

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)

« 06 » 06 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

направление 38.03.01 "Экономика" профиль 38.03.01.10.09 "Экономика
предприятий и организаций (в сфере услуг)"

Код – наименование направления

Доходы предприятий торговли:

оценка источников формирования и определение резервов роста

Тема

(на материалах ООО «Фортуна»)

Научный руководитель/
Руководитель

[подпись]
подпись, дата

доцент, к.э.н.
должность, учебная степень

Т.И. Берг
инициалы, фамилия

Выпускник

[подпись]
подпись, дата

ЭП-13-11У
группа

Т.С. Новикова
инициалы, фамилия

Красноярск 2017 г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Доходы предприятий торговли: оценка источников формирования и определение резервов роста» содержит 77 страниц текстового документа, 3 приложения, 30 использованных источников.

ДОХОДЫ, ВИДЫ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ, ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ, ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, ТОРГОВАЯ НАДБАВКА, ПРОЧИЕ ДОХОДЫ, РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Объект бакалаврской работы ООО «Фортуна»

Цель бакалаврской работы: изучение источников формирования доходов торгового предприятия ООО «Фортуна» и определение резервов их роста.

Задачи бакалаврской работы: изучить сущность, состав, виды и формирование доходов; рассмотреть источники формирования доходов торгового предприятия; изучить методику анализа доходов и пути их роста; дать организационно - экономическую характеристику исследуемого предприятия; осуществить анализ основных факторов и источников, оказывающих влияние на формирование доходов; выполнить анализ объема, состава и структуры доходов в динамике; дать экономическое обоснование основных показателей, влияющих на доходность в отчетном году; разработать пути повышения доходности торгового предприятия.

В ходе работы был проведен анализ основных источников, формирующих доход, дана оценка показателей, влияющих на доходность анализируемого предприятия. Было выявлено, что деятельность предприятия имеет положительную динамику, происходит рост товарооборота, следовательно, и доходов, формирующих прибыль организации. Также, были предложены практические мероприятия по повышению доходности ООО «Фортуна», а именно расширение ассортимента за счет новой товарной группы «Оптика» и усовершенствование материально - технической базы предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ДОХОДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ПОКРЫТИЯ РАСХОДОВ И ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ.....	6
1.1 Понятие, сущность, виды, состав и значение доходов торгового предприятия.....	6
1.2 Характеристика источников формирования доходов торгового предприятия.....	10
1.3 Методика анализа доходов торгового предприятия.....	15
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ООО «ФОРТУНА».....	21
2.1 Краткая организационно-экономическая характеристика деятельности ООО «Фортуна».....	21
2.2 Анализ источников и факторов влияющих на формирование доходов ООО «Фортуна».....	27
2.3 Характеристика динамики состава и структуры доходов торгового предприятия ООО «Фортуна».....	35
3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕЗЕРВОВ РОСТА ДОХОДОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	42
3.1 Оценка формирования и распределения доходов торгового предприятия.....	42
3.2 Мероприятия направленные на повышение объема доходов торгового предприятия ООО «Фортуна».....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	58
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	63
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	67

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика Российской Федерации, с каждым годом набирает все более высокие темпы своего развития, и вместе с ней растет и конкурентная борьба, как основной механизм регулирования рыночных отношений. В текущих условиях рынка деятельность любого предприятия привлекает внимание всех участников конкурентной борьбы, которые заинтересованы в результатах, и достижении целей.

Основной задачей стоящей перед организацией является получение максимальных доходов и стремление к их увеличению. Обобщающий характер показателя "доход" позволяет использовать его для правильной оценки выполнения предприятием торговли поставленных задач, дает возможность сравнить эффективность работы предприятия с другими однородными предприятиями. На предприятии торговли определяются все мероприятия по увеличению эффективности деятельности предприятия. Конечной целью всех процессов, является увеличение прибыли. Увеличить доход можно, во-первых, за счет снижения издержек обращения, а во-вторых, за счет увеличения объемов продаж.

Доходы в условиях хозяйствования выполняют важные функции. Они являются не только критерием эффективности хозяйственно-финансовой деятельности торгового предприятия, но и источником формирования различных видов прибыли, а следовательно, источником воспроизводственного и инвестиционного процесса на предприятии, поэтому каждое предприятие должно знать заранее свои возможности получения различных видов доходов, чтобы обеспечить безубыточность своей деятельности и определить возможности решения экономических проблем, стоящих перед предприятием. В связи с этим изучение процесса формирования, распределения и экономического обоснования доходов в организации является весьма актуальным.

Цель выпускной бакалаврской работы заключается в изучении источников формирования доходов торгового предприятия и определение резервов их роста.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

1- рассмотреть сущность, состав, виды, источники формирования доходов предприятий торговли в соответствии с действующим законодательством;

2- изучить методику анализа доходов торгового предприятия в современных условиях и пути их роста;

3- дать краткую организационно - экономическую характеристику исследуемого предприятия;

4- осуществить анализ источников формирования и основных факторов, оказывающих влияние на доходы исследуемого предприятия;

5- выполнить анализ объема, состава и структуры доходов торгового предприятия в динамике.

