

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт торговли и сферы услуг

Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Ю. Сулова
« ____ » _____ 2024г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

43.03.01 «Сервис» 43.03.01.31 «Сервис в торговле»

«Повышение прибыли предприятия торговли на основе совершенствования
сервисной деятельности»

| | | | |
|----------------|---------------|---------------------------|-----------------------|
| Руководитель | _____ | канд экон. наук, доцент | <u>Э. А. Батраева</u> |
| | подпись, дата | должность, ученая степень | инициалы, фамилия |
| Выпускник | _____ | <u>ЭУ20-01Б-СТ</u> | <u>А. Е. Целевич</u> |
| | подпись, дата | группа | инициалы, фамилия |
| Нормоконтролер | _____ | профессор, д-р экон. наук | <u>Ю.Ю. Сулова</u> |
| | подпись, дата | должность, ученая степень | инициалы, фамилия |

Красноярск 2024

Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«**СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**»

Институт торговли и сферы услуг
Кафедра торгового дела и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Ю.Ю. Сулова
« ____ » _____ 2024г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ**

в форме бакалаврской работы

Студенту Целевич Алине Евгеньевне.

Группа ЭУ20-01Б-СТ. Направление (специальность) 43.03.01 «Сервис» 43.03.01.31 «Сервис в торговле».

Тема выпускной квалификационной работы: «Повышение прибыли предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности».

Утверждена приказом по университету № 1988/С от 07.02.2024 г.

Руководитель ВКР Э. А. Батраева, канд. экон. наук, доцент кафедры торгового дела и маркетинга Института торговли и сферы услуг.

Исходные данные для ВКР: документация предприятия, материалы собственных исследований.

Перечень разделов ВКР: 1 Теоретические и методические аспекты формирования и анализа прибыли как результат осуществления сервисной деятельности торгового предприятия. 2 Анализ сервисной деятельности и оценка формирования прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг». 3 Обоснование резервов повышения прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг» на основе совершенствования сервисной деятельности.

Перечень графического материала: Рисунки. Рисунок 1.1 – Признаки сервисных услуг в предприятиях торговли, Рисунок 2.1 – Организационная структура супермаркета «Командор», Рисунок 2.11 – Показатели рентабельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг», %, другие. Таблицы. Таблица 1.1 – Понятие «сервисная деятельность», Таблица 2.3 – Краткая характеристика торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг», Таблица 2.5 – Анализ основных показателей деятельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг» за 2022-2023 гг., Таблица 2.6–Виды торговых услуг в супермаркете «Командор» в разрезе этапов организации процесса продаж, Таблица 2.14 – Анализ формирования прибыли в торговом предприятии ООО «Командор-Холдинг» за 2022-2023 гг., Таблица 3.5 – Экономическая эффективность мероприятий совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг», другие.

Руководитель ВКР _____

подпись

Задание принял к исполнению _____

подпись

Э. А. Батраева
инициалы и фамилия

А. Е. Целевич
инициалы и фамилия студента

«7» февраля 2024 г.

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа в форме бакалаврской работы на тему «Повышение прибыли предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности» содержит 94 страницы, 48 источников литературы.

СЕРВИСНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПРИБЫЛЬ, ТОРГОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, РЕЗЕРВЫ РОСТА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Объект исследования – ООО «Командор-Холдинг».

Цель выпускной квалификационной работы – определение и обоснование путей роста прибыли на основе совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли.

Задачи работы:

– исследование теоретических и методических аспектов формирования прибыли как результата осуществления сервисной деятельности торгового предприятия;

– анализ сервисной деятельности и оценка формирования прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»;

– обоснование резервов повышения прибыли предприятия ООО «Командор-Холдинг» на основе совершенствования сервисной деятельности.

В работе выполнена оценка сервисной деятельности и формирования прибыли ООО «Командор-Холдинг», определены недостатки, по которым предложены направления совершенствования сервисной деятельности, рассчитаны резервы роста прибыли торгового предприятия.

REPORT

The final qualification work in the form of a bachelor's thesis on the topic "Increasing the profit of a trading enterprise based on improving service activities" contains 94 pages, 48 sources of literature.

SERVICE ACTIVITIES, PROFIT, TRADING COMPANY, PROFITABILITY, GROWTH RESERVES, EFFICIENCY

The object of the study is Commander-Holding LLC.

The purpose of the final qualification work is to identify and substantiate ways to increase profits based on improving the service activities of a trading company.

Tasks of the work:

– research of theoretical and methodological aspects of profit formation as a result of the implementation of service activities of a trading enterprise;

– analysis of service activities and assessment of profit formation of the trading company Komandor-Holding LLC;

– justification of reserves for increasing the profit of the Komandor-Holding LLC enterprise on the basis of improving service activities.

The paper evaluates the service activities and profit formation of Komandor-Holding LLC.

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Введение..... | 6 |
| 1 Теоретические и методические аспекты формирования и анализа прибыли как результат осуществления сервисной деятельности торгового предприятия | 8 |
| 1.1 Сервисная деятельность предприятия торговли: понятие, значение, виды и их характеристика..... | 8 |
| 1.2 Действующий порядок формирования и методика анализа прибыли торгового предприятия..... | 14 |
| 1.3 Направления совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли..... | 23 |
| 2 Анализ сервисной деятельности и оценка формирования прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 29 |
| 2.1 Организационно-экономическая характеристика деятельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 29 |
| 2.2 Анализ и оценка сервисной деятельности предприятия торговли..... | 39 |
| 2.3 Общий и факторный анализ формирования прибыли торгового предприятия | 55 |
| 3 Обоснование резервов повышения прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг» на основе совершенствования сервисной деятельности..... | 66 |
| 3.1 Направления совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 66 |
| 3.2 Экономическое обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 77 |
| Заключение..... | 81 |
| Список использованных источников | 85 |

| | |
|---|-----|
| Приложения | 91 |
| Приложение А Бухгалтерский баланс торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 91 |
| Приложение Б Отчет о финансовых результатах торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг»..... | 93 |
| Приложение В Анкета | 95 |
| Приложение Г Результаты интервью покупателей | 103 |

ВВЕДЕНИЕ

Торговые предприятия осуществляют сервисную деятельность с целью получения прибыли, что является одним из конечных результатов их сервисной деятельности. Следовательно, сервисная деятельность торговых предприятий оказывает прямое влияние на размер и динамику прибыли. В ходе изучения сервисной деятельности выявляются направления ее совершенствования, способствующие росту прибыли. Актуальность темы выпускной квалификационной работы заключается в необходимости изучения, определения преимуществ и выявления недостатков в системе сервисной деятельности с целью получения достоверных результатов для дальнейшей разработки обоснованных мероприятий для увеличения прибыли торгового предприятия.

Целью выпускной квалификационной работы является определение и обоснование путей роста прибыли на основе совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли.

Для реализации поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- рассмотрение теоретических аспектов сервисной деятельности: понятия, значения, видов;
- изучение действующего порядка формирования и методики анализа прибыли торгового предприятия;
- исследование направлений совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия для роста прибыли;
- осуществление организационно-экономической характеристики деятельности торгового предприятия;
- анализ и оценка сервисной деятельности предприятия;
- общий и факторный анализ формирования прибыли торгового предприятия;
- определение направлений совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия;
- обоснование резервов роста прибыли торгового предприятия.

Предмет исследования в работе прибыль предприятия торговли.

