

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа по теме «Валовой доход предприятия торговли: анализ и экономическое обоснование резервов роста» на примере ООО «Впрок» содержит 67 страниц текстового документа, 7 приложений, 23 использованных источников.

ВАЛОВОЙ ДОХОД, ТОРГОВАЯ НАДБАВКА, АНАЛИЗ, ДИНАМИКА, СОСТАВ, СТРУКТУРА, РЕЗЕРВЫ РОСТА

Объект исследования – ООО «Впрок».

Целью выпускной квалификационной работы экономическое обоснование резервов роста валового дохода на основе его анализа.

В соответствии с целью задачами выпускной квалификационной работы являются:

-изучение сущности, значения и факторов влияющих на валовой доход предприятия торговли в современных условиях;

-рассмотрение формирования и распределения валового дохода предприятия торговли;

-изучение методики анализа валового дохода предприятия торговли и резервы его роста;

-осуществление организационно-экономической характеристики деятельности торгового предприятия ООО «Впрок»;

-анализ динамики и структуры оборота розничной торговли ООО «Впрок» и системы ценообразования;

-общий и факторный анализ формирования валового дохода предприятия;

-экономическое обоснование рекомендаций по повышению валового дохода предприятия;

По итогам анализа были выявлены следующие позитивные моменты – увеличение оборота розничной торговли, доходов и валового дохода и негативные моменты – рост расходов, снижение уровня валового дохода

В итоге были разработаны рекомендации по увеличению доходов торгового предприятия: 1) создание транспортных указателей на улицах, прилегающих к магазину – Кольцевая, Красноярский рабочий, 2) расширение ассортимента продовольственных товаров с помощью введения в ассортимент «консервированных первых блюд», 3) заключение договора поставки с производителем яиц ОАО «Инская птицефабрика», что позволит увеличить уровень торговой надбавки без изменения розничной цены

Внедрение предложенных мероприятий по расширению ассортимента, размещению транспортных указателей и смене поставщика яиц приведет к увеличению валового дохода на 348,8 тыс. руб. или 2,71%

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Сущность, значение, факторы влияющие на валовой доход предприятия торговли в современных условиях.....	7
1.2 Формирование и распределение валового дохода предприятия торговли ...	14
1.3 Методика анализа валового дохода предприятия торговли и резервы его роста.....	17
2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВПРОК»	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Впрок».....	25
2.2 Анализ динамики состава и структуры оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок» и системы ценообразования.	33
3. ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВПРОК» И ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ЕГО РОСТА.....	42
3.1 Общий и факторный анализ формирования валового дохода предприятия.	42
3.2 Экономическое обоснование резервов увеличения валового дохода торгового предприятия	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	57
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	60
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	63

ВВЕДЕНИЕ

Валовой доход является основным экономическим показателем, характеризующим эффективность финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия, его развитие и успешность работы на потребительском рынке. Данный показатель определяется объемом и структурой оборота розничной торговли, уровнем торговой надбавки, эффективностью использования основных и оборотных средств.

Любое хозяйственное или финансовое решение, принимаемое в условиях риска, требует тщательного изучения, анализа и оценки валового дохода, т.к. он формирует его финансовую базу, являясь основным источником самофинансирования. От размера валового дохода предприятия и источников ее получения, зависит размер получаемой прибыли, а также эффективность развития предприятия, поэтому основной целью любой коммерческой организации является поиск возможных резервов увеличения валового дохода. Именно этим объясняется актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Целью выпускной квалификационной работы экономическое обоснование резервов роста валового дохода на основе его анализа.

В соответствии с целью задачами выпускной квалификационной работы являются:

- изучение сущности, значения и факторов влияющих на валовой доход предприятия торговли в современных условиях;
- рассмотрение формирования и распределения валового дохода предприятия торговли;
- изучение методики анализа валового дохода предприятия торговли и резервы его роста;
- осуществление организационно-экономической характеристики деятельности торгового предприятия ООО «Впрок»;

- анализ динамики и структуры оборота розничной торговли ООО «Впрок» и системы ценообразования;
- общий и факторный анализ формирования валового дохода предприятия;
- экономическое обоснование рекомендаций по повышению валового дохода предприятия;

Предметом исследования в выпускной квалификационной работе является валовой доход торгового предприятия. Объектом исследования служит конкретное торговое предприятие ООО «Впрок».

Теоретической основой исследования выпускной квалификационной работы являются законодательные акты РФ, официальные инструктивно-методические материалы, данные Госкомстата РФ по Красноярскому краю, труды отечественных экономистов (Батраевой Э.А., Петрученя И.В., Соломатина А.Н., Терещенко Н.Н. и др.), учебники и учебные пособия, а также материалы собственных исследований.

Методической основой написания выпускной квалификационной работы является использование следующих методов анализа: обобщения, коэффициентного, группировки и сопоставления, расчета относительных и средних величин, метода абсолютных разниц, цепных подстановок, графического. Применение каждого из данных методов определяется характером решаемых в процессе исследования задач.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников, приложений. Общий объем работы составляет 67 стр. Выпускная квалификационная работа иллюстрирована 7 рисунками, 26 таблицами, 7 приложениями. Список использованных источников включает в себя 23 источника.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность, значение, факторы влияющие на валовой доход предприятия торговли в современных условиях

Валовой доход является одним из элементов получаемых предприятием доходов, поэтому необходимо изучить, что собой представляют доходы торгового предприятия.

Доходы формируют исходную финансовую базу деятельности торгового предприятия, являются источником получения прибыли - конечной целью и движущим мотивом развития предприятия, источником формирования его собственных финансовых ресурсов. Доходы несут функцию возмещения стоимости приобретенных товаров, компенсации затрат, связанных с обращением товаров и образования прибыли.[16]

В бухгалтерском учете под доходами понимается 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).

Согласно ПБУ 9/99 доходы подразделяются на: доходы от обычной деятельности и прочие доходы (рисунок 1.1)

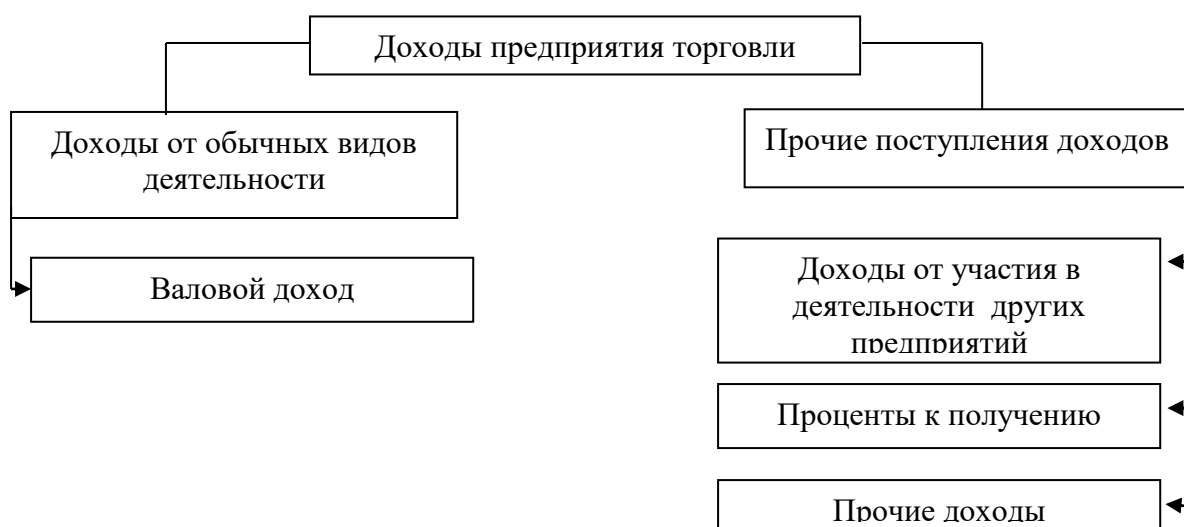


Рисунок 1.1 - Состав доходов предприятия торговли согласно бухгалтерскому учету[13]

В соответствии с действующим Налоговым Кодексом выделяются следующий состав доходов: доходы от реализации и прочие доходы.

Доходами от обычных видов деятельности является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

Состав прочих доходов рассмотрен в Приложении А.

Согласно ст. 41 НК РФ под доходами понимается «экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить» т.е. под доходами понимается поступление любых экономических выгод (кроме суммы косвенных налогов); [2]

Основным видом доходов торгового предприятия являются доходы от обычных видов деятельности, представляющие собой сумму реализованных торговых надбавок и характеризующиеся таким показателем, как валовая прибыль (форма №2 «Отчет о финансовых результатах»).

По экономической сущности показатель «валовая прибыль» идентичен показателю «чистый валовой доход» и представляет собой сумму выручки от реализации товаров и торговых услуг, определяемую как разница между продажной и покупной стоимостью товаров.[19]

Также при характеристике валовой прибыли в экономической литературе выделяют следующие понятия: валовой доход, валовая прибыль, совокупный доход, сумма реализованных торговых надбавок, доход от продаж. Иногда в эти понятия вкладывается один и тот же смысл, и одно и то же значение показателя называется либо валовая прибыль, либо сумма реализованных надбавок, либо валовой доход и др. Иногда эти понятия трактуются как разные показатели и значения их отличаются друг от друга. [13]

Рассмотрим различные определения валового дохода в таблице 1.1 в соответствии с различными литературными источниками.

Таблица 1.1 – Характеристика определений дохода от основной деятельности предприятия

Автор	Характеристика
Брагин Л.А.	Валовой доход - показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности, определяют его как выручку от продажи товаров и услуг (товарооборот) за вычетом затрат на их приобретение за определенный период времени; состоит из суммы денежных средств, полученных от реализации товаров, за счет разности между ценой товара и ценой их приобретения, эта часть валового дохода представляет собой торговую надбавку - Поступления за оказанные услуги и выполнение работы, прочие доходы от не основного вида деятельности[23]
Баканов М.И.	Валовой доход в торговле (в ф№2 валовая прибыль) -разность между суммой реализованных товаров по продажной (выручка от продажи товаров за минусом налогов) и покупной (в ф№2 себестоимостью проданных товаров) стоимостью этих товаров.[7]
Дягель О.Ю.	Валовая прибыль - сумма реализованной торговой надбавки, определяемая в виде разницы между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров[10]
Чернов В.А.	Валовой доход - показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению. Валовая прибыль - размер валового дохода от продаж в бухгалтерской и статистической отчетности называют валовой прибылью[18]

На валовой доход предприятий торговли оказывают влияние различные факторы, которые можно классифицировать по различным признакам (табл. 1.2).[13]

Таблица 1.2 - Классификация факторов, оказывающих влияние на валовой доход предприятий торговли [13]

Признаки классификации	Группы факторов, влияющих на валовой доход предприятий
1. В зависимости от влияния среды деятельности	1.1 Внешние 1.2. Внутренние
2. В зависимости от степени влияния	2.1. Оказывающие сильное влияние (торговая надбавка, выручка от продажи товаров и др.) 2.2. Оказывающие слабое влияние (климатические условия и др.)

Окончание таблицы 1.2

Признаки классификации	Группы факторов, влияющих на валовой доход предприятий
3. В зависимости от возможности исчисления степени влияния	3.1 Количественно измеримые факторы (выручка от продаж, торговые надбавки, ассортимент товаров и др.) 3.2 Количественно не измеримые факторы (мода, климатические условия и др.)
5. В зависимости от характера влияния	5.1. Факторы, влияющие на увеличение доходов 5.2. Факторы, влияющие на снижение доходов
5. В зависимости от характера влияния	5.1. Факторы, влияющие на увеличение валового дохода 5.2. Факторы, влияющие на снижение валового дохода
6. В зависимости от вида деятельности предприятия	6.1. Факторы, влияющие на доходы от основного вида деятельности предприятия (валовой доход) 6.2 Факторы, влияющие на доходы от не основной деятельности предприятия (на доходы от сдачи имущества в аренду и др.)
7. В зависимости от определения налоговой базы для исчисления налога на прибыль	7.1 Факторы, влияющие на валовой доход, увеличивающие налоговую базу; 7.2 Факторы, влияющие на валовой доход не увеличивающие налоговую базу;

Так, в зависимости от влияния внешней среды на размер валового дохода все факторы можно классифицировать на внутренние и внешние.

К внешним факторам относятся: природные условия, транспортные услуги, социально-экономические услуги, уровень развития внешнеэкономических связей. Они не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать влияние на объем доходов. Внутренние – зависят от деятельности предприятия и оказывают влияние на изменение доходов: объем продаж, структура товарооборота и затрат, цена продукции; факторы связанные с нарушением финансовой и трудовой дисциплины.

Средства и предметы труда, трудовые ресурсы являются не только факторами влияющими на доходы, но одновременно служат основой определения направлений их роста.

Их рациональное и эффективное использование способствует увеличению реализации товаров, в результате чего уменьшается объем применяемых и расходуемых средств, что, в конечном счете, находит

отражение в снижении фондоемкости, трудоемкости, росте фондоотдачи и коэффициенте эффективности.

