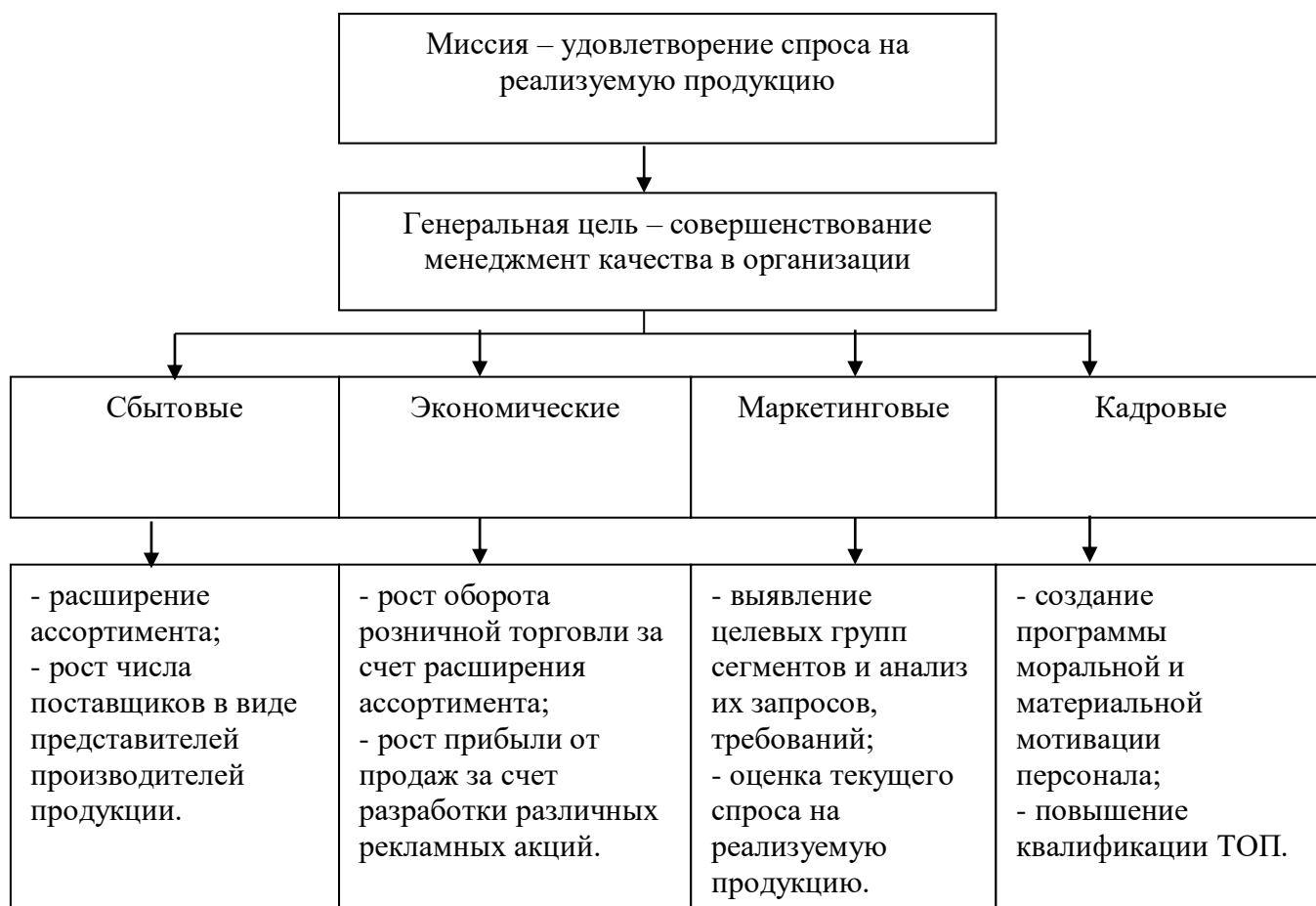


Рисунок 3 – «Дерево целей» торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

В торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» директор утверждает показатели, разрабатывает годовые, месячные планы производственно-хозяйственной деятельности в целом и по подразделениям. Все подразделения руководствуются приказами и указаниями директора предприятия ООО торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК». Участники Общества не отвечают по своим обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Участники общества, внесшие вклады в уставной капитал не полностью, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости оплаченной части вклада каждого из участников. Общество имеет в собственности абсолютное имущество, учитываемое на его

самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Предприятие ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» имеет круглую печать, содержащую его полное наименование на русском языке и указание на место его нахождения, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак.

Директор ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» самостоятельно определяет структуру управления предприятия и формирует штат сотрудников (рис. 4).

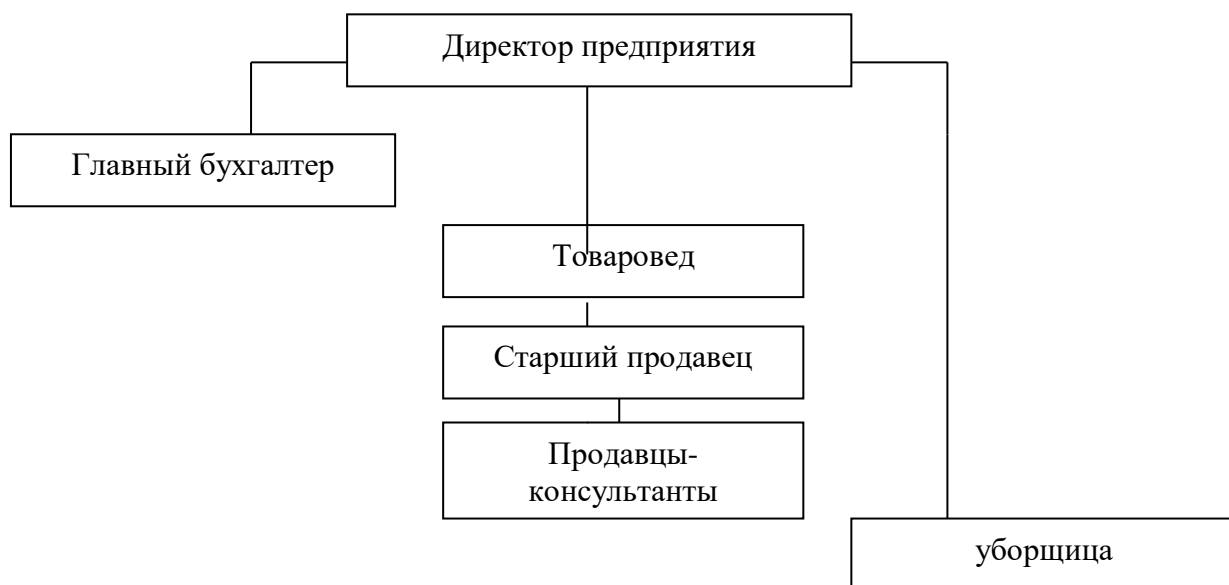


Рисунок 4 – Организационная структура торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Директор торгового предприятия самостоятельно принимает решения, осуществляет и контролирует всю коммерческую деятельность предприятия, принимает на работу персонал и заключает с ними трудовые договора, директор обязан обеспечить выполнение всех обязательств перед государственным бюджетом, поставщиками, заказчиками, банками, заключает договора на поставку товара, контролирует выполнение поставок и т.д. В его

подчинении находятся: главный бухгалтер, бухгалтер, заместитель директора, товаровед, старший продавец и др.

Представителями бухгалтерии на данном предприятии является главный бухгалтер и бухгалтер, которые осуществляют ведение учета и отчетности, контролируют соблюдение финансовой дисциплины, обеспечивают строгое соблюдение кассовой дисциплины и надлежащий порядок хранения документов.

Товаровед в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» контролирует пополняемость ассортимента, исполняет обязанности заведующего складом. Также как и продавцы-консультанты осуществляет прием, отпуск и хранение вверенных им товарно-материальных ценностей. То есть каждый из сотрудников на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» выполняет вверенные ему должностные обязанности директором.

В таблице 6 рассмотрена структура работников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в разрезе трех основных категорий.

Таблица 6 – Анализ состава и структуры работников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 гг.

Категории персонала	2015 г.		2016 г.		Отклонение, (+; -) по	
	численность, чел.	уд. вес, %	численность, чел.	уд. вес, %	численности, чел.	уд. весу, %
Административно-управленческий персонал и специалисты, всего:	3	30	3	30	0	0
- директор	1	10	1	10	0	0
- главный бухгалтер	1	10	1	10	0	0
- товаровед	1	10	1	10	0	0
Торгово-оперативный персонал, всего:	6	60	6	60	0	0
- старший продавец	1	10	1	10	0	0
- продавец-консультант	5	50	5	50	0	0
Вспомогательный персонал, всего:	1	10	1	10	0	0
- уборщица	1	10	1	10	0	0
Всего	10	100,00	10	100,00	0	0

Анализ состава и структуры работников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 гг. определил высокую долю в структуре торгово-оперативного персонала (66,67%) в лице 3 товароведов, 3 старших продавцов и 10 продавцов-консультантов. Невысокая была доля вспомогательного персонала (12,50%) в лице 2 грузчиков и уборщицы. В целом за 2015 году в торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в штате было 24 сотрудника, структура работников в 2016 году не изменилась.