Объектом исследования является предприятие торговли ООО «Командор-Холдинг».

Теоретической основой работы являются законодательные и нормативные документы Российской Федерации, труды экономистов и специалистов в области экономики и сервисной деятельности (Л. А. Бурняшевой, В. Г. Велединского, Л. Т. Гиляровского, Г. Г. Иванова, С. Л. Калачева, Е. А. Карпенко, В. В. Ковалева, Ю. В. Лысенко, М. А. Николаевой, Н. М. Охотиной, Г. Ю. Павловой, А. М. Фридмана, А. Д. Шеремета, пр.), учебники и учебные пособия, материалы конференций, публикации в периодических изданиях, материалы собственных исследований.

Методической основой проводимого исследования являются методы и приемы экономического анализа, такие как метод обобщения, сравнения, группировки, метод абсолютных разниц, графический метод, метод наблюдения и другие.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Общий объем выпускной квалификационной работы – 103 страницы. Выпускная квалификационная работа содержит 26 рисунков; 33 таблицы; 3 приложения. Список литературы в работе включает 48 источников.

1 Теоретические и методические аспекты формирования и анализа прибыли как результат осуществления сервисной деятельности торгового предприятия

1.1 Сервисная деятельность предприятия торговли: понятие, значение, виды и их характеристика

Успех деятельности торгового предприятия на рынке заключается в грамотной организации и планировании сервисной деятельности. Сервисная деятельность базируется на общих принципах, ключевой – формирование для потребителя ценности применения услуги или продукта. Для этого торговому предприятию необходимо сформировать перечень типовых услуг на основании спроса и обучить персонал, обеспечивать деятельность по контролю качества, а также применять комплекс ресурсов [13]. Уровень спроса на услуги преимущественно определяется качеством сервиса, так как рост качества обслуживания позволит увеличить прибыльность и эффективность работы торгового предприятия. Внедрение сервисных технологий в деятельность предприятий торговли позволит совершенствовать качество обслуживания, удовлетворить запросы потребителей, повысить экономические показатели деятельности, в том числе прибыль [45].

Понятие «сервисная деятельность» исследовано в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Понятие «сервисная деятельность»

| Автор | Понятие |
|--------------------|---|
| Н. М. Охотина [37] | Вид деятельности, который ориентирован на удовлетворение потребностей. Сервисной деятельностью занимаются индивидуальные предприниматели, сервисные организации, торговые и прочие предприятия |
| Ю. П. Голубева[17] | Деятельность, которая выступает для большинства торговых предприятий стратегическим инструментом управления отношениями с покупателями. Сервисная деятельность направлена на формирование потребностей, на осознание потребностей и формирование спроса на определенные сервисные продукты. |

Окончание таблицы 1.1

| Автор | Понятие |
|--|--|
| Г. Ю. Павлова[38] | Разновидность экономической активности, которая направлена на формирование общественных благ, оказание услуг, производство и сбыт сервисных продуктов в рамках рыночных отношений, а также на базе профессиональной подготовки соответствующего персонала. |
| Л. А. Бурняшева [13] | Деятельность по формированию потребительской ценности применения услуги или продукта. |
| Ю. В. Орел, Д. В. Шлаев, А. А. Сорокин[40] | Сложный процесс, обеспечивающий конкурентные преимущества в области продаж и обслуживания потребителей предприятия. |

Следовательно, сервисная деятельность – деятельность по поводу производства, распространения, реализации, а также предоставления услуг, которые направлены на рост удовлетворенности потребностей покупателей и увеличение прибыли. Организация и развитие сервисной деятельности зависит от спроса населения, определяется инновациями на рынке. Торговые предприятия в данном случае ориентированы на повышение продаж, прибыли и рост конкурентоспособности [38].

Сервисная деятельность в предприятиях торговли охватывает разнообразие услуг. Признаки сервисных услуг в предприятиях торговли определены на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Признаки сервисных услуг в предприятиях торговли [22]

К особенностям сервисной деятельности в предприятиях торговли следует отнести:

- исполнение бизнес-процессов от торгово-оперативного персонала;
- обслуживание зачастую происходит по разработанным сетевым стандартам качества;
- многие сервисные услуги в предприятиях торговли выполняются безвозмездно;
- зачастую проявляется в обслуживании покупателей и оказании небольшого количества услуг;
- распространенной сервисной услугой «на месте» является упаковка в фирменные пакеты, популярна услуга доставки товаров через цифровые сервисы;
- сервисное обслуживание улучшается посредством современных технических устройств, например, касс и весов самообслуживания;
- развитие приобретают сопутствующие услуги, которые приносят прочие доходы, например, получение услуг при помощи вендинговых аппаратов (банковские терминалы, прочие терминалы).

Цели сервисной деятельности – удовлетворение потребностей и получение прибыли.

Систематический анализ сервисной деятельности в предприятиях торговли позволяет:

- оперативно оценивать результативность организации;
- своевременно выявлять факторы, которые оказывают влияние на прибыль и рентабельность;
- определять расходы (издержки обращения) и тенденции их изменения, что необходимо для определения стоимости сервисных услуг;
- выявлять оптимальные пути повышения эффективности сервисной деятельности, а также получения экономической прибыли от сервисной деятельности [15].

Основные функции в ходе анализа сервисной деятельности в предприятиях торговли определены на рисунке 1.2.



Рисунок 1.2 – Основные функции в ходе анализа сервисной деятельности в предприятиях торговли[23]

Эффективный анализ сервисной деятельности в предприятиях торговли возможен при наличии полной, актуальной и достоверной информации [23].

Сервисная деятельность в предприятиях торговли в зависимости от выполняемых бизнес-процессов, бывает основной и вспомогательной (табл. 1.1).
Таблица 1.1 – Виды сервисной деятельности в предприятиях торговли в зависимости от выполняемых бизнес-процессов [31]

| Виды | Перечень процессов |
|--|---|
| Основной вид сервисной деятельности | Реализация товаров. |
| Вспомогательный вид сервисной деятельности | Соблюдение фирменного стиля. Обучение персонала стандартам качества обслуживания покупателей. Организация обслуживания покупателей в торговом зале. Организация оказания сервисных услуг, послепродажного обслуживания. Другие. |

Основная сервисная деятельность – это деятельность, которая связана с реализацией продукции в предприятиях торговли. Здесь основной бизнес-процесс, это процесс продажи – процесс обмена товаров или услуг на денежные средства в цепочке «продавец-покупатель». Здесь формируется прибыль от сервисной деятельности.

Продажи – основной показатель успеха и эффективности торгового бизнеса, так как от них зависит уровень дохода, прибыли, рентабельности и конкурентоспособности торгового предприятия. Продажи отражают степень удовлетворения потребностей, сумму прибыли и ожиданий клиентов.

Вспомогательная сервисная деятельность – это деятельность, которая связана с оказанием послепродажного и прочего сервиса потребителям в предприятиях торговли [31].

Удобный режим работы торгового предприятия имеет большое значение в организации обслуживания. Это установленное время работы предприятия. Удобство графика обслуживания способствует достижению экономической эффективности деятельности торгового предприятия, например, увеличению прибыли. Для организации обслуживания важны сроки выполнения заказов, бизнес-операций. Торговое предприятие должно обеспечить систему коммуникаций с покупателем. В сфере услуг распространено использование разных баз данных, которые способствуют улучшению качества принимаемых решений, оперативности выполнения соответствующих операций.