Основными взаимовлияющими факторами являются объем оборота розничной торговли, его структура, уровень торговых надбавок. Влияние же таких факторов, как природно-климатические условия, мода количественно нельзя измерить, хотя они оказывают влияние на доходы предприятий. [13]

В зависимости от направления деятельности предприятия и вида деятельности, отраженного в уставе предприятия, валовой доход может формироваться за счет нескольких источников:

1) Валовой доход от реализации товаров

- в розничной торговле: реализованная торговая надбавка

- в оптовой торговле: реализованные оптовые и снабженческо-сбытовые надбавки

- в общественном питании: реализованная наценка общественного питания

2) Валовой доход от реализации торговых услуг: разницы между выручкой от реализации услуг и себестоимости услуги.

3) Валовой доход от прочей неторговой деятельности. [16]

Валовой доход характеризуется абсолютным показателем – суммой и относительным – уровнем, показывающим долю реализованной торговой надбавки в объеме оборота. [8]

Сумма валового дохода применительно к торговле рассчитывается несколькими способами, которые представлены далее.

1. Расчет размера валового дохода исходя из объема оборота розничной торговли в отпускных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам

$$ВД = \frac{\sum_{i=1}^n T_{отп_i} \times У_{тн_i}}{100}, \quad (1.1)$$

где ВД – сумма реализованных торговых надбавок (валового дохода), тыс. руб.; $У_{тн_i}$ – уровень торговой надбавки по i товарной группе, %; $Тотп_i$ – оборота розничной торговли в отпускных ценах по i товарной группе, тыс. руб.

2. Расчет суммы валового дохода исходя из объема оборота розничной торговли в розничных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам:

$$ВД = \frac{\sum_{i=1}^n Трц_i \times У_{тн_i}}{100 + У_{тн_i}}, \quad (1.2)$$

где $Трц_i$ – оборот в розничных ценах по i товарной группе, тыс. руб.

3. Расчет валового дохода на основе оборота розничной торговли в розничных ценах и уровня реализованных торговых надбавок:

$$ВД = \frac{\sum_{i=1}^n Трц_i \times У_{ртн_i}}{100}, \quad (1.3)$$

где $У_{ртн_i}$ – уровень реализованной торговой надбавки по i товарной группе, %.

4. Определение валового дохода как разницы между выручкой от реализации товаров (работ, услуг) ($Вр$) и себестоимостью продажи товаров ($Сп$):[16]

$$ВД = \sum Вр - \sum Сп. \quad (1.4)$$

Сумма валового дохода предприятия торговли может быть определена и на основании данных счетов бухгалтерского учета. На предприятиях торговли возможны следующие виды учета товаров:

- по покупным ценам, т. е. по ценам приобретения;
- по продажным ценам, т. е. по ценам с наценкой и налогом на добавленную стоимость.

При этом организация учета может осуществляться:

- по количественно-суммовой схеме, когда в бухгалтерском учете отражается количество и стоимость сырья и товаров;

- по оперативно-суммовой (сальдовой) схеме, когда в бухгалтерском учете отражается только стоимость сырья и товаров.

В зависимости от варианта учетной политики предприятия различаются и методы расчета суммы валового дохода.

Если учет товаров осуществляется по покупным ценам, то сумма валового дохода автоматически отражается как кредитовое сальдо 90 счета в результате записей по отражению в учете реализации и списанию реализованных товаров и сырья.

Если учет товаров осуществляется по продажным ценам, то сумма валового дохода определяется расчетным путем.[8]

Значение валового дохода в деятельности предприятий велико. Валовой доход торгового предприятия является его финансовой базой, обеспечивающей решение трех важнейших задач:

1. Валовой доход является источником возмещения всех текущих затрат (издержек обращения), связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности. Реализация этой задачи обеспечивает самокупаемость текущей хозяйственной деятельности торгового предприятия.

2. Часть валового дохода торгового предприятия служит источником выплат различных видов налоговых платежей, обеспечивающих формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных фондов. Реализация этой задачи обеспечивает выполнение обязательств торгового предприятия перед государством.

3. Определенная часть валового дохода торгового предприятия является источником формирования его прибыли, за счет которой осуществляется производственное развитие предприятия, дополнительное материальное стимулирование персонала, социальные выплаты, выплаты владельцам имущества.[13]

Рассмотрев сущность, значение и источники получения валового прибыли, далее перейдем к изучению формирования и распределения валового

дохода предприятия торговли в следующем пункте выпускной квалификационной работы.

1.2 Формирование и распределение валового дохода предприятия торговли

Валовой доход торгового предприятия формируются в соответствии с действующим законодательством. Процесс формирования валового дохода как основной составляющей его доходов представлен на рисунке 1.2.

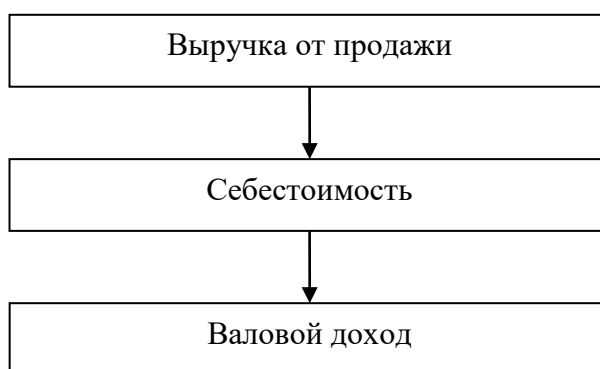


Рисунок 1.2 - Процесс формирования валового дохода как основной составляющей доходов предприятия торговли

Выручкой на предприятии розничной торговли служит оборот розничной торговли.

Оборот розничной торговли представляет собой выручку от продажи товаров населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве за наличный расчет или оплаченных по кредитным карточкам, по расчетным чекам банков, по перечислениям со счетов вкладчиков, по поручению физических лиц без открытия счета, посредством платежных карт, что также учитывается как продажа за наличный расчет.[3]

Себестоимостью проданных товаров является их покупная стоимость. Покупная стоимость включает стоимость товаров в ценах поставщика, при этом транспортно-заготовительные расходы учитываются отдельно.

Основной источник валового дохода в розничной торговле – торговые надбавки.[15]

Торговая надбавка – это цена торговых услуг, формирующая доход торгового предприятия. Торговая надбавка выступает как разница между продажной и покупной ценой реализуемых товаров [23]. Она устанавливается предприятием торговли самостоятельно в процентах к свободным отпускным ценам по всем товарным группам. Именно торговая надбавка характеризует цену торговых услуг, предлагаемых покупателю при их реализации торговым предприятием.[6]. Торговые надбавки дифференцированы по отдельным товарным группам, торговым системам, что связано с различием в уровне издержек обращения и необходимостью обеспечить нормальную рентабельность предприятия.

Размер торговой надбавки зависит от факторов, представленных на рисунке 1.3.



Рисунок 1.3 - Факторы, определяющие уровень торговых надбавок в предприятии торговли [16]

Приведенный рисунок 1.3 показывает связь размера торговых надбавок с факторами, которые оказывают на них существенное влияние. К факторам, влияющим на уровень торговых надбавок, также относятся такие, как степень

развития и конъюнктура рынка в регионе, объём и структура товарооборота, скорость оборачиваемости товаров, обеспеченность собственными оборотными средствами, эффективность использования всех видов ресурсов, специфика реализуемого ассортимента, его издержкостность, соотношение спроса и предложения. Размер торговых надбавок должен покрывать издержки предприятия и обеспечивать получение определенного размера прибыли.

Названные факторы по-разному влияют на валовой доход. Так, увеличение товарооборота означает рост массы валового дохода, то есть чем больше продано товаров, тем больше совокупная сумма средств, полученных от торговых надбавок. Влияние состава товарооборота не так очевидно, но имеет место. Связано это с различным уровнем надбавок: в рознице надбавка выше, поскольку процесс смены форм стоимости требует дополнительных затрат. [16]

Дифференциация торговой надбавки по отдельным товарным группам обуславливает связь ассортиментной структуры оборота розничной торговли (или оптового оборота) и суммы валового дохода. Рыночная модель экономики позволяет самостоятельно предприятиям торговли устанавливать надбавки по большинству товарных групп. Здесь важно, во-первых, помнить, что торговая и снабженческо-сбытовая надбавка – это элемент цены, обеспечивающий возмещение затрат продавца по продаже товаров и получение прибыли. Во-вторых, стремиться найти такую грань, чтобы, с одной стороны, не допустить убытки, а с другой, - сохранить конкурентоспособность цены [23].

Широта предоставления дополнительных услуг зависит от профиля организации и профессионализма руководства. Реальные поступления за определенные услуги в валового дохода имеют существенные колебания – от полного отсутствия до 1,5-2 % в общей сумме. Однако косвенное влияние, связанное, например, с привлечением покупателей, как показывает опыт экономики развитых стран, значительно весомее [23].

Устанавливать фиксированный уровень торговой надбавки на длительный срок нецелесообразно, так как изменение конъюнктуры потребительского рынка и конкурентного окружения приводят к колебанию

рыночных цен, что должно найти отражение в их уровне. В конечном итоге, их обоснование сводится к установлению дифференцированных надбавок и их увязке с объемом реализации с целью получения максимального размера валового дохода [16].

Далее на рисунке 1.4 рассмотрим распределение валового дохода торгового предприятия.

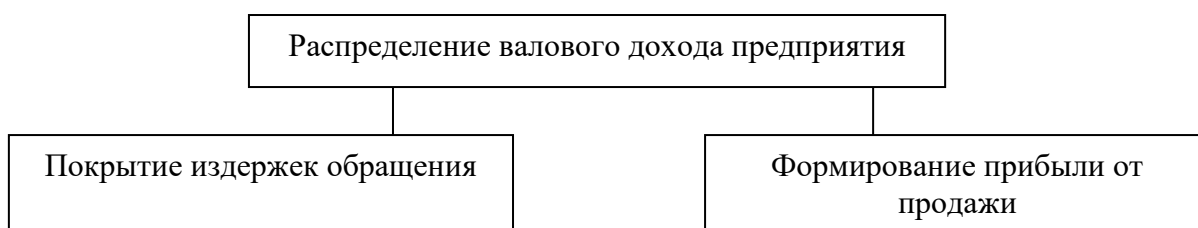


Рисунок 1.4 - Распределение валового дохода торгового предприятия [16]

Как видно из рисунка 1.4, валовой доход предприятия торговли в первую очередь идет на покрытие его расходов, а затем оставшаяся валовая прибыль формирует прибыль от продаж.

Таким образом, изучив процесс формирования и распределения валового дохода торгового предприятия, далее перейдем к рассмотрению методики ее анализа.

1.3 Методика анализа валового дохода предприятия торговли и резервы его роста

Осуществление анализа валового дохода предприятия торговли целесообразно проводить в три этапа: подготовительный, основной, заключительный (рисунок 1.5).

При проведении анализа валового дохода торгового предприятия первоначально определяются цели и основные задачи анализа.

Рассмотрим более подробно последовательность проведения подготовительного этапа анализа.

1.1) Целью анализа является выявление резервов роста доходов на основе комплексной оценки их формирования и распределения.



Рисунок 1.5 - Этапы анализа валового дохода торгового предприятия [13]

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 предприятия и источников ее формирования;

- анализ валового дохода;
- выявление и оценка факторов на изменение валового дохода;
- анализ использования валового дохода;
- определение резервов роста валового дохода и разработка мероприятий по повышению прибыльности. [13]

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

1.3) В ходе исследований устанавливаются сроки и исполнители анализа валового дохода. 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.[13]

1.4) В ходе анализа доходов торгового предприятия могут быть использованы следующие методы (рисунок 1.3).

Основными материалами, используемыми для анализа валового дохода, являются бухгалтерские, статистические данные и данные оперативного учета. [13]

1.5) Важным направлением анализа валового дохода торгового предприятия является изучение экономических предпосылок, основными из которых являются следующие:

- изучение законодательных, нормативных документов по вопросам учета, формирования и налогообложения валового дохода и прибыли торговых предприятий;

- исследование степени развития рынка потребительских товаров и оценка его конъюнктуры;

- исследование саморегулирования потребительского рынка;

- анализ качества активов;

- анализ качества пассивов;

- анализ обоснованности затрат и расходов;

- анализ состава и структуры доходов;

- анализ прибыльности отдельных видов деятельности;
- оценка стратегии и тактики деятельности торгового предприятия на потребительском рынке;
- анализ основных показателей деятельности торгового предприятия за ряд предшествующих лет, оказывающих влияние на формирование и распределение валового дохода. [9]

2) На основном этапе анализа валового дохода предприятия торговли первоначально рассчитывается средний уровень торговой надбавки в целом по предприятию торговли:

$$\bar{Y}_{\text{ТН}} = \frac{T_1 \times Y_{\text{ТН}_1} + T_2 \times Y_{\text{ТН}_2} + \dots + T_n \times Y_{\text{ТН}_n}}{\sum_{i=1}^n T} 100, \quad (1.6)$$

где $\bar{Y}_{\text{ТН}}$ – средний уровень торговой надбавки, %;

$T_1 \dots n$ – объем поступления по отдельным товарным группам, тыс. руб.;

$Y_{\text{ТН}_1 \dots n}$ – уровень торговых надбавок по отдельным товарным группам, %;

$\sum_{i=1}^n T$ – объем поступления товаров в целом, тыс. руб. [15]

Средний размер уровня торговых надбавок по торговому предприятию также может рассчитываться по формуле средневзвешенной:

$$\bar{Y}_{\text{ТН}} = \frac{D_1 \times Y_{\text{ТН}_1} + D_2 \times Y_{\text{ТН}_2} + \dots + D_n \times Y_{\text{ТН}_n}}{100}, \quad (1.7)$$

где $\bar{Y}_{\text{ТН}_i}$ – средний уровень торговой надбавки, %;

$D_{1,2 \dots n}$ – удельный вес отдельных товарных групп (товаров) в общем объеме товарооборота, %;

$Y_{\text{ТН}_i \dots n}$ – уровень торговых надбавок по отдельным товарным группам (товарам), %.[15]

2.1) Анализ суммы и уровня валового дохода в целом. В данном подэтапе дают общую оценку выполнения плана и динамики суммы и уровня валового дохода торгового предприятия с расчетом отклонения ее величины и уровня и темпов изменения.