6- экономически обосновать мероприятия по повышению доходов торгового предприятия;

Теоретической основой написания бакалаврской работы являются работы отечественных авторов по вопросам исследуемой темы, таких как: Петрученя И.В., Скереев И.В., Соломатин А.Н., Сулова Ю.Ю., Терещенко Н.Н., и др.; законодательство Российской Федерации, публикации в периодической печати.

Методической основой написания данной работы является использование следующих методов анализа: метод сравнения, метод прямого счета, метод экспертных оценок, расчет относительных и средних величин, факторный анализ.

Практическую базу составили устав ООО «Фортуна», учетная политика для целей бухгалтерского учета и финансового анализа и первичные документы, а также материалы собственных исследований.

Предметом исследования являются доходы торгового предприятия ООО «Фортуна».

Объектом исследования является предприятие розничной торговли ООО «Фортуна», осуществляющее реализацию медикаментов и медицинского оборудования.

Выпускная бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Общий объем работы составляет 74 стр. Работа иллюстрирована 3 рисунками, 27 таблицами, 3 приложениями. Библиографический список включает в себя 30 источников.

1 ДОХОДЫ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ПОКРЫТИЯ РАСХОДОВ И ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

1.1 Понятие, сущность, виды, состав и значение доходов торгового предприятия

В условиях рыночных отношений основным требованием функционирования любого хозяйствующего субъекта является возмещение расходов собственными доходами. Для обеспечения самоокупаемости и самофинансирования доходы должны не только покрывать все расходы, но и обеспечить дальнейшее развитие предприятия.

В современных социально-экономических условиях, важным фактором дальнейшего развития любого предприятия является поток поступающих денежных средств, превышающих платежи. Одним из результатов хозяйственной деятельности торговых предприятий выступает размер его доходов, формирующихся из различных источников и по разным видам деятельности предприятий.

Доходы являются исходной финансовой базой деятельности предприятия, являются источником покрытия всех расходов и получения прибыли, а следовательно, источником воспроизводства на предприятии, материального стимулирования труда его работников. Категорию «доходы» следует рассматривать с двух точек зрения: с точки зрения бухгалтерского учета и с точки зрения налогового учета.

1-«Доходы организаций» (согласно ПБУ 9/99) - увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящих к росту капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [3].

Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц [15]:

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
- задатка;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
- в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику

2 - Доходы (согласно Ст. 41 НК РФ) - экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае ее оценки и в той мере, в которой выгоду можно оценить [1]. Налоговые доходы подразделяются в НК на учитываемые и не учитываемые в целях исчисления налога на прибыль.

В широком понимании доход рассматривается как денежные и натуральные поступления субъектам хозяйственной жизни. В узком значении доход — это поток денежных поступлений в единицу времени (час, неделю, месяц, год). В отличие от богатства, которое воплощается в запасах активов (строениях, сооружениях, орудиях труда, ценных бумагах, наличных деньгах и т. п.), доход предполагает приток денег [12].

В зависимости от вида учета (бухгалтерский или налоговый) различается и состав доходов предприятий (Прил.А).

Размер доходов торгового предприятия выступает одним из результатов его хозяйственной деятельности. Доходы торгового предприятия являются финансовой основой его деятельности. Наиболее полно экономическая сущность доходов предприятия проявляется через следующие важнейшие задачи, выполнение которых они обеспечивают:

1. Возмещение всех текущих затрат (издержек обращения), связанных с осуществлением его хозяйственной деятельности. Реализация этой

задачи обеспечивает самокупаемость текущей хозяйственной деятельности торгового предприятия;

2. Обеспечение выплат различных видов налоговых платежей, обеспечивающих формирование средств государственного и местного бюджетов, внебюджетных фондов. Реализация этой задачи обеспечивает выполнение финансовых обязательств торгового предприятия перед государством;

3. Формирование прибыли торгового предприятия, за счет которой образуются фонды производственного развития, дополнительного материального стимулирования персонала, социальных выплат, выплат владельцам имущества, резервный и т.п. Реализация этой задачи обеспечивает самофинансирование развития торгового предприятия в предстоящем периоде.[28]

Для эффективного управления доходами торгового предприятия в процессе их учета, анализа, планирования и контроля необходима научно обоснованная классификация отдельных видов доходов, которую целесообразно осуществлять по следующим признакам.

Суслова Ю.Ю. в своей работе «Доходы предприятия торговли», представляет подробную классификацию признаков и соответствующие им виды доходы.

1. По характеру отражения в бухгалтерском учете совокупность доходов торгового предприятия подразделяется на два вида: доходы от основной деятельности; прочие поступления доходов: проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие.