Таким образом, взаимодействие потребителя и продавца происходит в процессе сервисного обслуживания. Характер взаимодействия зависит от формы контакта. При непосредственном взаимодействии происходит прямой контакт продавца и покупателя, при опосредованном – контакт может осуществляться через посредников. Процесс обслуживания обеспечивается разнообразными средствами и персоналом. Специалисты по сервису должны обладать профессиональными навыками обслуживания [15].

Сервисное обслуживание в предприятиях торговли характеризуется многообразием видов (рис. 1.3). Основные виды сервисного обслуживания в предприятиях торговли включают: предпродажный, продажный и послепродажный. Например, сервис послепродажного обслуживания – совокупность предоставляемых услуг, которые необходимы с целью обеспечения эффективного функционирования продукции в существующих условиях в течение жизненного цикла [42].

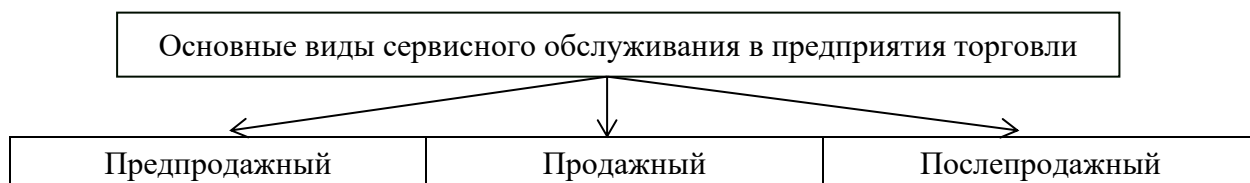


Рисунок 1.3 – Основные виды сервисного обслуживания[38]

Сервис послепродажного обслуживания осуществляется как до продажи, после продажи продукции, включает ряд мероприятий (рис. 1.4).

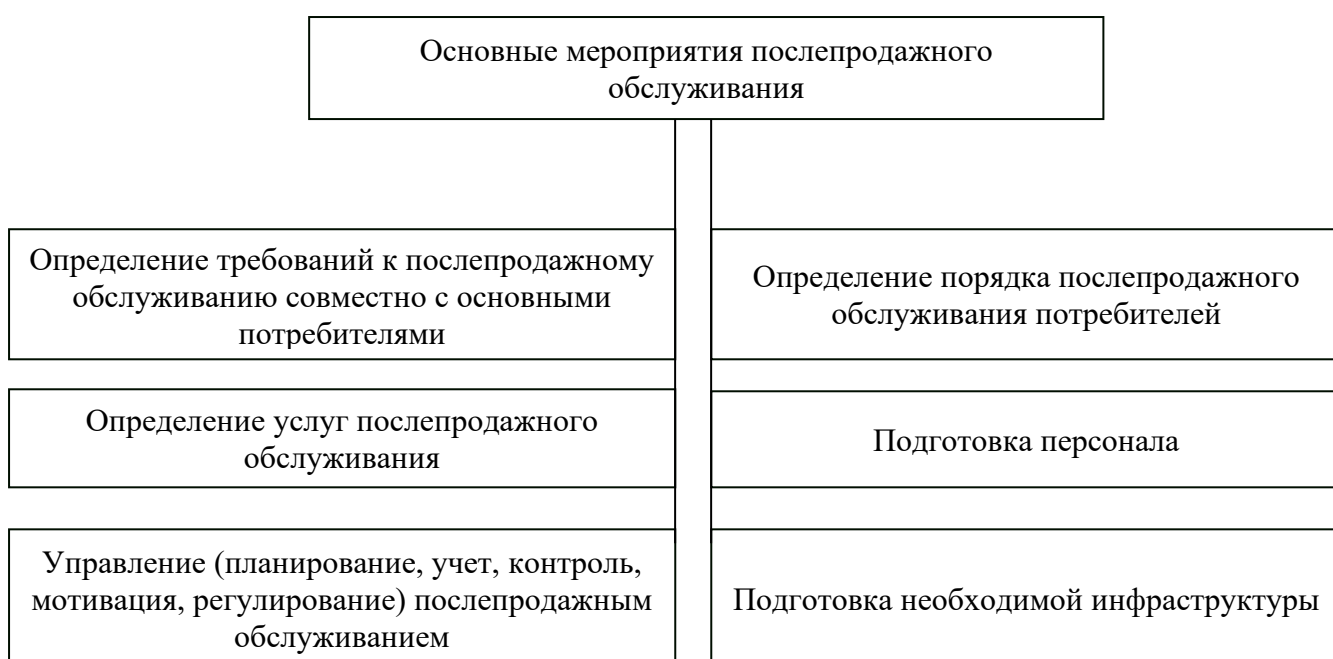


Рисунок 1.4 – Основные мероприятия послепродажного обслуживания [38]

Таким образом, сервисная деятельность является сложным многогранным процессом, который обеспечивается грамотным управлением персоналом и ресурсами торгового предприятия, соблюдением требований стандартов обслуживания, соответствием оказываемых сервисных продажных и послепродажных услуг запросам потребителей. Сервисная деятельность оказывает прямое влияние на динамику экономических показателей (выручку, прибыль, рентабельность, издержки обращения, прочие доходы), на показатели социальной эффективности (например, уровень удовлетворенности покупателей

обслуживанием в магазине), на конкурентоспособность и долю торгового предприятия на рынке. Как было отмечено, сервисная деятельность оказывает непосредственное влияние на рост прибыли, поэтому в п.п. 1.2 работы необходимо исследовать порядок ее формирования и методику анализа.

1.2 Действующий порядок формирования и методика анализа прибыли торгового предприятия

Прибыль – центральный критерий оценки эффективности сервисной деятельности предприятия, она рассчитывается по разнице доходов от сервисной деятельности и затрат на их создание, а также реализацию. В целом, от уровня прибыли зависит уровень оплаты труда работников, динамика поступлений средств в бюджеты разных уровней, насыщенность рынка и прочее [14].

Формирование прибыли является сложным и многогранным процессом, который требует планирования, эффективного управления и постоянного исследования показателей.

Прибыль предприятия торговли рассматривается, как положительный результат от сервисной деятельности.

В соответствии со статьей 247 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) «Объект налогообложения» прибыль рассматривается в качестве целевого аспекта:

– для российских организаций, которые не являются участниками консолидированной группы налогоплательщиков, – полученные доходы, которые снижены на величину произведенных расходов;

– для иностранных организаций, которые осуществляют деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, – полученные через данные представительства доходы, которые снижены на величину произведенных затрат (расходов);

– для прочих иностранных организаций – доходы, которые получены от источников в Российской Федерации по статье 309 НК РФ;

– для организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков – величина совокупной прибыли участников этой группы, которая приходится на участника и рассчитывается в порядке по статье 288 НК РФ [2].

Формируется прибыль предприятия торговли по действующему законодательству страны: по Налоговому Кодексу[2]; по Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 [5]; по Положению по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» ПБУ 10/99 [6], по Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 [4]; по Положению по бухгалтерскому учету «Учет расходов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 [7]; по другим нормативно-законодательным документам.

Существует единая схема формирования прибыли предприятия торговли в соответствии с действующим законодательством страны, которая основана на изменении экономических показателей (рис. 1.5). От размера полученной прибыли зависят пополнение основных фондов и оборотных средств, возможность материального поощрения работников, уплата налогов, развитие сервисной деятельности и др. Наличие прибыли свидетельствует о том, что расходы торгового предприятия полностью покрываются доходами.