Исследование деятельности продолжено с анализа основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» по данным бухгалтерских документов: Отчета о прибылях и убытках (Приложение А), Бухгалтерского баланса (Приложение Б). Полученные экономические результаты сведены в таблицу 7. Таблица 7 - Анализ основных экономических показателей деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 г

Показатели	Ед. изм.	2015 год	2016 год	Откло- нение (+; -)	Темп измен., %
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	33147	35769	2622	107,91
Торговая площадь	м ²	60	60	0	100,00
Оборот розничной торговли на 1 м ² торговой площади	тыс. руб./м ²	552,4	596,15	43,75	107,91
Среднесписочная численность работников, всего	чел.	10	10	0	100,00
- в т.ч. работников торгово- оперативного персонала	чел.	6	6	0	100,00
Производительность труда одного среднесписочного работника, всего	тыс. руб./ чел.	3314,7	3576,9	262,2	107,91
- производительность труда одного работника ТОП	тыс. руб./ чел.	5524,5	5961,5	437	107,91
Фонд заработной платы – сумма	тыс. руб.	2832	2901	69	102,44
– уровень	%	8,54	8,11	-0,43	x
Среднегодовая заработная плата одного работника	тыс. руб.	283,2	290,1	6,9	102,44
Среднегодовая стоимость основных фондов	тыс. руб.	609	615	6	100,99

Показатели	Ед. изм.	2015 год	2016 год	Откло- нение (+; -)	Темп измен., %
Фондоотдача	руб. /1 руб. - ОФ	54,4	58,2	3,8	106,99
Фондоемкость	руб. / руб.	0,02	0,02	0	100,00
Фондовооруженность труда одного работника	тыс. руб./ чел.	25,4	25,6	0,2	101,59
Коэффициент эффективности использования основных фондов	руб. /1 руб. - ОФ	0,84	0,96	0,12	114,29
Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс. руб.	4639	4885	246	105,30
Время обращения оборотных средств	дни	51,08	49,85	-1,23	97,59
Скорость обращения оборотных средств	обороты	7,15	7,32	0,17	102,38
Коэффициент рентабельности оборотных средств	руб./1 руб. ОС	0,11	0,12	0,01	109,09
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	тыс. руб.	18864	19766	902	104,78
Валовая прибыль – сумма	тыс. руб.	14283	16003	1720	112,04
– уровень	%	43,09	44,74	1,65	х
Издержки обращения					
– сумма	тыс. руб.	13100	14676	1576	112,03
– уровень	%	39,52	41,03	1,51	х
Прибыль (убыток) от продаж – сумма	тыс. руб.	1183	1327	144	112,17
– рентабельность продаж	%	3,57	3,71	0,14	х
Проценты к получению	тыс. руб.	-	-	-	-
Проценты к уплате	тыс. руб.	549	591	42	107,65
Доходы от участия в других организациях	тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие доходы	тыс.руб.	103	112	9	108,74
Прочие расходы	тыс. руб.	163	187	24	114,72
Прибыль (убыток) до налогообложения	тыс. руб.	574	661	87	115,15
– рентабельность предприятия	%	1,73	1,85	0,12	х
Отложенные налоговые активы	тыс. руб.	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	тыс. руб.	-	-	-	-
Текущий налог на прибыль (ЕВНД)	тыс. руб.	64	68	4	106,25
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	тыс. руб.	510	593	83	116,27
- рентабельность конечной деятельности	%	1,54	1,66	0,12	х

Анализ таблицы 7 основывался на изучении абсолютной динамики и относительного изменения экономических показателей деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015 и 2016 годы.

При изучении оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» наблюдалось его увеличение до суммы 35769 тыс.руб., следовательно, в отчетном году исследуемый показатель показал рост в абсолютном выражении на 2622 тыс.руб. и на 7,91% в относительном выражении. Увеличение показателя происходило в целом за счет роста цен (торговых надбавок). Торговая площадь предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в исследуемые годы составила 60м². Так как торговая площадь за 2015 и 2016 годы не изменилась, а оборот розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» увеличился на 7,91%, то и показатель «оборот розничной торговли на 1 квадратный метр торговой площади» вырос на 7,91%, достигнут отметки по значению в 2016 году – 596,15 тыс.руб./м².

Анализ среднесписочной численности сотрудников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» способствовал тому, что общая численность составила 10 чел., численность торгово-оперативного персонала (старшего продавца и продавцов-консультантов) – 6 чел., полученные данные подтверждены сведениями, указанными в таблице 6. Отсутствие изменений в динамике численности работников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», но изменений в показателе «оборот розничной торговли», способствовали росту производительности труда общей и производительности труда работников ТОП – по 7,91%. Для всех категорий персонала рост производительности труда в 2016 году составил 262,2 тыс.руб./чел., а для торгово-оперативного персонала – 437 тыс.руб./чел. в абсолютном выражении. Повышение суммы производительности труда работников ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» также можно объяснить материальной зависимостью от

заработной платы: рост фонда заработной платы в отчетном году – 2,44%, среднегодовой заработной платы – на 6,9 тыс.руб. на одного работника.

Среднегодовая стоимость основных фондов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в 2016 году увеличилась на 6 тыс.руб. и составила 615 тыс.руб. В ходе оценки показателей эффективности использования основных фондов на предприятии торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» было определено, что фондоотдача увеличилась на 6,99% (или 3,8 руб. на 1 руб. основных фондов), значения фондоемкости в отчетном году не изменились, что символизирует положительную сторону работы торговой организации. Фондовооруженность труда одного работника торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном году выявляла рост на 1,59% (или 0,2 тыс.руб./чел.), а коэффициент эффективности использования основных фондов показал увеличение на 0,12 руб. на 1 рубль ОФ, что свидетельствует об эффективности использования основных фондов в отчетном году.

Среднегодовая стоимость оборотных средств торгового предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» увеличилась на 246 тыс.руб., на 5,30%, т.е. показала более заметный рост, чем основные фонды в отчетном году, составив 4885 тыс.руб. В ходе оценки показателей эффективности использования оборотных средств предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», было установлено, что время обращения средств сократилось на 1,23 дня, что привело к увеличению скорости обращения оборотных средств на 0,17 оборотов, чему и способствовало повышение коэффициента рентабельности оборотных средств предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» на 9,09% (или на 0,01 руб. на 1 руб. ОС) в 2016 году. Как и по основным фондам, в 2016 году была отмечена эффективность применения оборотных средств торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Себестоимость проданных товаров, услуг торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в 2016 году увеличилась на 4,78% (или на

902 тыс.руб.) за счет роста закупочных цен на реализуемые товары от поставщиков, составив 19766 тыс.руб. Валовая прибыль торгового предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» имела рост в абсолютном выражении – на 1720 тыс.руб., или на 12,04%, составив 16003 тыс.руб., вследствие наибольших темпов изменения в сравнении с оборотом розничной торговли, был отмечен рост ее уровня в отчетном году на 1,65%. Рост валовой прибыли в организации ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» повлек за собой повышение суммы издержек обращения на 1576 тыс.руб. в 2016 году или на 12,03%, составив 14676 тыс.руб., уровень показателя увеличился на 1,51%, до 41,03%, из-за более заметного относительного увеличения в сравнении с оборотом розничной торговли, что несет в себе негативную сторону.

Прибыль от продаж торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» имела рост в стоимостном выражении на 144 тыс.руб., или на 12,17%, так как сумма валовой прибыли была несколько выше, чем сумма издержек обращения, данный факт является положительным в экономическом развитии организации. Рентабельность продаж торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» увеличилась на 0,14%, до 3,71%, так как относительный рост прибыли от продаж преобладал над ростом оборота розничной торговли в отчетном году. В ходе исследования на предприятии торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» были обозначены: рост процентов к уплате по долгосрочным кредитным обязательствам в сумме на 42 тыс.руб., увеличение прочих доходов (излишков товарно-материальных ценностей, сумм штрафов от поставщиков за нарушений условий договоров поставки) – на 9 тыс.руб., а также рост прочих расходов (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также сумм уценки товаров) – на 23 тыс.руб. в 2016 году. За полученной динамикой торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» было установлено, что прибыль до налогообложения увеличилась на 15,15 %, в сумме на 87 тыс.руб., до 661 тыс.руб., рост рентабельности предприятия в отчетном году достиг 1,85 % .

Сумма ЕВНД предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» увеличилась вследствие роста прибыли до налогообложения в отчетном году на 21 тыс.руб.(на 15,15 %%). Чистая прибыль отчетного периода торгового предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» повысилась в сумме на 83 тыс.руб. или на 16,27%, до 593 тыс.руб., что положительно отражается на динамике рентабельности конечной деятельности организации, которая увеличилась с 1,54% до 1,66%, непосредственно показатель имел небольшое значение для предприятия торговли. Относительный рост некоторых экономических показателей в 2016 году на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» показан на рисунке 5:

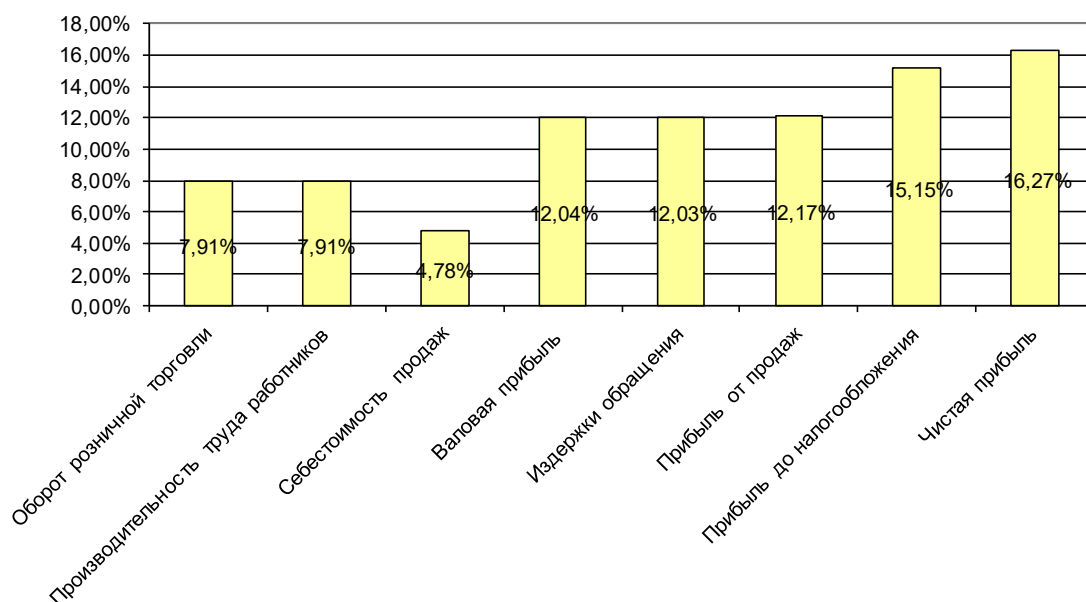


Рисунок 5 – Относительный рост экономических показателей торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном году, %

Таким образом, оценка основных экономических показателей торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015 и 2016 годы определила рост по всем показателям, что отмечено увеличением сумм оборота розничной торговли, всех видов прибыли, рентабельности, эффективности использования в данном периоде ресурсов в виде основных фондов и оборотных средств.

В п. 2.2 следует оценить основные факторы, оказывающие влияние на формирование доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»: оборот розничной торговли, торговые надбавки. С целью анализа формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» первоначально следует оценить источники их формирования.