2.2) Анализ состава и структуры валового дохода по периодам года. Данный анализ позволяет выявить положительные и отрицательные тенденции в формировании валового дохода.

2.3) Анализ состава и структуры валового дохода в разрезе товарных групп торгового предприятия. В ходе анализа рассчитывают сумму и уровень валового дохода отдельно по каждой товарной группе за отчетный и прошлый период, их относительные отклонения, темпы изменения.

2.4) Факторный анализ формирования валового дохода торгового предприятия. В данном этапе анализа валового дохода выявляют причины изменения ее абсолютной величины под воздействием влияния факторов.[9]

На размер валового дохода оказывают прямое влияние следующие факторы: изменение объема оборота розничной торговли, в т.ч. структуры оборота; изменение среднего уровня валовой прибыли (таблица 1.3).

Таблица 1.3 - Методика расчета факторов, влияющих на валовой доход[16,19]

Факторы влияющие на валовой доход	Методика расчета
1.Изменение объема оборота розничной торговли	$\Delta BД_{(\Delta T)} = \frac{(T_1 - T_0) \times Y_{ВД_0}}{100}, \quad (1.8)$ <p>$\Delta BД_{(\Delta T)}$ - изменение суммы валового дохода под влиянием оборота розничной торговли, тыс. руб.; T_0 - оборот розничной торговли в прошлом году, тыс. руб.; $Y_{ВД_0}$ - уровень валового дохода в прошлом году, %.</p>
в том числе за счет изменения цены	$\Delta C_{(цены)} = T_1 - T_0, \quad (1.9)$ <p>I_p - индекс цен;</p> $\Delta BД_{(цены)} = \frac{Y_{ВД_0} \times \Delta C_{(цены)}}{100}, \quad (1.10)$
в том числе за счет изменения физического объема	$\Delta C_{(физ)} = T_1 - T_0, \quad (1.11)$ $\Delta BД_{(физ)} = \frac{Y_{ВД_0} \times \Delta C_{(физ)}}{100}, \quad (1.12)$
2.Изменение уровня валового дохода:	$\Delta BД_{(\Delta BД)} = \frac{(Y_{ВД_1} - Y_{ВД_0}) \times T_1}{100}, \quad (1.13)$ <p>$\Delta BД_{(\Delta BД)}$ - изменение суммы валового дохода под влиянием уровня валового дохода, тыс. руб.; $Y_{ВД_1}$ - уровень валового дохода в отчетном году, %;</p>

Продолжение таблицы 1.3

Факторы влияющие на валовой доход	Методика расчета
в том числе за счет изменения структуры оборота розничной торговли	$а) \DeltaВД_{(\Deltaструк)} = \frac{\Delta \times T_1}{100}, \quad (1.14)$ <p>$\DeltaВД_{(\Deltaструк)}$ - изменение суммы валового дохода под влиянием структуры оборота розничной торговли, тыс. руб.;</p> <p>Δ - изменение уровня валового дохода за счет изменения структуры оборота (метод процентных чисел), %.</p>
за счет уровня валового дохода по отдельным товарным группам	$б) \Delta\SigmaВД(\DeltaУ_{Вдi}) = \frac{\Delta_2 \times T_1}{100} \quad (1.15)$ <p>$\Delta\SigmaВД(\DeltaУ_{Вдi})$- изменение суммы валового дохода за счет уровня валового дохода по отдельным товарным группам, тыс. руб.;</p> <p>Δ_2 - изменение уровня валового дохода за счет изменения уровня валового дохода по отдельным товарным группам (метод процентных чисел), %.</p>
Всего влияния	$\DeltaВД_{(Т)} + \DeltaВД_{(УВд)}$ <p style="text-align: right;">(1.16)</p>

2.5) Анализ распределения валового дохода.

На данном этапе анализируют направления распределения валового дохода, рассчитывая структуру их использования и темпы изменения (рисунок 1.4). В процессе расчетов определяют долю валового дохода, направленную: на возмещение издержек обращения; на покрытие прочих расходов предприятия; на выплату налогов; на формирование прибыли предприятия.[16]

2.6) На данном этапе осуществляется оценка доходности деятельности торгового предприятия по валового дохода. При данной оценке рассчитываются следующие показатели, представленные в таблице 1.5.

Таблица 1.4 - Методика расчета показателей доходности, используемых при анализе валового дохода [13]

Показатели доходности	Формула расчета
1. Валовой доход, приходящийся на 1 руб. издержек обращения, руб.	$\frac{ВД}{ИО} \quad (1.17)$
2. Валовой доход, приходящийся на одного торгово-оперативного работника, тыс.руб./чел.	$\frac{ВД}{Ч_{мон}} \quad (1.18)$
3. Валовой доход, приходящийся на 1 руб. фонда заработной платы, руб.	$\frac{ВД}{ФЗП} \quad (1.19)$
4. Валовой доход, приходящийся на 1 руб. основных фондов, руб./руб.	$\frac{ВД}{ОФ} \quad (1.20)$
5. Валовой доход, приходящийся на 1 руб. оборотных средств, руб./руб.	$\frac{ВД}{ОС} \quad (1.21)$

На заключительном этапе анализа валового дохода торгового предприятия определяются основные тенденции ее развития; причины изменений валового дохода в динамике и на этой основе выявляются неиспользованные резервы роста валового дохода и разрабатываются мероприятия по ее повышению. К неиспользованным возможностям относятся сумма и уровень валового дохода за счет факторов, имеющих отрицательные значения и зависящих от деятельности предприятия (увеличение доли товаров в общей структуре с низкой себестоимостью, расширение ассортимента, и т.д.). [16]

Выявление резервов роста валового дохода торгового предприятия целесообразно осуществлять по трем направлениям: рост оборота розничной торговли, снижение себестоимости, которая наряду с объемом выручки влияет на доходы от основного вида деятельности, и рост и оптимизация торговых надбавок – основного источника формирования валового дохода (рисунок 1.6)



Рисунок 1.6 - Резервы роста доходов от основного вида деятельности на предприятиях торговли [13]

Валовой доход торгового предприятия является важным источником покрытия расходов и формирования прибыли. Они необходимы для повышения его потенциала и конкурентоспособности на рынке по сравнению с существующими аналогичными фирмами. [13]

Таким образом, в данной главе выпускной квалификационной работы было рассмотрено формирование и распределение валового дохода, а также была изучена методика анализа данного показателя с изучением возможных резервов роста.

2. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВПРОК»

2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Впрок»

Общество с ограниченной ответственностью «Впрок» создано в соответствии с ГК РФ и ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации. Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Впрок», сокращенное наименование: ООО «Впрок».

Место нахождения предприятия: 660093, г. Красноярск, пр Красноярский рабочий 175.

Организация как юридическое лицо вправе в установленном порядке открывать банковские счета, имеет круглую печать, содержащую полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения.

Основными целями деятельности являются удовлетворение общественных и собственных потребностей в товарах и услугах, а также получение прибыли.

ООО «Впрок» является коммерческой организацией, в связи с чем основным видом деятельности организации по Уставу являются:

- организация оптовой, розничной торговли продовольственными (в том числе алкогольной продукцией) и непродовольственными товарами;
- торгово-закупочная и коммерческо-посредническая деятельность, в том числе по продукции и товарам, приобретение и реализация которых осуществляется на основании специального разрешения (лицензии);

- производство, оптово-розничная купля-продажа, поставка продуктов питания, товаров народного потребления и товаров промышленного назначения;

- возмездное оказание услуг, в том числе услуги общественного питания.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется Федеральным законом, предприятие может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Если условиями предоставления специального разрешения (лицензии) на осуществление определенного вида деятельности предусмотрено требование осуществлять как исключительную, предприятие в течение срока действия специального разрешения (лицензии) вправе осуществлять только виды деятельности, предусмотренные специальным разрешением и сопутствующие виды деятельности.

ООО «Впрок» является собственником имущества, приобретенного в процессе его хозяйственной деятельности, осуществляет владение, пользование и распоряжение находящимся в его собственности имуществом по своему усмотрению в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества.

Общая характеристика торгового предприятия приведена в таблице 2.1

Таблица 2.1 – Общая характеристика торгового предприятия

Наименование предприятия	ООО «Впрок»
Юридический адрес	660093, г. Красноярск, пр. Красноярский рабочий 175
Фактический адрес	660093, г. Красноярск, пр. Красноярский рабочий 175
Дата регистрации	24.09.2003
Организационно-правовая форма	Общество с ограниченной ответственностью
Вид деятельности	Розничная торговля в неспециализированных магазинах продуктами включая напитки и табачные изделия
Основные поставщики	ООО «Юнимилк», ООО «Абаканская мясная компания», ООО «Алтайпром», ООО «Смена», ООО «Делси», ЗАО «Краскон», ООО «Гала», ООО «Риас», ООО «СибТрейд».
Основные конкуренты	Торговые предприятия «Золотое кольцо», «Садко», ИП Макарчук В.В.
Основные покупатели	Население со средним уровнем доходов
Торговая площадь	71 кв.м.
Формат обслуживания	Через прилавок
Режим работы	ежедневно, с 9.00 до 20.00 без перерыва на обед
Система налогообложения	ЕНВД

Руководство текущей деятельностью предприятия осуществляется директором. Директор осуществляет функции единоличного исполнительного органа предприятия.

В его обязанности входит:

- организация работы и эффективного взаимодействия структурных подразделений;
- обеспечение выполнения организацией заданий согласно установленным количественным и качественным показателям, всех обязательств перед поставщиками и банками;
- организация производственно-хозяйственной деятельности организации на основе применения методов научно-обоснованного планирования материальных, финансовых и трудовых затрат;
- обеспечение организации квалифицированными кадрами, повышение квалификации работников;
- соблюдение требований законодательства по охране труда, технике безопасности и другие обязанности.

В структуру подразделения входят : директор, главный бухгалтер, коммерческий директор, торгово-оперативный персонал, вспомогательный персонал (рис. 2.1) .

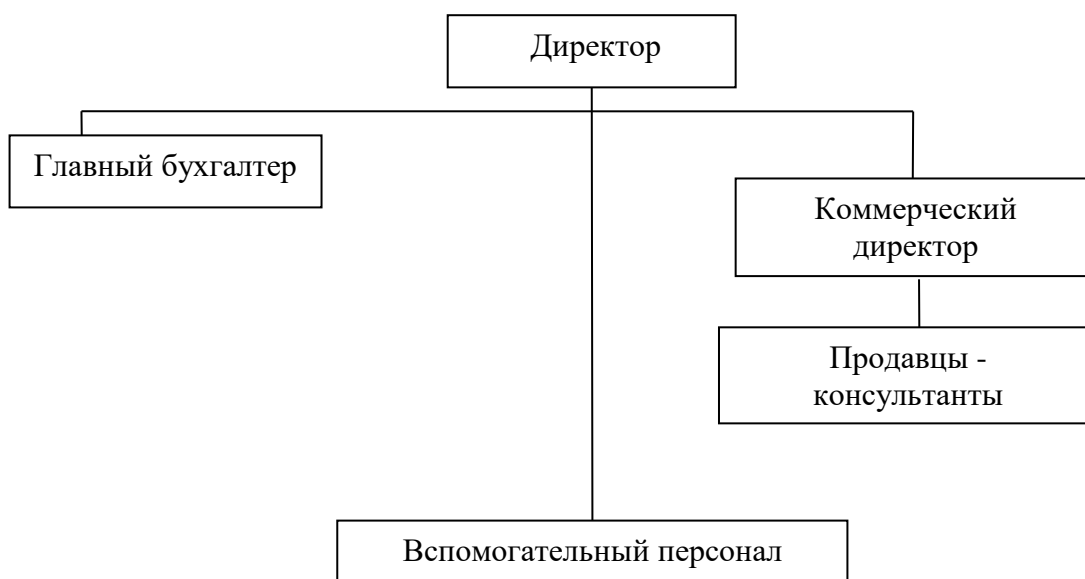


Рисунок 2.1 - Организационная структура торгового предприятия ООО «Впрок»

Как видно, торговое предприятие ООО «Впрок» имеет линейно-функциональную организационную структуру, при которой четко выражено разделение труда и специализация.