Основным источником получения прибыли от сервисной деятельности служит валовая прибыль. Валовая прибыль предназначается для покрытия издержек обращения и образования прибыли предприятия торговли в результате сервисной деятельности. Валовая прибыль за минусом издержек обращения формирует прибыль (убыток) от продаж предприятия торговли. Финансовый результат торгового предприятия, скорректированный на сумму прочих доходов и прочих расходов, процентов к получению и процентов к уплате, доходов от участия в деятельности других организаций, формирует прибыль (убыток) до налогообложения [33].



Рисунок 1.5 – Общая схема формирования прибыли

Доходами от обычных видов деятельности по ПБУ 9/99 «Доходы организации» служит выручка от продажи, поступления, которые связаны с выполнением работ, услуг. Перечень доходов и расходов от прочей деятельности представлен в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Перечень доходов и расходов от прочей деятельности

| Прочие доходы | Прочие расходы |
|--|---|
| ПБУ 9/99 «Доходы организации» [5] | ПБУ 10/99 «Расходы организации»[6] |
| Поступления от участия в уставных капиталах прочих организаций (проценты и прочие доходы по ценным бумагам). | Проценты за кредиты, займы. |
| Сформированная прибыль в результате совместной деятельности по договору простого товарищества. | Расходы по оплате услуг кредитным предприятиям. |
| Поступления от продажи основных средств и прочих активов, которые отличаются от денежных средств. | Расходы, которые связаны с реализацией, выбытием и прочим списанием основных средств, других активов. |
| Проценты за предоставление в пользование денежных средств предприятий. | Отчисления в оценочные резервы. |

Окончание таблицы 1.2

| Прочие доходы | Прочие расходы |
|---|--|
| ПБУ 9/99 «Доходы организации» [5] | ПБУ 10/99 «Расходы организации»[6] |
| Проценты за применение банком денежных средств на счете предприятия в данном банке. | Пени, штрафы, неустойки за нарушение договорных условий. |
| Поступления от предоставления за плату во временное пользование активов предприятия. | Возмещение убытков, которые причинены предприятием. |
| Штрафы, неустойки и пени за нарушение условий в договорах. | Убытки прошлых лет. |
| Безвозмездные активы. | Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности. |
| Суммы кредиторской и депонентской задолженности с истекшими сроками исковой давности. | Разницы курсовые. |
| Прибыль прошлых лет. | Сумма уценки активов. |
| Курсовые разницы. | Прочее. |
| Сумма дооценки активов. | |
| Прочее. | |

Чистая прибыль (убыток), определяется, как общий финансовый результат, уменьшенный на сумму налога на прибыль и других аналогичных платежей. Наличие у торгового предприятия чистой прибыли свидетельствует о финансовой устойчивости и наличии перспектив развития его в будущем периоде [25].

Все виды прибыли в предприятиях торговли являются расчетными (табл. 1.3).

Таблица 1.3 – Виды прибыли в предприятиях торговли[10], [11], [12]

| Вид прибыли | Формула расчета | Расшифровка символов в формуле |
|--|--|---|
| Прибыль от продаж торгового предприятия | $\text{Ппр} = \text{ВП} - \text{КР}$ | Ппр – прибыль от продаж торгового предприятия, тыс.руб.; ВП – валовая прибыль торгового предприятия, тыс.руб.; КР – коммерческие расходы (издержки обращения) торгового предприятия, тыс.руб. |
| Прибыль до налогообложения торгового предприятия | $\text{Прдно} = \text{Ппр} + \text{Дуч} + \% \text{ пол} - \% \text{ упл} + \text{ПД} - \text{ПР}$ | Прдно – прибыль до налогообложения торгового предприятия, тыс. руб.; |

Окончание таблицы 1.3

| Вид прибыли | Формула расчета | Расшифровка символов в формуле |
|--------------------------------------|-----------------------------------|--|
| | | Ппр – прибыль от продаж торгового предприятия, тыс.руб.; Дуч – доходы от участия в деятельности других организаций, тыс. руб.; %пол – проценты к получению, тыс. руб.; %упл – проценты к уплате, тыс. руб.; ПД – прочие доходы, тыс. руб.; ПР – прочие расходы, тыс. руб. |
| Чистая прибыль торгового предприятия | $Чп = Пдно - Н \mp \text{прочее}$ | Чп – чистая прибыль торгового предприятия, тыс.руб.; Пдно – прибыль до налогообложения торгового предприятия, тыс. руб.; Н – налог на прибыль, тыс.руб. |

Прибыль торгового предприятия, помимо абсолютных значений, характеризуется уровнями к выручке (товарообороту) – показателями рентабельности (табл. 1.4).

Таблица 1.4 – Показатели рентабельности к выручке (товарообороту) [16], [18]

| Вид | Формула расчета | Расшифровка символов в формуле |
|--|------------------------------------|--|
| Рентабельность продаж торгового предприятия | $Рпр = \frac{Ппр}{В} \times 100\%$ | Рпр – рентабельность продаж торгового предприятия, %; Ппр – прибыль от продаж торгового предприятия, тыс.руб.; В – выручка торгового предприятия, тыс.руб. |
| Рентабельность торгового предприятия | $Рп = \frac{Пдно}{В} \times 100\%$ | Рп – рентабельность торгового предприятия, % Пдно – прибыль до налогообложения торгового предприятия, тыс. руб.; В – выручка торгового предприятия, тыс.руб. |
| Рентабельность конечной деятельности торгового предприятия | $Ркд = \frac{Чп}{В} \times 100\%$ | Ркд – рентабельность конечной деятельности торгового предприятия, % Чп – чистая прибыль торгового предприятия, тыс.руб.; В – выручка торгового предприятия, тыс.руб. |

Следовательно, формируется прибыль предприятия торговли в соответствии с действующими законодательными актами Российской Федерации. Формирование прибыли от продаж, предприятий и конечной деятельности происходят на основании влияния на них соответствующих основных экономических показателей, данные по которым опубликованы в бухгалтерской отчетности.

Целью анализа прибыли торгового предприятия является:

- своевременное обеспечение экономическими данными руководства для сравнения отчетного периода деятельности предприятия с прошлым периодом;
- своевременное выявление и устранение негативных факторов;
- разработка бизнес-плана, который позволит извлечь максимальную прибыль [26].

Задачи анализа прибыли торгового предприятия:

- изучение абсолютных и относительных показателей динамики прибыли торгового предприятия;
- разработка плана, который позволит рационально использовать полученную чистую прибыль [20].

Основными источниками информации для анализа прибыли торгового предприятия являются данные бухгалтерской отчетности [34].

Анализ прибыли торгового предприятия может быть выполнен в четыре этапа (рис. 1.6).

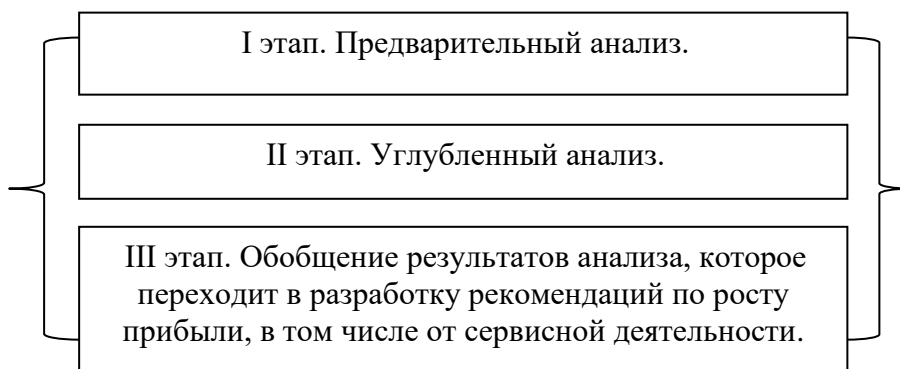


Рисунок 1.6 – Этапы анализа прибыли торгового предприятия [29]

Целью предварительного анализа служит оценка состояния торгового предприятия (предварительный обзор отчетности; анализ прибыли). Основные результаты предварительного анализа оформляются в виде отчета.