2.2. Анализ источников формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Помимо анализа основного источника формирования доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» - валовой прибыли, необходимо провести анализ таких основных экономических показателей, как: оборота розничной торговли, основных фондов, оборотных средств.

Исследование оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» начинается с динамики показателя за последние 5 лет (табл. 8).

Таблица 8 – Анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2012-2016 годы

тыс.руб.

Годы	Оборот розничной торговли в действующих ценах	Индексы цен		Оборот розничной торговли в сопоставимых ценах (к базисному году)	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		цепные	базисные				цепные	базисные
2012	24333	1,000	1,000	24333	-	-	-	-
2013	27964	1,034	1,034	27044	2711	2711	111,14	111,14
2014	30132	1,069	1,105	27269	2936	225	100,8	112,0
2015	33147	1,12	1,238	26775	2442	-494	98,2	110,0
2016	35769	1,053	1,303	27451	3118	676	102,5	112,8

Анализ динамики оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» проводился за период последних пяти лет, то есть с 2012 года по 2016 год. Также с 2012 года наблюдается увеличение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в действующих ценах – с 24333 до 35769 тыс.руб., то есть на 11436 тыс.руб. за пять лет, динамика отражает положительную сторону работы предприятия торговли, выраженную в росте розничных продаж. В сопоставимых ценах оборот розничной торговли с 2012 по 2016 годы также увеличился по сумме: с 24333 до 27451 тыс.руб., то есть на 3118 тыс.руб., что меньше, чем в динамике по показателю в действующих ценах (табл. 8).

При исследовании таблицы 8 было отмечено, что прирост оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в сопоставимых ценах по сравнению с базисным годом показал наибольший результат в отчетном 2016 году (на 3118 тыс.руб., на 12,8 %), а в сравнении с предшествующим годом – 2015 году (на 2442 тыс.руб., на 10 %). Полученная динамика роста оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в действующих и в сопоставимых ценах свидетельствует о положительном развитии главного экономического показателя.

Анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в разрезе кварталов проведен с помощью следующих данных (табл. 9).

Таблица 9 - Анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» по кварталам 2015-2016 гг.

Кварталы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Удельный вес, %			Темп изм., %
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	отклонение (+;-)	
1	7952	8946	23,99	25,01	1,02	112,50
2	9003	9532	27,16	26,65	-0,51	105,88
3	9351	10380	28,21	29,02	0,81	111,00
4	6841	6911	20,64	19,32	-1,32	101,02
Итого	33147	35769	100,00	100,00	0	107,91

Изменения оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» согласно данным таблицы 9 в 2016 году сопровождалось также некоторыми изменениями в структуре их поквартальной реализации. В 2015 году максимальное значение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» установлено в третьем квартале, равное 9351 тыс. руб., что составило 28,21% от общего значения оборота розничной торговли, и самое меньше значение данного показателя было установлено в четвертом квартале – 6841 тыс.руб., что составило 20,64% от общего значения оборота розничной торговли предприятия.

В отчетном 2016 году наименьшее значение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» было установлено также в четвертом квартале, но уже с сокращением доли на 1,32%, до 19,32% с суммой показателя в 6911 тыс.руб. Наибольшее значение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в 2016 году было отмечено в третьем квартале, с увеличением доли на 0,81%, до 29,02% в сумме – 10380 тыс.руб. Высокий относительный рост показателя по торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» был отмечен в первом квартале – на 12,50%, наименьший – в последнем четвертом квартале – на 1,02%.

С целью установления коэффициента равномерности продаж товаров по кварталам проведен в таблице 10 анализ ритмичности оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Таблица 10 - Расчет коэффициента равномерности развития оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в 2016 году

Квартал	Темп изм., %	$(X - \bar{X})$	$(X - \bar{X})^2$
1	112,50	4,59	21,07
2	105,88	-2,03	4,12
3	111,00	3,09	9,55
4	101,02	-6,89	47,47
Всего	107,91	-	82,21

Для анализа равномерности развития оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» рассчитываются следующие показатели:

- среднее квадратичное отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}} = \sqrt{\frac{82,21}{4}} = 4,53$$

- коэффициент вариации:

$$v = \frac{\sigma \times 100}{\bar{x}} = \frac{4,53 \times 100}{107,91} = 4,20$$

- коэффициент равномерности:

$$K_p = 100 - 4,20 = 95,8\%.$$

Проведенный анализ показал, что среднее отклонение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» по кварталам от среднего показателя в целом за год с учетом направленности составило 4,20%. Коэффициент равномерности по кварталам составил 0,958. Следовательно, по рассчитанному коэффициенту равномерности необходимо отметить, что оборот розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном году развивался равномерно, с несущественными колебаниями.

Важной качественной стороной работы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» является изучение оборота розничной торговли по реализации товаров, как в целом, так и по ассортименту. Цель анализа товарной структуры оборота розничной торговли заключается в установлении удовлетворения спроса населения на отдельные товары в отчетном году. Проанализируем оборот розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в разрезе товарных групп за 2014-2016 гг. (табл. 11).

Таблица 11 – Анализ оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в разрезе товарных групп за 2014-2016 гг.

Товарные группы	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение по (+; -) к 2014 году		Темп изм. к 2014 году, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес %	сумма, тыс. руб.	уд. вес %	сумме, тыс. руб.	уд. весу, %	
Спортивная женская одежда и обувь, в том числе	11902	39,5	13226	39,9	13986	39,1	2084	-0,4	117,5
Спортивные костюмы	4038	13,4	4408	13,3	4685	13,1	647	-0,3	116,0
Брюки	783	2,6	795	2,4	1037	2,9	254	0,3	132,4
Бриджи	633	2,1	762	2,3	715	2,0	82	-0,1	112,9
Шорты	452	1,5	563	1,7	572	1,6	120	0,1	126,5
Леггинсы	211	0,7	200	0,6	143	0,4	-68	-0,3	68,0
Женские толстовки	814	2,7	829	2,5	1001	2,8	187	-0,1	123
Женские футболки и майки	964	3,2	1027	3,1	1252	3,5	288	0,3	129,8
Женская осенне-зимняя одежда	2109	7,0	2619	7,9	2611	7,3	383	0,3	123,8
Женская спортивная обувь	874	2,9	1061	3,2	1073	3,0	199	0,1	122,8
Прочие женские спортивные товары	1024	3,4	962	2,9	894	2,5	-130	-0,9	87,3
Спортивная мужская одежда и обувь, в том числе:	15458	51,3	16507	49,8	18027	50,4	2569	-0,9	116,6
Спортивные костюмы	4429	14,7	4707	14,2	5150	14,4	721	-0,3	116,3
Брюки и шорты	1115	3,7	1293	3,9	1359	3,8	244	0,1	121,8
Спортивные куртки и ветровки	1748	5,8	1856	5,6	2110	5,9	362	0,1	120,7
Мужские толстовки и джемперы	1356	4,5	1392	4,2	1359	3,8	365	-0,7	100,3
Мужские футболки и майки	1266	4,2	1259	3,8	1645	4,6	379	0,4	129,9
Мужская спортивная обувь	1536	5,1	1889	5,7	1895	5,3	359	0,2	123,3
Мужская осенне-зимняя одежда	2622	8,7	2784	8,4	3076	8,6	454	-0,1	117,3
Прочая мужская спортивная одежда	1386	4,6	1326	4,0	1430	4,0	44	-0,6	103,1

Окончание табл.11

Товарные группы	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение по (+; -) к 2014 году		Темп изм. к 2014 году, %
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес %	сумма, тыс. руб.	уд. вес %	сумме, тыс. руб.	уд. весу, %	
Детская спортивная одежда, в том числе:	2772	9,2	3414	10,3	3756	10,5	984	1,3	135,5
Детские спортивные костюмы	1446	4,8	2055	6,2	2110	5,9	664	1,1	145,9
Детские толстовки	874	2,9	961	2,9	1109	3,1	236	0,2	126,9
Прочая детская спортивная одежда	452	1,5	398	1,2	537	1,5	85	0	118,8
Всего	30132	100,0	33147	100,0	35769	100,0	5637	0	118,71

Торговое предприятие ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» специализируется на продаже спортивной одежде. Ассортимент его магазинов включает в себя более 400 наименований.

В состав оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» включаются 3 крупных товарных групп: спортивная женская одежда и обувь, спортивная мужская одежда и обувь, детская спортивная одежда.

Наибольший удельный вес в обороте розничной торговли, как в прошлом, так и в отчетном году занимает товарная группа «Спортивная мужская одежда». В отчетном году по сравнению с 2014 годом доля по данной товарной группе увеличивается на 0,9 % и составляет 50,4 %, при росте объемов продаж на 2556 тыс.руб, что составило 116,6 %.

В большей степени на данное увеличение оказала реализация товаров по таким товарным позициям как «мужские футболки и майки», их объем продаж увеличился на 2,9,9 % по сравнению с 2014 годом; «спортивные куртки и ветровки» при росте объемов продаж на 29,9 %, доля данной товарной позиции в общем объеме продаж увеличилась на 0,4 %; доля товарной позиции «мужская осенне-зимняя одежда» в общем обороте розничной торговли в отчетном году 8,6%, составляет что меньше 2014 года на 0,1 %.

При увеличении объема продаж по товарным позициям данной товарной группы «спортивные костюмы» на 16,8 % и «мужские толстовки джемпера» на 0,3 % произошло снижение удельного веса в общем объеме на 0,3% , 0,7% соответственно.

По товарной группе «Женская спортивная одежда и обувь» в разрезе товарных позиций в отчетном году по сравнению с 2014 годом в большей степени произошли изменения в сторону увеличения объемов продаж : «женские футболки и майки» на 29,8 %, «брюки» на 32,4 %, «Женская осенне-зимняя одежда» на 23,8 %, при увеличении удельного веса по данным товарным позициям на 0,3 %.

Наименьшую долю в составе оборота розничной торговли занимает товарная группа «детская спортивная одежда» 10,3 % в прошлом году и 10,5 % в отчетном году. Рост объемов продаж по данной товарной группе за три анализируемых периода составил 984 тыс.руб. что в относительном выражении составляет 35,5%. Наибольшую долю в общем обороте розничной торговли по данной товарной группе занимает товарная позиция «детские спортивные костюмы» -5, 9% в отчетном году, что составило 2110 тыс.руб. , что больше 2014 года на 45,9 %.