Коммерческий директор руководит коммерческой деятельностью, в его ведении находятся вопросы организации закупок товара и заключения договоров с поставщиками.

Главный бухгалтер принимает от материально-ответственных лиц товарно-денежные отчеты, проверяет и обрабатывает их, учитывает имущество и денежные средства предприятия, занимается составлением товарных, кассовых и др. отчетов, а также выполняет другие бухгалтерские операции.

Торгово-оперативный персонал - это продавцы, т.е. работники, занятые обслуживанием покупателей в торговом зале.

В обязанности продавцов входит: подготовка и уборка рабочего места (получение) упаковочного инвентаря, проверка работоспособности торгового оборудования и инвентаря, пополнение рабочих товарных запасов, поддержание надлежащего санитарного состояния; подготовка товаров к продаже; проверка сортности, комплектности, размеров, эксплуатационных свойств и цены товаров; обслуживание покупателей, упаковка и отпуск товаров покупателям; учет неудовлетворительного спроса и т.д.

Вспомогательный персонал обеспечивает обслуживание основного персонала, а также поддерживает магазин в надлежащем санитарно-гигиеническом состоянии.

Проведем анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Впрок» за два года (табл. 2.2)

Таблица 2.2 – Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности торгового предприятия ООО «Впрок» за 2015 – 2016 гг.

Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	33377	36984	3607	110,81
Торговая площадь	м2	71	71	0	100,00

Продолжение таблицы 2.2

Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
Оборот розничной торговли на 1 кв.м. торговой площади	тыс.руб/м2	470,1	520,9	50,8	110,81
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 работника	тыс.руб/чел	3337,7	3698,4	360,7	110,81
Производительность труда одного работника торгово-оперативного персонала	тыс.руб/чел	5562,8	6164,0	601,2	110,81
Фонд заработной платы					
сумма	тыс.руб	1672	1750	78,0	104,67
уровень	%	5,01	4,73	-0,28	X
Среднемесячная заработная плата одного работника	тыс.руб	13,93	14,58	0,65	104,67
Средняя стоимость основных фондов	тыс.руб	930,5	938,0	7,5	100,81
Фондоотдача	тыс.руб/1 руб	35,87	39,43	3,6	109,92
Фондоемкость	руб./руб.	0,028	0,025	-0,003	89,29
Фондовооруженность труда одного работника	тыс.руб/чел	93,05	93,80	0,75	100,81
Коэффициент эффективности использования основных фондов	тыс.руб/1руб	2,56	2,82	0,25	109,94
Среднегодовая стоимость оборотных средств	тыс.руб	2221,0	3115,5	894,5	140,27
Время обращения оборотных средств	дни	24,0	30,3	6,4	126,59
Скорость обращения оборотных средств	обороты	15,0	11,9	-3,2	78,99
Коэффициент участия оборотных средств в каждом рубле оборота	тыс. руб/ 1 руб. ОПТ	0,07	0,08	0,02	126,59
Коэффициент рентабельности оборотных средств	руб./1 руб. ОС	1,07	0,85	-0,23	79,01
Себестоимость проданных товаров	тыс.руб.	21853	24099	2246,0	110,28
Валовая прибыль					

Окончание таблицы 2.2					
Наименование показателей	Ед. изм.	Прошлый год	Отчетный год	Отклонение	Темп роста, %
сумма	тыс. руб.	11524	12885	1361,0	111,81
уровень	%	34,53	34,84	0,31	X
Издержки обращения					
сумма	тыс. руб.	9026	10111	1085,0	112,02
уровень	%	27,04	27,34	0,30	X
Прибыль от продаж					
сумма	тыс. руб.	2498	2774	276,0	111,05
рентабельность продаж	%	7,48	7,50	0,02	X
Проценты к получению	тыс. руб.	-	-	-	-
Проценты к уплате	тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие доходы	тыс. руб.	-	-	-	-
Прочие расходы	тыс. руб.	51	64	13	125,49
Прибыль до налогообложения		-	-	-	-
сумма	тыс.руб	2447,0	2710,0	263,0	110,75
рентабельность предприятия	%	7,33	7,33	0,00	X
ЕНВД	тыс.руб.	64	69	5,0	107,81
Чистая прибыль	тыс. руб.	2383,0	2641,0	258,0	110,83
Рентабельность конечной деятельности	%	7,14	7,14	0,00	X

На основе данных приведенных в таблице 2.2 можно сделать следующие выводы: в целом за анализируемый период на предприятии происходит расширение финансово-хозяйственной деятельности, что подтверждает увеличение оборота розничной торговли на 3607 тыс. руб. или на (10,81%) в отчетном периоде по сравнению с прошлым. Это связано с изменением структуры ассортимента с учетом покупательского спроса. Кроме этого положительная динамика наблюдается и по другим основным показателям деятельности в частности: учитывая тот факт, что торговая площадь магазина в течение анализируемого периода не изменилась и осталась равной 71,0 кв.м. можно отметить положительную тенденцию изменения оборота розничной торговли на 1 кв.м торговой площади. За отчетный период она возросла на 50,8 тыс. руб./кв.м или почти на (10,81%) и составила 520,9 тыс. руб. /кв.м.

Среднесписочная численность работников в динамике не изменилась и составляет в отчетном году 10 человек. Неизменная численность персонала на фоне увеличения оборота розничной торговли привела к росту производительности труда. Так общая производительность в прошлом году составляла 3337,7 тыс. руб., в отчетном – 3698,4 тыс. руб. Если же рассматривать производительность труда торгово-оперативного персонала, то она увеличилась на 601,2 тыс. руб. и в отчетном году составила 6164,0 тыс. руб., что является положительным моментом, так как увеличение оборота розничной торговли в данном случае произошло только за счет интенсивного фактора.

В 2016 году наблюдается повышение фонда заработной платы персонала на 78 тыс. руб. или на (4,67%), при этом уровень фонда заработной платы снижается и достигает 4,73%, что связано с опережающими темпами роста оборота розничной торговли по сравнению с фондом заработной платы, что оценивается позитивно. Среднемесячная заработная плата одного работника на предприятии «Впрок» за год выросла на 4,67 % или на 0,65 тыс. руб.

В 2016 году увеличилась средняя стоимость основных фондов на 0,81% и составила 938 тыс. руб. Фондоотдача, характеризующая величину оборота, приходящуюся на 1 руб. основных фондов в отчетном году выросла почти на 9,92% и составила 39,43 тыс. руб./1 руб. что, главным образом свидетельствует о том, что оборот растет более высокими темпами, чем вложения в основные фонды, и что рубль вложения в основные фонды в отчетном периоде приносит больше оборота розничной торговли, чем в прошлом году.

Фондовооруженность, которая характеризуется стоимостью основных фондов в расчете на одного работника имела положительную динамику развития. В отчетном году этот коэффициент вырос по сравнению с предшествующим показателем на 0,75 тыс. руб. на человека. Увеличение фондовооруженности на предприятии способствует росту производительности труда работников предприятия.

Среднегодовая сумма оборотных средств в отчетном году составила 3115,5 тыс.руб., что превышает прошлый показатель более чем на 40,27%. Время обращения оборотных средств в отчетном периоде замедлилось на 6,4 дней и составило 30,3 дня. Таким образом, произошло снижение числа оборотов, совершаемых оборотными средствами до 11,9 оборотов.

Валовая прибыль в отчетном периоде составила 12885 тыс. руб., что превысило прошлогодний показатель на 1361 тыс. руб. или более чем на 11,81%. Что касается уровня валовой прибыли, то можно говорить о позитивной динамике этого показателя: он увеличился на 0,31% и составил 34,84% к обороту розничной торговли, что позитивно сказалось на конечных результатах деятельности предприятия.

В отчетном 2016 году на предприятии увеличились издержки обращения и их сумма составила 10111 тыс. руб., что превышает прошлый показатель на 1085 тыс. руб. (или почти на 12,02%). Также наблюдается увеличение уровня издержек обращения в отчетном периоде на 0,30%, что характеризуется отрицательно.

Сумма прибыли от продаж предприятия ООО «Впрок» в отчетном году составила 2774 тыс. руб., при этом рентабельность продаж увеличилась на 0,02%.

Рост прочих расходов на 13 тыс. руб. оказал отрицательное влияние на прибыль до налогообложения, которая увеличилась на 263 тыс. руб. или 10,75%.

В конечном результате деятельности ООО «Впрок» в отчетном году увеличило чистую прибыль на 10,83% (или 258 тыс. руб.), что составляет 2641 тыс. руб. Нельзя оставить без внимания такой показатель, как рентабельность конечной деятельности. В отчетном году этот показатель составил 7,14% и по сравнению с прошлым годом не изменился, таким образом, видно, что наметилась позитивная тенденция развития деятельности предприятия.

2.2 Анализ динамики состава и структуры оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок» и системы ценообразования.

Анализ динамики, состава и структуры оборота начинается с изучения динамики реализации товаров, расчета базисных и цепных темпов роста и прироста (таблица 2.3)

Таблица 2.3 -Анализ динамики оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок», 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 предыдущим годом	Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предыдущим годом	Темпы роста, %				
		цепные	базисные				цепные		базисные		
							в действующих ценах	в сопоставимых ценах	в действующих ценах	в сопоставимых ценах	
2012	21412,0	1,0	1,0	21412							
2013	23089,0	1,062	1,062	21741,1	329,1	329,1	107,83	101,54	107,83	101,54	101,54
2014	27938,0	1,138	1,209	23116,8	1704,8	1375,8	121	106,33	130,48	107,96	107,96
2015	33377,0	1,12	1,354	24650,7	3238,7	1533,8	119,47	106,64	155,88	115,13	115,13
2016	36984,0	1,052	1,424	25971,9	4559,9	1321,2	110,81	105,36	172,73	121,30	121,30

В отчетном году оборот розничной торговли в действующих ценах составил 36984 тыс. руб, а в сопоставимых (к базисному 2012 году) – 25971,9 тыс.руб. Отметим, что прирост оборота розничной торговли по сравнению с базисным годом наблюдался в течение всего анализируемого периода. В 2016 году по сравнению с базисным 2012 годом увеличение оборота розничной торговли составило 4559,9 тыс. руб.

Прирост оборота розничной торговли по сравнению с предыдущим годом наблюдался также в течение всего анализируемого периода, что, по-видимому, связано с повышением эффективности работы коллектива (привлечение рекламных средств, повышение производительности труда, расширение ассортимента).

Анализ оборота розничной торговли по периодам года приведен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 -Анализ оборота розничной торговли по периодам года торгового предприятия ООО «Впрок»

Кварталы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Темп роста в % к прошлому году	Удельный вес к итогу, %	
	прошлый год	отчетный год		прошлый год	отчетный год
1	8625	9623	111,58	25,84	26,02
2	7824	8540	109,15	23,44	23,09
3	8157	9046	110,90	24,44	24,46
4	8771	9775	111,44	26,28	26,43
Итого год	33377	36984	110,81	100	100

Анализ оборота розничной торговли по кварталам отчетного и прошлого года (табл. 4) показал рост оборота розничной торговли в действующих ценах по всем четырем кварталам отчетного года. Особенно значительное увеличение оборота розничной торговли произошло в первом квартале (на 11,58%). Соответственно и доля продаж первого квартала выросла и составила 26,02%.

Наибольший удельный вес по продажам в отчетном году занимает четвертый квартал и это связано с ростом покупательского спроса на продовольственные товары перед новогодними праздниками.

Далее изучим равномерность развития оборота розничной торговли в разрезе кварталов отчетного года.

Таблица 2.5 – Исходная информация для расчета равномерности развития оборота розничной торговли в отчетном году

Кварталы	Темп роста в % к прошлому году	$(X - \bar{X})$, %	$(X - \bar{X})^2$, %
1	111,58	0,77	0,60
2	109,15	-1,65	2,74
3	110,90	0,09	0,01
4	111,44	0,63	0,40
Итого год	110,81	-	3,74

$$\delta = \sqrt{\frac{3,74}{4}} = \pm 0,97$$

$$V = (0,97 * 100) / 110,81 = 0,88 (\%)$$

$$\text{Коэффициент равномерности} = 100 - V$$

$$K_{\text{равн.}} = 100 - 0,88 = 99,12 (\%)$$

Как видно по данным таблицы 5, темпы роста в % к прошлому году по каждому кварталу несущественно отклоняются от среднего значения, чем и обусловлено высокое значение коэффициента равномерности – 99,12%.

Коэффициент ритмичности составляет 1 (4 : 4). Таким образом, развитие оборота розничной торговли в отчётном году в разрезе кварталов происходило равномерно и ритмично.

Далее проведем расчет и анализ индексов сезонности развития оборота розничной торговли ООО «Впрок» в разрезе кварталов отчетного года (табл. 2.6).

Таблица 2.6 – Расчет и анализ индексов сезонности развития оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок» в разрезе кварталов отчетного года, %.