Цель углубленного анализа – подробная характеристика прибыли торгового предприятия за истекший отчетный период, возможностей изменения. Он осуществляется на базе данных отчетности, конкретизирует, расширяет и дополняет отдельные процедуры предварительного анализа.

Анализ прибыли торгового предприятия начинается с изучения объема, состава, структуры и динамики прибыли в разрезе основных источников ее формирования. По итогам расчетов делается вывод по поводу изменения объема, состава и структуры прибыли, влияния на отклонение суммы прибыли разных факторов [29].

В целом общий алгоритм анализа и оценки прибыли торгового предприятия состоит из следующих этапов (рис. 1.7).

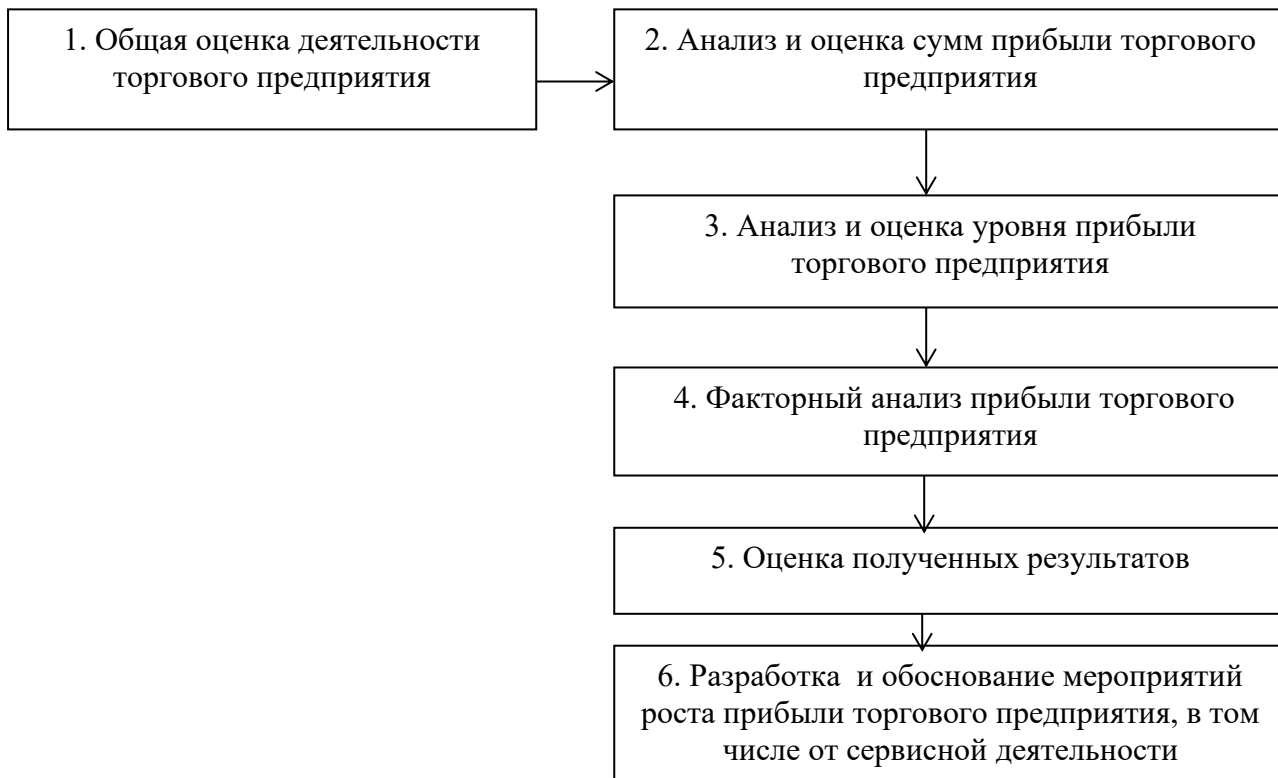


Рисунок 1.7 – Общий алгоритм анализа и оценки прибыли торгового предприятия

Общая оценка деятельности торгового предприятия заключается в анализе организационной и экономической деятельности. Следующим этапом является анализ и оценка сумм прибыли торгового предприятия. К ним отнесены (рис. 1.8).

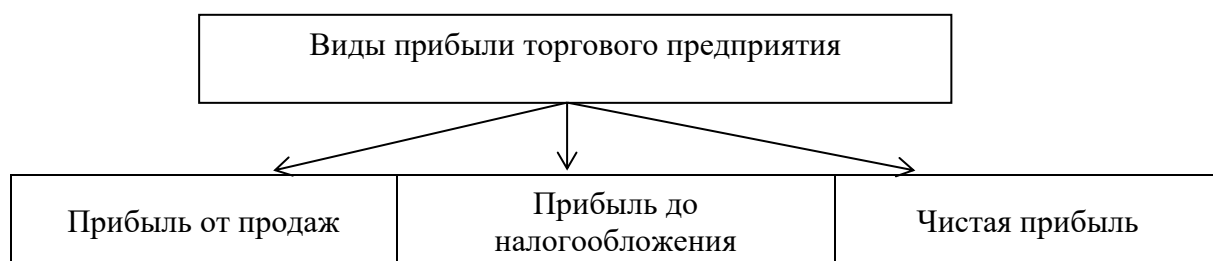


Рисунок 1.8 – Виды прибыли торгового предприятия [41]

Определены три вида прибыли торгового предприятия, указанные в Отчете о финансовых результатах.

Следующим этапом является анализ и оценка уровней прибыли торгового предприятия. К ним отнесены (рис. 1.9).

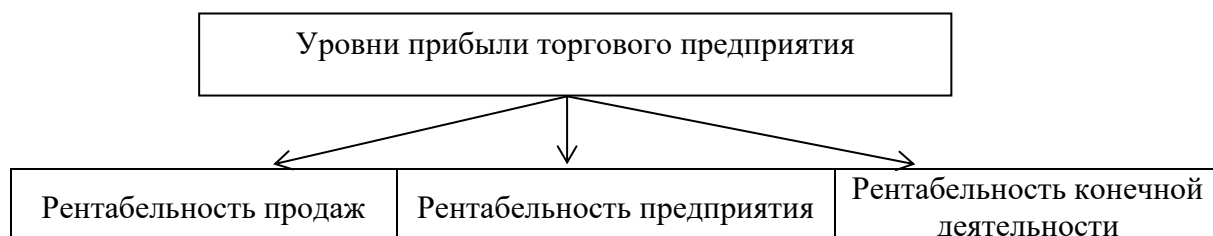


Рисунок 1.9 – Уровни прибыли торгового предприятия [41]

Факторный анализ прибыли торгового предприятия осуществляется с целью оценки влияния экономических показателей на суммы, динамику видов прибыли (табл. 1.5).