Оценка влияния на изменение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» таких факторов, как цена и физический объем реализации приведена в таблице 12.

Таблица 12 - Анализ влияния цен и физического объема продаж на изменение оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном году

Годы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.			Абсолютное изменение, тыс. руб.			Темп изменения, %	
	в действующих ценах	индекс цен	в сопоставимых ценах	всего	в том числе		в действующих ценах	в сопоставимых ценах
					физического объема	цен		
2015	33147	1,000	-	-	-	-	-	-
2016	35769	1,053	33968,7	2622	821,7	1800,3	107,91	102,5

Проведенный анализ показал, что в действующих ценах за анализируемый период оборот розничной торговли предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» вырос с 33147 до 35769 тыс. руб., то есть на 2622 тыс. руб. в абсолютном выражении или на 7,91% в относительной форме. В сопоставимых ценах также в динамике наблюдалось увеличение физического объема продаж на предприятии на 821,7 тыс.руб. Прирост объема розничных продаж на предприятии торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» в большей степени был вызван ростом цен. Влияние данного фактора составило 2308,8 тыс.руб., за счет роста объема покупок (физического объема) оборот розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

вырос на 313,2 тыс. руб. в абсолютном выражении, что было меньше влияния роста цен на объем розничной торговли предприятия и негативно характеризовало полученную динамику.

Для обобщающей оценки эффективности хозяйственной деятельности торгового предприятия необходимо провести анализ эффективности использования имущества предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», исходя из Бухгалтерского баланса (Приложение Б), а именно состава и структуры имущества, состава и структуры основных фондов, анализ эффективности использования основных фондов (табл. 13, 14).

Таблица 13 - Анализ объема, состава и структуры основных фондов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Виды основных фондов	2015 год (на конец года)		2016 год (на конец года)		Отклонения (+; -) по		Темп измене- ния, %
	стои- мость, тыс.руб.	удель- ный вес, %	стои- мость, тыс.руб.	удель- ный вес, %	сумме, тыс.руб.	удель- ному весу, %	
Здания	-	-	-	-	-	-	-
Торговое оборудование	589	96,24	594	96,12	5	-0,12	100,85
Другие виды основных фондов (хоз. инвентарь)	23	3,76	24	3,88	1	0,12	104,35
Итого год	612	100,00	618	100,00	6	0	100,98

Анализ состава и структуры основных фондов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» показал, наличие в организации только собственных хозяйственных средств и торгового оборудования, так как остальное все имущество (здание) сдается в аренду собственником. Увеличение суммы на 6 тыс.руб. в конце 2016 года в организации торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» было из-за покупки хозяйственных средств и ремонта торгового оборудования в отчетном году. Основную долю в структуре основных фондов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» занимает торговое оборудование (более 96%), чуть более 3% в структуре основных фондов принадлежит хозяйственному инвентарю (рис. 6).

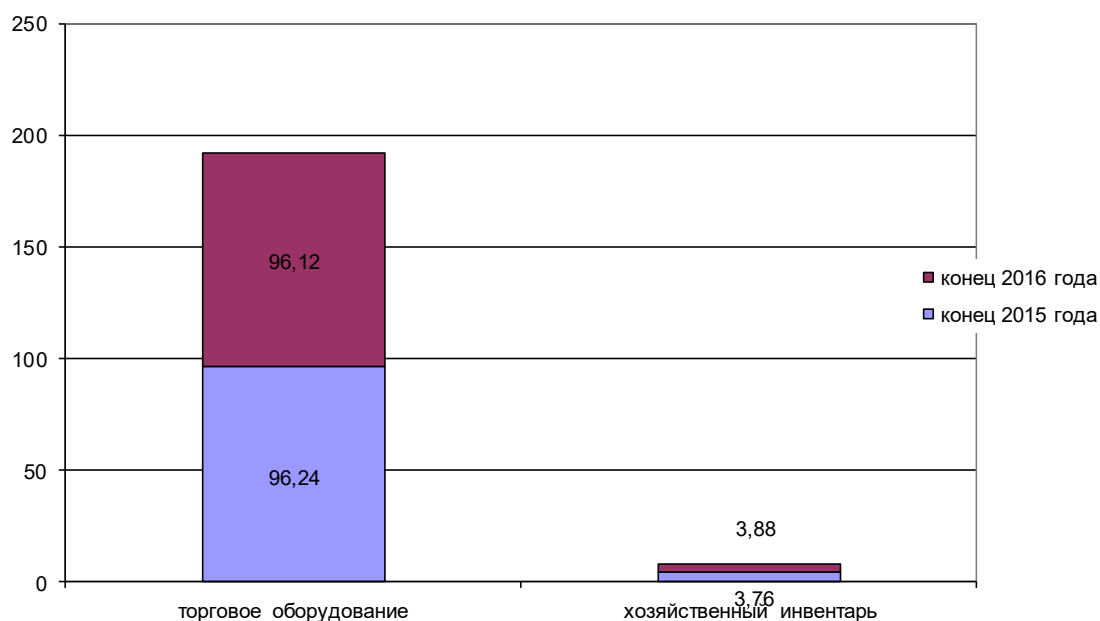


Рисунок 6 – Структура основных фондов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», %

Таблица 14 - Анализ эффективности использования основных фондов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном периоде

Показатели	Единицы измерения	2015 год	2016 год	Отклонение (+;-)	Темп изм., %
1. Объем оборота розничной торговли	тыс. руб.	33147	35769	2622	107,91
2. Чистая прибыль	тыс. руб.	510	593	83	116,27
3. Средняя стоимость используемых основных фондов	тыс. руб.	609	615	6	100,99
3.1 в т.ч. активной части (торгового оборудования)	тыс. руб.	590	591,5	1,5	100,25
4. Доля активной части в величине используемых основных фондов	%	96,88	96,18	-0,7	x
5. Среднесписочная численность работающих	чел.	24	24	0	100,00
6. Фондоотдача	руб. /1 руб. - ОФ	54,4	58,2	3,8	106,99
7. Фондоемкость	руб. / руб.	0,02	0,02	0	100,00
8. Фондовооруженность	тыс. руб./чел.	25,4	25,6	0,2	101,59
9. Фондооснащенность	тыс. руб./чел.	38,1	38,4	0,3	100,79
10. Уровень рентабельности основных фондов	%	8,4	9,6	1,2	x

Объем оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном году был увеличен на 2622 тыс.руб., средняя стоимость активной части основных фондов (торгового оборудования) в 2016 году увеличилась по сумме незначительно – на 1,5 тыс.руб., доля активной части в среднегодовой величине используемых основных фондов сократилась на 0,7%. Оборот розничной торговли, полученный от использования единицы стоимости основных фондов, в 2016 году для предприятия возрос на 3,8 руб. на 1 руб. ОФ по сравнению с 2015 годом. При этом стоимость основных фондов, необходимая для получения 1 рубля оборота розничной торговли за исследуемый период для предприятия не изменилась и составила 0,02 руб. в 2016 году. Фондовооруженность работников предприятия увеличилась в отчетном году на 0,2 тыс.руб./чел., а фондооснащенность торгово-оперативного персонала организации - на 0,3 тыс.руб./чел. Уровень рентабельность основных фондов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» показывает, что сумма прибыли, получаемая от использования одного рубля стоимости основных фондов в 2016 году, увеличилась на 1,2%, до 9,6%. Следовательно, основные фонды в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» использовались эффективно.

Оборотные средства играют важную роль в деятельности любого торгового предприятия, в таблице 15 приведен анализ динамики и структуры оборотных средств ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за отчетный период. Таблица 15 - Анализ динамики и структуры оборотных средств торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за отчетный период

Показатели	На конец 2015 года		На конец 2016 года		Отклонение (+; -)		Темп изменения, %
	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	сумма, тыс. руб.	удельный вес, %	
Оборотные средства, всего в т.ч.	4765	100,00	5005	100,00	240	0	105,04
– запасы	4475	93,91	4707	94,05	232	0,14	105,18
– дебиторская задолженность	-	-	-	-	-	-	-
– денежные средства	290	6,09	298	5,95	8	-0,14	102,76
– прочие активы	-	-	-	-	-	-	-

Общая сумма оборотных средств предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном периоде увеличивается на 240 тыс.руб. за счет повышения по сумме на 232 тыс.руб. товарных запасов, на 8 тыс.руб. – денежных средств. Причем первый показатель – товарные запасы, имеют высокую долю в оборотных активах – от 93,91% до 94,05%, а меньшие доли в структуре с сокращением на 0,14% были обозначены по денежным средствам (рис. 10).

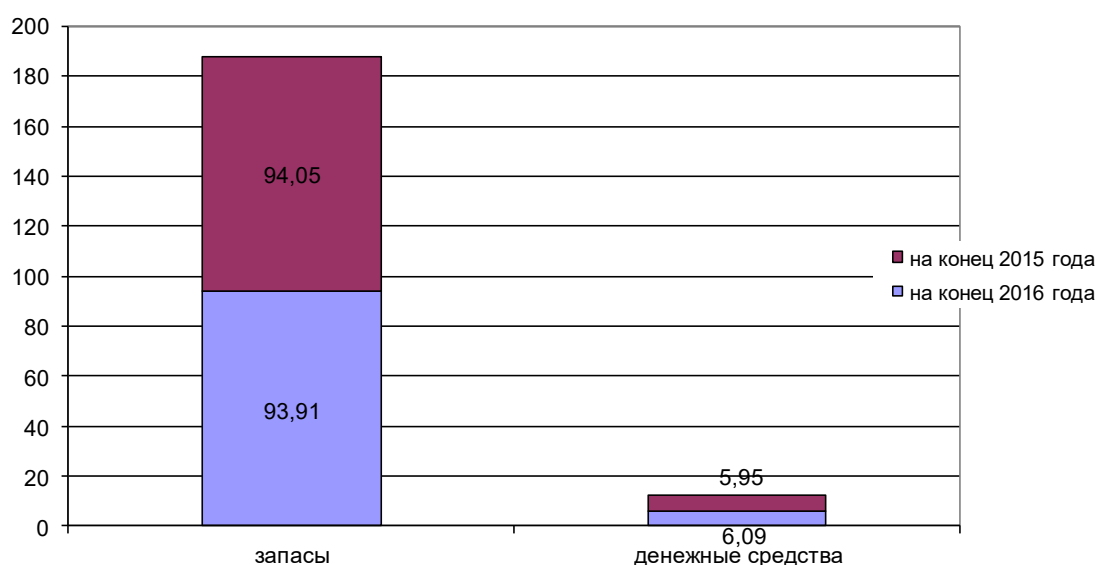


Рисунок 10 – Структура оборотных средств торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», %

Анализ эффективности использования оборотных средств предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» с расчётом всех необходимых показателей приведен в таблице 16.