Кварталы	Годы			Среднеквартальное значение	Индекс сезонности
	2014	2015	2016		
I	7219	8685	9623	8509	103,87
II	6549	7707	8540	7599	92,76
III	6828	8164	9046	8013	97,81
IV	7342	8822	9775	8646	105,55
Итого за год	27938	33377	36984	8192	X

Расчитанные индексы сезонности показывают, что сезонное увеличение продаж приходится на первый и четвертый кварталы. Полученные показатели целесообразно использовать для внутриквартального планирования годового оборота торговли.

Проанализируем динамику физического объема оборота розничной торговли по структуре, то есть оценим влияние каждой товарной группы на общий результат (табл. 2.7).

Таблица 2.7 - Анализ объема оборота розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок» в разрезе товарных групп

Товарные группы	2015 год		2016 год				Отклонение (+;-)			Темп изм., %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	индекс цен	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.
Хлеб и хлебобулочные изделия	1505,30	4,51	1656,88	1,052	1575,0	4,48	151,58	69,7	-0,03	111,27	104,63
Молочные продукты и яйца	2169,51	6,5	2433,55	1,052	2313,3	6,58	264,04	143,8	0,08	113,64	106,63
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	5380,37	16,12	5950,73	1,052	5656,6	16,09	570,35	276,2	-0,03	111,8	105,13
Рыба и морепродукты	2960,54	8,87	3217,61	1,052	3058,6	8,7	257,07	98,0	-0,17	109,86	103,31
Мука и макаронные изделия	787,70	2,36	909,81	1,052	864,8	2,46	122,11	77,1	0,1	116,76	109,79
Крупа	1231,61	3,69	1394,30	1,052	1325,4	3,77	162,69	93,8	0,08	114,44	107,61
Сахар	954,58	2,86	1072,54	1,052	1019,5	2,9	117,95	64,9	0,04	113,58	106,80
Мучные кондитерские изделия	937,89	2,81	1046,65	1,052	994,9	2,83	108,75	57,0	0,02	112,81	106,08
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	1184,88	3,55	1312,93	1,052	1248,0	3,55	128,05	63,2	0	112,01	105,33
Соль	33,38	0,1	44,38	1,052	42,2	0,12	11,00	8,8	0,02	134,34	126,40
Фрукты, овощи, картофель, орехи	2289,66	6,86	2551,90	1,052	2425,8	6,9	262,23	136,1	0,04	112,66	105,94
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	1218,26	3,65	1346,22	1,052	1279,7	3,64	127,96	61,4	-0,01	111,7	105,04

Продолжение таблицы 2.7

Товарные группы	2015 год		2016 год				Отклонение (+;-)			Темп изм., %	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	индекс цен	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма в действ. ценах, тыс. руб.	сумма в сопост. ценах, тыс. руб.
Мороженое и замороженные десерты	287,04	0,86	329,16	1,052	312,9	0,89	42,12	25,8	0,03	115,91	109,00
Чай, кофе, какао	1468,59	4,4	1616,20	1,052	1536,3	4,37	147,61	67,7	-0,03	111,02	104,61
Безалкогольные напитки	1451,90	4,35	1627,30	1,052	1546,9	4,4	175,40	95,0	0,05	113,3	106,54
Алкобольные напитки и пиво	5901,05	17,68	6549,87	1,052	6226,1	17,71	648,81	325,1	0,03	112,33	105,51
Табачные изделия	1768,98	5,3	1978,64	1,052	1880,8	5,35	209,66	111,9	0,05	114,44	106,32
Пищевые масла и жиры	1144,83	3,43	1264,85	1,052	1202,3	3,42	120,02	57,5	-0,01	111,69	105,02
Прочие пищевые продукты	700,92	2,1	680,51	1,052	646,9	1,84	-20,41	-54,0	-0,03	103,59	92,29
Всего	33377	100	36984	-	35155,9	100	3607,00	1778,9	0	112,01	105,33

Товарный ассортимент магазина представлен широким ассортиментом продовольственных товаров. Наибольший объем оборота розничной торговли приходится на две группы среди продовольственных товаров: «Алкогольные напитки и пиво» и «Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса», что вызвано высоким уровнем цен на товары данной группы. Доля каждой группы в общем объеме оборота составляет более 10%. Продажа товаров группы «рыба и морепродукты» занимает второе место в продовольственной структуре оборота розничной торговли ООО «Впрок».

Удельный вес группы в общем объеме оборота составил в отчетном году около 9%. Весомое значение в обороте приходится на товары повседневного спроса, относящиеся к группам «молочные продукты и яйца», «хлеб и хлебобулочные изделия», «переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи», «чай, кофе, какао», «пищевые масла и жиры», «крупа» и другие. Наименьшую долю в структуре оборота ООО «Впрок» в отчетном году имеют продажи по группам «соль» (0,1%) и «мороженое и замороженные десерты» (0,89%), что вызвано узким ассортиментом данных товарных групп и низкими ценами на эти товары.

Далее на основе данных таблицы 2.7, рассчитаем и проанализируем коэффициент абсолютных структурных сдвигов в обороте розничной торговли в отчетном году по сравнению с предыдущим.

Таблица 2.8 – Расчет коэффициента структурных сдвигов в обороте розничной торговли торгового предприятия ООО «Впрок»,%

Товарные группы	Структура оборота розничной торговли		$(F_i^1 - F_i^0)$	$(F_i^1 - F_i^0)^2$
	2015 г.	2016 г.		
Хлеб и хлебобулочные изделия	4,51	4,48	-0,03	0,00
Молочные продукты и яйца	6,5	6,58	0,08	0,01
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	16,12	16,09	-0,03	0,00
Рыба и морепродукты	8,87	8,7	-0,17	0,03
Мука и макаронные изделия	2,36	2,46	0,1	0,01
Крупа	3,69	3,77	0,08	0,01
Сахар	2,86	2,9	0,04	0,00

Продолжение таблицы 2.8

Товарные группы	Структура оборота розничной торговли		$(F_i^1 - F_i^0)$	$(F_i^1 - F_i^0)^2$
	2015 г.	2016 г.		
Мучные кондитерские изделия	2,81	2,83	0,02	0,00
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	3,55	3,55	0	0,00
Соль	0,1	0,12	0,02	0,00
Фрукты, овощи, картофель, орехи (без переработанных фруктов, овощей, орехов)	6,86	6,9	0,04	0,00
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	3,65	3,64	-0,01	0,00
Мороженое и замороженные десерты	0,86	0,89	0,03	0,00
Чай, кофе, какао	4,4	4,37	-0,03	0,00
Безалкогольные напитки	4,35	4,4	0,05	0,00
Алкогольные напитки и пиво	17,68	17,71	0,03	0,00
Табачные изделия	5,3	5,35	0,05	0,00
Пищевые масла и жиры	3,43	3,42	-0,01	0,00
Прочие пищевые продукты	2,1	1,84	-0,26	0,07
Всего	100	100		0,13

Для анализа оборота розничной торговли по ассортиментной структуре целесообразно рассчитывать коэффициент абсолютных структурных сдвигов в товарообороте ($K_{\text{стр.сдв.}}$) по следующей формуле

$$K_{\text{стр.сдв.}} = \sqrt{4,65/10} = 0,68$$

Таким образом, среднее колебание в удельных весах оборота розничной торговли по отдельным группам в общем объеме оборота составляет 0,68%.

При формировании цены на продовольственные товары ООО «Впрок» использует метод расчета цены с ориентацией на конкуренцию, относящиеся к группе рыночных методов. ООО «Впрок» устанавливает цены на товары через анализ и сравнение с фирмами-конкурентами на конкретном рынке. При этом во внимание принимается сложившийся уровень цен. Таким образом, метод определения цены с ориентацией на конкуренцию состоит в определении цены с учетом конкурентной ситуации и конкурентного положения данной фирмы на рынке. В таблице 2.9 проведем анализ торговых надбавок по предприятию в динамике за два года в разрезе групп товаров

Таблица 2.9 – Анализ динамики уровней торговых надбавок по товарным группам на торговом предприятии ООО «Впрок» за 2015-2016 гг.,%

Токарные группы	Средний уровень торговых надбавок, %		Отклонение, %
	Прошлый год	Отчетный год	
Хлеб и хлебобулочные изделия	21	21	0,00
Молочные продукты и яйца	33,92	35,48	1,56
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	60,00	60,03	0,03
Рыба и морепродукты	59,52	60,49	0,97
Мука и макаронные изделия	53,78	53,80	0,02
Крупа	34,73	35,37	0,64
Сахар	47,41	47,82	0,41
Мучные кондитерские изделия	56,01	57,58	1,57
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	61,24	61,34	0,10
Соль	38,05	38,01	-0,04
Фрукты, овощи, картофель, орехи (без переработанных фруктов, овощей, орехов)	54,61	56,27	1,67
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	52,46	55,13	2,67
Мороженое и замороженные десерты	59,11	63,67	4,56
Чай, кофе, какао	51,98	54,32	2,35
Безалкогольные напитки	57,65	58,78	1,13
Алкогольные напитки и пиво	75,56	75,75	0,19
Табачные изделия	25,00	25,00	0,00
Пищевые масла и жиры	50,40	52,00	1,60
Прочие пищевые продукты	53,82	53,96	0,14

Как видно из таблицы 2.9, уровни торговых надбавок в отчетном году на предприятии варьируется в среднем в пределах от 21% (по хлебу и хлебобулочным изделиям) и до 75,75% (по алкогольным напиткам и пиву). Установление той или иной торговой надбавки зависит от товарной группы.

За исследуемый период уровень торговой надбавки остался без изменения по хлебу и мучным кондитерским изделиям (21%), муке и макаронным изделиям (+0,02%), а также по табачным изделиям(25%). Наибольший прирост надбавки был по мороженому и замороженным десертам на 4,56%, по остальным товарным группам произошел прирост уровней надбавок не более, чем на 2,35%.

На основании проведенного анализа основных показателей, влияющих на формирование валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок», в главе 3 выпускной квалификационной работы дадим оценку формирования валового дохода предприятия ООО «Впрок» и обоснование резервов его роста

3. ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛОВОГО ДОХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ВПРОК» И ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ ЕГО РОСТА

3.1 Общий и факторный анализ формирования валового дохода предприятия

Валовый доход является доходом от основной деятельности торгового предприятия. Анализ валового дохода является основным этапом анализа доходов.

Таблица 3.1 - Анализ динамики валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» за 2014-2016 гг.

Показатели	Единицы измерения	Годы			Темп изменения к 2014-му году, %
		2014	2015	2016	
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	27938	33377	36984	132,38
Средний уровень торговой надбавки	%	54,88	52,73	53,47	x
Валовой доход:					
- сумма	тыс. руб.	9899	11524	12885	130,16
- уровень	%	35,43	34,53	34,84	x

Как показал анализ, проведенный в таблице 3.1, валовой доход ООО «Впрок» за период анализа увеличивалась более на 30,16%, что следует оценивать положительно. Так в 2014 году сумма валового дохода составила 9899 тыс. руб., а в отчетном году – 12885 тыс. руб.

В связи с тем, что оборот розничной торговли рос более быстрыми темпами, чем сумма валового дохода, уровень валового дохода в динамике снизился с 35,43% до 34,84%, или на 0,59%. Уменьшение уровня валового дохода был также связано с падением уровня торговой надбавки с 54,88% до 53,47%.

Далее проведем анализ валового дохода в разрезе товарных групп в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Анализ валового дохода предприятия торгового предприятия ООО «Впрок» по товарным группам за 2015-2016 гг.