Таблица 1.5 – Факторный анализ прибыли торгового предприятия[21]

| Фактор | Формула оценки влияния | Расшифровка символов в формуле |
|---|--|--|
| Основные факторы, которые оказывают влияние на прибыль от продаж в торговых предприятиях. | | |
| 1. Изменение объема выручки (товарооборота). | $\frac{(P_1 - P_0) \times P_{пр}}{100};$ | P_1 – выручка (товарооборот) отчетного года, тыс.руб.; P_0 – выручка (товарооборот) |

Продолжение таблицы 1.5

| Фактор | Формула оценки влияния | Расшифровка символов в формуле |
|---|--|---|
| | | прошлого периода, тыс.руб.; Р _{пр} – рентабельность продаж прошлого периода, тыс.руб. |
| 2. Изменение уровня реализованных торговых надбавок. | $\frac{(Y_{тн1} - Y_{тн0}) \times P_1}{100}$ | У _{трн1} – уровень реализованных торговых надбавок отчетного года, %; У _{трн0} – уровень реализованных торговых надбавок прошлого периода, %; Р ₁ – выручка (товарооборот) отчетного периода, тыс.руб. |
| 3. Изменение уровня издержек обращения. | $\frac{(Y_{ио1} - Y_{ио0}) \times P_1}{100}$ | У _{ио1} – уровень издержек обращения отчетного года, %; У _{ио0} – уровень издержек обращения прошлого года, %; Р ₁ – выручка (товарооборот) отчетного периода, тыс.руб. |
| Основные факторы, которые оказывают влияние на прибыль до налогообложения в торговых предприятиях. | | |
| 1. Изменение размера процентов к получению. | $\Delta\%_{пол} = \%_{пол1} - \%_{пол0},$ | % _{пол1} – проценты к получению отчетного периода, тыс.руб.; % _{пол0} – проценты к получению прошлого периода, тыс.руб. |
| 2. Изменение размера процентов к уплате. | $\Delta\%_{ул} = -(\%_{уп1} - \%_{уп0})$ | % _{уп1} – проценты к уплате отчетного периода, тыс.руб.; % _{уп0} – проценты к уплате прошлого года, тыс.руб. |
| 3. Изменение доходов от участия в деятельности прочих фирм (предприятий). | $\Delta D_{уч} = D_{уч1} - D_{уч0}$ | D _{уч1} – доходы от участия в деятельности прочих фирм (предприятий) отчетного периода, тыс.руб.; D _{уч0} – доходы от участия в деятельности прочих фирм (предприятий) прошлого года, тыс.руб. |
| 4. Изменение прочих доходов. | $\Delta ПД = ПД_1 - ПД_0$ | ПД ₁ – прочие доходы отчетного периода, тыс.руб.; ПД ₀ – прочие доходы прошлого года, тыс.руб. |
| 5. Изменение прочих расходов. | $\Delta ПР = -(ПР_1 - ПР_0)$ | ПР ₁ – прочие расходы отчетного года, тыс.руб.; ПР ₀ – прочие расходы прошлого периода, тыс.руб. |

Окончание таблицы 1.5

| Фактор | Формула оценки влияния | Расшифровка символов в формуле |
|--|----------------------------------|--|
| Основные факторы, которые оказывают влияние на чистую прибыль в торговых предприятиях. | | |
| 1. Изменение налога на прибыль. | $\Delta Hn = -(H_{n1} - H_{no})$ | H _{n1} – налог на прибыль в текущем периоде, тыс.руб., H _{no} – налог на прибыль в прошлом году, тыс.руб. |

По результатам полученных расчетов специалистами торгового предприятия выполняются выводы, насколько прибыльна и рентабельна деятельность, какие у нее сильные и слабые стороны.

Заключительный этап в исследуемой оценке – разработка и обоснование мероприятий роста прибыли торгового предприятия, в том числе от сервисной деятельности. Происходит на основании выявленных слабых сторон, оценки потребностей покупателей (методы опроса, интервью), прогнозируется специалистами эффективность предлагаемых мероприятий [24].

Исследование прибыли торгового предприятия происходит по общему алгоритму действий, где на начальном этапе происходит сбор необходимой информации, а на конечном этапе подводятся итоги, разрабатываются и обосновываются целесообразные мероприятия роста прибыли в торговом предприятии на ближайший период, в том числе от сервисной деятельности. Совершенствование сервисной деятельности оказывает прямое влияние на повышение прибыли в предприятиях торговли, направления представлены в п.п. 1.3 работы.

1.3 Направления совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли

Прибыль – ключевой показатель, который характеризует эффективность деятельности предприятий торговли, эффективность сервисной деятельности. В связи с этим поиск резервов роста прибыли служит приоритетной задачей

торгового предприятия в рамках совершенствования сервисной деятельности [35].

Совершенствование сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли предполагает реализацию комплекса направлений (рис. 1.10).

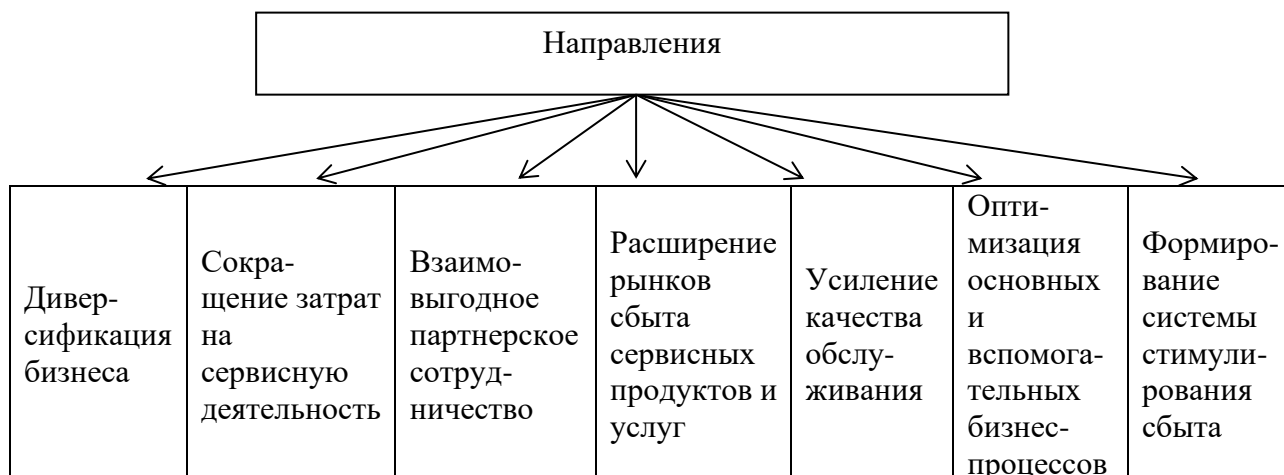


Рисунок 1.10 – Направления совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли

Одним из направлений совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли является диверсификация бизнеса (сбыт новой продукции, расширение количества оказываемых услуг). Это позволит торговому предприятию более прочно укрепиться на рынке, поможет лучше приспособиться к новым условиям существования [19].

Постоянное совершенствование управленческой деятельности относится к средству обеспечения конкурентоспособности оказываемых услуг. Менеджмент и управленческая деятельность руководителей на современном этапе направляется на достижение предприятиями торговли прироста конечных результатов при уменьшении сервисных затрат [27].