2. По характеру отражения в налоговом учете выделяют: доходы от реализации товаров, работ, услуг; внереализационные доходы.

3. В зависимости от подотрасли торговой деятельности доходы классифицируют в соответствии с классификатором экономической деятельности: доходы от розничной торговли; доходы от оптовой торговли; доходы от оптово-посреднической торговли.

4. В зависимости от характера деятельности предприятия торговли выделяют три вида доходов: доходы от обычной деятельности, прочие доходы и чрезвычайные доходы.

5. По источникам происхождения выделяются два основных вида доходов: доходы, заработанные предприятием торговли благодаря его инициативе в результате осуществления предпринимательской деятельности и доходы, полученные при благоприятных обстоятельствах.

6. По направлениям деятельности: доходы от операционной деятельности и доходы от инвестиционной деятельности;

7. В зависимости от размера: минимальные, максимальные, средние.

8. По периоду формирования выделяют доходы отчетного периода, и доходы будущего периода, включающие в себя доходы, не относящиеся к отчетному периоду.

9. По содержанию: номинальные доходы и реальные доходы.

10. В зависимости от характера налогообложения: доходы, которые полностью включаются в налогооблагаемую базу при расчете налогов, и доходы, не подлежащие налогообложению;

11. По периодичности выделяют: постоянные, периодические, единовременные;

12. В зависимости от налоговой очистки: общие доходы, и чистые доходы.

13. По возможности отнесения на конкретные результаты деятельности: прямые доходы, и не прямые (косвенные) доходы

14. По возможности охвата планом: планируемые и непланируемые

15. По временной форме: фактические доходы и плановые доходы.

Представленная классификация видов доходов торгового предприятия охватывает основные признаки дифференциации доходов и может быть расширена в зависимости от целей учета и анализа деятельности.

Осуществление предприятием своей деятельности не только приносит доход, но и требует определенных затрат. Если сумма совокупного дохода превышает совокупные затраты, то предприятие получает прибыль. Количественно прибыль является частью дохода предприятия, оставшейся после возмещения совокупных затрат. [19]

Экономическое содержание прибыли раскрывается через выполняемые ею функции. С этих позиций прибыль может быть рассмотрена как:

- Главная цель предпринимательской деятельности и фактор материального стимулирования работников и их социальной поддержки;
- Мера эффективности хозяйственной деятельности предприятия;
- Источник финансовых ресурсов для развития предприятия, основной защитный механизм от угрозы банкротства;
- Фактор повышения доходов собственников и инвестиционной привлекательности предприятия.

Рассмотрев сущность доходов предприятия, их состав, виды и функции, в следующем пункте бакалаврской работы рассмотрим источники формирования доходов предприятия торговли.

1.2. Характеристика источников формирования доходов торгового предприятия

Получаемые торговым предприятием доходы являются основным источником для покрытия всех расходов и формирования различных видов прибыли. Доходы в свою очередь, формируются из различных источников, которые соответствуют определенному их виду.

Рассмотрим более подробно источники формирования доходов на предприятии торговли в современных условиях.

Таблица 1- Источники формирования доходов на предприятиях торговли в современных условиях [15]

Виды доходов	Источники формирования доходов	Доходы
1. Валовая прибыль	Торговые надбавки	Сумма реализованных торговых надбавок
	Снабженческо-сбытовые надбавки	Сумма оптовых надбавок
2. Доходы от участия в деятельности других организаций	<p>Внеоборотные активы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •основные фонды •нематериальные активы •прочие <p>Оборотные активы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •товарно-материальные ценности •денежные средства •прочие 	Поступления, связанные с участием в уставном капитале других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам. Прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности по договору простого товарищества
3. Проценты к получению	<p>Оборотные активы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •денежные средства •прочие 	Проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке
4. Прочие доходы	<p>Внеоборотные активы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •основные фонды •нематериальные активы •прочие <p>Оборотные активы:</p> <ul style="list-style-type: none"> •товарно-материальные ценности •денежные средства •прочие 	Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации
		Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров
		Поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др. видов интеллектуальной собственности
		Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора
		Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности
		Сумма дооценки активов за исключением внеоборотных активов

Основным видом доходов предприятий торговли является валовая прибыль. Показатель «валовая прибыль» идентичен показателю «чистый

валовой доход», представляет собой сумму выручки от реализации товаров и торговых услуг, определяемую как разница между продажной и покупной стоимостью товаров и характеризует оценку стоимости торговых услуг. Торговая надбавка является структурным элементом розничной цены товара и отражает долю предприятий торговли в ее формировании. Уровень торговой надбавки устанавливается согласно действующему законодательству самостоятельно в процентах к свободным отпускным ценам, за исключением ряда случаев государственного регулирования торговых надбавок.