Оборачиваемость оборотных средств имеет большое значение, так как является основой осуществления операционного цикла на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» от момента покупки товара до момента продажи, т.е. осуществления торговым предприятием своей основной деятельности. Снижение времени обращения на 1,23 дней приводит к повышению оборачиваемости, что может свидетельствовать об увеличении эффективности использования оборотных средств торговым предприятием в своей деятельности с целью получения прибыли.

Таблица 16 - Анализ эффективности использования оборотных средств торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном периоде

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение (+;-)	Темп изменения, %
Средняя стоимость оборотных средств, всего, тыс. руб.	4639	4885	246	105,30
Время обращения оборотных средств, дни	51,08	49,85	-1,23	97,59
Скорость обращения оборотных средств, обороты	7,15	7,32	0,17	102,38
Коэффициент рентабельности оборотных средств, руб./1 руб. ОС	0,11	0,12	0,01	109,09
Сумма относительно высвобожденных (вовлеченных) средств в обороте, тыс. руб.	-122,2			

Скорость обращения оборотных средств предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в 2016 году увеличилась на 0,17 оборотов, что положительно сказывается на деятельности организации. Коэффициент рентабельности в отчетном периоде увеличился на 0,01 руб. на 1 руб. оборотных средств, что обусловлено общим ростом сумм чистой прибыли. Рост коэффициента рентабельности является положительной характеристикой работы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», свидетельствующий о повышении эффективности использования оборотных средств.

2.3. Анализ динамики, состава и структуры доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Состав доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» - это сумма реализованных торговых надбавок и прочие доходы. Оценка динамики состава и структуры доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» приведена в таблице 17.

Таблица 17 - Анализ состава и структуры доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2012-2016 гг.

Состав	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год		2016 год	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %
Доходы, всего, в том числе:	8227	100	10111	100	12756	100	14386	100	16115	100
- сумма реализованных торговых надбавок	8136	98,9	10014	99,0	12656	99,2	14283	99,3	16003	99,3
- проценты к получению	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- прочие доходы	91	1,1	97	1,0	100	0,8	103	0,7	112	0,7

Анализируя структуру доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» следует отметить, что более чем 98% доходы предприятия сформированы за счет доходов от основной деятельности – суммы реализованных торговых надбавок (валовой прибыли), причем в динамике их вес увеличился в последние годы до 99,3%.

Проведенный анализ состава доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» свидетельствует об улучшении результатов деятельности в отчетном году по сравнению с предшествующим, что выразилось в приросте суммы реализованных торговых надбавок за последние пять лет на 7867 тыс.руб. (или в относительном выражении – на 96,69%). Кроме того, положительной оценки заслуживает увеличение прочих доходов на 21 тыс.руб., до 112 тыс.руб. в 2016 году. При этом прочие доходы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в отчетном периоде были сформированы в основном за счет излишков товарно-материальных ценностей, выявленных в результате проведения инвентаризаций, а также штрафов от поставщиков за нарушение договорных условий. По остальным статьям

доходов (доходы от участия в других организациях, проценты к получению) на предприятии торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» были прочерки, так как их значения отсутствовали в Отчете о прибылях и убытках (Приложение А) за исследуемые годы.

В целом изменение динамики доходов предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» можно оценить с положительной стороны, так как в 2016 году был отмечен рост на 7888 тыс.руб. или на 95,88%.

Необходимо также оценить динамику доходов от основной деятельности, т.е. валовой прибыли торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» (табл. 18).

Таблица 18 - Анализ динамики валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯРСК» за 2012-2016 гг.

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год	Темп имен. к 2012 году, %
Оборот торговли, тыс.руб.	24333	27964	30132	33147	35769	147,00
Средний размер торговой надбавки, %	50,24	55,79	72,42	75,71	79,9	-
Валовая прибыль, тыс.руб.	8136	10014	12656	14283	16003	196,69
- уровень валовой прибыли, %	33,44	35,81	42,00	43,09	44,74	-

Анализ динамики валовой прибыли предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» свидетельствовал о том, что по сравнению с 2012 годом наблюдается прирост валовой прибыли в 2016 году на 96,69% в относительном выражении, что опережает рост оборота розничной торговли за исследуемые годы (на 47%), и ведет к повышению уровней валовой прибыли на 11,3% за последние пять лет.

Рост уровня валовой прибыли повлек за собой рост уровня среднего размера торговых надбавок, заметно выросшим в 2016 году из-за резкого роста закупочных цен у поставщиков. За последние годы средний размер торговой надбавки в торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» увеличился на 29,66 %.

Динамика изменения торговой надбавки по предприятию ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за три последних года приведена в таблице 19.

Таблица 19– Анализ динамики торговой надбавки предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» за 2014-2016 гг.

Товарные группы	Торговая надбавка, %			Отклонение от (+; -)	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.
Спортивная женская одежда и обувь	78,15	83,05	90,11	11,96	7,06
Спортивная мужская одежда и обувь	74,01	76,24	80,93	6,92	4,69
Детская спортивная одежда	65,1	67,87	68,66	3,56	0,79
Средняя торговая надбавка	72,42	75,72	79,9	7,48	4,18

Анализ таблицы 19 свидетельствовал о том, что в 2016 году по сравнению с 2014 годом в организации торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» отмечается увеличение уровня торговой надбавки по всем реализуемым товарным группам (от 3,56% до 11,96%). После оценки источников формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», проведем анализ их динамики, состава и структуры.

В таблице 20 проведен анализ валовой прибыли в разрезе групп товаров, реализуемых на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Анализ валовой прибыли предприятия торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК» в разрезе товарных групп выявил, что наибольшая величина валовой прибыли в отчетном году была получена по товарной группе «Спортивная мужская одежда и обувь» - 8063 тыс. руб., что больше на 1489 тыс. руб., при росте уровня торговой надбавки на 4,69 % в отчетном периоде больше показателя 2014 года.

Таблица 20 - Анализ валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2014-2016 гг. в разрезе товарных групп

Товарные группы	Оборот розничной торговли, тыс.руб.			Уровень торговой надбавки, %			Сумма валовой прибыли, тыс.руб.			Уровень валовой прибыли, %			Отклонение валовой прибыли, (+, -)	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	по сумме, тыс.руб.	по уровню, %
Спортивная женская одежда и обувь	11902	13226	13986	72,12	77,18	84,63	4989	5762	6411	41,9	43,56	45,84	1422	3,94
Спортивная мужская одежда и обувь	15458	16507	18027	74,01	76,24	80,93	6574	7141	8063	42,53	43,26	44,73	1489	2,2
Детская спортивная одежда	2772	3414	3756	65,1	67,87	68,66	1093	1380	1529	39,43	40,43	40,71	436	1,28
Всего	30132	33147	35769	72,42	75,72	79,9	12656	14283	16003	42,00	43,09	44,74	3347	2,74

Второй по величине валовой прибыли находится группа «Спортивная женская одежда и обувь», с объемом оборота розничной торговли в размере 13986 тыс. руб. и уровнем торговой надбавки в размере 84,63 %, суммой валовой прибыли 6411 тыс. руб. и уровнем валовой прибыли 45,84 %.

Низкий объем валовой прибыли в торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» занимает группа «Детская спортивная одежда» - 1529 тыс.руб. в 2016 году, по которой уровень валовой прибыли увеличился по сравнению с 2014 годом на 1,28 %.

Оценка динамики прочих доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» приведена в таблице 21.

Таблица 21 - Анализ динамики прочих доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2012-2016 гг.

Прочие доходы	2012 год		2013 год		2014 год		2015 год		2016 год	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс.руб.	уд. вес, %
Излишки товарно-материальных ценностей	21	23,1	24	24,7	26	26,0	28	27,2	35	31,3
Штрафы от поставщиков за неисполнение договорных условий	70	76,9	73	75,3	74	74,0	75	72,8	77	68,7
Итого	91	100	97	100	100	100	103	100	112	100

Анализ динамики прочих доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2012-2016 гг. выявил две статьи показателя – это:

- излишки товарно-материальных ценностей, выявленных в результате проведения инвентаризаций в организации, их рост в 2016 году составил 14 тыс.руб. или 66,67%, сумма – 35 тыс.руб. в отчетном году;

- штрафы от поставщиков за неисполнение договорных условий, их рост в 2016 году составил 7 тыс.руб. или 10%, сумма – 77 тыс.руб. в отчетном году

Последним этапом в анализе формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» становится расчет и оценка влияния факторов на изменение величины доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

2.4. Расчет и оценка влияния факторов на изменение величины доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Расчет и оценка влияния факторов на изменение величины доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» рассмотрены на примере основного источника формирования – суммы и уровня валовой прибыли.

К факторам, оказывающим влияние на изменение суммы и уровня валовой прибыли в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», относятся:

- изменение объема оборота розничной торговли;
- изменение среднего уровня валовой прибыли (в т.ч. за счет изменения структуры оборота розничной торговли, за счет изменения уровней валовой прибыли по отдельным товарным группам).

Исходные данные для расчета влияния изменения структуры оборота розничной торговли на уровень и сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» приведены в таблице 22.

Таблица 22 – Исходные данные для расчета влияния изменения структуры оборота розничной торговли на уровень и сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Товарные группы	Структура оборота розничной торговли, %		Уровень валовой прибыли 2015 года, %	Процентные числа, %%	
	2015 год	2016 год		2015 год	2016 год
Спортивная женская одежда и обувь	39,9	39,1	43,56	1738	1703
Спортивная мужская одежда и обувь	49,8	50,4	43,26	2154	2180
Детская спортивная одежда	10,3	10,5	40,43	416	424
Всего	100,0	100,0	43,09	4308	4307

Расчет изменения среднего уровня валовой прибыли за счет изменения структуры оборота розничной торговли предприятия:

$$\Delta U_{вп}(\Delta стр) = \frac{4307 - 4308}{100} = -0,01\%$$

Расчет влияния изменения структуры оборота розничной торговли на сумму валовой прибыли предприятия:

$$\Delta ВП(\Delta стр) = \frac{-0,01 \cdot 35769}{100} = -3,58 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения структуры оборота розничной торговли на уровень и сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» является незначительным, но отрицательным: на уровень: – 0,1%, на сумму: - 3,58 тыс.руб.