Ключевыми возможностями с целью сокращения затрат на сервисную деятельность торгового предприятия для роста прибыли – считаются:

- рост товарооборота;

- увеличение прибыли от продаж за счет роста качества реализуемой продукции и оказываемых услуг;
- сокращение пути транспортировок продуктов;
- использование рационального автотранспорта и путей перемещения;
- уменьшение звенности товародвижения;
- эффективная эксплуатация материально-технической базы;
- рост производительности труда торгово-оперативных работников;
- увеличение контроля расходов по статьям;
- активный ввод автоматизации [36].

Применение цифровых систем позволяет снизить ведение бумажного документооборота, уменьшить временные и материальные затраты торгового предприятия, повысить качество оказываемых услуг [8].

Взаимовыгодное партнерское сотрудничество, как мера совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли, заключается в поиске новых партнеров для расширения ассортимента сервисных услуг и продуктов.

Расширение рынков сбыта сервисных продуктов и услуг – популярное направление совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли. Особенно это касается ввода следующих мероприятий:

- выход на онлайн сегмент через созданный сайт (интернет-магазин), мобильное приложение, продажу через популярные универсальные маркетплейсы;
- выход на новые рынки сбыта, открытие представительств в других регионах страны, этому предшествует глубокий анализ возможностей и планируемого рынка сбыта.

Усиление фокуса на качестве и обслуживании покупателей в торговых предприятиях может включать формирование и поддержку высоких стандартов качества продукции и сервиса, укрепления репутации торгового предприятия, развитие индивидуальных решений и специализированного сервиса для определенных сегментов покупателей.

Оптимизация бизнес-процессов, как мера совершенствования сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли, может включать ввод современных систем управления предприятием (ERP), автоматизацию и улучшение планирования, учета процессов, оптимизацию цепочки коммуникации и продаж покупателю, а также логистики и снабжения для снижения затрат [37].

Формирование системы стимулирования сбыта является еще одним направлением совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия для роста прибыли. Это достигается при помощи разработанных программ лояльности для покупателей, совместных ценовых акций с поставщиками, презентаций новой продукции, конкурсов с материальными призами, грамотной рекламы предприятия и сервисных продуктов в разных источниках.

В целом резервы роста прибыли в торговых предприятиях определяются по каждому виду сервисной услуги и продукции. Общими источниками роста служат:

- рост объема реализации;
- сокращение себестоимости;
- увеличение качества сервисных услуг и продуктов;
- расширения рынка продаж;
- улучшения культуры обслуживания;
- использования цифровых сервисов доставки товаров;
- применения инновационного торгового оборудования для комфортности покупателей;
- другое [48].

Немаловажным аспектом в совершенствовании сервисной деятельности предприятия торговли для роста прибыли служит квалификация и умение находить контакт с покупателями – торгово-оперативному персоналу. Для этого необходимо формировать программы развития трудовых ресурсов в

предприятиях торговли, разрабатывать систему мотивации для персонала с целью увеличения выручки и прибыли от продаж.

Резервом повышения прибыли в предприятиях торговли служит рост цен. С целью увеличения размера получаемой прибыли торговому предприятию необходимо использовать правильную тактику в области формирования ценовой политики. В ценах должны отражаться необходимые затраты на реализацию сервисных услуг и продуктов, потребительские свойства, качество, платежеспособный спрос.

Объем и структура реализации сервисных услуг и продуктов могут, как положительно, так и негативно влиять на сумму прибыли торгового предприятия. Прирост объема продаж рентабельных сервисных продуктов и услуг приводят к пропорциональному росту прибыли в предприятиях торговли. Если будет повышаться доля более рентабельных видов сервисных услуг и продуктов в общем объеме их сбыта, то сумма прибыли будет возрастать, и наоборот [30].

Следовательно, прибыльность торгового предприятия является жизненно необходимым аспектом для обеспечения эффективного функционирования на рынке, является результатом качественного сервисного обслуживания. Учета потребностей покупателей. Рост прибыльности требует сосредоточения внимания на возможностях организации по вводу отдельных направлений совершенствования сервисной деятельности торгового предприятия для повышения прибыли, как планируемого конечного результата.

В первой главе выпускной квалификационной работы определена немаловажная роль сервисной деятельности в формировании прибыли торгового предприятия, она напрямую оказывает влияние на экономические показатели, которые способствуют формированию и росту абсолютных, относительных показателей прибыли. Изучение и оценка сервисной деятельности торгового предприятия необходимы для того, чтобы выявить соответствие внутренних резервов и возможностей организации по обеспечению конкурентных преимуществ и удовлетворению потребностей рынка, покупателей. Только при

комплексном исследовании будет получена исчерпывающая информация, способствующая эффективной сервисной деятельности в торговом предприятии, одним из аспектов которых служит рост прибыли и экономической рентабельности.

Исследование показало прямую зависимость получения и роста прибыли торговым предприятием в результате совершенствования и повышения эффективности сервисной деятельности. В связи с этим во второй главе выпускной квалификационной работы на материалах деятельности торгового предприятия ООО «Командор-Холдинг» супермаркета «Командор» будет выполнен анализ и проведена оценка формирования прибыли, как первичная информация для последующего обоснования резервов ее повышения на основе совершенствования сервисной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе исследованы аспекты повышения прибыли предприятия торговли на основе совершенствования сервисной деятельности.

В первой главе выпускной квалификационной работы определена немаловажная роль сервисной деятельности в формировании прибыли торгового предприятия, она напрямую оказывает влияние на экономические показатели, которые способствуют формированию и росту абсолютных, относительных показателей прибыли. Изучение и оценка сервисной деятельности торгового предприятия необходимы для того, чтобы выявить соответствие внутренних резервов и возможностей организации по обеспечению конкурентных преимуществ и удовлетворению потребностей рынка, покупателей. Только при комплексном исследовании будет получена исчерпывающая информация, способствующая эффективной сервисной деятельности в торговом предприятии, одним из аспектов которых служит рост прибыли и экономической рентабельности. Исследование показало прямую зависимость получения и роста прибыли торговым предприятием в результате совершенствования и повышения эффективности сервисной деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 частях. Ч. 2: Федеральный закон от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ, ред. 11.03.2024 № 48-ФЗ // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027 (дата обращения 04.05.24).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 частях. Ч. 1 : Федеральный закон от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ, ред. от 23.03.24 № 58-ФЗ // КонсультантПлюс : справочно-правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671 (дата обращения 05.05.24).

3. Трудовой Кодекс Российской Федерации: федер. закон № 197-ФЗ от 30.12.2001, ред. от 06.04.2024 № 70-ФЗ// КонсультантПлюс: справочно-правовая система. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683 (дата обращения 05.05.24).

4. Положение по бухгалтерскому учету. Бухгалтерская отчетность организации. ПБУ 4/99 : Приказ от Министерства финансов РФ 6.07.99 № 43н, ред. от 29.01.18 // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_18609(дата обращения 05.05.24).

5. Положение по бухгалтерскому учету. Доходы организации. ПБУ 9/99 : Приказ от Министерства финансов РФ 6.05.99 № 32н, ред. от 27.11.2020 № 287н // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208(дата обращения 05.05.24).

6. Положение по бухгалтерскому учету. Расходы организации. ПБУ 10/99 : Приказ от Министерства финансов РФ 6.05.99 № 33н, ред. от 06.04.2015 № 57н // КонсультантПлюс. – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508(дата обращения 05.05.24).

7. Положение по бухгалтерскому учету. Учет расходов по налогу на прибыль организаций. ПБУ 18/02 : Приказ от Министерства финансов РФ 19.11.02 № 114н, ред. от 20.11.18 № 236н // КонсультантПлюс. – URL

:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313 (дата обращения 05.05.24).