Товарные группы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Средний уровень торговой надбавки, %		Сумма валового дохода, тыс. руб.		Уровень валового дохода, %		Отклонение валового дохода по	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	сумме, тыс. руб.	уровню, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	1505,30	1656,88	21	21	265,99	292,77	17,67	17,67	26,78	0,00
Молочные продукты и яйца	2169,51	2433,55	33,92	35,48	549,54	637,35	25,33	26,19	87,81	0,86
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	5380,37	5950,73	60,00	60,03	2017,64	2232,12	37,50	37,51	214,48	0,01
Рыба и морепродукты	2960,54	3217,61	59,52	60,49	1104,58	1212,72	37,31	37,69	108,14	0,38
Мука и макаронные изделия	787,70	909,81	53,78	53,80	275,46	318,25	34,97	34,98	42,79	0,01
Крупа	1231,61	1394,30	34,73	35,37	317,51	364,33	25,78	26,13	46,82	0,35
Сахар	954,58	1072,54	47,41	47,82	306,99	346,97	32,16	32,35	39,97	0,19
Мучные кондитерские изделия	937,89	1046,65	56,01	57,58	336,70	382,44	35,90	36,54	45,74	0,64
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	1184,88	1312,93	61,24	61,34	450,02	499,18	37,98	38,02	49,16	0,04
Соль	33,38	44,38	38,05	38,01	9,20	12,22	27,56	27,54	3,02	-0,02

Продолжение таблицы 3.2

Товарные группы	Оборот розничной торговли, тыс. руб.		Средний уровень торговой надбавки, %		Сумма валового дохода, тыс. руб.		Уровень валового дохода, %		Отклонение валового дохода по	
	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	Прошлый год	Отчетный год	сумме, тыс. руб.	уровню, %
Фрукты, овощи, картофель, орехи (без переработанных фруктов, овощей, орехов)	2289,66	2551,90	54,61	56,27	808,71	918,94	35,32	36,01	110,23	0,69
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	1218,26	1346,22	52,46	55,13	419,20	478,45	34,41	35,54	59,24	1,13
Мороженое и замороженные десерты	287,04	329,16	59,11	63,67	106,64	128,04	37,15	38,90	21,41	1,75
Чай, кофе, какао	1468,59	1616,20	51,98	54,32	502,26	568,90	34,20	35,20	66,65	1,00
Безалкогольные напитки	1451,90	1627,30	57,65	58,78	530,96	602,42	36,57	37,02	71,47	0,45
Алкогольные напитки и пиво	5901,05	6549,87	75,56	75,75	2539,81	2822,99	43,04	43,10	283,18	0,06
Табачные изделия	1768,98	1978,64	25,00	25,00	353,80	395,73	20,00	20,00	41,93	0,00
Пищевые масла и жиры	1144,83	1264,85	50,40	52,00	383,63	432,71	33,51	34,21	49,07	0,70
Прочие пищевые продукты	700,92	680,51	53,82	53,96	245,25	238,52	34,99	35,05	-6,73	0,06
Всего	33377,0	36984,0	52,73	53,47	11524,00	12885,00	34,53	34,84	1361,00	0,31

Как показал анализ, проведенный в таблице 3.2, рост суммы валового дохода произошел абсолютно по всем товарным группам. Значительный рост данного показателя был по следующим группам товаров: алкогольные напитки и пиво (+283,18 тыс. руб.), мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса (+214,48 тыс. руб.), рыба и морепродукты (+108,14 тыс. руб.), что было связано с ростом оборота розничной торговли и одновременным увеличением уровней торговых надбавок в отчетном году.

Наибольшая сумма валового дохода была получена от реализации алкогольных напитков и пива – 2539,81 тыс. руб. в прошлом году и 2822,99 тыс. руб. в отчетном году, что обусловлено максимальным уровнем надбавки на данную группу товара.

В среднем уровень валового дохода увеличился за два года на 0,31%, а сумма ее увеличилась на 1361 тыс. руб., что следует оценить положительно.

Анализ структуры валового дохода по товарным группам проведем в таблице 3.3

Таблица 3.3 - Анализ структуры валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» по товарным группам

Товарные группы	Оборот розничной торговли		Структура оборота розничной торговли, %		Сумма валового дохода, тыс. руб.		Структура валового дохода, %	
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год
Хлеб и хлебобулочные изделия	1505,30	1656,88	4,51	4,48	265,99	292,77	2,31	2,27
Молочные продукты и яйца	2169,51	2433,55	6,50	6,58	549,54	637,35	4,77	4,95
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	5380,37	5950,73	16,12	16,09	2017,64	2232,12	17,51	17,32
Рыба и морепродукты	2960,54	3217,61	8,87	8,70	1104,58	1212,72	9,59	9,41
Мука и макаронные изделия	787,70	909,81	2,36	2,46	275,46	318,25	2,39	2,47

Продолжение таблицы 3.3

Товарные группы	Оборот розничной торговли		Структура оборота розничной торговли, %		Сумма валового дохода, тыс. руб.		Структура валового дохода, %	
	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год	2015 год	2016 год
Крупа	1231,61	1394,30	3,69	3,77	317,51	364,33	2,76	2,83
Сахар	954,58	1072,54	2,86	2,90	306,99	346,97	2,66	2,69
Мучные кондитерские изделия	937,89	1046,65	2,81	2,83	336,70	382,44	2,92	2,97
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	1184,88	1312,93	3,55	3,55	450,02	499,18	3,91	3,87
Соль	33,38	44,38	0,10	0,12	9,20	12,22	0,08	0,09
Фрукты, овощи, картофель, орехи (без переработанных фруктов, овощей, орехов)	2289,66	2551,90	6,86	6,90	808,71	918,94	7,02	7,13
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	1218,26	1346,22	3,65	3,64	419,20	478,45	3,64	3,71
Мороженое и замороженные десерты	287,04	329,16	0,86	0,89	106,64	128,04	0,93	0,99
Чай, кофе, какао	1468,59	1616,20	4,40	4,37	502,26	568,90	4,36	4,42
Безалкогольные напитки	1451,90	1627,30	4,35	4,40	530,96	602,42	4,61	4,68
Алкогольные напитки и пиво	5901,05	6549,87	17,68	17,71	2539,81	2822,99	22,04	21,91
Габачные изделия	1768,98	1978,64	5,30	5,35	353,80	395,73	3,07	3,07
Пищевые масла и жиры	1144,83	1264,85	3,43	3,42	383,63	432,71	3,33	3,36
Прочие пищевые продукты	700,92	680,51	2,10	1,84	245,25	238,52	2,13	1,85
Всего	33377,0	36984,0	100,00	100,00	11524,0	12885,0	100,00	100,00

Наибольший объем валового дохода приходится на две группы среди продовольственных товаров: «Алкогольные напитки и пиво» и «Мясо (включая

мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса», что вызвано высоким уровнем цен на товары данной группы. Доля каждой группы в общем объеме валового дохода в 2016 году составляет 21,91% и 17,32% соответственно. Значительный вклад в валовой доход приносит продажа товарной группы «рыба и морепродукты». Так в 2016 году благодаря реализации данной товарной группы предприятие получило валовой доход в размере 1212,72 тыс. руб.

Весомое значение в валовом доходе приходится на товары повседневного спроса, относящиеся к группам «молочные продукты и яйца», «хлеб и хлебобулочные изделия», «переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи», «чай, кофе, какао», «пищевые масла и жиры», «крупа» и другие. Наименьшую долю в структуре валового дохода ООО «Впрок» в отчетном году имеют продажи по группам «соль» (0,09%) и «мороженое и замороженные десерты» (0,99%), что вызвано узким ассортиментом данных товарных групп и низкими ценами на эти товары.

Следующим направлением анализа валового дохода торгового предприятия является его факторный анализ.

Определим влияние различных факторов на изменение величины валового дохода. К таким факторам относятся: оборот розничной торговли, уровень реализованных торговых надбавок.

Но для начала необходимо рассчитать процентные числа от изменения структуры розничного оборота (таблица 3.4).

Таблица 3.4 - Расчет влияния изменения структуры оборота розничной торговли на сумму валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок»,%

Товарные группы	Структура оборота розничной торговли, %		Уровень валового дохода прошлого года, %	Процентные числа при структуре оборота розничной торговли, %%	
	прошлый год	отчетный год		прошлого года	отчетного года
Хлеб и хлебобулочные изделия	4,51	4,48	17,67	79,69	79,16

Продолжение таблицы 3.4

Товарные группы	Структура оборота розничной торговли, %		Уровень валового дохода прошлого года, %	Процентные числа при структуре оборота розничной торговли, %%	
	прошлый год	отчетный год		прошлого года	отчетного года
Молочные продукты и яйца	6,5	6,58	26,19	170,24	172,33
Мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса	16,12	16,09	37,51	604,66	603,54
Рыба и морепродукты	8,87	8,7	37,69	334,31	327,90
Мука и макаронные изделия	2,36	2,46	34,98	82,55	86,05
Крупа	3,69	3,77	26,13	96,42	98,51
Сахар	2,86	2,9	32,35	92,52	93,82
Мучные кондитерские изделия	2,81	2,83	36,54	102,68	103,41
Сахаристые кондитерские изделия, включая шоколад	3,55	3,55	38,02	134,97	134,97
Соль	0,1	0,12	27,54	2,75	3,30
Фрукты, овощи, картофель, орехи (без переработанных фруктов, овощей, орехов)	6,86	6,9	36,01	247,03	248,47
Переработанные (консервированные) фрукты, овощи, орехи	3,65	3,64	35,54	129,72	129,37
Мороженое и замороженные десерты	0,86	0,89	38,90	33,45	34,62
Чай, кофе, какао	4,4	4,37	35,20	154,88	153,82
Безалкогольные напитки	4,35	4,4	37,02	161,04	162,89
Алкогольные напитки и пиво	17,68	17,71	43,10	762,01	763,30
Табачные изделия	5,3	5,35	20,00	106,00	107,00
Пищевые масла и жиры	3,43	3,42	34,21	117,34	117,00
Прочие пищевые продукты	2,1	1,84	35,05	73,61	64,49
Всего	100	100	34,84	3485,87	3483,95

Изменение структуры оборота розничной торговли оказывает значительное влияние на валовой доход. Увеличение в обороте розничной торговли доли товаров с более высокими процентами торговых надбавок ведет к повышению среднего уровню валового дохода, и наоборот, поэтому

определим изменение уровня валового дохода за счет изменения структуры оборота розничной торговли:

$$\Delta U_{вд}(стр.ОПТ) = \frac{3483,95 - 3485,87}{100} = -0,02(\%)$$

Определим изменение суммы валового дохода за счет изменения структуры оборота розничной торговли:

$$\Delta ВД(стр.ОПТ) = \frac{-0,02 * 36984}{100} = -7,40 \text{ (тыс.руб.)}$$

Как было отмечено ранее, в отчетном периоде в структуре оборота розничной торговли произошли изменения, что отразилось на размере валового дохода предприятия. Как показал проведенный расчет, средний уровень валового дохода относительно снизился на 0,02% к обороту розничной торговли, что в сумме составило 7,40 тыс. руб.

Далее составим сводную таблицу влияния факторов на изменение суммы валового дохода предприятия (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Сводная таблица влияния факторов на изменение суммы и уровня валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» в 2016 году

Факторы	Размер изменения		
	расчет	влияние на	
		сумму, тыс. руб.	уровень, %
Изменение объема оборота розничной торговли	$(36984-33377) * 34,53/100$	1245,50	-
В т.ч. за счет роста цен	$1828,11 * 34,53/100$	631,25	-
За счет роста физического объема продаж	$1778,89 * 34,53/100$	614,25	-
Изменение среднего уровня валового дохода	$(34,84-34,53) * 36984/100$	115,5	0,31
В т. ч. за счет структуры оборота розничной торговли	$-0,02 * 36984/100$	-7,40	-0,02
за счет изменения уровней торговых надбавок	$115,5 - (-7,40)$	122,9	0,33
Итого	$1245,5 + 115,5$	1361,0	0,31

Как видно из таблицы 3.5, сумма валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» в отчетном периоде возросла на 1361 тыс. руб. На данное

изменение оказали влияние такие факторы как рост оборота розничной торговли на 3607 тыс. руб. и уровня валового дохода на 0,31%.

Благодаря увеличению объема оборота розничной торговли валовой доход вырос на 1245,5 тыс. руб., в том числе за счет роста цен показатель увеличился на 631,25 тыс. руб., а за счет роста физического объема продаж увеличение произошло на 614,25 тыс. руб., что оценивается отрицательно.

Также положительно сказалось на сумме валового дохода увеличение его уровня, которое стало причиной увеличения его суммы на 115,5 тыс. руб. В том числе влияние на размер валового дохода оказали структурные сдвиги в обороте розничной торговли. За счет изменения структуры оборота розничной торговли валовой доход предприятия снизилась на 7,40 тыс. руб., изменения торговых надбавок по товарным группам оказали наоборот положительное влияние, а именно 122,9 тыс. руб., что оценивается положительно.

3.2 Экономическое обоснование резервов увеличения валового дохода торгового предприятия

В целях увеличения доходов торгового предприятия ООО «Впрок» и повышения эффективности его деятельности рекомендуется разработать ряд мероприятий, которые должны коснуться расширения ассортимента и расширения рекламной деятельности предприятия, так как оборот розничной торговли является основным показателем, формирующим доходы торгового предприятия.

1) Создание транспортных указателей на улицах, прилегающих к магазину – Кольцевая, Красноярский рабочий. Одной из слабых сторон деятельности торгового предприятия является отсутствие рекламы и информационных указателей. Необходимо ООО «Впрок» заказать 4 указателя, стоимость одного указателя – 5 тыс.руб.

Расходы на принятие решения для торгового предприятия ООО «Впрок»:
 $5 \times 4 = 20$ тыс.руб.

По исследованиям специалистов маркетинговой компании «Лидер» [15] создание транспортных указателей позволит увеличить количество покупателей на 3 человека в день, в месяц примерно на 90 человек.

Для определения средней стоимости покупки рассчитаем дневной оборот розничной торговли

$$\text{ОРТ дн} = 36984000/366 = 101049 \text{ руб./день}$$

В день магазин посещают от 422 до 540 покупателей (согласно количеству чеков), следовательно среднее количество покупателей - 481 покупатель

Тогда средняя стоимость покупки 1 покупателя составит $101049/481 = 210$ руб.

В таблице 3.6 рассмотрим экономическую эффективность размещения транспортных указателей.

Таблица 3.6 – Экономическая эффективность размещения транспортных указателей для торгового предприятия ООО «Впрок».