Исходные данные для расчета влияния изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам на средний уровень и сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» приведены в таблице 23.

Таблица 23 – Исходные данные для расчета влияния изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам на средний уровень и сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Товарные группы	Уровень валовой прибыли, %		Структура оборота розничной торговли 2015 года, %	Процентные числа, %%	
	2015 год	2016 год		2015 год	2016 год
Спортивная женская одежда и обувь	43,56	45,84	39,9	1738	1829
Спортивная мужская одежда и обувь	43,26	44,73	49,8	2154	2228
Детская спортивная одежда	40,43	40,71	10,3	416	419
Всего	43,09	44,74	100,0	4308	4476

Расчет изменения среднего уровня валовой прибыли за счет изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам предприятия:

$$\Delta Увн(\Delta вн) = \frac{44376 - 4308}{100} = 1,68\%$$

Расчет влияния изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам на сумму валовой прибыли предприятия:

$$\Delta ВП(\Delta Увн) = \frac{1,68 \cdot 35679}{100} = 599 \text{ тыс. руб.}$$

Влияние изменения уровня валовой прибыли по отдельным товарным группам на средний уровень и сумму валовой прибыли предприятия является значительным: на уровень: 1,68 %, на сумму: 559 тыс.руб.

Сводная таблица влияния отдельных факторов на сумму и уровень валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» представлена ниже:

Таблица 24 – Сводная таблица влияния отдельных факторов на сумму и уровень валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Факторы	Размер влияния на валовую прибыль		
	расчет	на сумму, тыс.руб.	на уровень, %
Изменение объема оборота розничной торговли	$\frac{(35769 - 33147) \cdot 43,09}{100}$	1129,8	-
Изменение среднего уровня валовой прибыли	$\frac{(44,74 - 43,09) \cdot 35769}{100}$	590,2	1,65
Итого	1129,8 + 590,2	1720	1,65

Согласно расчетным данным таблицы 24, наибольшее влияние на сумму валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» оказывает изменение объема оборота розничной торговли (на 1129,8 тыс.руб.), меньшее – изменение среднего уровня валовой прибыли (на 590,2 тыс.руб.), а влияние на уровень валовой прибыли оказывает второй фактор – на 1,65%.

Для достижения цели бакалаврской работы следует определить в третьей главе резервы роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» в современных условиях.

3. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

3.1. Распределение доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР- КРАСНОЯРСК»

С целью оценки распределения доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», в таблице 25 необходимо привести исходные данные.

Таблица 25 - Исходные данные для распределения доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 гг.

Показатели	Ед. изм.	2015 год	2016 год	Откло- нение (+; -)	Темп измен., %
Доходы, всего	тыс.руб.	14386	16115	+1729	112,02
Издержки обращения	тыс. руб.	13100	14676	1576	112,03
Проценты к уплате	тыс. руб.	549	591	42	107,65
Прочие расходы	тыс. руб.	164	187	23	114,0
ЕВНД	тыс. руб.	64	68	4	106,25
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	тыс. руб.	510	593	83	116,27

Полученные сведения будут способствовать оценке, анализу распределения доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 годы (табл. 26).

Таблица 26 – Анализ распределения доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016 гг.

Показатели	2015 год	2016 год	Отклонение (+; -)	Темп измен., %
Доходы, всего	14386	16115	+1729	112,02
Распределение доходов всего, в т.ч.	14386	16115	+1729	112,02
- покрытие издержек обращения	13100	14676	+1576	112,03
- покрытие процентов к уплате	549	591	+42	107,65
- покрытие прочих расходов	164	187	+23	1114,0
- ЕВНД	64	68	+4	106,25
- формирование чистой прибыли	510	593	+83	116,27

Анализируя распределение доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» было отмечено, что большая часть доходов организации идет на покрытие издержек обращения, т.е. расходов, связанных непосредственно с реализацией товаров, причем в динамике происходит увеличение данной суммы на 12,03%, или на 1576 тыс.руб. Наибольшее относительное увеличение сумм покрытия наблюдалось по уплате ЕНВД которые возросли на 6,25%, и существенно повлияли в сторону уменьшения суммы, направленной на формирование чистой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Таким образом, полученные предприятием торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» доходы распределяются по следующим направлениям:



Рисунок 12 – Схема распределения доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за последние годы

В целом полученные доходы были распределены на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за отчетный период в сумме 16115 тыс.руб., что больше прошлого периода на 1729 тыс.руб. или 12,02%. Вследствие анализа формирования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», их распределения, следует выработать конкретные резервы по их росту.

3.2. Обоснование резервов роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Резервы роста доходов предприятия – это количественно измеримые возможности их увеличения за счет роста объема оборота розничной торговли, уменьшения сумм издержек обращения, недопущения внереализационных убытков. Определение резервов роста доходов предприятия торговли базируется на научно-обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации.

Выделяются три этапа работы в отношении резервов роста доходов предприятия: аналитический, организационный и функциональный (табл. 27).
Таблица 27 – Этапы работы в отношении резервов роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Этап	Описание
1. Аналитический	Выделяются путем опроса, анкетирования потребителей и количественно оцениваются резервы роста доходов предприятия
2. Организационный	Разрабатывается административно-управленческим персоналом и специалистами комплекс организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов доходов предприятия
3. Функциональный	Реализация мероприятий, контроль за их выполнением

С целью поиска необходимых для предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» резервов роста доходов, было проведено анкетирование среди 300 покупателей. Образец анкеты – в Приложении В.

Результаты анкетирования потребителей предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК», организованного товароведом, сведены в таблицу 28.

Таблица 28 - Результаты анкетирования потребителей предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Предлагаемые мероприятия, с целью удовлетворения запросов потребителей	Количество ответивших, чел.	% ответивших
Введение дисконтной системы	159	53,00
Реализация продукции через персональный сайт в сети Интернет	11	3,67
Изменение режима работы, удобного для массовых групп потребителей	130	43,33
Всего	300	100,00

Результаты анкетирования потребителей предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» позволили сделать вывод о преимущественной необходимости применения двух мероприятий, способствующих росту доходов организации:

- введения дисконтной системы (данное стимулирующее к покупкам направление в настоящее время не действует в организации);

- изменения режима работы, удобного для массовых групп потребителей (опрашиваемые респонденты посчитали, что следует продлить работу организации в выходные дни на 2 часа – с 10-00 до 20-00, так как многие из них работают и им неудобно в такие дни совершать покупки, ведь предприятие в настоящее время в субботу и в воскресенье работает до 18-00 часов).

Обоснование резервов роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» отмечено ниже.

1. Введение дисконтной системы в торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

В современных условиях возрастает роль дисконтных программ и скидок в борьбе за покупателя. Система дисконтных карт на сегодняшний день является одним из наиболее распространенных и эффективных инструментов, применяемых для удержания покупателей и привлечения новых клиентов, которая при грамотной организации может существенно увеличить объем продаж и повысить имидж предприятия в глазах клиентов и конкурентов.

Наиболее часто изготовление дисконтных карт требуется компаниям, работающим в сфере торговли для предоставления скидок или бонусных поощрений. Таким образом, идет стимуляция постоянных клиентов, и возможность расширить целевую аудиторию за счет привлечения новых. Очень часто производство дисконтных карт необходимо при проведении различных рекламных кампаний. В силу наличия на их поверхности всей необходимой информации о компании, они служат непосредственным средством рекламы. Кроме этого, дисконтные пластиковые карты с нанесенным штрих-кодом или магнитной полосой, позволяют проводить маркетинговые исследования, определяя предпочтения целевой аудитории, и каждого клиента в частности.

С введением данного мероприятия в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» предполагается использование магнитной дисконтной карты. Магнитная дисконтная карта предполагает установку компьютера (либо компьютерного кассового аппарата) с ридером магнитных карт. При совершении покупки продавец-консультант вставляет магнитную карту в считыватель карт, подключенный к компьютеру. Размер скидки определяется автоматически, в зависимости от категории карты и суммы покупки.

Магнитная дисконтная карта позволит в торговом предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»:

- предоставлять скидки при покупках;
- вести учет скидок и покупок в течение любого промежутка времени;
- менять размер скидки в зависимости от общей суммы покупок за прошедший период времени;
- автоматизировать обработку информации о скидках, работе продавцов-консультантов в организации;
- используя данные карт, анализировать спрос (проводить маркетинговое исследование).

На основании данного мероприятия дисконтные карты будут вручаться покупателю предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» при единовременной покупке на сумму 5000 руб. и выше, при этом размер скидки

автоматически составит – 5%. Карта является накопительной, при достижении суммы покупок в 50000 руб. скидка составит 7%. Для получения дисконтной магнитной карты от ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» покупателю необходимо будет заполнить бланк с личными данными:

- фамилия, имя, отчество;
- адрес проживания;
- номер домашнего телефона;
- номер сотового телефона;
- номер электронной почты;
- дата, подпись.

Эти данные можно впоследствии использовать во время рекламных акций, высылая необходимую информацию потребителю на электронный ящик, либо в виде СМС-сообщения на сотовый телефон.

Экономическая эффективность составит:

Тираж – 200 экз., затраты на изготовление 1 магнитной карты 44 руб. (36 руб. – сумма на изготовление карты, 8 руб. – автоматическое нанесение штрих-кода на карту). При тираже в 200 экз. сумма затрат для изготовления карт в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» -8800 руб.

Прирост оборота розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» при реализации 200 экземпляров дисконтных магнитных карт составит:

$$\Delta \text{ОРТ} = 200 \times 5000 = 1000 \text{ тыс.руб.}$$

Сокращение уровня торговой надбавки на 5% при дисконте: $79,9 - 5 = 74,9\%$.