Торговые надбавки выполняют ряд взаимосвязанных экономических функций:

1) измерительная - позволяющая определить долю торгового предприятия в розничной цене потребительских товаров;

2) стимулирующая - проявляющаяся в повышении заинтересованности торговых предприятий в получении большего объема прибыли и обеспечении устойчивости на потребительском рынке;

3) регулирующая - позволяющая уравнивать спрос и предложение на потребительском рынке при государственном воздействии на уровень цен;

4) учетная - позволяющая осуществлять анализ и планирование валовой прибыли, как основного вида доходов торгового предприятия;

5) воспроизводственная - торговые надбавки являются источником формирования прибыли, направляемой на простое и расширенное воспроизводство.

При определении уровня торговых надбавок при реализации товаров, реализованных по свободным ценам, используются два основных подхода[15]:

1- Затратный - уровень торговой надбавки определяется суммированием уровня издержек обращения и уровня прибыли от продаж к товарообороту.

2- Рыночный - уровень торговой надбавки определяется на основе состояния конъюнктуры рынка.

В современных условиях развития конкуренции в экономике России предприятия торговли используют в основном рыночный подход, учитывающий конкуренцию на рынке и определять рыночные цены, позволяющие не только покрыть все затраты, но и получить оптимальный размер прибыли. При рыночном подходе к определению уровня торговых надбавок нижней его границей является уровень издержек обращения, а верхняя граница определяется уровнем спроса населения. Сумма валовой прибыли рассчитывается несколькими способами.

I способ. Исходя из объема оборота розничной торговли в отпускных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам, товарам:

$$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n ОРТ_{опт\ i} * У_{тн\ i}}{100} \quad (1)$$

Где: ВП — сумма реализованных торговых надбавок (валовой прибыли), тыс. руб.; $У_{тн\ i}$ — уровень торговой надбавки по i товарной группе, %; $ОРТ_{опт\ i}$ - оборот розничной торговли в отпускных ценах по i товарной группе, товару, тыс. руб.

II способ. Исходя из объема оборота розничной торговли в розничных ценах и уровня торговых надбавок по отдельным товарным группам, товарам:

$$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n ОРТ_{рц\ i} * У_{тн\ i}}{100 + У_{тн\ i}} \quad (2)$$

Где: $ОРТ_{рц\ i}$ — оборот розничной торговли в розничных ценах по i товарной группе, товару, тыс. руб.

III способ. Исходя из оборота в розничных ценах и уровня реализованных торговых надбавок:

$$ВП = \frac{\sum_{i=1}^n ОРТрці * Уртні}{100} \quad (3)$$

Где Уртні — уровень реализованной торговой надбавки по i товар-ной группе, %.

IV способ. Как разница между выручкой от продажи (Впр) и себестоимостью продажи товаров (Спр):

$$ВП = \sum Впр - \sum Спр \quad (4)$$

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

Помимо надбавок и наценок доходы торгового предприятия формируются и за счет других источников. Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» [3] могут складываться за счет «предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды». Также согласно данному Положению доходы могут формироваться за счет лицензионных платежей за пользование объектами интеллектуальной собственности. Доходы от реализации другого имущества формируются за счет выручки от продажи отдельных видов основных фондов, нематериальных активов, ценных бумаг, валютных ценностей и других видов материальных и финансовых активов торгового предприятия. Прочие поступления доходов складываются за счет поступления средств, не связанных непосредственно с реализацией товаров и платных торговых услуг, другой продукции или имущества торгового предприятия. Такой источник, как основные фонды формируют доходы в случае сдачи этих объектов в аренду, их продажи или получения их безвозмездно. За счет нематериальных активов доходы складываются также в случае аренды или продажи патентов и других объектов интеллектуальной

собственности. Что касается оборотных активов, то здесь можно выделить такие источники формирования доходов, как товарно-материальные ценности и денежные средства.

Таким образом, доходы являются основой формирования финансовой базы деятельности предприятия, источником покрытия всех его расходов и получения прибыли, а, следовательно, источником простого и расширенного воспроизводства деятельности.

1.3 Методика анализа доходов торгового предприятия

Каждое предприятие должно четко представлять цели анализа доходов и определять перечень задач, решение которых позволит достичь поставленных целей. Одновременно устанавливается перечень показателей, которые должны изучаться. Этот перечень систематически уточняется с учетом происходящих изменений в экономике страны, отрасли, предприятия[8].

При анализе доходов торгового предприятия определяются первостепенные цели и основные задачи анализа. Целью анализа доходов является их оценка, изучение главных причин их изменения в динамике в целом по стране и с показателями предприятий-конкурентов, выявление резервов роста доходов на основе комплексной оценки их формирования и распределения.