Показатели	Расчет
Увеличение количества покупателей в день после принятия решения	3 чел.
Увеличение количества покупателей в месяц после принятия решения	90 чел.
Средняя стоимость покупки 1 покупателя	210 руб.
Оборот розничной торговли	$210 \times 90 \times 12 = 226,8$ тыс.руб.
Валовой доход	$226,8 \times 34,84/100 = 79,01$ тыс. руб.
Расходы	$20 \text{ тыс.руб.} + 226,8 \times 17,54\% = 59,78$
Прибыль от продажи	$79,01 - 59,78 = 19,22$ тыс.руб.

Размещение транспортных указателей позволит повысить покупательскую активность население ближайшего района, а также получить дополнительную прибыль от продажи в размере 19,23 тыс. руб.

2) расширить ассортимент продовольственных товаров с помощью введения в ассортимент «консервированных первых блюд». Проведенное анкетирование покупателей (Приложение Г) выявило неудовлетворенный покупательский спрос на товарную группу «консервированные первые блюда»

Поставщиком выступит оптовое предприятие «Гала», которое работает

напрямую с производителями консервов.

Ассортимент продукции, предлагаемый оптовым предприятием «Гала» и цены за единицу продукции по состоянию на 1 июня 2017 г. представлен ниже.

Таблица 3.7 - Ассортимент продукции предприятия-поставщика ООО «Гала»

Наименование продукции	Цена за шт, руб.
Борщ из свеж. капусты ст/б 500гр	31
Щи из свеж. капусты ст/б 500гр	31
Суп гороховый с зеленью ст/б 500гр	32,35
Суп грибной с зеленью ст/б 500гр	32,65
Суп фасолевый ст/б 500гр	33,45
Рассольник ст/б 500гр	31
Борщ «Столичный» ст/б 500гр	31,3
Щи «Московские» ст/б 500гр	31,3
Итого	31
Борщ из свеж. капусты ст/б 500гр	31
Щи из свеж. капусты ст/б 500гр	32,35
Суп гороховый с зеленью ст/б 500гр	32,65
Суп грибной с зеленью ст/б 500гр	33,45
Суп фасолевый ст/б 500гр	31
Рассольник ст/б 500гр	31,3
Борщ «Столичный» ст/б 500гр	31,3
Щи «Московские» ст/б 500гр	31

Для определения возможного объема продаж по каждому наименованию, на предприятии было проведена в течение 7 дней пробная реализация указанных наименований продукции, результаты которой приведены в таблице 3.8

Таблица 3.8 - Результаты проведения пробного мероприятия по реализации товарной группы «Консервированные первые блюда»

Наименование продукции	Количество проданных единиц товара за 7 дней, шт.	Структура продаж, %
Борщ из свеж. капусты ст/б 500гр	38	17,03
Щи из свеж. капусты ст/б 500гр	37	16,77
Суп гороховый с зеленью ст/б 500гр	15	6,81
Суп грибной с зеленью ст/б 500гр	15	6,81
Суп фасолевый ст/б 500гр	15	6,81
Борщ «Столичный» ст/б 500гр	37	16,59
Щи «Московские» ст/б 500гр	37	16,59
Итого	223	100,00

Рассмотрим количество и примерную продаваемость в таблице 3.9

Таблица 3.9 – Расчет оборота розничной торговли и валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» при введении новой товарной группы «консервированные первые блюда»

Товарные группы	Цена закупки, руб	Уровень торговой надбавка, %	Розничная цена за ед., руб.	Количество реализуемых товаров за год, шт	Оборот розничной торговли за год, руб.	Валовой доход, руб.
Борщ из свеж. капусты ст/б 500гр	31	55	48,05	1950	93697,5	33247,5
Щи из свеж. капусты ст/б 500гр	31	55	48,05	1920	92256	32736
Суп гороховый с зеленью ст/б 500гр	32,35	52	49,17	780	38354,16	13121,2
Суп грибной с зеленью ст/б 500гр	32,65	52	49,63	780	38709,84	13242,8
Суп фасолевый ст/б 500гр	33,45	52	50,84	780	39658,32	13567,3
Рассольник ст/б 500гр	31	52	47,12	1440	67852,8	23212,8
Борщ «Столичный» ст/б 500гр	31,3	55	48,52	1900	92178,5	32708,5
Щи «Московские» ст/б 500гр	31,3	52	47,58	1900	90394,4	30924,4
Итого					553101,5	192761

Затраты по введению и реализации товарной группы «консервированные первые блюда» планируются следующие:

- приобретение дополнительного торгового оборудования в виде демонстрационного оборудования для вновь предложенного ассортимента в размере 48 тыс. руб. срок полезного использования оборудования составляет 5 лет, следовательно сумма амортизационных отчислений составит:

$$Na = \frac{1}{СПИ} * 100 = \frac{1}{5} * 100 = 20\%$$

$$AO = \frac{48 * 20}{100} = 9,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

- транспортные расходы будут осуществляться за счет фирмы - поставщика ООО «Гала» согласно договора поставки

Потери товаров при транспортировании и хранении составят 0,07% от объема оборот розничной торговли (согласно Приказа Министерства промышленности и торговли Российской Федерации от 1 марта 2013 года N 252 «Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в сфере торговли и общественного питания» (Приложение Д))

$$553101,5 * 0,07/100 = 387,17 \text{ руб.}$$

При расширении оборота розничной торговли автоматически увеличиваются расходы от реализации. Анализ состава и структуры издержек обращения проведем в Приложение Е, на основании которого проанализируем динамику суммы и уровня издержек обращения ООО «Впрок» в разрезе условно-переменных и условно-постоянных затрат за 2015-2016 гг. (Приложение Ж)

Следовательно, сумма издержек обращения увеличится на 97,01 тыс. руб. ($553,1 * 17,54/100$) (уровень условно-переменных издержек обращения составляет в 2016 году 17,54%).

Сумма издержек обращения по данной рекомендации составит 107,0 тыс. руб.

Следовательно, введение товарной группы «консервированные первые блюда» позволит увеличить оборот розничной торговли на 553,10 тыс. руб. в год

Валовой доход возрастет на 192,76 тыс. руб., а прибыль от продаж по данной рекомендации составит $192,76 - 107 = 85,76$ (тыс. руб.)

3) заключить договор поставки с производителем яиц ОАО «Инская птицефабрика», что позволит увеличить уровень торговой надбавки без изменения розничной цены и будет способствовать росту доходов торгового предприятия «Впрок»

Рассчитаем сумму увеличения валовой прибыли торгового предприятия

«Впрок» в таблице 3.10

Таблица 3.10 – Динамика изменения валового дохода торгового предприятия «Впрок» в связи со сменой поставщика яиц (руб.)

Товарные группы	Цена поставщика ИП Глюмов Р.Г.	Цена Инская птицефабрика	Цена реализации, руб.	Количество реализованного товара, ед.	Валовая прибыль при работе с ИП Глюмов Р.Г.	Валовая прибыль при работе с Инской птицефабрикой
Яйцо второй категории (45-55 гр.)	39,37	33	55,47	2800	45080	62916
Яйцо первой категории (55-65 гр.)	41,88	35	57,86	2700	43146	61722
Яйцо отборной категории (65-75 гр.)	49,44	39	63,6	2260	32001,6	55596
Яйцо высшей категории (75-90 гр.)	43,55	37	60,64	2600	44434	61464
Итого					164661,6	241698

Следовательно, смена поставщика с ИП Глюмов Р.Г.. на ОАО «Инская птицефабрика» позволит увеличить валовую прибыль на 77,03 тыс. руб. в год

Далее обобщим полученные результаты деятельности в сводную таблицу

3.11

Таблица 3.11 – Формирование прибыли от продаж торгового предприятия ООО «Впрок» в 2016 году с учетом рекомендаций

Наименование показателя	Ед. изм.	2016 год	Рекомендации			2016 год с учетом рекомендаций	Отклонение, (+,-)	Темп изменения, %
			Размещение указателей	Введение новой товарной группы «консервированные первые блюда»	Смена поставщика по тов. группе			
Оборот розничной торговли	тыс. руб.	36984	226,8	553,1		37763,9	779,9	102,11
Валовая прибыль								
сумма	тыс. руб.	12885	79,01	192,76	77,03	13233,8	348,8	102,71
уровень	%	34,84	34,84	34,85		35,04	0,20	X

Продолжение таблицы 3.11

Наименование показателя	Ед. изм.	2016 год	Рекомендации			2016 год с учетом рекомендаций	Отклонение, (+,-)	Темп изменения, %
			Размещение указателей	Введение нов товарной группы «консервированные первые блюда»	Смена поставщика по тов. группе			
Издержки обращения								
сумма	тыс. руб.	10111	59,78	71,38		10242,2	131,16	101,30
уровень	%	27,34	26,36	12,91		27,12	-0,22	X
Прибыль от продаж								
сумма	тыс. руб.	2774	19,23	121,38	77,03	2991,6	217,64	107,85
Рентабельность продаж	%	7,50	8,48	21,95		7,92	0,42	X

Итак, оборот розничной торговли в отчетном году с учетом рекомендаций составит 37763,9 тыс. руб., что выше текущего года на 779,9 тыс. руб. или 2,11%.

Валовой доход в отчетном году с учетом рекомендаций увеличится на 348,8 тыс. руб. или 2,71% и составит 13233,8 тыс.руб., что в процентах к обороту составит 35,04%. Уровень издержек обращения снизится на 0,22%, что положительно влияет на эффективность торговой деятельности.

В целом рентабельность продаж увеличилась на 0,42%.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют об улучшении финансовых результатов ООО «Впрок» при внедрении разработанных мероприятий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Общество с ограниченной ответственностью «Впрок» создано в соответствии с ГК РФ и ФЗ РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации. Полное наименование организации: Общество с ограниченной ответственностью «Впрок», сокращенное наименование: ООО «Впрок».

Место нахождения предприятия: 660093, г. Красноярск, пр Красноярский рабочий 175.

По результатам проведенного анализа валового дохода предприятия ООО «Впрок» следует сделать ряд выводов.

Уровни торговых надбавок в отчетном году на предприятии варьируется в среднем в пределах от 21% (по хлебу и хлебобулочным изделиям) и до 75,75% (по алкогольным напиткам и пиву). Установление той или иной торговой надбавки зависит от товарной группы.

За исследуемый период уровень торговой надбавки остался без изменения по хлебу и мучным кондитерским изделиям (21%), муке и макаронным изделиям (+0,02%), а также по табачным изделиям(25%). Наибольший прирост надбавки был по мороженому и замороженным десертам на 4,56%, по остальным товарным группам произошел прирост уровней надбавок не более, чем на 2,35%.

Однако, не смотря на снижение уровня валового дохода, по сумме произошло увеличение данного показателя с 24569 тыс. руб. до 34551 тыс. руб. или на 40,63%.

Валовой доход ООО «Впрок» за период анализа увеличивалась более на 30,16%, что следует оценивать положительно. Так в 2014 году сумма валового дохода составила 9899 тыс. руб., а в отчетном году – 12885 тыс. руб.

В связи с тем, что оборот розничной торговли рос более быстрыми темпами, чем сумма валового дохода, уровень валового дохода в динамике

снизился с 35,43% до 34,84%, или на 0,59%. Уменьшение уровня валового дохода было также связано с падением уровня торговой надбавки с 54,88% до 53,47%.

Рост суммы валового дохода произошел абсолютно по всем товарным группам. Значительный рост данного показателя был по следующим группам товаров: алкогольные напитки и пиво (+283,18 тыс. руб.), мясо (включая мясо домашней птицы и дичи), продукты и консервы из мяса (+214,48 тыс. руб.), рыба и морепродукты (+108,14 тыс. руб.), что было связано с ростом оборота розничной торговли и одновременным увеличением уровней торговых надбавок в отчетном году.

Наибольшая сумма валового дохода была получена от реализации алкогольных напитков и пива – 2539,81 тыс. руб. в прошлом году и 2822,99 тыс. руб. в отчетном году, что обусловлено максимальным уровнем надбавки на данную группу товара.

В среднем уровень валового дохода увеличился за два года на 0,31%, а сумма увеличилась на 1361 тыс. руб., что следует оценить положительно.

Сумма валового дохода торгового предприятия ООО «Впрок» в отчетном периоде возросла на 1361 тыс. руб. На данное изменение оказали влияние такие факторы как рост оборота розничной торговли на 3607 тыс. руб. и уровня валового дохода на 0,31%.

Благодаря увеличению объема оборота розничной торговли валовой доход вырос на 1245,5 тыс. руб., в том числе за счет роста цен показатель увеличился на 631,25 тыс. руб., а за счет роста физического объема продаж увеличение произошло на 614,25 тыс. руб., что оценивается отрицательно.

Также положительно сказалось на сумме валового дохода увеличение его уровня, которое стало причиной увеличения его суммы на 115,5 тыс. руб. В том числе влияние на размер валового дохода оказали структурные сдвиги в обороте розничной торговли. За счет изменения структуры оборота розничной торговли валовой доход предприятия снизился на 7,40 тыс. руб., изменения торговых надбавок по товарным группам оказали наоборот положительное

влияние, а именно 122,9 тыс. руб., что оценивается положительно.