Прирост валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит:

$$\Delta \text{ВП} = \frac{1000 \cdot 74,9}{100 + 74,9} = 428 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост условно-переменных издержек обращения предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит:

$$\Delta IO_{\text{усл.-пер.}} = \frac{1000 \cdot 12,7}{100} = 127 \text{ тыс. руб.}$$

Также к затратам будут отнесены:

- затраты на производство 1000 экз. магнитных карт – 8,8 тыс.руб.;
- покупка 2 ридероммагнитных считывающих дисконтную карту устройств к кассовым аппаратам: $2 \times 34,95 = 69,9$ тыс.руб.;
- затраты на программное обеспечение по дисконту – 100 тыс.руб.

$$\Sigma \text{ ИО} = 127 + 8,8 + 69,9 + 100 = 305,7 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост суммы прибыли от продаж предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» при дисконте составит:

$$\Delta \text{ПП} = 428 - 305,7 = 122,3 \text{ тыс.руб.}$$

Следовательно, при выдаче 1000 экземпляров дисконтных магнитных карт в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» уже будет достигнут экономический эффект от направления, выраженный в росте продаж, прибыли.

2. Изменение режима работы, удобного для массовых групп потребителей предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Исходя из удовлетворения запросов покупателей предприятия, которые предложили увеличить рабочий день на 2 часа в выходные дни (в субботу и воскресенье режим работы сделать следующим: с 10-00 до 20-00 часов,), что позволит привлечь дополнительных клиентов и увеличить прочие экономические показатели работы организации торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КАСНОЯСК».

Среднедневной оборот розничной торговли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» при количестве рабочих дней в 360 дней составляет:

$$\text{СОРТ} = 35769 : 360 = 99,36 \text{ тыс.руб.}$$

Среднечасовой оборот в выходной день составляет:

$\text{ОРТ}_\text{ч} = 99,36 : 5$ (кол-во рабочих часов в выходной день на сегодняшний момент) = 19,87 тыс.руб. При этом в выходные вечерние часы оборот от среднесуточного составляет 25 % или 24,84 тыс.руб. ($99,36 \times 0,25$).

Следовательно, годовой прирост оборота розничной торговли составит:

$\Delta \text{ОРТ} = 24,84 \times 103$ (кол-во суббот и воскресений в году) = 2558,52 тыс.руб.

Прирост валовой прибыли предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит:

$$\Delta \text{ВП} = \frac{2558,52 \cdot 44,74}{100} = 1144,7 \text{ тыс.руб.}$$

Прирост условно-переменных издержек обращения предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит:

$$\Delta \text{ИО}_{\text{усл.-пер.}} = \frac{1144,7 \cdot 12,7}{100} = 145,38 \text{ тыс.руб.}$$

Увеличатся по этому мероприятию также суммы на оплату труда торгово-оперативного персонала предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» и страховые взносы во внебюджетные фонды. Продление часов работы предприятия в выходные дни приведет к росту оплаты труда сотрудников торгово-оперативного персонала.

Прирост фонда заработной платы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит 800 рублей в день для 1 сотрудника:

$$\Delta \text{ФЗП} = 0,8 \times 6 \text{ чел.} \times 103 \text{ дн.} = 494,4 \text{ тыс.руб.}$$

Страховые взносы во внебюджетные фонды ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» составит:

$$\Delta \text{СВ} = \frac{494,4 \cdot 30,2}{100} = 149,3 \text{ тыс.руб.}$$

Сумма прибыли от продаж предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» при продлении рабочего дня в выходные дни составит:

$$\Delta \text{ПП} = 1144,7 - 145,38 - 494,4 - 149,4 = 355,52 \text{ тыс.руб.}$$

Таблица 29 – Анализ формирования чистой прибыли торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» с учетом предложенных рекомендаций

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Рекомендации		Отчетный год с учетом рекомендаций	Отклонение от		Темп изменения в % к	
			внедрение дисконтной системы	продление режима работы в выходные дни		прошлого года	отчетного года	прошлом году	отчетному году
Оборот розничной торговли, тыс. руб.	33147	35769	1000	2558,52	39327,52	6180,52	3558,52	118,64	109,95
Себестоимость продаж, тыс. руб.	18864	19766	572	1413,82	21751,82	2887,82	1985,82	115,3	110,0
Валовая прибыль, тыс. руб.	14283	16003	428	1144,7	17575,7	4292,7	1572,7	109,0	109,83
- уровень, %	43,09	44,74	42,8	44,74	44,69	1,6	0,05	-	-
Издержки обращения, тыс. руб.	13100	14676	305,7	789,18	15770,88	2670,88	1094,88	120,39	107,46
- уровень, %	39,52	41,03	30,57	30,85	40,1	0,58	-0,93	-	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	1183	1327	122,3	355,52	1804,82	621,82	477,82	152,56	136,0
- рентабельность продаж, %	3,57	3,71	12,23	13,9	4,59	1,02	0,88	-	-
Проценты к получению, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Проценты к уплате, тыс.руб.	549	591	-	-	591	42	0	107,65	100,00
Доходы от участия в других организациях, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Прочие доходы, тыс.руб.	103	112	-	-	112	9	0	108,74	100,00
Прочие расходы, тыс.руб.	163	187	-	-	187	24	0	114,7	100,00

Окончание таблицы 29

Показатели	Прошлый год	Отчетный год	Рекомендации		Отчетный год с учетом рекомендаций	Отклонение от		Темп изменения в % к	
			внедрение дисконтной системы	продление режима работы в выходные дни		прошлого года	отчетного года	прошлом году	отчетному году
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс.руб.	574	661	123,3	355,52	1138,82	564,82	477,82	198,0	172,3
– рентабельность предприятия, %	1,92	2,07	12,23	13,9	2,89	0,97	0,82	-	-
Отложенные налоговые активы, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства, тыс.руб.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Текущий налог на прибыль, тыс.руб.	64	68	-	-	68	0	0	106,25	100
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода, тыс.руб.	510	593	-	-	1072,82	560,82	479,82	210,3	1180,9
- рентабельность конечной деятельности, %	1,54	1,66			2,72	1,18	1,06	-	-

Следовательно, при продлении рабочего дня в выходные дни будет достигнут экономический эффект от направления, выраженный в росте продаж, прибыли.

Анализ формирования чистой прибыли торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» с учетом двух предложенных рекомендаций представлен в таблице 29. Оборот розничной торговли увеличится по сравнению с прошлым годом увеличится на 6180,52 тыс. руб. или 18,64 %, при этом экономический эффект составит 3558,52 тыс.руб. или 9,95 %. Себестоимость продаж увеличится по сравнению с прошлым годом на 2887,82 тыс. руб. или 115,3%, по сравнению с фактическими данными отчетного года увеличение составит 1985,82 тыс. руб. или 10 %.

Рост валовой прибыли в отчетном году с учетом предложенных мероприятий составит 1572,7 тыс. руб. или 9 % при этом уровень валовой прибыли увеличится на 0,05%.

Издержки обращения торгового предприятия с учетом рекомендаций увеличатся на 1094,88тыс. руб. или 7,46%.

Положительным окажется экономический эффект от предложенных мероприятий: уровень издержек обращения снизится на 0,7 %. Прибыль от продаж увеличится по сравнению с прошлым годом на 621,82 тыс. руб., по сравнению с отчетным годом на 152,56 тыс. руб. и составит 15770,88 тыс. руб.

Положительным моментом окажется рост рентабельности продаж на 1,02% по сравнению с прошлым годом и на 0,88% по сравнению с отчетным годом. Увеличение суммы прибыли до налогообложения предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» с учетом двух рекомендаций составит 198 тыс.руб. (172,37%), а рост рентабельности предприятия составит 0,82%.

Сумма чистой прибыли – на 479,2 тыс.руб. (113,93%). Повышение рентабельности конечной деятельности от рекомендаций составит 1,6%. Оценка рисков по мероприятиям станет заключительным этапом представленного исследования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

3.3. Оценка рисков

Система управления рисками при реализации мероприятий по росту доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» предполагает их экспертную оценку, анализ мероприятий по устранению отмеченных рисков и анализ эффективности системы управления значимыми рисками.

В таблице 30 приведена экспертная оценка рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Таблица 30 – Экспертная оценка рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Вид риска	Вероятность возникновения риска (P_i)	Степень влияния риска (C_i)	Ранг риска (R_i)	Интегральная оценка (I)
1. Внедрение дисконтной системы.				
1. Экономический	0,9	3	3	8,1
2. Социальный	0,1	1	1	0,1
2. Продление режима работы в выходные дни.				
1. Экономический	0,2	1	1	0,2
2. Социальный	0,8	3	3	7,2

Экспертная оценка рисков, связанных с реализацией предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» определила высокую вероятность возникновения экономического риска для мероприятия по внедрению дисконтной системы с интегральной оценкой в 8,1 баллов. По второму мероприятию высока вероятность социального риска с интегральной оценкой в 7,2 балла.

Мероприятия по устранению рисков в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» приведены в таблице 31.

Таблица 31 – Мероприятия по устранению рисков в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Этапы	Виды риска	Способы защиты от риска
1. Внедрение дисконтной системы.		
1. Начальный	Экономический	Поиск информации
2. Основной	Экономический	Предотвращение возможных рисков

3. Заключительный	Экономический	Минимизация материальных потерь
2. Продление режима работы в выходные дни.		
1. Начальный	Социальный	Поиск информации
2. Основной	Социальный	Предотвращение возможных рисков
3. Заключительный	Социальный	Минимизация социальных потерь

К мероприятиям по устранению рисков в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» были отнесены: поиск информации, предотвращение возможных рисков и минимизация различных потерь.

В таблице 32 будет приведен анализ эффективности системы управления самыми значимыми рисками предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

Таблица 32 - Анализ эффективности системы управления самыми значимыми рисками предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»

Наименование мероприятия	Вид риска	Причины	Оценка риска	Принятые меры по ограничению риска	Эффект
1. Внедрение дисконтной системы.	Экономический	Низкий экономический эффект от мероприятия	8,1	Просчеты по всем статьям прибыли и затрат	Снижение степени вероятности наступления риска
2. Продление режима работы в выходные дни.	Социальный	Негативная реакция ТОП к росту рабочего времени в выходные дни	7,2	Материальная мотивация персоналу	Снижение степени вероятности наступления риска

Анализ эффективности системы управления самыми значимыми рисками предлагаемых мероприятий в ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» показал значимость социальных, экономических видов риска, но создание мер по их ограничению сведет степень их вероятности к минимуму.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При исследовании доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» были сделаны следующие выводы.