8. Андреева, С. О. Автоматизация сервисной деятельности предприятий за счет применения цифровых технологий / С. О. Андреева, Н. А. Загородний, А. С. Семькина // Транспорт и логистика : развитие в условиях глобальных изменений потоков : сборник научных трудов. – Ростов-на-Дону : Ростовский государственный университет путей сообщения, 2023. – С. 34-38.

9. Артемьева, С. С. Формирование и распределение прибыли как объекта управления / С. С. Артемьева, Е. В. Косынкин, В. С. Потапов // Конкурентоспособность в торговом мире : экономика, наука, технологии. – 2024. – № 1. – С. 189-193.

10. Беликова, А. Н. Экономика торгового предприятия : учеб. пособие / А. Н. Беликова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 314 с.

11. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 217 с.

12. Брагин, Л. А. Экономика торгового предприятия : Торговое дело : учебник / Л. А. Брагин. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 316 с.

13. Бурняшева, Л. А. Сервисная деятельность : учеб. пособие / Л. А. Бурняшева. – Москва :КноРус, 2023. – 428 с.

14. Ван, Ц. Особенности формирования прибыли и факторы определения рентабельности предприятия / Ц. Ван, Р. А. Хасанов // Управление социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов : проблемы и перспективы : сборник научных трудов международной научно-практической конференции. – Пенза : Пензенский государственный университет, 2024. – С. 23-28.

15. Велединский, В. Г. Сервисная деятельность : учебник / В. Г. Велединский. – Москва :КноРус, 2022. – 175 с.

16. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская. – Москва : Проспект, 2020. – 360 с.
17. Голубева, Ю. П. Сервисное обслуживание потребителей / Ю. П. Голубева // Научный форум : сборник статей международной научно-практической конференции. – Пенза : Наука и Просвещение, 2023. – С. 119-121.
18. Давыденко, И. Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / И. Г. Давыденко, В. А. Алешин, А. И. Зотова. – Москва : КноРус, 2021. – 386 с.
19. Дронова, М. В. Разработка направлений диверсификации бизнеса / М. В. Дронова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 4(153). – С. 833-837.
20. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум / А. Н. Жилкина. – Москва : Юрайт, 2019. – 305 с.
21. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации : учебник / Г. Г. Иванов. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 182 с.
22. Калачев, С. Л. Сервисная деятельность : учеб. пособие / С. Л. Калачев, М. А. Николаева. – Москва : Дашков и Ко, 2024. – 299 с.
23. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учеб. пособие / С. Е. Каменева. – Москва : Юрайт, 2023. – 76 с.
24. Карпенко, Е. А. Экономика отрасли : торговля и общественное питание : учеб. пособие / Е. А. Карпенко, В. А. Ларионова, Л. А. Ольхова. – Москва : Альфа-М, 2021. – 231 с.
25. Качкова, О. Е. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / О. Е. Качкова, М. В. Косолапова, В. А. Свободин. – Москва : КноРус, 2019. – 288 с.
26. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – Москва : Финансы и статистика, 2019. – 515 с.

27. Кожина, В. О. Совершенствование управления сервисной деятельностью предприятия / В. О. Кожина, О. Е. Лебедева // Самоуправление. – 2023. – № 6(139). – С. 156-158.

28. Костина, А. И. Классификация факторов, влияющих на формирование прибыли предприятия / А. И. Костина // Научный лидер. – 2024. – № 5(155). – С. 85-88.

29. Кодацкий, В. П. Прибыль : монография / В. П. Кодацкий. – Москва : Финансы и статистика, 2021. – 129 с.

30. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия) / В. В. Коршунов. – Москва : Юрайт, 2020. – 347 с.

31. Лысенко, Ю. В. Сервисное обслуживание и организация коммерческой деятельности : монография / Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Ю. В. Белоконов. – Москва : Русайнс, 2019. – 97 с.

32. Маляренко, О. И. Теоретические аспекты управления и формирования прибыли на предприятии / О. И. Маляренко // Парадигма современной науки в условиях модернизации инновационного развития научной мысли : сборник материалов. – Челябинск : Челябинский государственный университет, 2022. – С. 347-351.

33. Мануйленко, В. В. Управление прибылью организации : учеб. пособие / В. В. Мануйленко, Т. А. Садовская. – Москва : Финансы и статистика, 2021. – 312 с.

34. Милославская, С. В. Издержки, выручка и прибыль : экономическая теория и хозяйственная практика : учеб. пособие / С. В. Милославская, А. Б. Мыскина. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 80 с.

35. Моисеенко, Е. С. О направлениях роста прибыли / Е. С. Моисеенко // Молодежь, образование и наука XXI века : материалы научно-практической конференции. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2023. – С. 218-221.

36. Нуралиев, А. С. Повышение эффективности управления расходами организации / А. С. Нуралиев. Н. В. Кузнецов // Молодежь и наука : сборник

научных статей международного форума молодых ученых. – Гомель : Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2023. – С. 84-88.

37. Охотина, Н. М. Сервисная деятельность : учеб. пособие / Н. М. Охотина. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2016. – 115 с.

38. Павлова, Г. Ю. Сервисная деятельность : учеб. пособие / Г. Ю. Павлова. – Москва : КноРус, 2023. – 175 с.

39. Переяслова, О. Г. Повышение эффективности деятельности сервисных организаций в современных условиях / О. Г. Переяслова, А. А. Грачева // Глобализация экономики и российские производственные предприятия : материалы научно-практической конференции. – Новочеркасск : Южно-Российский государственный политехнический университет, 2022. – С. 121-124.

40. Пивкин, М. Ю. Стратегии расширения предприятия как инструмент повышения прибыли предприятия / М. Ю. Пивкин // Система научных ценностей российского общества : междисциплинарные исследования : сборник статей всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Уфа : Аэтерна, 2024. – С. 66-70.

41. Ревенко, Н. Ф. Экономика торгового предприятия / Н. Ф. Ревенко. – Москва : Финансы и статистика, 2021. – 397 с.

42. Романова, М. М. Экономика сферы услуг : учебник / М. М. Романова. – Москва : КноРус, 2022. – 148 с.

43. Терещенко, Н. Н. Доходы предприятия торговли : учеб. пособие / Н. Н. Терещенко, Ю. Ю. Сулова; Красн. гос. торг-экон. ин-т. – Москва : ИНФРА-М, 2014. – 135 с.

44. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского обществ : учебник / А. М. Фридман. – Москва : Дашков и К, 2023. – 656 с.

45. Храпова, Е. В. Развитие сервисных технологий в сфере услуг / Е. В. Храпова // Транспортные системы : безопасность, новые технологии, экология :

сборник докладов международной научно-практической конференции. – Якутск : Якутский институт водного транспорта, 2023. – С. 469-472.

46. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – Москва : ИНФРА-М, 2019. – 374 с.

47. Шурыгина, И. А. Анализ факторов, обеспечивающих прибыль предприятия на современном этапе / И. А. Шурыгина, А. О. Томилова // Управление социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов : проблемы и перспективы : сборник научных трудов международной научно-практической конференции. – Пенза : Пензенский государственный университет, 2024. – С. 151-153.

48. Щербинина, Т. В. Методы управления прибылью предприятия / Т. В. Щербинина // Мировая наука. – 2024. – № 1(82). – С. 141-144.