Вопросы обеспечения и поддержания прибыльной работы по-разному решаются торговыми организациями (розничной и оптовой торговли) в зависимости от достигнутых результатов (убыточных, достигших безубыточности, достигших прибыльной работы, но не имеющих в необходимых размерах собственных оборотных средств, обеспечивших экономический рост объема продаж и получающих в возрастающих размерах прибыль и т.д.) [8]

Для обеспечения увеличения доходов и улучшения финансовых результатов в соответствии с поставленной целью организациям оптовой и розничной торговли необходимо решать следующие задачи: - изучение экономических предпосылок анализа; - анализ динамики состава и структуры доходов торгового предприятия; - оценка формирования доходов от основной деятельности; - анализ прочих доходов (процентов к получению, доходов от участия в других организациях); - выявление и оценка влияния факторов на изменение доходов (факторный анализ); - анализ распределения доходов на возмещение издержек обращения, уплату налогов и формирование прибыли; - определение резервов роста доходов и разработка мероприятий по повышению доходности [27]

Осуществление анализа доходов предприятия торговли целесообразно проводить по трем этапам:

- Подготовительный – этап на котором определяются предмет, объект, цели и основные задачи анализа. Предметом анализа являются доходы торгового предприятия, а объектом анализа выступает конкретное предприятие. Целью анализа является оптимизация объема, состава и структуры доходов предприятия на основе комплексной оценки их формирования и распределения.

- Основной – этап включающий в себя ряд направлений:

- 1) анализ динамики объема, состава и структуры доходов торгового предприятия за несколько лет с расчетом цепных, базисных и среднегодовых темпов роста, удельного веса каждого вида доходов в общей величине совокупного дохода предприятия;

- 2) оценка динамики доходов от основной деятельности (валовой прибыли), в том числе:

- расчет и анализ среднего уровня торговых надбавок, определяемого по формуле:

$$\bar{Y}_{\text{тн}} = \frac{\text{П}_1 * \text{У}_{\text{тн}1} + \text{П}_2 * \text{У}_{\text{тн}2} + \text{П}_n * \text{У}_{\text{тн}n}}{\sum_{i=1}^n \text{П}} * 100 \quad (5)$$

Где $\bar{Y}_{\text{тн}}$ — средний уровень торговой надбавки, %;

$\text{П}_{1...n}$ — объем поступления по отдельным товарным группам, тыс. руб.;

$\text{ТН}_{1,2...n}$ — уровень торговых надбавок по отдельным товарным группам.

3) анализ прочих поступлений доходов, т.е. оценка динамики суммы и удельного веса каждого вида прочих доходов (процентов к получению, доходов от участия в других организациях, прочих доходов) за ряд лет с выявлением причин изменений и тенденций развития;

4) факторный анализ доходов. На размер валовой прибыли оказывают прямое влияние следующие факторы: изменение объема оборота; изменение структуры оборота; изменение уровня реализованных торговых надбавок. Влияние изменения объема оборота на изменение суммы валовой прибыли определяется по следующей формуле:

$$\Delta \text{ВП}_{(\Delta \text{T})} = \frac{(\text{ОРТ}_1 - \text{ОРТ}_0) * \text{УВп}_0}{100} \quad (6)$$

Где $\Delta \text{ВП}_{(\Delta \text{T})}$ — изменение размера валовой прибыли за счет изменения объема оборота, тыс. руб.; ОРТ_1 , ОРТ_0 - объем оборота в отчетном и прошлом периодах, тыс. руб.; УВп_0 - уровень валовой прибыли в прошлом периоде, %.

Влияние изменения среднего уровня валовой прибыли на изменение суммы валовой прибыли определяется следующим образом:

$$\Delta \text{ВП}_{(\Delta \text{Вп})} = \frac{(\text{УВп}_1 - \text{УВп}_0) * \text{ОРТ}_0}{100} \quad (7)$$

5) анализ распределения доходов торгового предприятия, т.е. изучение динамики распределения доходов на покрытие всех видов расходов предприятия (издержек обращения, процентов к уплате, прочих расходов,

уплата налогов) и формирование прибыли с анализом динамики их сумм и удельных весов. Полученные предприятием торговли доходы распределяются по следующим направлениям: а) покрытие расходов предприятия; б) формирование различных видов прибыли.

б) анализ доходности деятельности торгового предприятия за последние 2–3 года по основным направлениям: доходности продаж, доходности использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов, активов, капитала, доходности расходов с выявлением тенденций изменения данных показателей.

- **Заключительный** - на данном этапе определяются основные тенденции развития различных видов доходов; причины изменений доходов в динамике и на этой основе выявляются резервы роста доходов и разрабатываются мероприятия по повышению доходности торгового предприятия.

Резервы роста доходов предприятия торговли можно классифицировать по ряду признаков [15]:

А) По отношению к предприятию торговли:

- **Внешние** (конъюнктура рынка, уровень цен, уровень инфляции, политика государства в области торгового предпринимательства, степень государственного регулирования рынка);

- **Внутренние** (объем и структура оборота, уровень торговой надбавки, сумма и уровень издержек обращения и прочих расходов, эффективность использования ресурсов);

Б) По степени интенсификации:

- **Интенсивные** (рост валовой прибыли за счет увеличения объема оборота, оптимизации структуры оборота, снижения себестоимости товаров);

- **Экстенсивные** (административное увеличение уровня торговой надбавки, увеличение времени работы предприятия, рост стоимости основных фондов и оборотных средств);

В) По срокам реализации:

- Текущие - реализуемые в течение 1 года (уровень торговой надбавки; размер площади, сдаваемой в аренду);

- Перспективные - реализуемые в срок более 1 года (внедрение достижений научно-технического прогресса, как следствие - повышение производительности труда, снижение издержек обращения).