В целях увеличения валового дохода и повышения эффективности деятельности ООО «Впрок» были разработаны следующие рекомендации:

1) Создание транспортных указателей на улицах, прилегающих к магазину – Кольцевая, Красноярский рабочий. Одной из слабых сторон деятельности торгового предприятия является отсутствие рекламы и информационных указателей. Необходимо ООО «Впрок» заказать 4 указателя, стоимость одного указателя – 5 тыс.руб.

Размещение транспортных указателей позволит повысить покупательскую активность население ближайшего района, а также получить дополнительную прибыль от продажи в размере 19,23 тыс. руб.

2) Расширение ассортимента продовольственных товаров с помощью введения в ассортимент «консервированных первых блюд». Поставщиком выступит оптовое предприятие «Гала», которое работает напрямую с производителями консерв. Проведенное анкетирование покупателей выявило неудовлетворенный покупательский спрос на товарную группу «консервированные первые блюда»

3) Заключение договора поставки с производителем яиц ОАО «Инская птицефабрика», что позволит увеличить уровень торговой надбавки без изменения розничной цены и будет способствовать росту доходов торгового предприятия «Впрок»

Итак, оборот розничной торговли в отчетном году с учетом рекомендаций составит 37763,9 тыс. руб., что выше текущего года на 779,9 тыс. руб. или 2,11%. Валовой доход в отчетном году с учетом рекомендаций увеличится на 348,8 тыс. руб. или 2,71% и составит 13233,8 тыс.руб., что в процентах к обороту составит 35,04%. Уровень издержек обращения снизится на 0,22%, что положительно влияет на эффективность торговой деятельности.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют об улучшении финансовых результатов ООО «Впрок» при внедрении разработанных мероприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 07.02.2017. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1,2 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 № 147-ФЗ ред. от 02.04.2014. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Об утверждении Указаний по заполнению форм федерального статистического наблюдения N П-1 «Сведения о производстве и отгрузке товаров и услуг», N П-2 «Сведения об инвестициях в нефинансовые активы», N П-3 «Сведения о финансовом состоянии организации», N П-4 «Сведения о численности и заработной плате работников», N П-5(м) «Основные сведения о деятельности организации» [Электронный ресурс]: приказ Росстата от 26.10.2015 N 498. (ред. от 06.02.2017) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. Приказом Минфина России от 27.11.2006 №156н ред. от 27.04.2012 №55н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
5. Арзуманова, Г.И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания : учебник / Г.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - Москва: Дашков и Ко, 2011. - 276 с.
6. Баженов, Ю.К. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов/ Ю.К. Баженов - Москва: Экономика, 2014. - 238 с.
7. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле: учеб. пособие /М.И.Баканов. - Москва: Финансы и статистика, 2014. - 400 с.
8. Батраева, Э.А. Ценообразование на предприятии торговли: учеб. пособие/ Э.А. Батраева; Краснояр. гос. торг-экон. ин-т. - Красноярск, 2005. - 144 с.
9. Батраева, Э.А. Экономика предприятия общественного питания: учеб.

- пособие / Э.А. Батраева; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. – Красноярск, 2009. – 592 с.
10. Дягель, О.Ю. Теория экономического анализа: учеб. пособие/ О.Ю.Дягель; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2005. 187 с.
 11. Иванов, Г.Г. Управление торговой организацией: учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - Москва: Инфра-М, 2013. - 368 с.
 12. Иванов, Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник / Г.Г. Иванов. - Москва: Академия, 2010 - 320 с.
 13. Петрученя, И.В. Доходы предприятия торговли: текст лекции/ И.В.Петрученя; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск, 2010. - 49 с.
 14. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): учебник / К.А. Раицкий - Москва: Дашков и К, 2005. 1012 с.
 15. Сайт компании «Лидер» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kras-lider.ru>
 16. Сулова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: Учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. - Москва: ИНФРА-М, 2014. - 136 с.
 17. Фридман А.М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества: учебник./ А.М.Фридман - Москва: Дашков и Ко, 2013. 656 с.
 18. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: учеб. пособие для вузов./ В.А.Чернов - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 68 с.
 19. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А.Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. 560 с.
 20. Экономика предприятий торговли и общественного питания: учеб. пособие / под ред. Т. И. Николаевой, Н. Р. Егоровой. - Москва: КНОРУС, 2009. 400 с.
 21. Экономика предприятия торговли : учеб. пособие. В 2 ч. Ч. 1,2 / Ю. Л. Александров [и др.] ; Краснояр. гос. торг.-экон. ин-т. - Красноярск : Изд. центр КГУ, 2002. 257 с.
 22. Экономика предприятия (в сфере товарного обращения): учебник / Л.И. Ерохина [и др.]. - Москва: КНОРУС, 2012. 298 с.

23. Экономика торгового предприятия: учебник / под ред. Л.А. Брагина. - Москва: ИНФРА-М, 2006. 314 с.

Согласно Налоговому Кодексу РФ, в состав прочих поступлений доходов включаются следующие группы доходов, представленные:

1. Доходы от участия в других организациях, предприятиях:
 - поступления, связанные с участием в уставном капитале других организаций, включая проценты и другие поступления по ценным бумагам;
 - прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности по договору простого товарищества.
2. Проценты к получению:
 - проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств (депозит);
 - проценты за использование банком денежных средств на расчетном счете.
3. Прочие доходы:
 - это поступления, связанные с предоставлением во временное пользование активов предприятия (аренда);
 - поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных за исключением валюты, продукции и товаров;
 - поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов и других видов интеллектуальной собственности (торговая марка, фирменные знаки).
 - пени, штрафы, неустойки за нарушение хозяйственных договоров;
 - прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном периоде;
 - излишки товарно-материальных ценностей, выявленных в результате инвентаризации;
 - курсовые разницы;
 - кредиторская и депонентская задолженность, по которой истек срок исковой давности;
 - активы, полученные безвозмездно, в т.ч. по договору дарения;
 - сумма дооценки активов за исключением внеоборотных активов;

- страховые возмещения;
- стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов.

АНКЕТА

Уважаемые покупатели! Для изучения потребительских предпочтений с целью наиболее полного удовлетворения покупательского спроса просим Вас ответить на следующие вопросы:

1. Удовлетворяет ли Вас ассортимент продуктов, представленных в магазине «Впрок»:

- А) Ассортимент широкий, можно купить нужный вид
- Б) Широкий ассортимент представлен не всегда, но возможность выбора есть
- В) Выбор ограничен
- Г) Ассортимент крайне узок

2. Какие товарные группы вы бы еще хотели видеть на прилавке магазина?

- А) консервированные первые блюда
- Б) табачные изделия
- В) корма для животных
- Г) _____

Сведения о себе:

3. Пол

мужской	женский
---------	---------

4. Возраст

до 18 лет;	18-40 лет;
41-60 лет	старше 61 года.

5. Категория населения

рабочий;	служащий;
предприниматель;	безработный.
иное	

6. Среднемесячный доход на 1 человека в семье, руб.

до 10000	10000-20000	свыше 20000
----------	-------------	-------------

СПАСИБО!

Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в
сфере торговли и общественного питания

МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПРИКАЗ

от 1 марта 2013 года N 252

Об утверждении норм естественной убыли продовольственных товаров в
сфере торговли и общественного питания

Нормы потерь от боя стеклянной тары с пищевыми продуктами на
складах, базах, в розничных торговых предприятиях и предприятиях
общественного питания

Наименование товара	Вид транспортной тары	Нормы потерь, %	
		На складах и базах оптовых и розничных предприятий и предприятий общественного питания	В розничных торговых предприятиях и предприятиях общественного питания
Спирт питьевой, водка, ром, виски	Ящики дощатые, полиэтиленовые и тара- оборудование	0,02	0,02
	Ящики из гофрокартона	0,02	0,04
Вина, коньяки, ликероводочные товары	Ящики дощатые, полиэтиленовые и тара- оборудование	0,02	0,02
	Ящики из гофрокартона	0,02	0,04
Пиво и безалкогольные напитки	Все виды	0,02	0,04
Минеральная вода	Ящики дощатые, полиэтиленовые и из гофрокартона	0,03	0,04
	тара-оборудование	0,07	0,15
	Без тары навалом в штабелях	0,29	-
Консер вы плодоовощные (варенье,	Все виды	0,03	0,07

джем, компоты, повидло, соки, соусы), рыбные, мясные, маринады, соленья, томат-паста, томат-пюре, майонез			
Растительное масло, молоко, молочные товары, экстракты, сироп, уксус, хрен, горчица и прочие пищевые товары в стеклянной таре	Все виды	0,02	0,04

Примечания:

1. Определение предельного размера потерь от боя стеклянной тары с товарами на складах, в розничной торговой сети и в предприятиях общественного питания производится независимо от сроков хранения этих ценностей за проверяемый период в следующем порядке.

По товарам в стеклянной таре (отдельно по каждому виду тары): на складах (базах) оптовых и розничных предприятий и предприятий общественного питания - от полученного и отпущенного количества товаров в стеклянной таре, деленного на два (отдельно по каждому наименованию товара); в розничных торговых предприятиях и предприятиях общественного питания - с оборота по продаже товаров в стеклянной таре.

2. В тех случаях, когда потери от боя стеклянной тары с товарами по установленным нормам составляют менее одной бутылки, банки и тому подобные, при начислении норм доли до 0,5 единицы продукции отбрасываются, а 0,5 и выше - округляются до единицы.

Приложение Г

Анализ состава и структуры издержек обращения ООО «Впрок» за 2015-2016гг.

Наименование статей издержек обращения	Сумма						Отклонение (+;-)			Сумма относит экономии (перерасхода), тыс. руб.
	2015 год			2016 год			по сумме, тыс. руб.	по уровню, %	по уд. весу, %	
	сумма тыс. руб.	уровень, %	уд. вес, %	сумма тыс. руб.	уровень, %	уд. вес, %				
Транспортные расходы	5573,1	61,74	16,70	6359,5	62,90	17,20	786,4	1,15	0,50	114,11
Расходы на оплату труда	1672	18,52	5,01	1750	17,31	4,73	78	-1,22	-0,28	104,67
Страховые взносы во внебюджетные фонды	504,94	5,59	1,51	528,50	5,23	1,43	23,56	-0,37	-0,08	104,67
Расходы на аренду и содержание здания, сооружений, помещений, оборудования и инвентаря	980	10,86	2,94	1051	10,39	2,84	71	-0,46	-0,09	107,24
Амортизация основных средств	92	1,02	0,28	94	0,93	0,25	2	-0,09	-0,02	102,17
Расходы на ремонт основных средств	13	0,14	0,04	17	0,17	0,05	4	0,02	0,01	130,77
Расходы на хозяйственные материалы										
Расходы на хранение, подработку, подсортировку и упаковку товаров	16	0,18	0,05	19	0,19	0,05	3	0,01	0,00	118,75
Расходы на рекламу	35	0,39	0,10	43	0,43	0,12	8	0,04	0,01	122,86
Потери товаров	9	0,10	0,03	11	0,11	0,03	2	0,01	0,00	122,22
Расходы на тару	18	0,20	0,05	17	0,17	0,05	-1	-0,03	-0,01	94,44
Прочие расходы	113	1,25	0,34	121	1,20	0,33	8	-0,06	-0,01	107,08
Итого	9026	100,00	27,04	10111	100,00	27,34	1085	0,00	0,30	112,02
Оборот розничной торговли	33377	-	-	36984	-	-	3607	-	-	110,81

Приложение Д

Анализ динамики суммы и уровня издержек обращения ООО «Впрок» в разрезе условно-переменных и условно-постоянных затрат за 2015-2016 гг.

Показатели	Ед. изм.	Издержки обращения		Отклонение (+/-), тыс.руб.	Темп изменения, %
		2015г.	2016 г.		
Оборот розничной торговли	тыс.руб.	33377	36984	3607	110,81
Сумма издержек обращения, всего, в т.ч.	тыс.руб.	9026,0	10111,0	1085	112,02
- условно-постоянных	тыс.руб.	3335,9	3522,5	186,6	105,59
- условно-переменных	тыс.руб.	5690,1	6488,5	798,4	114,03
Уровень издержек обращения, всего, в т.ч.	%	27,04	27,34	0,30	
- условно-постоянных	%	9,99	9,52	-0,47	-
- условно-переменных	%	17,05	17,54	0,50	-

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Торгово-экономический институт

Кафедра экономики и планирования

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

 Ю.Л. Александров

(подпись) (инициалы, фамилия)

« 15 » 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА


38.03.01. «Экономика» профиль 38.03.01.10.09 «Экономика предприятий и организаций (в сфере услуг)»

код, направление и профиль подготовки

Валовый доход предприятия торговли: анализ и экономическое обоснование резервов роста

тема

Научный руководитель


 01.06.17 доцент, канд. экон. наук

подпись, дата

должность, ученая степень

Э. А. Батраева
инициалы, фамилия

Выпускник

 01.06.17. ЭП-13-1

подпись, дата

группа

У. Т. Гайфуллина
инициалы, фамилия

Красноярск 2017