Предприятие торговли ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» является Обществом с ограниченной ответственностью. Местонахождение Общества: 660093, Российская Федерация, г. Красноярск, ул. Алексеева, д.115, пом.266. Анализ состава и структуры работников торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за 2015-2016гг. определил высокую долю в структуре торгово-оперативного персонала - 66,67%, численность работников не изменилась, составив 24 чел.

Проведенный экономический анализ позволил выявить позитивные и негативные моменты в деятельности торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

К положительным результатам работы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» можно отнести:

- рост оборота розничной торговли на 7,91%;
- повышение всех разновидностей прибыли предприятия в отчетном году;
- эффективное использование основных фондов и оборотных средств предприятия в 2016 году;
- рост эффективности труда работников предприятия;
- увеличение всех разновидностей рентабельности в отчетном году;
- достаточно равномерное развитие оборота розничной торговли предприятия в отчетном году по кварталам;
- увеличение объемов продаж в разрезе всех реализуемых товарных групп.

К негативным результатам работы предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» следует отнести:

- увеличение в отчетном году суммы издержек обращения на 1576 тыс.руб.;

- рост суммы налоговых отчислений на 21 тыс.руб. в 2016 году;
- увеличение в отчетном году прочих расходов на 7 тыс.руб.;
- рост оборота розничной торговли в отчетном году спровоцирован увеличением закупочных цен на товары;
- увеличение уровня издержек обращения предприятия на 1,51%.

Состав доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» - это сумма реализованных торговых надбавок и прочие доходы. Проведенный анализ состава доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» свидетельствует об улучшении результатов деятельности в отчетном году по сравнению с предшествующим, что выразилось в приросте суммы реализованных торговых надбавок за последние пять лет на 7867 тыс.руб. и прочих доходов на 21 тыс.руб.

Анализ распределения доходов торгового предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» показал, что большая часть доходов организации идет на покрытие издержек обращения, а наименьшее суммарное влияние сумм покрытия было отмечено по прочим расходам – на 7 тыс.руб. или 7%. Полученные доходы были распределены на предприятии ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» за отчетный период в сумме 16115 тыс.руб., что больше прошлого периода на 1729 тыс.руб. или 12,02%.

В работе были разработаны следующие резервы роста доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»:

1. Введение дисконтной системы.
2. Изменение режима работы в выходные дни.

Оборот розничной торговли увеличится по сравнению с прошлым годом увеличится на 6180,52 тыс. руб. или 18,64 %, при этом экономический эффект составит 3558,52 тыс.руб. или 9,95 %. Себестоимость продаж увеличится по сравнению с прошлым годом на 2887,82 тыс. руб. или 115,3%, по сравнению с фактическими данными отчетного года увеличение составит 1985,82 тыс. руб. или 10 %.

Рост валовой прибыли в отчетном году с учетом предложенных мероприятий составит 1572,7 тыс. руб. или 9 % при этом уровень валовой прибыли увеличится на 0,05%.

Издержки обращения торгового предприятия с учетом рекомендаций увеличатся на 1094,88тыс. руб. или 7,46%.

Положительным окажется экономический эффект от предложенных мероприятий: уровень издержек обращения снизится на 0,7 %. Прибыль от продаж увеличится по сравнению с прошлым годом на 621,82 тыс. руб., по сравнению с отчетным годом на 152,56 тыс. руб. и составит 15770,88 тыс. руб.

Положительным моментом окажется рост рентабельности продаж на 1,02% по сравнению с прошлым годом и на 0,88% по сравнению с отчетным годом. Увеличение суммы прибыли до налогообложения предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК» с учетом двух рекомендаций составит 198 тыс.руб. (172,37%), а рост рентабельности предприятия составит 0,82%.

Сумма чистой прибыли – на 479,2 тыс.руб. (113,93%). Повышение рентабельности конечной деятельности от рекомендаций составит 1,6%. Оценка рисков по мероприятиям станет заключительным этапом представленного исследования доходов предприятия ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. конституционный закон от 12.12.1993, ред. от 21.07.2016 №11-ФЗ. - Режим доступа: Консультант Плюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.11.1994 №51-ФЗ, ред. от 01.04.2015. - Режим доступа: Консультант Плюс.
3. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 №146-ФЗ, ред. от 08.03.2015 №49-ФЗ. - Режим доступа: Консультант Плюс.
4. Об обществах с ограниченной ответственностью [Электронный ресурс]: федер. закон от 08.02.98 №14-ФЗ, ред. от 30.03.2015 №67-ФЗ. - Режим доступа: Консультант Плюс.
5. Об утверждении указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения: [Электронный ресурс]: приказ Росстата №428 от 28 октября 2015, ред. от 23.10.2016 №625. - Режим доступа: Консультант Плюс.
6. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99) «Бухгалтерская отчетность организации» [Электронный ресурс]: утв. приказ от М-ва финансов Рос. Федерации №43н от 6 июля 1999, ред. от 8 ноября 2016 г. №140н. - Режим доступа: Консультант-Плюс.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [Электронный ресурс]: утв. приказ от М-ва финансов Рос. Федерации №32н от 6 мая 1999, ред. от 27.04.2014 №55н. - Режим доступа: Консультант-Плюс.
8. Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организаций» ПБУ 10/99 [Электронный ресурс]: утв. приказ от М-ва финансов Рос. Федерации №33н от 6 мая 1999, ред. от 27.04.2014 №55н. - Режим доступа: Консультант-Плюс.
9. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» ПБУ 18/02 [Электронный ресурс]: утв. приказ от М-ва

финансов Рос. Федерации №114н от 19 ноября 2002, ред. от 24.12.2012 №186н.
- Режим доступа: Консультант-Плюс.

10. Ардашева Т.Л. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Т.Л. Ардашева. – Москва: Дело, 2015. – 209 с.

11. Балаева О.Н. Управление организациями сферы услуг / О.Н. Балаева, М.Д. Предводителява. – Москва: АСТ, 2012. – 244 с.

12. Батраева Э.А. Ценообразование на предприятии торговли: учеб. пособие / Э.А. Батраева; Краснояр. гос. ун-т. - Красноярск, 2005. – 128 с.

13. Битарова Г. Доходы в налоговом учете / Г. Битарова // Налоговый вестник. – 2015. - № 3. – С. 4.

14. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк.- Москва: ЭКСМО, 2012.- 445 с.

15. Валевиц Р.П. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие Р.П. Валевиц, Г.А. Давыдова. – Минск: Вышейш. шк., 2008. – 367 с.

16. Герчикова И.Н. Менеджмент / И.Н. Герчикова.- Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. – 500 с.

17. Гиляровский Н. Как повысить доходы предприятия? / Н. Гиляровский // Современный предприниматель. – 2015. - № 2. – С. 12-13.

18. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие / М.Н. Греховодова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 197 с.

19. Давыдова Л.А. Экономика и управление предприятием / Л.А. Давыдова. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 303 с.

20. Доходы организации [Электронный ресурс]: <http://wikipedia.org>.

21. Збруев А.А. Экономика торгового предприятия / А.А. Збруев. – Москва: Дело, 2015. – 342 с.

22. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник / Г.Г. Иванов. - Москва: Академия, 2012. – 320 с.

23. Коротков Э.М. Концепция российского менеджмента: учеб. пособие / Э.М. Коротков. – Москва: Дека, 2007. – 896 с.

24. Любушкин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Н.П. Любушкин. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471с.
25. Методические указания для оформления выпускной квалификационной (дипломной, бакалаврской) работы специальность 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (в торговле)» направление подготовки 080100.62 «Экономика» / сост. Т.И. Берг; Сиб. Федер.ун-т . – Красноярск, 2016. – 44 с.
26. Петрученя И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции / И.В. Петрученя; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2009. – 49 с.
27. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): учебник / К.А. Раицкий. – Москва: Дашков и Ко, 2012. – 1012 с.
28. Ревенко Н.Ф. Экономика торгового предприятия / Н.Ф. Ревенко. – Москва: Финансы и статистика, 2015. – 392 с.
29. Селезнева Н.Н. Затраты и прибыль / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 247 с.
30. Семенов А.К. Основы менеджмента: учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков. - Москва: Дашков и К, 2008. – 556 с.
31. Терещенко Н.Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия: учеб. пособие / Н.Н.Терещенко, О.Н. Емельянова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2006. – 114 с.
32. Терещенко Н.Н. Доходы предприятия торговли: учеб. пособие / Н.Н. Терещенко, Ю.Ю. Сулова; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Москва: ИНФРА-М, 2016 – 135 с.
33. Торговое дело: экономика и организация: учебник / под общ. ред. проф. Л.А. Брагина и проф. Т.П. Данько. - Москва: ИНФРА-М, 2009. – 258 с.
34. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник / А.М. Фридман. - Москва: Дашков и Ко, 2009. – 624 с.
35. Чаплина А.Н. Менеджмент в торговле: учеб. пособие / А.Н. Чаплина, И.В. Щедрина; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2012. – 232 с.

36. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2014. – 565 с.
37. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л.И. Ерохина [и др.]. – Москва: КНОРУС, 2009. – 304 с.
38. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. Ч.1 / Ю.Л. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2002. – 258 с.
39. Экономика торгового предприятия: учеб. пособие. В 2 ч. Ч.2 / Ю.Л. Александров [и др.]; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2002. – 171 с.
40. Экономика торгового предприятия: торговое дело: учебник / под ред. А.А. Брагина. – Москва: Инфра-М, 2007. – 314 с.
41. Юров В.Ф. Прибыль в розничной экономике: вопросы теории и практики / В.Ф. Юров. – Москва: Экономика, 2012. – 149 с.
42. Яровая Р. Прибыльность организаций / Р. Яровая // Предпринимательство. – 2016. - № 4. – С. 3.

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Торгово-экономический институт
Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

подпись, инициалы, фамилия
«13» 06 2017г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

«Доходы предприятия торговли: оценка источников формирования и
определение резервов роста»
(на материалах ООО «СПОРТМАСТЕР-КРАСНОЯРСК»)

Научный руководитель

13.06.17 н., доцент
подпись, дата должность, ученая степень

Л.И. Подачина
инициалы, фамилия

Выпускник

13.06.17
подпись, дата

ЭП13-11у
группа

А.А.Шайтарова
инициалы, фамилия

Красноярск 2017