Г) По способам исчисления:

- Явные (фиксируемые в информации, поступающей в управленческую систему)

- Скрытые (Обнаруживаемые путем внутри- и межхозяйственного сравнения, внутреннего и внешнего аудита, передового опыта)

Д) По отношению к предприятию:

- Общеэкономические (ставка рефинансирования Центрального банка РФ, политическая стабильность, политика в области торгового предпринимательства и т.д.)

- Региональные (конъюнктура рынка, развитие инфраструктуры, потребительского рынка)

- Внутрихозяйственные (повышение эффективности использования ресурсов предприятия, рост объема оборота и т.д.)

Е) По времени воздействия:

- Постоянные (действующие в течение всего периода работы предприятия (объем ресурсов, уровень торговой надбавки, уровень инфляции))

- Временные (действующие только в течение определенного периода времени работы -сезонный характер спроса, вложение денежных средств на депозит)

Ж) По степени управляемости:

- Дискреционные (управляемые)

- Недискреционные (неуправляемые)

Представленная методика анализа доходов торгового предприятия позволяет осуществить их оценку на основе системного, комплексного, дифференцированного подходов и выявлять на этой основе экономически обоснованные решения по росту и оптимизации.

Таким образом, доходы торгового предприятия являются основным источником покрытия расходов и формирования прибыли. Они необходимы для повышения его потенциала и конкурентоспособности на рынке по сравнению с существующими аналогичными фирмами.

Рассмотрев теоретические аспекты формирования и методические основы анализа доходов торгового предприятия, в следующей главе бакалаврской работы выполним анализ формирования доходов исследуемого торгового предприятия ООО «Фортуна».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Доходы являются основными экономическими показателями финансово-хозяйственной деятельности предприятия, источниками формирования финансовой базы его деятельности. А также, доходы формируют исходную финансовую базу деятельности предприятия, являются источником покрытия всех расходов и получения прибыли, а следовательно, источником простого и расширенного воспроизводства на предприятии, материального стимулирования труда его работников.

С учетом вышеизложенного возрастает роль анализа доходов предприятия с целью получения максимальной прибыли для удовлетворения материальных и социальных потребностей. В настоящее время проблема увеличения доходов является наиболее важной в деятельности любого предприятия. Поэтому в данной работе мы рассмотрели и подробно изучили данный показатель, а также все факторы, влияющие на его величину.

С помощью исследуемого объекта ООО «Фортуна», осуществляющего реализацию медикаментов и медицинского оборудования, были решены следующие задачи:

- предоставлена краткая организационно – экономическая характеристика исследуемого предприятия;
- проанализированы основные факторы и источники, оказывающие влияние на формирование доходов исследуемого предприятия;
- выполнен анализ объема, состава и структуры доходов торгового предприятия в динамике.
- разработаны пути повышения доходности торгового предприятия.

В ходе анализа показателей деятельности торгового предприятия ООО «Фортуна» за год, можно отметить, что товарооборот по сравнению прошлым годом увеличился на 4 818 тыс. руб., или на 8,96%, учитывая то, что торговая площадь осталась неизменной. Валовая прибыль выросла в

отчетном году на 3682,00 тыс. руб. Основную роль в формировании валовой прибыли играет торговая надбавка, который в отчетном году составила 85,79%. Уровень торговой надбавки определяется на анализируемом предприятии методом установления цены на уровне текущих цен. Однако, на группу товаров «Лекарственные средства», а именно на группу товаров ЖНВЛС, значение розничной торговой надбавки устанавливают органы исполнительной власти субъектов РФ, в соответствии с разработанными правительством методиками расчета.

С ростом товарооборота растет и вклад трудовых ресурсов, что подтверждено ростом показателя производительности труда одного работника, которая повысилась на 8,96%. Нужно подчеркнуть, что также положительную динамику имеют такие показатели как коэффициент использования основных фондов и оборотных средств, их значения увеличились на 37,5%, и на 7,95%, соответственно. Безусловно, увеличение товарооборота влечет за собой и рост издержек обращения. Так объем коммерческих и управленческих расходов вырос на 6%, или на 630 тыс. руб. Однако, если рассматривать данный показатель, с точки зрения процентного отношения к товарообороту, то мы видим, что здесь динамика имеет обратный характер. Уровень расходов упал на 0,52 тыс. руб., или на 2,67%, что является положительным моментом в деятельности предприятия.

Ну и конечно, важный показатель, которое имеет определяющее значение, и оказывает прямое воздействие на эффективность деятельности любого предприятия, это чистая прибыль. Данный показатель имеет положительную динамику, его значение увеличилось на 2 472 тыс. руб., или на 23,73%, что является следствием изменения всех вышеупомянутых факторов.

Для решения поставленных задач, в изучении факторов и источников, формирующих доходы, были использованы различные методы анализа. Для начала был проведен анализ динамики валового дохода, который позволяет оценить тенденцию развития доходов. Мы выяснили, что за 5 лет сумма

валовой прибыли выросла на 6 639 тыс. руб., или на 32,91 %. Значительный скачок приходится на 2016г., когда показатель поднялся до 26 814 тыс. руб.

Следующий этап, анализ факторов влияющих на сумму и уровень валового дохода. Факторный анализ, который представляет собой выявление и оценку влияния различных факторов на изменение их размера. Факторный анализ предполагает, прежде всего, расчет влияния факторов на размер валового дохода. В ходе данного анализа, мы выяснили, что товарооборот, как один из основных факторов оказывающих прямое влияние на величину дохода, в отчетном году, оказал влияние в сумме 2071,7 тыс. руб., а второй фактор - уровень валовой прибыли на 1 610,32 тыс. руб.

Структурный анализ доходов предприятия, показал, что на 98,3% доходы предприятия сформированы за счет доходов от основного вида деятельности. И уровень данного показателя в отчетном году показывает положительную динамику, а именно увеличение происходит на 15,92%.

Общее влияние на сумму совокупного валового дохода в отчетном году составило 3 682 тыс. руб.

При проведении анализа обобщающих показателей дохода, таких как доходоемкость, коэффициент доходности, доходность затрат, можно отметить положительную динамику. Так, доходоемкость в отчетном году выросла на 0,03%, а доходность затрат на 0,06%. Уровень доходов в 2016г. составил 46,51 %, что на 2,76 % больше, чем в предыдущем. Доходность торговой деятельности, также увеличилась, при значении 222,06 в прошлом году, в отчетном значении данного показателя уже было равно 241,20. Существенный рост можно заметить и при анализе показателя доходность персонала, который увеличился в отчетном году на 245,47 тыс. руб. / чел., что не может не радовать.

Ну и заключительный этап в анализе, это определение резервов роста доходов и эффективности торговли. Зная факторы, которые оказывают влияние на размер валовой прибыли, а также, осознавая значимость такого

показателя, как доходы, предприятие может корректировать свою деятельность, сглаживая отрицательные моменты, а также используя имеющиеся резервы роста доходов на предприятия. Так же для предприятия ООО "Фортуна" были разработаны рекомендации по увеличению доходов.

Первой предложенной рекомендацией было увеличить оборот розничной торговли за счет расширения ассортимента, а именно введение новой группы товаров – оптики. Себестоимость новой группы товара на начальном этапе составит предположительно 4 925,63 тыс. руб. Товар планируется реализовать с торговой надбавкой 56,85 %, в результате чего принесет предприятию валовую прибыль в размере 2760,81 тыс. руб. Безусловно, нововведения потребуют определенных затрат, и в данном случае возникает необходимость в проведении рекламной кампании.

Второй предложенной рекомендацией послужило усовершенствование материально - технической базы предприятия. Данная мера в любом случае должна быть применена в 2017 г., согласно ФЗ от 22.05.2003 №54-ФЗ (ред. От 03.07.2016) «О применении контрольно-кассовой техники». Согласно данному закону, с 1 февраля 2017 года контрольно-кассовая техника торговых предприятий должна отправлять электронные версии чеков оператору фискальных данных (ОФД). Но при этом при введении нового оборудования будет расти производительность труда работников, что повлечет за собой положительные изменения в эффективности деятельности предприятия.

Применение данных рекомендаций, так или иначе, повлечет за собой увеличение расходов предприятия. Так, закупка нового оборудования будет стоить аптеке 234 645 руб., а его обслуживание, с учетом расходных материалов, обойдется в 100 тыс. руб. Не стоит забывать и об увеличении расходов на оплату трудовых ресурсов. В результате, сумма издержек обращения увеличится на 10,57%, или на 1175,56тыс. руб. Но, даже с учетом этих факторов, общие показатели торговой деятельности

предприятия будут расти, и это повлечет за собой увеличение оборота розничной торговли на 11 466,14 тыс. руб., или на 19,56%, роста валовой прибыли на 1729,12 тыс. руб. и положительной динамики в изменении показателя чистой прибыли, который увеличится до 15540,30 тыс. руб., что на 2651,50 тыс. руб. больше, чем показатель отчетного года.

Реализация предлагаемых мероприятий обеспечит предприятию повышение эффективности его деятельности, так как наблюдается положительная динамика в доходности от деятельности предприятия, что делает внедрение мероприятий экономически оправданным.

В целом, после проведенного анализа основных показателей финансово - хозяйственной деятельности ООО «Фортуна» его деятельность в отчетном году можно признать успешной.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 г. №146-ФЗ ред. от 03.04.2017 №58-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Об обращении лекарственных средств [Электронный ресурс]: федер. закон от 12.04.2010г. N 61-ФЗ ред. От 03.07.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. О бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]: федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ в ред. от 23.05.2016// Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
4. О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт [Электронный ресурс]: федер. закон от 25.04.2003 N 54-ФЗ ред. От 22.05.2003 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
5. О государственном регулировании цен на лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 29. 10. 2010 N 865 ред. от 03.02.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
6. Об установлении предельных оптовых и предельных розничных надбавок к ценам на жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты, реализуемые в Приморском крае [Электронный ресурс]: постановление Правительства Рос. Федерации от 27. 02. 2010г. N 58-па ред. От 27.02.2010 // Информационно - правовая система «Гарант». – Режим доступа: - <http://base.garant.ru>

7. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99: «Доходы организации» [Электронный ресурс]: утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 06.05.199 №32н в ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
8. Зимин А.Ф. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов - Москва. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2012. - 286 с
9. Иванов Г.Г. Экономика торгового предприятия: учебник для вузов / Г.Г. Иванов – Москва: Академия, 2013. – 318с.
10. Конищева М.А. Финансы организаций: учебное пособие по дисциплине "Финансы организаций" по направлению подготовки "Экономика" / М. А. Конищева, О. И. Курган, Ю. И. Черкасова ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 364 с.
11. Лысенко Ю.В. Экономика предприятия торговли и общественного питания: для бакалавров и специалистов: учебное пособие для вузов / Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. - Москва ; Санкт-Петербург ; Нижний Новгород : Питер, 2013. - 411 с.
12. Раицкий, К.А. Экономика и управление в организациях торговли / К.А. Раицкий. – Москва: Аспект Пресс, 2013. – 492с.
13. Саталкина Н.И. Экономика торговли: учебное пособие / Н.И. Саталкина. - Москва: ФОРУМ, 2013. -232с.
14. Сафронова Н.А. Экономика организации (предприятия): учебник / Н. А. Сафронова. - 2-е изд., с изм. - Москва : Магистр, 2014. - 656с.
15. Секерин В.Д. Экономика предприятия в схемах и таблицах: учебное пособие / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. - Москва : Проспект, 2016. - 160 с.
16. Складенко В.К. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" и другим экономическим специальностям / В. К. Складенко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 346 с.

17. Сулова Ю.Ю. Доходы предприятия торговли: учебное пособие / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко. - Москва : ИНФРА-М, 2014. - 135 с.
18. Сулова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие для студентов вузов / Ю. Ю. Сулова, Н. Н. Терещенко; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т - Красноярск : СФУ, 2014. - 119 с.
19. Терещенко Н. Н. Анализ и планирование товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия/ Н. Н. Терещенко, О. Н. Емельянова: Краснояр. гос. торг. - экон. ин-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Красноярск, 2006. – 114с.
20. Чечевицына Л.Н. Экономика организации. Практикум : учеб. пособие для учреждений среднего профессионального образования / Л.Н. Чечевицына, О.Н. Терещенко. – Москва: Процесс, 2014 – 265 с.
21. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 560 с.
22. Экономика организации (предприятия, фирмы) : учебник для вузов по направлению "экономика" и экон. специальностям / ред. Б. Н. Чернышев, В. Я. Горфинкель. - Москва: Вузовский учебник, 2011. - 535 с.
23. Экономика предприятия: учебник для вузов по экономическим специальностям / под ред. В. Я. Горфинкель. - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ, 2014. - 663 с.
24. Экономика предприятия: учебное пособие / Финансовый Университет при Правительстве РФ; Под ред. А.Н. Ряховской. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. - 511 с.
25. Экономика предприятия : учеб. пособие для вузов / А. Ф. Зимин, В. М. Тимирьянова. - Москва. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2012. - 286 с.
26. Экономика фирмы (организации, предприятия) [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Антонова [и др.] ; под ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк, Б. Н. Чернышев. - 2-е изд. - Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2014. - 296 с.

27. Экономика предприятия: учебное пособие / Финансовый Университет при Правительстве РФ; под ред. А.Н. Ряховской. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. - 511 с.

28. Экономика предприятия (организации, предприятия): учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. - 2-е изд. Москва.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 296 с.

29. Экономика предприятия торговли и общественного питания: учеб. пособие / под ред. Т. И. Николаевой, Н. Р. Егоровой. - 3-е изд., стер. - Москва: КНОРУС, 2008.- 400с.

30. Экономика предприятия (фирмы) : учебник для вузов по экон. специальностям / Рос.экон. акад. им. Г. В. Плеханова ; под ред. О. И. Волков, О. В. Девяткин. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва. : ИНФРА-М, 2009. - 603 с.